



نامتاق 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 ۵۹ | زمستان ۱۳۹۸



**امنیت، سرمایه
را جذب می کند**

آینده تبادلات تجاری با عراق
از کانال سرمایه گذاری های
مشترک می گذرد



کمرکات استان کرمانشاه؛
روایت یک دهه
تجارت



کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه:
امنیت، سرمایه را
جذب می کند





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

- ۱ شناساندن ظرفیت‌ها و فضای سرمایه‌گذاری استان در سطح ملی
- ۲ بررسی موانع توسعه کسب‌وکار در کرمانشاه و ارائه پیشنهادهای اصلاحی
- ۳ ایجاد بسترهای تبادل نظر مکتوب بین فعالان بخش خصوصی و مدیران اقتصادی استان با هدف هم‌افزایی فکری
- ۴ جلب نظر دانشگاهیان و نخبگان فکری استانی و ملی برای ارائه راهکارهای شکوفایی اقتصادی استان؛ با تاکید بر پایدار و متوازن بودن توسعه
- ۵ 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.

۸۷	اقتصاد دولتی، تحریم و تحلیل سرمایه‌های اجتماعی
۸۸	از بازار رایگان صادرات بیشتر بهره ببریم
۹۰	- رونمایی از وبسایت اختصاصی شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه - ساختمان جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه کلنگ‌زنی شد - راه‌اندازی سامانه مرکز آموزش و پژوهش‌های اقتصادی اتاق کرمانشاه - ارسال مواد غذایی برای پذیرایی از زوار اربعین به مرز خسروی
۹۱	- بخش خصوصی می‌تواند بهترین بهره‌بردار سامانه گرمسیری باشد - حضور مشاور ثبت برند در اتاق کرمانشاه - از برقراری ارتباط اقتصادی با بخش خصوصی اتریش استقبال می‌کنیم - همایش تبیین نقش اصناف در دوران دفاع مقدس در کرمانشاه برگزار شد
۹۲	آینده تبادلات تجاری با عراق از کانال سرمایه‌گذاری‌های مشترک می‌گذرد
۹۴	باید کرمانشاه را وارد حلقه اول گردشگری کشور کنیم
۹۵	بهبود فضای کسب‌وکار راهکار اجرایی می‌خواهد
۹۶	رسمی شدن مرز سومار از مهم‌ترین دستاوردهای یک سال اخیر بوده است

۴۰	صادرات و واردات؛ سال ۹۶
۴۲	صادرات و واردات؛ سال ۹۷
پرونده؛ مدیریت حیات	
۴۵	مدیریت حیات
۴۶	اینفوگرافی؛ مخاطره
۴۸	تحریم‌های بانکی ریسک صادرات را افزایش می‌دهد
۵۰	عمده صادرات‌مان به کشورهای پیریسک است
۵۲	همراه امن
کسب‌وکار	
۵۴	صفر تا ۱۰۰ در ۲۴ قدم
۵۵	۲۴ گام برای یک کسب‌وکار
۶۲	پنج کلید
۶۴	بر مدار آمار
اخبار	
۷۰	روز ملی «منافع ملی»
۷۴	در مسیر تسهیل صادرات
۷۶	شورای گفت‌وگو با محوریت اشتغال
۷۸	شورای گفت‌وگو با محوریت صنعت و بازرگانی
۸۰	شورای گفت‌وگو با محوریت موانع و مشکلات صادرات
۸۲	شورای گفت‌وگو با محوریت ظرفیت‌های حمل‌ونقلی
۸۴	شورای گفت‌وگو با موضوع مشکلات کامیون‌داران و صنعت فرش

سرمقاله	
۳	فضایی امن، مثل گلخانه
سرنوشت	
۴	حول حالنا الی احسن الحال
۵	نسخه عاجل چیست؟
راهبرد	
۶	امنیت، سرمایه را جذب می‌کند
پرونده؛ فقرزدایی	
۹	چالش سرنوشت‌ساز
۱۰	اینفوگرافی؛ فقرزدایی تحقق یك رویا
۱۲	آموزه‌های نوبلی
۱۶	سیاست‌های فقرزدایی کرمانشاه، نیازمند بازنگری کلان
پرونده؛ یک دهه تجارت	
۲۰	روایت يك جهش
۲۲	اینفوگرافی؛ گمرکات استان
۲۴	صادرات و واردات؛ سال ۸۸
۲۶	صادرات و واردات؛ سال ۸۹
۲۸	صادرات و واردات؛ سال ۹۰
۳۰	صادرات و واردات؛ سال ۹۱
۳۲	صادرات و واردات؛ سال ۹۲
۳۴	صادرات و واردات؛ سال ۹۳
۳۶	صادرات و واردات؛ سال ۹۴
۳۸	صادرات و واردات؛ سال ۹۵

صاحب امتیاز:

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

مدیر مسئول: کیوان کاشفی

تلفکس روابط عمومی و پذیرش آگهی:

۰۸۳-۳۸۲۵۴۵۴۶


نامه‌اتاق بازرگانی کرمانشاه

نشریه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

سال سیزدهم | شماره ۵۹ | زمستان ۱۳۹۸



سرمقاله

فضایی امن، مثل گلخانه

محیط کسب و کار به همه شاخص‌هایی اطلاق می‌شود که تحت تسلط و در اختیار مدیر بنگاه نیست؛ این گونه شاخص‌ها به آن دلیل اهمیت دارند که نشان‌دهنده چگونگی حرکت و روند کشورها و شرایط رقابت جهانی در زمینه ایجاد فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری و تجارت هستند. به نوعی این شاخص‌ها را می‌توان دماسنج اصلاحات اقتصادی در کشورهای گوناگون دانست؛ به‌طوری‌که بهبود در مسیر آن‌ها می‌تواند به‌عنوان نشانه‌ای برای سرمایه‌گذاران جهانی به‌منظور انتقال سرمایه و کسب‌وکار خود به کشورهای گوناگون تلقی شود. همچنین این‌گونه شاخص‌ها به‌عنوان شاخص‌های پیشرو مطرح می‌شوند و کشورهایی که در این آن‌ها بهبود مناسبی پیدا می‌کنند، اندکی بعد در فضای اقتصاد جهانی و رشد اقتصادی و رفاه ملی نیز به پیشرفت‌های خیره‌کننده‌ای دست می‌یابند. نکته مهمی در زمینه شاخص فضای کسب و کار، یعنی سهولت انجام فعالیت اقتصادی قانونی وجود دارد. بهبود فضای کسب‌وکار با مسائل بیرونی و فشارهای خارجی بی‌ارتباط است. بهبود فضای کسب و کار شاخصی کاملاً درون‌زا است و خود کشورها هستند که می‌توانند با از میان برداشتن مقررات دست‌وپاگیر، موجب تحرک سرمایه‌گذاران داخلی و مانع برخی تحرکات مخالف سرمایه‌گذاری شوند. به عبارت دیگر این سیاست‌گذاران داخلی کشورها هستند که می‌توانند شائبه عدم امنیت سرمایه‌گذاری را محو کنند و اجازه ندهند فضای غیر شفاف و نامطمئن بر فعالیت‌های اقتصادی جامعه‌شان مسلط شود. معنای این حرف، در عمل این است که کشورها برای بهبود فضای کسب و کار باید از خودشان شروع کنند؛ اما چگونه؟

پاسخ این پرسش کوتاه نیست. طیف گوناگونی از وظایف است که باید انجام داد که در رأس آن‌ها باید به مقررات‌زدایی اشاره کرد. مقررات انباشته به دلایل مختلف، باید تسهیل یا کنار گذاشته شوند. آن دسته از مقررات روشن و سازنده که باقی می‌مانند، باید ثبات داشته و دستخوش تغییرات سریع و کوتاه‌مدت نشوند.



۲۰

نقشه صادرات و واردات استان کرمانشاه در ۱۰ سال گذشته روایت یک دهه تجارت

با گزارش و گراف‌های پیش‌رو همراه باشید تا نقشه صادرات و واردات استان کرمانشاه را برای تان ترسیم کنیم. البته ذکر این نکته ضروری است که اطلاعات ارائه‌شده بر مبنای ارقام منتشر شده مبادی رسمی آمارهای بازرگانی است و کاستی در بخشی از این اطلاعات به نبود و نقص اطلاعات در این سامانه‌ها بازمی‌گردد.



۸۸

رئیس اتاق کرمانشاه: از بازار رایگان صادرات بیشتر بهره ببریم

کیوان کاشفی به مناسبت روز ملی صادرات (۲۹ مهر) از شرایط سختی که صادرکنندگان و تولیدکنندگان طی یک سال اخیر پشت سر گذاشتند یاد کرد و گفت: طی این مدت فعالان اقتصادی در شرایطی بسیار پیچیده کار خود را حفظ کردند که جای قدردانی دارد با اشاره به نوسانات اقتصادی به‌ویژه در نرخ ارز که سال گذشته در کشور رخ داد، یادآور شد.



۸

پرونده؛ فقر زدایی چالش سرنوشت‌ساز

در دنیایی زندگی می‌کنیم برخوردار از چنان فراوانی بی‌سابقه‌ای که حتی یک قرن قبل، تصور هم برای بشر امکان‌پذیر نبود. قرن بیستویکم حکومت مردم‌سالار و مبتنی بر مشارکت مردمی را به‌عنوان الگوی مطلوب یک سازمان سیاسی در آن‌ها مردم تثبیت کرده و امید به زندگی به‌مراتب بیش از گذشته شده است. دنیا به نحو باورنکردنی کوچک شده و اطراف‌واکناف جهان بیش از همیشه به هم نزدیک شده‌اند.



۴۴

پرونده؛ ریسک مدیریت حیات

تصویر بندبازی که در ارتفاع پانزده یا بیست‌متری از سطح زمین از جان خود مایه گذاشته، ریسک کرده، روی بندی باریک راه می‌رود و تنها با یک چوب بلند تعادل خود را حفظ می‌کند، مهیج‌ترین صحنه‌ای بود که سال‌های دور می‌توانستیم یکشنبه‌شب‌ها از دریاچه برنامه دیدنی‌های شبکه دوم سیما ببینیم. تصویری که هیچ گمان نمی‌بردم روزی خود در میان‌اش قرار گیریم.

نشانی: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی،

شماره ۵۳۵

کد پستی: ۶۷۱۵۶۴۵۵۱

تلفن: ۵۱-۴۱-۳۸۲۲۸۱۳۱-۰۸۳

نمابر: ۰۸۳-۳۸۲۲۸۱۶۱

پایگاه الکترونیکی: www.krccima.ir

پست الکترونیکی:

info@krccima.ir

krccima.ir@gmail.com

حول حالنا الی احسن الحال

در تصمیم‌های اشتباه و محدودکننده مدیران دولتی جست‌وجو می‌کنند. گروهی نیز از کم‌توجهی بیشتر فعالان اقتصادی بخش خصوصی به نوآوری‌های مورد نیاز بازار گلایه دارند؛ اما آنچه مهم است این که برای بهتر شدن اوضاع یک راه بیشتر وجود ندارد و آن هم همدلی و همفکری توأم با خلاقیت تصمیم‌گیران اداری و کنشگران اقتصادی است. از این طریق رونق از دست‌رفته به اقتصاد کشور بازمی‌گردد و عموم مردم نیز می‌توانند از نعمات باشکوه شدن مهمانی بزرگ تولید ملی، بهره‌مند شوند.

به قول شاعر خراسانی، محمدرضا شفیعی کدکنی:

تو که ترجمان صبحی به ترم و ترانه
لب زخم‌دیده بگشای صف انتظار بشکن
سر آن ندارد امشب که برآید آفتابی؟
تو خود آفتاب خود باش و طلسم کار بشکن
زمستان امسال، سرشار از اخبار تلخ برای
ایرانیان بود. از شهادت سردار پرافتخار
ایران‌زمین، سپهد قاسم سلیمانی گرفته تا
حادثه هواپیمای اوکراینی و از دست دادن
هم‌وطنان عزیزی که در این پرواز بودند
به‌ویژه نخبگان؛ از سخت‌تر شدن تحریم‌ها
گرفته تا بی‌مهری‌های جهانی با ایرانیان؛ اما
می‌توانیم برای گذر از این همه تلخی، به نوروز
و امیدهایی که در آن نهفته است پناه ببریم.
به امید این که سال جدید، فکرهای بهتر،
تلاش و عزم جدی‌تر برای تقویت تولید
و بازرگانی داخلی و خارجی و همچنین
هم‌افزایی و همسویی همه نیروهای جامعه
بزرگ ایرانی را به همراه داشته باشد؛ سالی پر
از لبخند، سلامت، شکوفایی اقتصادی و نشاط
اجتماعی را برای ایرانیان به‌ویژه هم‌وطنان
عزیز کرمانشاهی و فعالان اقتصادی استان
آرزو داریم.

زمستان هرچقدر هم که سرد و طولانی باشد، با نوروز و آغاز بهار پایان می‌گیرد و زیبایی و عطر شکوفه‌ها و صدای پرندگان شاد، نوید رویش دوباره طبیعت را داده و قدرت خداوند را به ما یادآور می‌شوند. به همین دلیل است که از هزاران سال پیش، ایرانیان نوروز را نکو می‌داشتند و از آن به‌عنوان فرصتی برای جشن و سرور، دیدوبازدید و خانه‌تکانی استفاده می‌کردند.

نوروز زمان خوبی است تا ذهن‌هایمان را هم خانه‌تکانی کنیم و از این طریق، رویه‌هایی را که مانع رشد و تعالی می‌شوند، کنار بگذاریم. نوروز بهانه خجسته‌ای است برای بازخواندن دعای لحظه تحویل سال. دعایی که نویدبخش شکوفایی و نوشدن زندگی انسان‌ها در پرتوی لطف الهی و اراده خودشان است. این دعا، راز رشد و بهتر شدن زندگی و احوال بشریت را در تحول قلوب و دیده‌ها می‌جوید.

نوروز فصلی است که طبیعت، لباس جدیدی بر تن می‌کند و سرما از میان می‌رود. همچنین سرهایی که از سرمای سخت زمستان در گریبان بود نیز بیرون آمده و معاشرت انسان‌ها، شتاب می‌گیرد. شاخه‌های به‌ظاهر خشک درختان، شکوفه‌های رنگارنگ می‌دهد و همه این‌ها به ما انسان‌ها می‌آموزد که اگر بخواهیم، می‌توانیم بر رکود و سختی‌ها غلبه کنیم.

چند سالی است که مشکل اساسی کشور، مشکل اقتصادی است. از یکسو کارآفرینان با دشواری‌های بیشتری دست‌وپنجه نرم می‌کنند و از سوی دیگر، مشکلات معیشتی عموم مردم افزون شده است. برخی ریشه این دردسرها را بیرون مرزها و برخی دیگر



نسخه عاجل چیست؟

فضای سیاست خارجی کشور، پرتبوتاب است. استقلالخواهی ایرانیان و عدم تمکین به خواسته‌های نامتعارف قدرت‌های بزرگ جهانی، سبب شده تا شرایط اقتصادی متفاوتی پیش روی کشورمان باشد. شرایطی که سرشار از بیم‌ها و امیدهاست. مهم‌ترین ویژگی اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۹ مواجه شدن با تحریم‌های شدید بلوک غرب است. تحریم‌هایی که تأثیرات شگرفی بر اقتصاد ایران بر جای می‌گذارد. هرچند این تحریم‌ها ناعادلانه است و باید از ظرفیت‌های دیپلماتیک و دفاعی کشور برای برطرف کردن یا دست‌کم کاهش آن استفاده کنیم، اما واقعیت این است که سال آتی را با چنین شرایطی سپری خواهیم کرد و باید بتوانیم از این تهدید، فرصت‌آفرینی کنیم.

اگر تحریم‌ها رفع نشود، شاهد بروز مشکلات زیادی در سال آتی خواهیم بود. این در حالی است که بودجه سال آینده نیز نشان می‌دهد به سبب تحریم‌ها، اقتصاد کشور با مشکلات زیادی روبه‌رو خواهد شد؛ اما چگونه می‌توان این مشکلات را مدیریت کرد و به حداقل ممکن رساند؟

تحریم‌ها می‌تواند فرصتی برای برخی مدیران ضعیف فراهم کند تا نواقص و آثار تصمیم‌های نادرست خود را به گردن تحریم بیندازند. می‌تواند برای جریان اقلیت اقتصادی که غیر مبتکر هستند و سال‌ها به اتکال رانت‌های دولتی معایب تولید و تجارت خود را مخفی نگه‌داشته بودند، فرصت‌های جدیدی فراهم کند تا از آب گل‌آلود ماهی بگیرند؛ اما درعین حال می‌تواند ما را متوجه کند که اقتصاد نفتی چه معایبی داشته و چگونه می‌توان از آن عبور کرد.

تحریم‌ها در کنار هزاران عیب خود، این حسن را دارد که با کاهش

درآمدهای نفتی و تحلیل رفتن اقتصاد دولتی، به تولید و صادرات غیرنفتی و بخش خصوصی نیز اجازه دهد از زیر سایه نظام اقتصادی دولتی مبتنی بر توزیع درآمدهای نفتی بیرون آمده و طعم آفتاب را بچشند.

صادرات غیرنفتی یکی از اصلی‌ترین راه‌های دور زدن تحریم‌ها است. با توجه به پتانسیلی که در کشور وجود دارد می‌توانیم بیش از مقدار صادرات امروز، جهش داشته باشیم. ایران ۱۵ کشور همسایه دارد که سالانه بیش از یک هزار میلیارد دلار واردات دارند. می‌توانیم از این پتانسیل استفاده کنیم و موانع پیش روی صادرات غیرنفتی را برداریم.

از سوی دیگر افزایش ناگهانی قیمت ارز ضربه مهلکی به اقتصاد کشور زد؛ به‌طوری‌که معیشت مردم دچار مشکل است و هزینه تامین نهاده‌های تولید نیز رشد قیمت بالایی را تجربه کرد. اما این فایده را هم داشت که به‌جای تکیه بر یارانه کالاهای خارجی، تولید و صادرات تقویت شده و روی کالاهای ایرانی باکیفیت و قیمت رقابتی سرمایه‌گذاری شود. واردات بسیاری از کالاها که سال‌های گذشته با ارز ارزان وارد کشور می‌شد، دیگر به‌صرفه نیست و روند آن متوقف شده است. فضا در بسیاری از کشورهای هدف برای کالاهای ایرانی رقابتی‌تر شده و اکنون مناسب است که موانع صادرات را برداشته و به تولیدات صادرات‌محور بهای بیشتری بدهیم.

بازی کردن با تعرفه‌ها، ممنوعیت و محدودیت، آن‌هم به‌صورت غیرکارشناسی ریسک بالایی داشته و هزاران مسئله پشت آن وجود دارد. صادرکنندگان یک سال تلاش می‌کنند که بازاری را به دست آورند اما تصمیم یک نفر ممکن است که آن‌ها را از عرش به فرش بیاورد. باید

مجموعه تصمیم‌گیران در این حوزه از جزیره‌ای عمل کردن خودداری کرده و قبل از اتخاذ هر تصمیمی با بخش خصوصی و تشکلهای تخصصی ذی‌ربط مشورت کنند.

درحالی‌که حتی دشمن درجه یک ایران یعنی آمریکا برای تحریم کالاها یک بازه زمانی تعیین کرد؛ اما برخی از کارگزاران دولتی ما، بدون مقدمه در عرض یک شب تصمیمات تجاری می‌گیرند، بدون آنکه هیچ نظرخواهی از فعالان این حوزه به عمل آورند. این در حالی است که اگر از تصمیم‌های شتاب‌زده و خودمحور پرهیز کنیم، دو برابر کردن صادرات غیرنفتی امر پیچیده‌ای نیست و با یک نظرخواهی از صادرکنندگان - که برای این امر به چه تمهیداتی نیاز دارند - می‌توان به این هدف دست پیدا کرد.

موضوع دیگری که باید در دستور کار قرار گیرد، پرهیز از ممنوعیت‌های وارداتی است. ماده ۲۲ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه تاکید دارد که هیچ نوع ممنوعیت مطلق تجارت خارجی را نمی‌توان وضع کرد، مگر به دلایل شرعی و فنی. این دلایل نیز مصادیق مشخصی دارند که همواره در سیستم‌های گمرکی ایران اعمال می‌شده است؛ اما ممنوعیت‌های جستجوگر یخته صادراتی و ممنوعیت‌های شدید وارداتی که در تعارض با این اصل قانونی وضع شده‌اند، صرف‌نظر از ایرادات قانونی، با اصول حکمرانی خوب در حوزه تجارت خارجی نیز در تعارض هستند.

تولید داخلی رقابت‌پذیر که به صادرات منطقه‌ای فکر می‌کند، رقیب خود را نه واردات قانونی و رسمی، بلکه قاچاق سازماندهی‌شده و همچنین واردات با حمایت‌های ارز یارانه‌ای می‌داند. در غیر این صورت، بستن مرزهای کشور به بهانه حمایت از تولید، شرایط رقابتی در اقتصاد ایران را تضعیف می‌کند و این مسئله، خود به تضعیف صادرات غیرنفتی نیز منجر خواهد شد.

”
صادرات
غیرنفتی یکی
از اصلی‌ترین
راه‌های دور زدن
تحریم‌ها است
که با توجه به
پتانسیلی که در
کشور وجود دارد
می‌توانیم بیش
از مقدار صادرات
امروز، جهش
داشته باشیم

“

• تا ۴/۵

مطلوب‌ترین حالت ممکن و بالاترین سطح امنیت برای سرمایه‌گذاری

مقیاس اندازه‌گیری امنیت سرمایه‌گذاری



۴/۵ تا ۵



۵ تا ۵/۵



امنیت، سرمایه را جذب می‌کند



کیوان کاشفی
رئیس اتاق کرمانشاه

است. هرچند این تغییر، کاهش مصرف را به دنبال داشته که به دلیل شتاب مصرف‌گرایی در دهه‌های هفتاد و نیمه نخست دهه ۸۰، یک دستاورد محسوب می‌شود، اما این تغییر الگوی مصرف زمانی معنادار و قابل دفاع است که مازاد حاصله به افزایش صادرات و کاهش واردات محصول نهایی منتهی شود نه این‌که بخش مهمی از آن، کاهش حجم تولید ملی را پوشش دهد. همچنین در سال‌های اخیر، آمار بیکاری افزایش یافته است؛ هرچند با تغییر شاخص‌های ارزیابی، آمارهای دولتی روایت دیگری را به مردم ارائه می‌کنند. همه این موارد، نشان‌دهنده ضرورت افزایش تولید ملی، از طریق سرمایه‌گذاری‌های جدید در بخش تولید و همچنین بخش‌های پشتیبان آن یعنی تجارت داخلی و خارجی است. شاخص امنیت سرمایه‌گذاری، به همین دلیل اهمیت ویژه‌ای دارد.

امنیت سرمایه‌گذاری در سطح ملی، در شرایطی به‌طور کامل برقرار می‌شود که متغیرهای اقتصاد کلان (نرخ تورم، نرخ

نیست. یکی دیگر از شاخص‌های بسیار مهم در این زمینه، موضوع امنیت سرمایه‌گذاری است. شاخصی که نشان می‌دهد [استان کرمانشاه به‌رغم محدودیت‌های تاریخی، بین ۱۵ استان برتر کشور قرار دارد و استانی همچون تهران که تصور می‌رود بهشت سرمایه‌گذاری داخلی باشد، بین پنج استان با وضعیت وخیم، طبقه‌بندی می‌شود]. بخشی از مطلوبیت نسبی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در استان، به مسائل و شاخص‌های انسانی به‌ویژه وفای به عهد برمی‌گردد. البته این شاخص، متأثر از شاخص‌های فرعی متعددی دیگری نیز هست که می‌توان برای ارتقای هر یک از آن‌ها، برنامه‌ریزی ویژه‌ای را انجام داد.

ارتقای شاخص امنیت سرمایه‌گذاری می‌تواند به افزایش تولید ملی کمک کند و از این طریق، شاخص‌های رفاه عمومی و اشتغال را بهبود بخشد. می‌دانیم که در ۱۵ سال اخیر، به دلیل شوک‌های اقتصادی متعدد، سطح رفاه ایرانیان ۲۵ درصد کاهش یافته

استان کرمانشاه، به لحاظ فرصت‌های کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری، از استان‌های مهم کشور به‌شمار می‌آید. موقعیت مناسب برای تجارت داخلی و خارجی، دسترسی به نیروی کار پرانرژی، منابع متعدد مواد اولیه صنعتی و غذایی و مواردی از این دست، فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فراهم می‌کند.

البته تاکنون از این فرصت منطقه‌ای به خوبی استفاده نشده است زیرا ورود سرمایه‌های بزرگ به استان، مستلزم اصلاحات اداری است. این استان، در رتبه‌بندی فضای کسب‌وکار تا چندین پیش در انتهای جدول ارزیابی‌ها قرار داشت و از سال گذشته، با اندک بهبودی که انجام شد، یک پله ارتقا یافته و رتبه پایانی جدول را به استان دیگری واگذار کرد. این مسئله به دلیل ارتقای انجام‌شده، قابل تقدیر است و در عین حال هنوز وضعیت فضای کسب‌وکار استان، قابل دفاع نیست.

با این حال در موضوع جذب سرمایه، صرفاً شاخص فضای کسب‌وکار موثر

۷ تا ۱۰

بدترین حالت ممکن و بالاترین

سطح ریسک برای سرمایه‌گذاری

۵/۵ تا ۶

۶ تا ۶/۵

۶/۵ تا ۷

مردم است؛ مثلاً در استان سیستان و بلوچستان، شاخص‌های فرعی مرتبط با رفتار شهروندان در برترین وضعیت بین استان‌های کشور قرار دارد؛ هرچند از تلفیق این دستاورد با کم‌کاری نهادهای حکومتی، این استان نتوانسته رتبه نخست کشوری به لحاظ شاخص امنیت سرمایه‌گذاری را کسب کند. وضعیت در استان کرمانشاه نیز، مشابهت‌هایی با استان یادشده دارد. به‌طوری‌که وضعیت شاخص‌های فرعی مرتبط با عملکرد مردم، مطلوب‌تر از شاخص‌های فرعی مرتبط با عملکرد قوای مجریه و قضایی است. این مسئله نشان می‌دهد اصلاحات اداری در استان، می‌تواند جهش شاخص امنیت سرمایه‌گذاری و به تبع آن، جهش سرمایه‌گذاری در استان را به همراه داشته باشند. بروکرایی ناکارآمد اداری یکی از موانع بهبود اقتصادی است و دستگاه‌های دولتی باید برای اصلاح ساختار اداری تلاش کنند.

در چنین شرایطی، توصیه می‌شود نهادهای اداری از نقش آموزگار برای بخش خصوصی کناره‌گیری کرده و به‌جای ارائه رهنمون و سخنرانی، تشکیلات تابع خود را در راستای شاخص امنیت سرمایه‌گذاری هماهنگ کنند. طبیعی است که وقتی این شاخص و همچنین شاخص فضای کسب‌وکار، بهبود یابد، بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران خود به بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری پرداخته و نیازی به تدوین بسته‌های دولتی فرصت‌های کسب‌وکار نیست. بسته‌هایی که در غیاب شاخص‌های مورد نظر سرمایه‌گذاران، بی‌مشتري مانده و به چیزی فراتر از فایل‌های کامپیوتری و کتاب‌های کاغذی، تبدیل نمی‌شوند.

ارز و... باثبات یا قابل پیش‌بینی باشد، قوانین و مقررات و رویه‌ها و تصمیمات اجرایی باثبات، برای همه شفاف و قابل‌درک باشد و به‌طور سهل و موثری اجرا شوند و در صورت ضرورت تغییر، تغییرات‌شان در زمان معقولی پیش از اجرا به اطلاع ذی‌نفعان برسد. همچنین سلامت اداری برقرار باشد و اطلاعات موثر بر فعالیت‌های اقتصادی به‌طور شفاف و برابر در دسترس همه شهروندان باشد؛ دارایی همه شهروندان از تعرض مصون باشد؛ حقوق مالکیت برای همه دقیق تعریف و تضمین شده باشد؛ نهادهای قضایی و انتظامی چنان مجهز و سالم و کارآمد باشند که هرگونه استفاده خودسرانه و بدون اجازه از دارایی‌های فیزیکی یا فکری دیگران، برای هیچ‌کس مقرون‌به‌صرفه نباشد و شهروندان مال‌باخته بتوانند با مراجعه به نهادهای قضایی و انتظامی با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان، مال از دست‌رفته خود را به همراه خسارت مربوط، دریافت کنند و در آخر این که فرهنگ وفای به عهد و صداقت در روابط بین اشخاص و مراکز اقتصادی رایج باشد.

ارتقای شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در سطح استانی نیز، ارتباط مستقیمی با شاخص ملی دارد؛ زیرا نوعی درهم‌تنیدگی بین‌استانی وجود دارد که ایفای مسئولیت اجتماعی احاد افراد در یک استان، فقط شاخص آن استان را بهبود نمی‌بخشد، بلکه آثار جانبی مثبتی برای سایرین به‌طور مستقیم و غیرمستقیم دارد. باین‌حال، می‌توان با راهکارهای محلی، شاخص‌های محلی را در مقایسه با متوسط ملی افزایش داد. مهم‌ترین نکته‌ای که در بررسی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌ها وجود دارد، تفاوت جدی بین شاخص‌های فرعی مرتبط با عملکرد دولت و

شاخص ملی امنیت سرمایه‌گذاری به تفکیک استان‌ها - ۱۳۹۷

ردیف	استان	شاخص ملی امنیت سرمایه‌گذاری
۱	قم	۵,۹۴
۲	مرکزی	۵,۹۵
۳	خراسان جنوبی	۵,۹۹
۴	اردبیل	۶,۰۲
۵	یزد	۶,۰۵
۶	همدان	۶,۱۰
۷	سیستان و بلوچستان	۶,۱۲
۸	آذربایجان غربی	۶,۱۳
۹	بوشهر	۶,۱۴
۱۰	سمنان	۶,۱۵
۱۱	هرمزگان	۶,۲۰
۱۲	زنجان	۶,۲۰
۱۳	خراسان شمالی	۶,۲۲
۱۴	کرمانشاه	۶,۲۷
۱۵	گلستان	۶,۲۹
۱۶	خراسان رضوی	۶,۳۰
۱۷	اصفهان	۶,۳۰
۱۸	آذربایجان شرقی	۶,۳۱
۱۹	کردستان	۶,۳۵
۲۰	لرستان	۶,۳۹
۲۱	قزوین	۶,۳۹
۲۲	ایلام	۶,۴۴
۲۳	کرمان	۶,۴۸
۲۴	فارس	۶,۴۹
۲۵	مازندران	۶,۴۸
۲۶	گیلان	۶,۵۵
۲۷	خوزستان	۶,۶۵
۲۸	چهارمحال و بختیاری	۶,۷۰
۲۹	البرز	۶,۷۳
۳۰	تهران	۶,۸۰
۳۱	کهگیلویه و بویراحمد	۶,۸۵



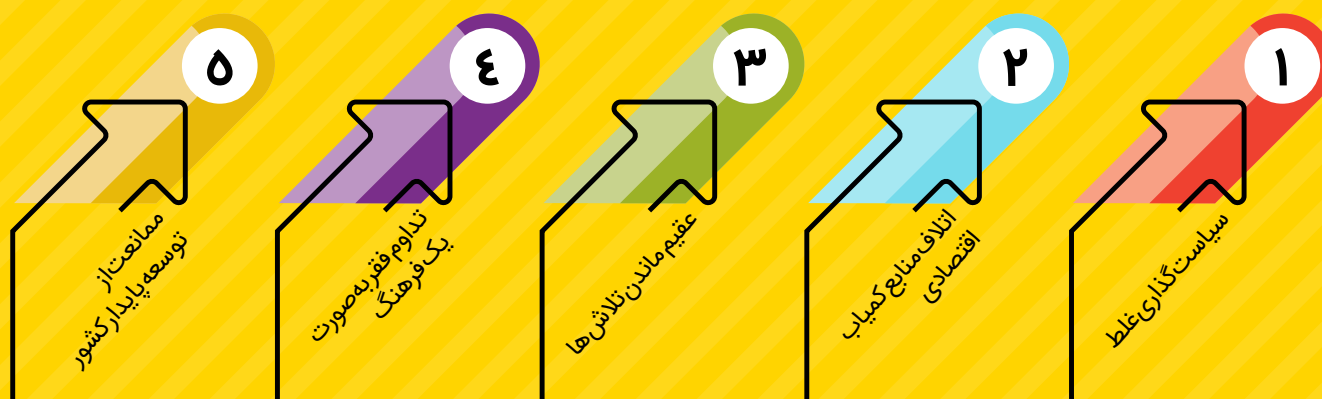
پرونده: فقر زدایی چالش سرنوشت ساز

در دنیایی زندگی می‌کنیم برخوردار از چنان فراوانی بی‌سابقه‌ای که حتی یک قرن قبل، تصورش هم برای بشر امکان پذیر نبود. قرن بیست و یکم، حکومت مردم‌سالار و مبتنی بر مشارکت مردمی را به عنوان الگوی مطلوب یک سازمان سیاسی در اذهان مردم تثبیت کرده و امید به زندگی به مراتب بیش از گذشته شده است. دنیا به نحو باورنکردنی کوچک شده و اطراف واکناف جهان بیش از همیشه به هم نزدیک شده‌اند. این ارتباطها تنها به تجارت، بازرگانی و مخابرات مربوط نیست که تبادل دیده‌ها و ایده‌ها را هم در برمی‌گیرد. با وجود این دستاوردها، هنوز نیمی از مردم جهان، یعنی حدود سه میلیارد نفر در آمدشان کمتر از دو دلار در روز است؛ حدود یک میلیارد نفر در حالی به قرن بیست و یکم وارد شده‌اند که سواد خواندن ندارند و نمی‌توانند حتی اسم‌شان را بنویسند... کاهش این نابرابری‌ها در جهانی که جمعیت آن در ۵۰ سال آینده به ۹ میلیارد نفر می‌رسد، یکی از چالش‌های سرنوشت‌ساز تاریخ بشر است. در پاسخ به این چالش بزرگ، مقوله‌ای به نام فقرزدایی مطرح شد...

فقرزدایی تحقق یک رویا

تا زمانی که شناختی از فقر نداشته باشیم، برنامه درستی برای فقرزدایی اجرا نمی‌شود. اما اولین و البته مهم‌ترین گام در ترسیم برنامه‌های فقرزدایی، شناخت وضعیت موجود است.

نتایج شناخت نادرست از عوامل موثر بر فقر



۳/۷۵۰/۰۰۰

هزار تومان

خط فقر در سال ۹۸ برای یک خانوار سه نفره

۴/۵۰۰/۰۰۰

هزار تومان

متوسط هزینه خانوار سه نفره در سال ۹۸

۷۰۰/۰۰۰

هزار تومان

۸۰۰ هزار خانوار ایرانی زیر ۷۰۰ هزار تومان درآمد دارند

تعداد بیکاران



%۴۰

بیش از ۴۰ درصد جمعیت دنبال شغل هستند



%۴۰

بیش از ۴۰ درصد فارغ التحصیلان دانشگاهی بیکار هستند



۳/۰۰۰/۰۰۰

بیش از سه میلیون نفر بیکار

۶/۰۰۰/۰۰۰

جمعیت افراد تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ع) و سازمان بهزیستی





۴ درصد از جمعیت ایران توان تامین غذا را هم ندارند و گرسنه محسوب می‌شود



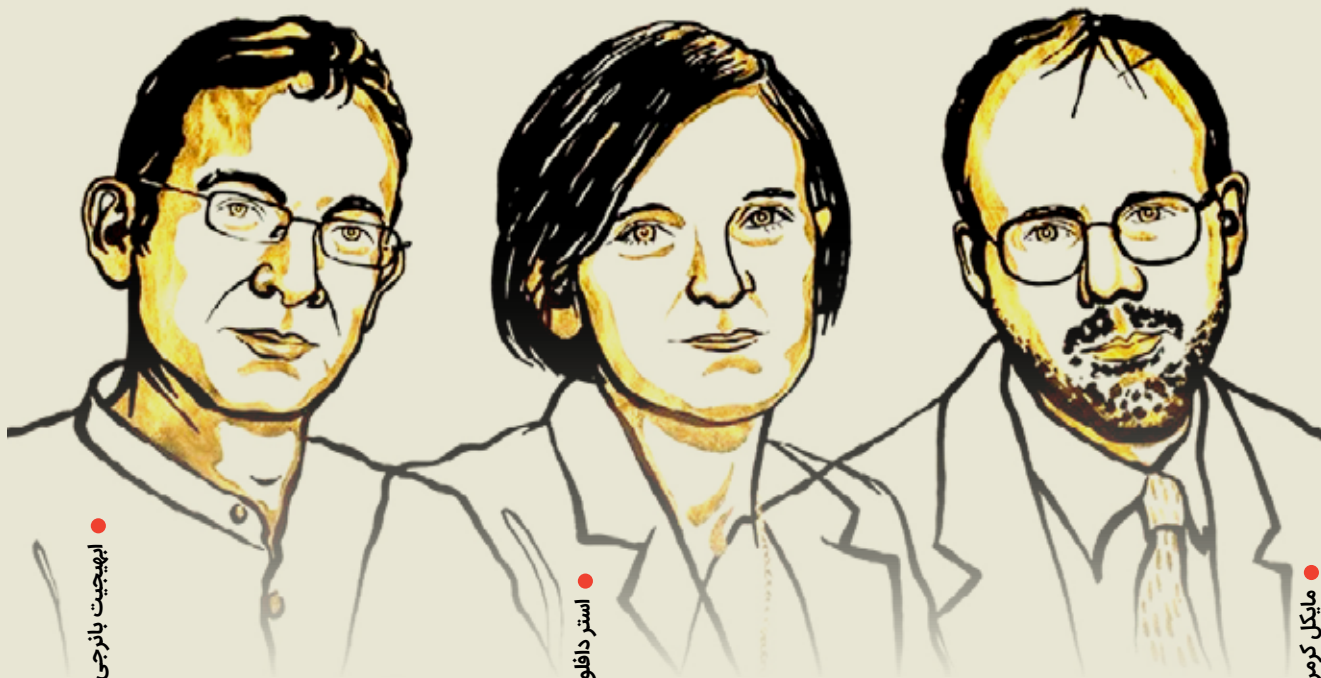
۳/۰۰۰/۰۰۰
میلیون نفر گرسنه

شش پیشنهاد برای کرمانشاه



کدام پیشنهاد‌های جهانی برای فقرزدایی کرمانشاه مناسب است؟

آموزه‌های نوبلی



● ابهیجیت بانرجی

● استر دافلو

● مایکل کرمر

پرداختند. این محققان اقتصادی با انجام چند آزمایش میدانی در مناطق غربی کشور آفریقایی کنیا، متوجه شدند کمبود منابع و امکانات دلیل اصلی عملکرد ضعیف مدارس و دانش‌آموزان نیست، بلکه فقدان حمایت آموزشی و پاسخگو نبودن معلمان به‌طور کلی تأثیر بیشتری بر ضعف دانش‌آموزان و مدارس دارد.

آن‌ها تحقیقات مهم دیگری نیز در مورد فقر انجام داده‌اند که از جمله آن‌ها می‌توان به تحقیق در مورد تأثیر قیمت قرص‌های انگل‌کش بر تصمیمات والدین برای درمان کودکان‌شان با این قرص‌ها اشاره کرد. آن‌ها در زمینه بهبود واکسیناسیون از طریق کلینیک‌های سیار و تأثیر برنامه‌های اعتباردهی خُرد (میکرو کردیت) نیز تحقیقات قابل‌توجهی داشته‌اند. به زبان ساده باید گفت این سه اقتصاددان توانسته‌اند نتایجی معنادار و قابل‌پیگیری را از تحقیقات میدانی استخراج کنند.

”
در چنین شرایطی،
مطالعات
فقرشناسی
برای بازشناسی
مسئله فقر و
راهبرد برون‌رفت
از آن نیازمند
بررسی‌های علمی
و روشمند است تا
بتواند اثرات سوء
بر این تلاش‌ها
را خنثی کرده
و موانع سد راه
برنامه فقرزدایی
را کنار زند
“

پاسخ به پرسش بنیادین کاستن از فقر و نداری، شیوه نوینی به کار گرفتند که برانگیزاننده دگرگونی بزرگی در اقتصاد توسعه شد. نخست این‌که مشکل بزرگ و کلی فقر را به پرسش‌های کوچک‌تر و آسان‌تر تقسیم کردند؛ همچون آموزش و بهداشت کودکان. تجربه نشان می‌دهد با پرسش‌های ریز و روشن، بهتر از طرح‌های عمومی و فراگیر، می‌توان سنجید و پژوهید و پاسخی یافت. دیگر این‌که آن‌ها شیوه تجربی پیرامون زندگی واقعی را به کار بردند.

تحقیقات این سه اقتصاددان بیشتر بر حوزه آموزش و بهداشت متمرکز بوده است؛ هرچند آن‌ها در حوزه‌های دیگری نیز تحقیقاتی را انجام داده‌اند. آن‌ها در یکی از مهم‌ترین تحقیقات خود که به سرپرستی پروفیسور کرمر انجام شد، به بررسی کارآمدترین راهکارها برای بهبود عملکرد دانش‌آموزان در جوامع بسیار فقیر

جایزه نوبل اقتصاد سال ۲۰۱۹ به‌طور مشترک به سه پروفیسور «استر دافلو فرانسوی-آمریکایی»، «آبهیجیت بانرجی هندی-آمریکایی» و «مایکل کرمر آمریکایی» اعطا شد. آکادمی نوبل مدعی است پژوهش‌های این سه اقتصاددان «توانایی ما برای مبارزه با فقر جهانی را به شکل چشمگیری ارتقا می‌دهند».

بر اساس اعلام آکادمی سلطنتی علوم سوئد، این سه اقتصاددان در طول سال‌های فعالیت علمی خود کمک شایانی به پیشرفت حوزه «اقتصاد توسعه» کرده‌اند و در مطالعات میدانی در حوزه ریشه‌کن‌سازی فقر، پیشرو بوده‌اند. آن‌ها به‌جای این‌که تنها با نگاهی کلی و با یک رویکرد نظری به مسئله فقر بپردازند، مسائل خُرد مرتبط با این معضل پیچیده و فراگیر را در کانون توجه خود قرار دادند. این سه اقتصاددان که به همراه هم پژوهش‌های بسیاری انجام داده‌اند، برای

نوبلیست‌ها برخلاف سرمایه‌داران

آقای بانرجی در آخرین مصاحبه خود حرف‌هایی زده که مطابق انتظار با استقبال و پوشش رسانه‌های فارسی به‌ویژه رسانه‌های اقتصادی مواجه نشده است زیرا برخلاف ادعای آن‌ها که معتقدند «صادرات را آزاد و کارآفرینان صادراتی را از مالیات معاف کنید» آقای بانرجی در این مصاحبه گفته «می‌خواهید تقاضا را در اقتصاد تحریک کنید؟ راهش افزایش مالیات ثروتمندان است نه کاهش آن.» او حتی پا را فراتر گذاشته و اضافه کرده: «این ادعا که کاهش مالیات‌ها سبب تقویت و رشد سرمایه‌گذاری می‌شود افسانه‌ای است که سرمایه‌دارها ساخته‌اند.» او در ادامه گفته این افسانه درواقع فقط منافع افرادی را تامین می‌کند که همین حالا روی کوهی از اسکناس نشسته‌اند درحالی‌که اگر مالیات بیشتری از این افراد بگیرد و میان مردم تقسیم کنید افزایش قدرت خرید و درنتیجه تقاضا در بازار موجب رشد سرمایه‌گذاری (و در بلندمدت توسعه) خواهد شد. برنده نوبل اقتصاد ۲۰۱۹ همچنین گفته است: «شگفت‌انگیز است که به بهانه رشد اقتصادی چنان به نابرابری در جهان دامن زده شده که وضعیت در بعضی از کشورها به مرز انفجار رسیده است.» جالب این‌که در سال‌هایی که اقتصاد جهان دچار مشکل و نرخ رشد منفی هم بوده تعداد میلیونرها و میلیاردرها افزایش یافته که حاکی از تشدید نابرابری و سهم‌بری غیرعادلانه این یک درصدی‌ها در جهان اقتصاد بوده است؟! «آبهیجیت بانرجی» معتقد است نسخه‌ای که تاکنون رایج بوده [کاهش مالیات] در عمل تنها ثروتمندانی را هدف می‌گرفته که در پول غلت می‌زدند ولی رویکرد بهتر این است که با افزایش مالیات‌ها، فرایند توزیع پول در میان مردم بیشتر شود. رشد اقتصادی با کاهش مالیات افزایش پیدا نمی‌کند بلکه با افزودن بر قدرت خرید مردم بالا می‌رود چون که سرمایه‌گذاری به رشد تقاضا حساس است و واکنش نشان می‌دهد.

ایران و فقرزدایی

اختلاف عقیده چندانی بر سر مهم بودن مسئله فقر نیست و گفتن از اهمیت آن جز تکرار مکررات نیست، مهم رفع و استراتژی رفع این مسئله است. این‌که راهکار و برنامه رفع یا تقلیل فقر چگونه باید باشد و از چه ویژگی‌هایی برخوردار باشد دغدغه برنامه‌های فقرزدایی امروز است.

فقر در ایران همواره موضوع مهم و قابل‌طرحی بوده است. به‌ویژه که بعد از انقلاب و با مطرح‌شدن اهداف حمایت از مستضعفان و نیازمندان، دوچندان شده است، به‌گونه‌ای که از همان ابتدا رفع مشکل محرومان و فقیران کشور در سرلوحه برنامه‌ها و اهداف مسئولان قرار گرفت. توجه به فقر و رفع محرومیت آن‌ها بعد از انقلاب شدت فراوانی گرفت به‌طوری‌که تعداد زیادی زیر نظر سازمان‌ها و نهادهای حمایتی جدید یا احیاشده کشور همچون سازمان بهزیستی، کمیته امداد امام خمینی (ره) و... قرار گرفته‌اند.

در چنین شرایطی، مطالعات فقرشناسی برای بازشناسی مسئله فقر و راهبرد برون‌رفت از آن نیازمند بررسی‌های علمی و روشمند است تا بتواند اثرات سوء بر این تلاش‌ها را خنثی کرده و موانع سد راه برنامه فقرزدایی را کنار زند. همان‌طور که در بالا اشاره شد در سال‌های بعد از انقلاب به‌ویژه سال‌های اخیر این موضوع مورد توجه گسترده قرار گرفته است و منابع فراوانی تحت عنوان برنامه کمک به اقشار یا مناطق محروم صرف شده، اما این برنامه‌ها برای دستیابی به اهداف مورد نظر از کارایی لازم برخوردار نبوده است.

سرمایه، وقت و انرژی زیادی مصروف رفع بحران فقر در کشور شده و هنوز تلاش‌ها برای حل یا دست‌کم کاهش آن ادامه دارد؛ اما بحث اصلی در رابطه با این مسئله در کشور ما، نبود برنامه‌های فقرزدایی نیست بلکه وجود برنامه‌های متعدد فقرزدایی است.

همچنین قسمت بزرگی از منابع عمومی به‌صورت یارانه‌های آشکار و پنهان به جامعه منتقل شده است که آثار آن الزاما در جهت کمک به اقشار نیازمند و فقیر جامعه هدف‌گیری نشده و حتی می‌توان گفت قسمت مهمی از این یارانه‌ها (مانند یارانه سوخت، برق، تلفن، ارز مسافری و...) عاید اقشار ثروتمندتر جامعه شده است و پیوسته این ایراد مطرح می‌شود که اقشار و مناطق خاصی از کشور از مشکل فقر و تنگناهای معیشتی در رنج هستند. در این‌گونه موارد معمولاً این خواسته مطرح می‌شود که دولت باید کمک‌های بیشتری را به‌سوی این اقشار هدایت کند. در شرایط کنونی با توجه به محدودیت‌های مالی شدید در کشور، استفاده از این‌گونه سیاست‌ها تحت نظام‌های موجود اداری و درجه کارایی آن‌ها، الزاما موجب کاهش سرمایه‌گذاری و هزینه‌های جاری مربوط به ارائه خدمات عمومی دولت‌ها می‌شود که درنهایت، خود سبب گسترش شدت فقر خواهد شد.

به این منظور شناخت عوامل موثر بر فقر از ضروریات برنامه فقرزدایی برای شکستن تعادل فقر و گسستن زنجیره‌های تطابق و سازگاری با آن است. چراکه عدم شناخت صحیح عوامل موثر بر فقر در مناطق و میان گروه‌های مختلف جامعه و همچنین عوامل تشدیدکننده یا تخفیف‌دهنده آن، در برنامه فقرزدایی، سبب سیاست‌گذاری‌های نامناسب، اتلاف منابع کمیاب اقتصادی، عقیم ماندن تلاش‌ها و برنامه‌ها و تداوم فقر به‌صورت یک فرهنگ و ممانعت از توسعه پایدار کشور می‌شود؛ بنابراین، شناخت صحیح عوامل موثر بر فقر و شدت تاثیرگذاری هریک از این عوامل می‌تواند به‌عنوان راهنمایی مناسب برای تدوین برنامه‌های فقرزدایی و استفاده بهینه از منابع برای کاهش فقر و محرومیت در کشور باشد.

معرفی کتاب نوبلیست‌ها

آبهیجیت بانرجی و استر دافلو، در سال ۲۰۱۱ کتابی را با عنوان اقتصاد فقیر نوشتند. کتابی که در ایران هم به دست جعفر خیرخواهان و مهدی فیضی ترجمه و از سوی انتشارات دنیای اقتصاد به چاپ رسیده است. اگر می‌خواهید با تحقیقات این دو نوبلیست آشنا شوید، کتاب اقتصاد فقیر تا حد زیادی این کمک را به شما خواهد کرد. این کتاب حاصل سال‌ها پژوهش میدانی برای بررسی جزئیات زندگی بسیار پیچیده فقرا و مسائل درهم‌تنیده آن مانند سطح پایین بهداشت و تحصیلات در مناطق فقیرنشین کشورهای در حال توسعه است. کتاب اقتصاد فقیر به این مسئله اشاره می‌کند که یک راه‌حل طلایی کلان‌نگر برای مبارزه با فقر وجود ندارد و نخستین قدم به‌منظور اصلاح روش‌های پیشین، فهم دوباره ماهیت فقر است؛ بنابراین بانرجی و دافلو بدون کلان‌اندیشی در مورد سیاست‌های مبارزه با فقر، به شکل خرد به راه‌حل‌های ممکن آن فکر کردند و نشان دادند وقتی سیاست‌های به‌دقت طراحی شده، زمینه فرهنگی اجتماعی خاص زندگی جامعه هدف خود را لحاظ کند، حتی تغییراتی کوچک در سازوکار ارائه کمک جهانی می‌تواند به‌طور چشمگیری کارایی آن را متحول سازد. به این ترتیب استدلال‌ها و سیاست‌های پیشنهادی آن‌ها نه تنها با مجموعه داده‌ها و شواهد تجربی بلکه با داستان‌ها و روایت‌های زندگی فقرا همراه شده است. این دیدگاه پایین به بالا اعتبار خاصی به کتاب می‌بخشد. خوانندگان کتاب به‌خوبی درمی‌یابند برای این‌که دنیا را به مکانی بهتر برای زندگی تبدیل کنیم، نیازمند شواهد قوی فراتر از نیت خیر هستیم.

- اقتصاد فقیر: بازاندیشی بنیادین در شیوه مبارزه با فقر جهانی
- آبهیجیت بانرجی، استر دافلو، جعفر خیرخواهان (مترجم)، مهدی فیضی (مترجم)
- ناشر: دنیای اقتصاد (وابسته به شرکت دنیای اقتصاد تابان)
- تعداد صفحه: ۴۰۰
- قطع کتاب: وزیری
- قیمت: ۲۲ هزار تومان



شش سیاست پیشنهادی برای فقرزدایی در ایران

۱. بررسی دیدگاه‌های ارائه شده توسط کارشناسان و اقتصاددانان کشور نشان می‌دهد که سیاست‌های زیر در تدوین برنامه‌های فقرزدایی کشور می‌تواند با توجه به محدودیت منابع مالی، انسانی و اجرایی بیشترین دستاوردها در تامین اهداف خود یعنی کاهش حجم فقر از استان‌های فقیر و محروم را در بر داشته باشد:
۲. اعمال سیاست‌های تشویق سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی و هدایت استعدادها و توانایی‌های بالفعل و بالقوه گروه‌های کم‌درآمد
۳. اجرای برنامه‌های تنظیم خانواده به‌منظور کاهش رشد جمعیت به‌ویژه در مناطقی که بهداشت، آموزش، اشتغال و درآمد آن در سطح نازلی قرار دارد.
۴. هدفمند کردن نظام پرداخت یارانه‌ها
۵. اصلاح نظام مالیاتی
۶. سیاست‌های تشویق رشد اقتصادی و افزایش درآمدها مانند استفاده از الگوهای رشد صنعتی متکی بر صنایع کاربر، برنامه‌های اصلاح و آزادسازی، رفع قوانین دست و پاگیر و کاهش محدوده دخالت دولت در مبادلات و برنامه‌های تنظیم قوانین و فعال کردن بازارها اعم از بازارهای مالی و پولی و مبارزه با انحصار و وراثت طلبی‌های اقتصادی ناشی از قوانین اداری موجود

کرمانشاه و فقرزدایی

بررسی‌ها در استان کرمانشاه نشان می‌دهد نمودار فقر از یک وضعیت نزولی برخوردار است اما روند کاهش فقر می‌تواند به این معنا باشد که سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای در استان (طی برنامه چهارم توسعه) توانسته است ضمن کاهش درصد فقرا، فاصله آن‌ها را از خط فقر کم کند و همچنین توزیع درآمد بین فقرا را بهبود بخشد، اما در سال‌های ابتدایی اجرای برنامه پنجم توسعه با افزایش درصد افراد فقیر، میزان و شدت فقر و همچنین بدتر شدن توزیع درآمد بین فقرا مواجه بوده‌ایم. این نشان می‌دهد، سیاست‌ها در جهت کاهش فقر و تلاش برای رفع نابرابری‌ها و توزیع عادلانه درآمدها جهت‌گیری نشده و سیاست‌های حمایتی برای کاهش فقر به‌درستی اجرا نشده است.

در این سال‌های اخیر به گفته کارشناسان میانگین اشتغال خالص سالانه در استان اگر منفی نبوده باشد به‌طورقطع صفر بوده است و با توجه به وضعیت اقتصادی دولت و شرایط کنونی کشور بر خانواده‌های فقیری که تقریباً تمام درآمدها از دریافت دستمزد و نه از سرمایه‌گذاری است فشار سنگینی وارد می‌شود. از طرف دیگر، مطالعاتی که در سطح استان انجام شده نشان می‌دهند اکثر خانوارهای فقیر، در قبال آموزش و سلامت کودکان خود، به‌مثابه «کالای لوکس» رفتار می‌کنند. به‌بیان دیگر یکی از اولین واکنش‌های خانوارهای دو دهک پایین درآمدی در مواجهه با رکود اقتصادی، کاهش سریع هزینه‌ها برای آموزش و سلامت کودکان بوده است. این وضعیت در شهرهای محروم مرزی کشور شدیدتر بوده است.

با توجه به رویکرد مثبت مسئولان استان در راه فقرزدایی و تلاش مستمر آن‌ها، می‌توان در صورت بهره‌مندی از روش‌های اصولی و سیاست‌های صحیح، چهره استان را از فقر پاک کرد.

راه و رسم نوبلیست‌ها در کرمانشاه

راه‌حل‌های بزرگ برای مشکلات بزرگ را دشوار می‌کنند. درک دقیق انگیزه‌ها و محدودیت‌های همگانی، می‌تواند به نهادها و سیاست‌هایی با تغییرات آرام و رو به افزایش منجر شود که پایدار خواهد بود و می‌تواند آغازگر انقلابی آرام باشد. با در نظر گرفتن دیدگاه‌های نوبلیست‌ها و شرایط کنونی استان کرمانشاه می‌توان مواردی را به‌عنوان مسیر فقرزدایی پیشنهاد داد تا هر چه زودتر این استان شریف به جایگاه واقعی خود برسد.

دیدگاه‌های اصلاح‌طلبانه و متکی بر قدم‌های کوچک آزمون‌یافته برندگان نوبل اقتصاد در حوزه فقرزدایی، منتقدان زیادی دارد؛ اما آن‌ها باور دارند در بدترین وضعیت، قدم‌های کوچک و محکم، مهم‌تر از برنامه و اقدام‌های اصلاحی بزرگ است که گاهی برخلاف نیات نیک طراحان‌شان نتایج منفی در پی دارد. به گفته آن‌ها: «تمرکز روی نهادهای کلی به‌عنوان شرط لازم و کافی برای دستیابی به هر پیامدی تا اندازه‌ای نابخلا است. محدودیت‌های سیاسی واقعی هستند و یافتن

■ کاهش سربازی خانوارهای ضعیف از نظر اقتصادی

کاهش دوره خدمت سربازی برای فرزندان خانوارهای ضعیف به‌ویژه خانوارهایی که مورد پوشش حمایتی قرار دارند می‌تواند بسیار موثر باشد. ۵۲ درصد از خانوارهای فقیرترین دهک درآمدی، هیچ فرد شاغلی ندارند و خدمت سربازی ۲۴ ماهه، فشار مالی سنگینی بر این خانوارها وارد کرده و نیازشان به دریافت کمک مالی از طرف مراکز حمایتی را افزایش می‌دهد. این موضوع طبیعتاً فشار بر بودجه عمومی دولت را بیشتر می‌کند. با کاهش دوره خدمت سربازی فرزندان این خانوارها، این فشار کاهش می‌یابد.

■ بیمه اجتماعی

یکی از اهداف نظام رفاه و تامین اجتماعی هر کشور، گسترش بیمه و ارائه خدمات بیشتر به مردم است. روستاییان، فاقد کارفرما هستند و وجود یک صندوق بیمه اجتماعی برای روستاییان که هزینه آن را دولت پرداخت کند می‌تواند در مسیر فقرزدایی استان بسیار موثر باشد. تامین معیشت پایدار در مناطق روستایی همواره یکی از دغدغه‌های مهم سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان اجتماعی است، موضوعی که با فعالیت صندوق‌های بیمه اجتماعی رایگان کشاورزان، روستاییان و عشایر در تحت پوشش قرار دادن افراد فاقد بیمه و فراهم کردن پشتوانه هرچند حداقلی برای جامعه هدف، بخشی از دغدغه‌ها را در فقرزدایی از جامعه روستایی رفع می‌کند. طرح‌های عنوان‌شده در بالا بخشی از مباحث و پیشنهادهایی است که از طرف اهالی اقتصاد و با توجه به رویکرد برندگان جایزه نوبل ۲۰۱۹ مطرح شده است.

ویژه برای توسعه کشاورزی و برخی صنایع استان است. علاوه بر این محیط طبیعی روستاهای استان کرمانشاه مناسب‌ترین فعالیت اقتصادی برای بهبود معیشت مردم آن منطقه است.

■ ایجاد شرکت‌های تعاونی متناسب با ظرفیت‌های هر منطقه

مناسب‌ترین الگوی حقوقی برای سازمان‌دهی ظرفیت‌های مردمی و طبیعی شکل‌گیری تعاونی در قالب تعاونی‌های کشاورزی، دامداری، پرورش ماهی، زنبورداری و صنایع دستی، گردشگری، پوشاک و تعاونی‌های توسعه روستایی و تعاونی‌های زنان سرپرست خانوار است. تجربه نشان داده است، اگر شرکت‌های تعاونی در روستاها، دهستان‌ها و شهرهای کوچک با مطالعه و بررسی‌های اولیه لازم و مشارکت افراد مقبول و شایسته شکل بگیرد، نزدیک‌ترین الگو به فرهنگ و سنن روستایی است. فرهنگ تعاون و کار جمعی در روستاهای ما در قالب مرمت و لایروبی قنوت، آبیاری و برداشت محصول دامداری و چوپانی در گذشته امری موثر در اقتصاد و حیات روستاها بوده است. شرکت‌های تعاونی که مورد اعتماد و وثوق مردم بوده و از توانایی‌های اولیه برای فعالیت اقتصادی برخوردار باشند، می‌توانند منابع خرد مردم محلی را به‌خوبی جمع کرده و آن‌ها را در مسیر اشتغال و تولید اثربخش کنند. منابعی که جدا از هم خاصیت قابل اعتنایی ندارند و از کنار هم و با جمع شدن منابع از تسهیلات اشتغال‌زایی و حتی قرض‌الحسنه می‌توان واحدهای تولیدی و خدماتی قابل قبولی را فعال کرد.

■ توجه ویژه به فقرزدایی و آموزش

به دلیل تغییر سریع ساختار بازار کار در اکثر کشورهای دنیا و همچنین ایران، آن دسته از کودکان خانوارهای فقیر که امروز نتوانند به آموزش باکیفیت و کاربردی برسند، در آینده با فقر به‌مراتب شدیدتری دست‌وپنجه نرم خواهند کرد. بنابراین تدوین آموزش‌های کاربردی بسیار مهم است. همچنین الزام آموزش‌وپرورش به بازبینی محتوای درسی، به شکلی که بتواند به «حداکثرسازی مشارکت احاد جامعه در حوزه اقتصاد» منجر شود. در این مسیر باید جهت‌دهی بخشی از بودجه‌های دولتی فقرزدایی به سمت کیفیت‌بخشی آموزشی، ارتقای سلامت جسمی و روحی و نیز تربیت بدنی هدایت شود.

■ بهبود و تسهیل فضای کسب‌وکارهای کوچک

هم‌اکنون انبوهی از فعالان مشاغل کوچک و خانگی که درصد بالایی از شاغلان و نیز مصرف‌کنندگان کالاها و خدمات آن‌ها جزو خانوارهای آسیب‌پذیر جامعه هستند، به دلیل ضعف قانون‌گذاری، مجبورند در شرایطی غیررسمی به فعالیت بپردازند. «رسمیت بخشی» و «تسهیل صدور مجوز» برای مشاغل خرد، برنامه‌ای است که می‌تواند بدون فشار بودجه‌ای بر دولت، بخشی از فقر مالی خانوارهای فقیر را کاهش دهد.

■ طراحی و راهبرد فقرزدایی هر روستا بر اساس خصوصیات بومی آن

با توجه به جغرافیای ویژه و دورافتادگی بعضی از روستاها، محیط‌زیست آن‌ها بسیار خوب و بدون آلودگی است و این یک برتری



در گفت‌وگو با محمدشریف کریمی، اقتصاددان و پژوهشگر حوزه فقرزدایی کرمانشاه مطرح شد

سیاست‌های فقرزدایی کرمانشاه نیازمند بازنگری کلان

توسعه، فرایندی است پویا که هدف اصلی آن تامین نیازهای رو به رشد جامعه است. نیازهایی که در اثر کثرت جمعیت از یک سو و تحول مستمر سبک زندگی از سوی دیگر، از خصلت فزاینده‌ی بر خوردار است. توسعه اقتصادی - اجتماعی و فرهنگی اگر به تامین نیازها منجر نشود، تمام یا بخشی از جامعه را محروم خواهد کرد و در نتیجه فقر، توسعه خواهد یافت. به همین سبب فقرزدایی مسئله بسیاری مهمی برای جامعه جهانی است و آن قدر اهمیت دارد که جایزه نوبل ۲۰۱۹ اقتصاد به محققان در این حوزه رسید. ما برای بررسی ابعاد فقرزدایی در کشور و به ویژه استان کرمانشاه با دکتر محمدشریف کریمی به گفت‌وگو نشستیم. محمدشریف کریمی از اقتصاددان‌هایی است که در زمینه فقر و فقرزدایی خاصه در استان کرمانشاه مطالعات جدی انجام داده است. همچنین در بخشی از این گفت‌وگو نظریات برندگان نوبل اقتصاد و شیوه‌های اجرایی آن در داخل کشور و البته استان کرمانشاه را بررسی کردیم.

■ به نظر شما اهمیت فقرزدایی در توسعه اقتصادی کشور چیست؟

باید ببینیم هدف ما از توسعه چیست؟ چرا می‌خواهیم کشور توسعه پیدا کند؟ مسئله فقر در جوامع مختلف همواره یکی از مقولات مورد بحث کارشناسان اقتصادی، سیاسی و اجتماعی بوده است. از این رو یکی از اهداف اصلی توسعه اقتصادی، زدودن فقر از جامعه عنوان می‌شود. بنابراین در اقتصاد توسعه مهم‌ترین بحث فقر است؛ این که چگونه بتوانیم مردم، جوامع و کشورها را از فقر نجات دهیم؛ دلایل توسعه افزایش رفاه آحاد جامعه، مردم و افزایش سطح توانمندی‌های افراد است. یکی از راهکارهای

سطح افزایش رفاه افراد، کاهش فقر و از بین بردن آن در جامعه است؛ اما پیش از این باید تعریفی از فقر داشته باشیم. در ادبیات اقتصاد زمانی که صحبت از فقر می‌شود، دو نوع فقر داریم؛ فقر مطلق و فقر نسبی که باید بین این دو تمایز قائل شویم. فقر مطلق حداقل معاش است که بدانیم مردم به چیزی نیاز دارند یا دسترسی به کالا و خدماتی که مشکل معیشت آن‌ها را برطرف می‌کند. فقر مطلق یعنی دسترسی به کالا و خدماتی که بتواند مردم را زنده نگه دارد یا کالری مورد نیاز بدن آن‌ها را تامین کند. نقطه مقابل فقر مطلق، فقر نسبی است. در دهه ۷۰ میلادی، مفهوم جدیدی به

اسم فقر نسبی که در مقابل فقر مطلق قرار دارد مطرح شد. پیتر تاونسند (Peter Townsend) از جامعه‌شناسان بنام و استاد سیاست‌های اجتماعی بین‌المللی در مدرسه اقتصاد لندن به عنوان یکی از پیشگامان این ایده، چنین بیان کرد که مفهوم فقر مطلق بر پایه این فرض بنا شده که حداقلی از نیازهای اساسی وجود دارد که برای همه مردم در تمام جوامع یکسان است، حال آن که چنین نیازهایی نه فقط بین جوامع گوناگون بلکه حتی در داخل یک جامعه واحد نیز متفاوت‌اند. در فقر نسبی معمولاً افراد خودشان را با حداقل استاندارد نسبی که در آن جامعه وجود دارد، می‌سنجند و با سایر افراد مورد سنجش قرار می‌دهند. در بحث فقر نسبی مبحث مانابرابری در توزیع ثروت است که در جامعه وجود دارد. از نظر آمارتیا سن (نوبلیست اقتصاد در سال ۱۹۹۸)، استفاده از مفهوم فقر مطلق برای کشورهای در حال توسعه که همچنان گرفتار گرسنگی هستند و به کارگیری مفهوم فقر نسبی برای کشورهای توسعه یافته که فقر مطلق را پشت سر گذاشته‌اند، مناسب است. آمارتیا سن با بیان این که فقر صرفاً پدیده‌ای تک بعدی نیست که بتوان آن را به صورت کمبود درآمد تعریف کرد، رویکرد جدیدی از فقر را تحت عنوان «فقر چندبعدی» بنیان نهاد. سن اظهار کرد فقر هنگامی ایجاد می‌شود که افراد از توانمندی‌ها و قابلیت‌های اساسی محروم‌اند، بنابراین درآمد یا تحصیلات مناسبی ندارند یا از سطوح پایینی از سلامت و بهداشت برخوردارند، در ناامنی به سر می‌برند، اعتماد به نفس پایینی دارند، همچنین احساس ناتوانی و محرومیت از حقوقی که یک فرد از بدو تولد و در مقاطع مختلف زندگی در ابعاد گوناگون (سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و...) از آن برخوردار می‌شود را تجربه می‌کند. فکر می‌کنم در مباحث توسعه دو رویکرد را مدنظر قرار دادیم؛ یعنی برنامه‌های توسعه هم باید بتواند فقر مطلق را در جامعه حداقل کند و هم فقر نسبی که همان باز توزیع و توزیع مجدد درآمدهاست را در جامعه به دنبال داشته باشد. غایت اصلی برنامه‌های توسعه باید این دو رویکرد را داشته باشد. استراتژی‌ها به صورتی باشد که هم فقر نسبی و هم مطلق را در جامعه به حداقل برساند. هر برنامه توسعه‌ای که فاقد از این دو استراتژی باشد محکوم به شکست است.

مشکلی که در برنامه‌های توسعه‌ای کشور وجود دارد که بر اساس افزایش تولید ناخالص داخلی و رشد اقتصادی متمرکز شده است و نگاه‌مان از کاهش فقر در برنامه‌های توسعه در

۹۹

سالیان دراز غافل بوده است و به همین دلیل شاهد یک سری ناهنجاری‌ها و نابرابری‌ها در این زمینه بوده‌ایم. از این رو، سیاست‌گذاران باید در برنامه‌های توسعه آتی خود نگاه ویژه‌ای به مبحث فقر و فقرزدایی داشته باشند.

■ **تحولات آماری و روایت‌های متعددی در مورد سطح فقر در ایران مشاهده می‌کنیم. با توجه به مطالعاتی که از آمارهای داخلی و خارجی دارید، وضعیت کشور در این حوزه چگونه است؟**

بررسی آمارهای بانک جهانی نشان می‌دهد وضعیت فقر در سال‌های بعد از انقلاب در ایران بهبود پیدا کرده است. یعنی از درصد جمعیت فقرا (بر مبنای خط فقر مطلق) کاسته شده است. دلایل زیادی برای این اتفاق می‌توان بیان کرد: بهبود وضعیت آموزش و بهداشت، پرداخت‌های انتقالی دولت و یارانه‌های غیرمستقیم، تنها بخشی از این واقعیت را توضیح می‌دهد، اما بر اساس آماری که مرکز پژوهش‌های مجلس ایران اعلام کرد: تا پایان سال ۱۳۹۷ حدود ۲۳ الی ۴۰ درصد جمعیت کشور زیر خط فقر قرار دارند و حدود ۱۶ درصد جمعیت ایران زیر خط فقر مطلق قرار داشته‌اند. اگر فقر نسبی را بررسی کنیم، متأسفانه افزایش یافته است. در چند سال گذشته فقر نسبی به شدت رشد داشته و این افزایش هم به دلیل رشد اقتصادی منفی در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ و همچنین کاهش شدید درآمد حقیقی بوده که رفاه خانوار را کاهش داده و همچنین هزینه تامین حداقل نیازهای زندگی به شدت افزایش خواهد یافت. نابرابری در توزیع درآمد و ثروت که بین احاد جامعه وجود داشته است و تورم نیز سبب شده تا این مسئله تشدید شود؛ اما درباره فقر مطلق، معتقدم با توجه به کمک‌های یارانه‌ای به‌ویژه در سال‌های گذشته فقر مطلق کاهش پیدا کرده است. نکته کلیدی اینجاست که ما هنوز آمار و ارقام دقیقی که درجه فقر مطلق و نسبی در کشور را بر اساس استانداردهای اندازه‌گیری فقر نشان دهد، نداریم و نمی‌توانیم با قاطعیت بگوییم افزایش یا کاهش پیدا کرده است که خود این موضوع نیازمند تحقیقات اساسی در این زمینه است. احساس آدم‌ها نمی‌تواند ملاک باشد و باید با یک رویکرد علمی و بر اساس شاخص‌های قابل اندازه‌گیری، سنجیده شود تا به این نتیجه برسیم که آیا در طی سالیان گذشته فقر نسبی یا مطلق افزایش یا کاهش پیدا کرده است. در حال حاضر، چنین چیزی وجود ندارد.

نهاد های فقرزدا اگر بتوانند استراتژی ای که برای آن به وجود آمده اند را دنبال کنند، می توانند باعث کاهش فقر مطلق و نسبی در جامعه شوند؛ اما متأسفانه این نهادها از وظیفه و استراتژی اصلی خود غافل بوده اند و به صورت بنگاهداری بیشتر وارد شده اند و نتوانسته اند به درستی به افراد کمک کنند

۶۶

■ **یکی از روش‌ها برای کاهش فقر، نظام پرداخت یارانه‌هاست. این نظام در کشور ما چگونه است و آیا هدفمند است؟**

باید چند معیار را برای کاهش فقر در نظر بگیریم؛ معیارهای فیزیکی مثل غذا، آب و سلامت یا معیارهای اقتصادی مانند خط فقر، درآمد، بیکاری، معیارهای سیاسی مثل قوانین و مقررات، معیارهای مواد اولیه نظیر سکونتگاه‌ها و دسترسی به پوشاک، معیارهای اجتماعی مانند زندگی اجتماعی و ناتوانی تشکله‌ها و ان‌جی‌اوها، معیارهای نهادی و معیارهای روان‌شناختی است. از سوی دیگر اقدام دولت در زمینه پرداخت یارانه در قالب اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها نیز اثر معناداری در بهبود توزیع درآمد و افزایش رفاه خانوارهای کشور به‌ویژه فقرا نداشته است. دلیل این امر را می‌توان در عدم شناسایی درست گروه‌های هدف، پرداخت یکسان مبلغ یارانه نقدی به همه افراد و نیز کاهش قدرت خرید یارانه‌های عام پرداختی به واسطه تورم‌های قیمتی، جست‌وجو کرد. بحث یارانه‌ها فقط می‌تواند روی معیارهای اقتصادی افراد تاثیرگذار باشد. با توجه به با تورم افسارگسیخته در سالیان اخیر اقتصاد ایران به‌صورت مشخص و ملموس یارانه نمی‌تواند شاخص فقر اقتصادی را در خانوارها کاهش دهد؛ زیرا سطح ثابتی دارند

و قدرت خرید افراد با توجه به تورمی که در کشور وجود داشته به شدت کاهش پیدا کرده و یارانه‌ها در بحث اقتصادی نتوانسته‌اند فقر را به‌طور مشخص تحت تاثیر خود قرار دهد. لازم است یک سیستم بازپرداختی جدیدی در کشور بر اساس یارانه‌ها به افراد واجد شرایط ایجاد شود که دولت هم پس از افزایش قیمت بنزین این یارانه‌ها را در قالب بسته‌های حمایتی به افراد نیازمند ارائه می‌دهد.

■ **به نظر شما نهاد های فقرزدا می توانند در کنترل باز بین بردن فقر موثر باشند؟**

آنها می‌توانند استراتژی‌ای که برای آنها وجود آمده‌اند را دنبال کنند، می‌توانند باعث کاهش فقر مطلق و نسبی در جامعه شوند؛ اما متأسفانه این نهادها از وظیفه و استراتژی اصلی خود غافل بوده‌اند و بیشتر به‌صورت بنگاهداری وارد شده‌اند و نتوانسته‌اند به‌درستی به افراد کمک کنند؛ اما در میان این نهادها کمیته امداد امام خمینی (ره) در حدی توانسته فقر مطلق را در روستاهای حاشیه شهرها کاهش دهد.

■ **برخی معتقدند در شرایط کنونی و اقتصادی دولت، بدون بودجه هم می‌شود در مسیر فقرزدایی گام برداشت. نظر شما در این باره چیست؟**

۱۶٪

از جمعیت کشور در پایان سال ۹۷
زیر خط فقر مطلق قرار داشتند

۲۳٪ تا ۴۰٪

از جمعیت کشور در پایان سال ۹۷
زیر خط فقر قرار داشتند

غفلت نهادها

نهاد های فقرزدا از وظیفه و استراتژی اصلی خود غافل بوده و به صورت بنگاهداری وارد شده و نتوانسته اند به افراد کمک کنند

یارانه بی‌اثر

اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها اثر معناداری در بهبود توزیع درآمد و افزایش رفاه خانوارهای کشور به‌ویژه فقرا نداشته است

نقش اتاق

با توجه به این که وظیفه ذاتی اتاق بهبود کسب و کار و تولید است، می‌تواند به‌صورت مستقیم روی افزایش تولید و اشتغال در استان تاثیرگذار باشد

ریشه نا کارآمدی

اگر می‌خواهیم فقر را از بین ببریم باید ریشه نا کار آمدی ها را بشناسیم و پس از شناخت آن ها، می‌توانیم فقر را کاهش دهیم



ارائه سیاست‌های مورد نیاز برای کاهش فقر در ایران و شناسایی استراتژی‌های آن که تاکنون نیز دنبال شده است، ضروری خواهد بود. برنامه‌های کاهش فقر در ایران شامل استراتژی کلی کاهش فقر، توسعه انسانی و نیازهای پایه مانند سلامت، آموزش، تغذیه، مسکن، آب آشامیدنی و ...، سیاست‌های حمایت‌های اجتماعی مانند حمایت از نیازمندان و محرومان و از کار افتادگان، توانمندسازی زنان، حفاظت از محیط‌زیست و ... است. بهبود قوانین و مقررات می‌تواند به صورت غیرمستقیم روی فقر اثر بگذارد اگر قانون و مقررات به بهبود محیط کسب و کار یک جامعه کمک کند، کارآفرینان یا تولیدکنندگان می‌توانند فعالیت بیشتری داشته باشند و در نهایت سبب بازتوزیع درآمدها و ایجاد اشتغال بین افراد جامعه می‌شود و یکی از گزینه‌های کاهش فقر در جامعه است.

■ نظریه دیگری وجود دارد که بیان می‌کند ممکن است فقر در یک جامعه، مثلاً در کرمانشاه، به صورت یک فرهنگ درآمده باشد. با اصلاح این فرهنگ می‌توان گامی در راستای فقرزدایی برداشت. این نظریه را چقدر قبول دارید؟

فقر اصلاً فرهنگ نیست. فقر یک پیامد اجتماعی و اقتصادی است که ناشی از سوءمدیریت‌هاست که معیارهای متفاوتی می‌تواند در آن تأثیرگذار باشد. اگر می‌خواهیم فقر را از بین ببریم باید ریشه ناکارآمدی‌ها را بشناسیم و پس از شناخت آن‌ها، می‌توانیم فقر را کاهش دهیم.

■ نقش مراکزی مانند اتاق بازرگانی در فقرزدایی چیست؟

با توجه به این که وظیفه ذاتی اتاق بازرگانی بهبود کسب و کار فضای استان و تولید است، می‌تواند به صورت مستقیم بر افزایش تولید و اشتغال در استان کرمانشاه تأثیرگذار باشد. می‌تواند مشوق کارآفرینان باشد و زمانی که کارآفرینی بهبود پیدا کند، به صورت مستقیم افزایش اشتغال روی کاهش فقر و توزیع درآمدها در استان تأثیرگذار است؛ بنابراین می‌تواند نقش مستقیم و سازنده‌ای داشته باشد.

■ مهم‌ترین مشکل در مسیر فقرزدایی ابتدا در کشور و سپس در استان کرمانشاه را چه می‌دانید؟

در کشور خیلی به مقوله فقر و فقرزدایی توجه نشده است، سندهای توسعه بالادستی که در کشور وجود دارد در مواردی که به مقوله فقر پرداخته شده است، در صورتی که غایت و نهایت توسعه، کاهش فقر و دسترسی افراد جامعه به استانداردهای زندگی برای بقاست. به نظر من باید یک بازنگری کلی انجام شده و به سندهای توسعه نگاه ویژه‌ای انداخته شود. حتی معتقدم علاوه بر این در سندهای توسعه کشور و استان باید پیوسته‌های فقرزدایی داشته باشیم و مشخص شود که کجا قرار داریم، هدف‌مان کاهش فقر مطلق و فقر نسبی به چه میزانی است، چه راهکارهایی برای رسیدن به این استاندارد در فقر نسبی و فقر مطلق باید داشته باشیم. همچنین تمام دستگاه‌ها و ارگان‌های ذی‌ربط که می‌توانند در این زمینه کمک کنند بر اساس این استراتژی‌ها، راهکارها

و برنامه‌های سالانه خود را داشته باشند و هر سال مانیتورینگ شوند تا مشخص شود هر ساله چقدر از این برنامه محقق شده است. مشکلی که وجود دارد این است که هنوز سند جامعی برای کاهش فقر نداریم، تعریف مشخص و کاملی نداریم و آمار دقیقی هم از جامعه نداریم که چه تعداد خانوار دچار فقر مطلق و نسبی هستند. مرحله اول یک کار پژوهشی و شناسایی این افراد و خانوارهاست. پس از شناسایی این افراد می‌توانیم بر اساس داده‌ها و آمار، سند کاهش فقر در استان یا کشور را طرح‌ریزی و اجرا کنیم و نتایج را مورد بررسی قرار دهیم.

■ ایجاد اشتغال می‌تواند به فقرزدایی کمک کند. با توجه به این که بخش مهمی از افرادی که امروزه به عنوان فقیر از آن‌ها یاد می‌کنیم، افراد توانمندی هستند، سیاست‌های کلی استان در مبحث اشتغال چیست؟

استان کرمانشاه سیاست مشخصی درباره اشتغال ندارد. تحقیقات گسترده‌ای انجام شده است. ما سند اشتغال استان را داشتیم اما تا به حال متولیان امر نیامده‌اند، ببینند این سند اشتغال که با بودجه هنگفتی در طی سالیان گذشته تدوین شده است، چقدر توانسته اشتغال را در سطح استان افزایش و بیکاری را کاهش دهد. چون سیاست مشخصی را نمی‌بینیم دستگاه‌ها و متولیان اقتصادی استان فی‌البداهه و بدون برنامه بر اساس دیدگاه و رویکرد خاص خودشان تلاش می‌کنند تا فقر را کاهش دهند. تا وقتی این تلاش‌های جزیره‌ای و بدون پشتوانه علمی و برنامه‌ای انجام می‌شود، نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم اتفاق خاصی در کرمانشاه بیفتد. وظیفه این کار هم به نظرم بر عهده سازمان برنامه و استانداری است که سند جامع فقرزدایی را در استان بازخوانی کرده و وظایف دستگاه‌های اجرایی را مشخص و سالانه رصد و مانیتورینگ کنند. مهم‌ترین بخش برنامه‌های توسعه، ارزیابی و رصد سالانه است. کرمانشاه سند اشتغال خیلی خوبی هم دارد، اما در زمره استان‌هایی است که بالاترین نرخ بیکاری در آن است. دو بحث وجود دارد که یا این سند خوب نبوده یا به درستی اجرا نشده است که در هر دو حالت باید متولیان پاسخگو باشند. اگر درست نبوده چرا تصویب شده و اگر اجرا نشده چه نیازی به این سند بوده است. باید به صورت جامع، کلی و دقیق‌تر بحث اشتغال و کاهش فقر در استان بررسی شود.

سند اشتغال

ما سند اشتغال استان را داشتیم اما تا به حال بررسی نشده که این سند چقدر توانسته است اشتغال را در سطح استان افزایش و بیکاری را کاهش دهد

نداریم!

هنوز سند جامعی برای کاهش فقر نداریم، تعریف مشخص و کاملی نداریم و آمار دقیقی هم از جامعه نداریم که چه تعداد خانوار دچار فقر مطلق و نسبی هستند

سند فقرزدایی

نیاز به تبیین یک سند فقرزدایی داریم که با توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی خاص کشور خودمان برنامه‌ریزی شود

تامین اجتماعی

تامین اجتماعی یک پشتوانه برای افراد در زمان بازنشستگی است، اما سیاست‌های تامین اجتماعی، نتوانسته فقرزدایی را کاهش دهد

که می‌تواند در هر جایی کاربرد داشته باشد. من همچنان معتقدم باید سند فقرزدایی را در استان اجرا کنیم.

■ در آخر اگر بخواهید جمع‌بندی‌ای نسبت به این مبحث در استان داشته باشید چیست؟

سیاست‌های موجود نمی‌تواند جوابگوی کاهش فقر در استان کرمانشاه باشد و باید یک نگاه کلی‌تری داشته باشیم. استان کرمانشاه از دو مقوله رنج می‌برد؛ یکی بالا بودن سطح بیکاری که تشدیدکننده فقر است و تهدید اصلی در استان به شمار می‌رود. این مهم می‌تواند در آینده سطح زندگی و رفاه در استان را تحت تاثیر قرار دهد و حتی می‌توان گفت افزایش فقر که ناشی از افزایش بیکاری است می‌تواند سبب به وجود آمدن ناهنجاری‌های اجتماعی گسترده در استان شود و این مقوله نیازمند بازنگری جدی است. مشکل دیگر این است که استان کرمانشاه یکی از بالاترین سطح تورم‌ها را در کشور دارد که این دو نقطه ضعف نشان می‌دهد سیاست‌هایی که طی سالیان گذشته در استان اجرا شده اثربخش نبوده است و دستگاه‌ها نتوانستند مسئولیت‌های خودشان را در قبال این دو شاخص اصلی و تاثیرگذار اجرا کنند. پس نیاز به بازنگری کلی و کلان است تا مشکلات برطرف شود و اگر نگاه‌مان به گذشته باشد شرایط بدی را باید برای استان کرمانشاه در مقوله‌های فقر، بیکاری و ناهنجاری‌های اجتماعی متصور باشیم. باید به این موضوع بسیار جدی، اساسی و علمی و در اسرع وقت پرداخته شود.

جامعه دیگری که این امکانات را نداشته اثربخش باشد و فقر را کاهش دهد. جایزه نوبل هم به دلیل نوع نگاه و تحقیق تجربی آن‌ها که در اقتصاد رایج نبود و برای اولین بار توسط این سه نفر انجام شد به آن‌ها اعطا شد. آن‌ها با استفاده از این روش نشان می‌دهند که چه راه‌حلی برای کاهش فقر موثر بوده و این تاثیر چقدر بوده است؛ مثلاً با استفاده از این روش می‌توان متوجه شد شیوه کمیته امداد امام خمینی (ره) در استفاده از منابع مالی برای کمک‌رسانی به فقرا، سبب کاهش فقر شده است یا نه. قبلاً به این موضوع توجه چندانی نمی‌شد و کمک به فقرا شهودی انجام می‌شد؛ یعنی چند نفر می‌نشستند و با همفکری هم به این نتیجه می‌رسیدند که مثلاً اگر وامی با مبلغی معین به فقرا بدهیم خوب است و موجب بهبود وضع زندگی افراد نیازمند می‌شود؛ اما این روش (RCT) به جای استفاده از روش شهودی، بر استفاده از شواهد علمی تاکید دارد؛ یعنی باید از داده‌هایی که در عمل و با انجام آزمایش به آن‌ها دست یافته‌ایم، به راه‌حلی درست برای کمک کردن به فقرا برسیم. برای مثال ممکن است با استفاده از این روش متوجه شویم دادن وام به فقرا موجب می‌شود آن‌ها فقیرتر و وابسته‌تر شوند. در کرمانشاه می‌توانیم از این رویکرد و روش علمی در قسمت‌های کوچکی از استان استفاده کنیم و نتایج را بررسی کنیم تا ببینیم چطور فقر را کاهش داده و سپس به کل جامعه تعمیم دهیم. در کل این دیدگاه می‌تواند مناسب باشد. می‌توانیم یک روستا، منطقه یا حاشیه شهر را بر اساس آزمایش کنترل تصادفی که این سه اقتصاددان اجرا کردند آزمون کنیم و اگر نتایج مثبت بود به کل جامعه تعمیم دهیم

■ سیاست‌های تامین اجتماعی چقدر در مسیر فقرزدایی موثر است و چه کار کردی می‌تواند در استان کرمانشاه داشته باشد؟
تامین اجتماعی یک پشتوانه برای افراد در زمان بازنشستگی است. سیاست‌های تامین اجتماعی (با توجه به مبالغ اندکی که به افراد تحت پوشش خود می‌دهد) نتوانسته فقرزدایی را کاهش دهد. کسی که بازنشسته می‌شود تازه ابتدای کارش است تا شغل دیگری را آغاز کند و زندگی‌اش را تامین کند. در استان کرمانشاه هم مانند بخش‌های دیگر کشور، باید بازنگری انجام شود؛ در غیر این صورت نمی‌تواند به‌طور اثربخش کاهش فقر را به همراه داشته باشد.

■ رویکردها و تجربه‌های جهانی مثل تجربه‌ای که در چین و ترکیه برای فقرزدایی انجام می‌شود را می‌توان در استان کرمانشاه پیاده کرد و نتیجه گرفت؟
هر کشوری با توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی خودش، مدل خاصی را برای فقرزدایی طراحی و اجرا می‌کند. نسخه‌ای که در کشور چین یا ترکیه یا مراکش بسیار موفق بوده نمی‌تواند الزاماً در کشور ما موفق باشد. ما نیاز به تبیین یک سند فقرزدایی داریم که با توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی خاص کشور خودمان برنامه‌ریزی شود. البته می‌توانیم در تدوین سند فقرزدایی که در استان کرمانشاه یا سطح کشور انجام می‌دهیم نگاهی به تجربیات موفق داشته باشیم.

■ برندگان جایزه نوبل ۲۰۱۹ اقتصاد به موضوع فقرزدایی پرداخته بودند، به نظر شما دیدگاه آن‌ها می‌تواند در کرمانشاه کارآمد باشد؟

همانگونه که می‌دانیم آبهیجیت بانرجی و استر دافلو از ام‌آی‌تی آمریکا به همراه میشل کرمز از دانشگاه هاروارد به عنوان برندگان جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۹ معرفی شدند. این اقتصاددانان سعی کردند روش‌های تحقیقی مناسبی را برای پاسخ به این پرسش که چطور می‌شود فقر را کاهش داد پیدا کنند. آن‌ها از روشی به نام ارزیابی اثربخش در فقرزدایی و رویکرد آزمایش تصادفی کنترل شده (RCT: Randomize Control treatment) استفاده کردند که در این آزمایش مجامع را مورد نظر قرار می‌دادند و امکاناتی مانند آموزش و سرمایه داده می‌شد و بررسی می‌کردند که این موارد در جامعه خرد چقدر توانسته نسبت به

بدون پشتوانه

تا زمانی که تلاش‌های جزیره‌ای و بدون پشتوانه علمی و برنامه‌ای انجام می‌شود، نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم اتفاق خاصی در کرمانشاه بیفتد

بهبود قانون

اگر قانون کسب و کار یک جامعه بهبود پیدا کند، کارآفرینان می‌توانند فعالیت بیشتری داشته باشند و سبب بازتوزیع درآمدها و ایجاد اشتغال بین افراد جامعه شوند که یکی از گزینه‌های کاهش فقر به شمار می‌رود

جوابگو نیست

سیاست‌های موجود نمی‌تواند جوابگوی کاهش فقر در استان کرمانشاه باشد و باید نگاه کلی‌تری داشته باشیم

بیکاری و تورم

استان کرمانشاه از دو مقوله رنج می‌برد: بیکاری و تورم

مروری بر آمار صادرات و واردات
گمرکات استان کرمانشاه
در ۱۰ سال گذشته

روایت یک جهش

گمرک کرمانشاه یکی از مهم ترین مبادی صادرات غیرنفتی کشور است؛ اما این توفیق، یک شبه به دست نیامده است. با گزارش و گراف های پیش رو همراه باشید تا نقشه صادرات و واردات استان کرمانشاه را برای تان ترسیم کنیم. البته ذکر این نکته ضروری است که اطلاعات ارائه شده بر مبنای ارقام منتشر شده مبادی رسمی آمارهای بازرگانی است و کاستی در بخشی از این اطلاعات به نبود و نقص اطلاعات در این سامانه ها بازمی گردد.



گمرکات استان

بازارچه پرویزخان

بازارچه شوشمی

پاوه

پرویزخان

خسروی

شیخ صله

کرمانشاه





۲۶۸/۰۰۰

تن
وزن کل واردات از گمرکات استان در دهه گذشته



۳۶/۷۶۹/۰۰۰

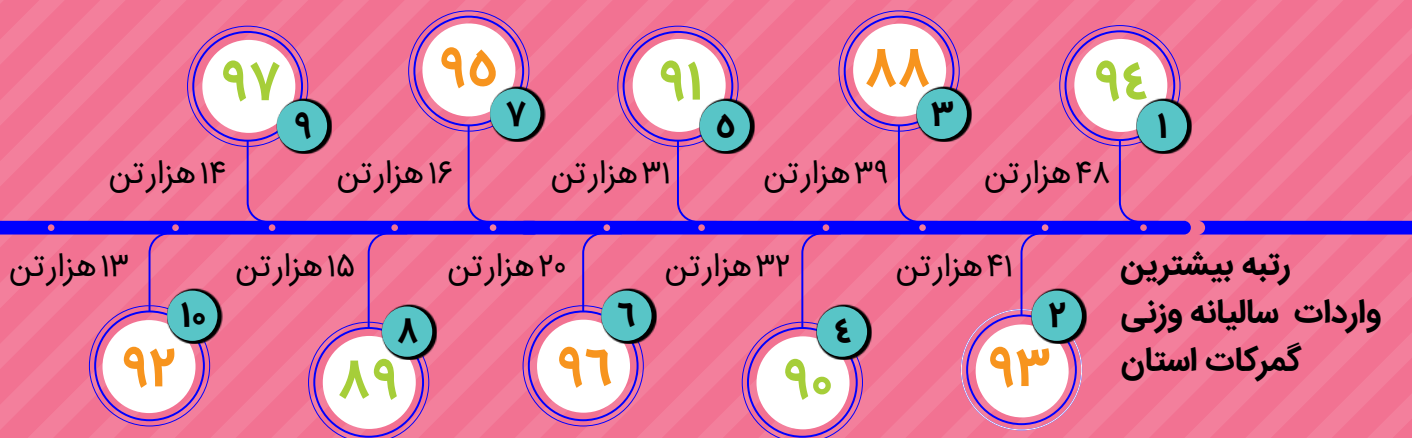
تن
وزن کل صادرات از گمرکات استان در دهه گذشته

۴۴۳/۰۰۰

تن
ارزش دلاری کل واردات از گمرکات استان در دهه گذشته

۱۳/۱۸۵/۰۰۰

تن
ارزش دلاری کل صادرات از گمرکات استان در دهه گذشته



سال ۸۸

در سال ۸۸ از گمرکات استان کرمانشاه یک میلیون و ۵۳۹ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۸۷۶ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۳۹ هزار تن کالا به ارزش ۵۰ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



۱/۵۳۹/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات (وزنی)

پرویز خان

۷۶۹/۰۰۰ تن

مهمترین اقلام صادراتی



۱. سیب زمینی
۲. سیب تازه
۳. بستنی و شربت
۴. سیمان پورتلند
۵. خیار و گوجه فرنگی
۶. کاغذ و مقوا
۷. الیاف سلولزی
۸. لوله و شیلنگ های سخت
۹. انواع نان ها
۱۰. بنزین

ارزش صادرات



یک میلیارد و ۸۷۶ میلیون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

پرویز خان

یک میلیارد و ۸۰ میلیون دلار

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۸۸

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۱,۰۸۰,۷۵۵,۸۰۳	۱,۰۷۵,۱۵۹,۸۲۷,۸۳۸	۲۷۰,۳۰۹,۵۱۱	بازارچه پرویز خان
۲۱,۲۶۴,۱۸۷	۲۱۱,۰۲۹,۰۴۵,۷۳۵	۲۱,۶۱۷,۳۰۱	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
۵۷۶,۸۹۳,۴۵۹	۵,۷۲۹,۳۵۷,۱۹۸,۶۶۱	۷۶۹,۲۰۵,۱۹۰	پرویز خان
۶۳,۸۷۰,۲۸۸	۶۳۳,۴۵۹,۲۸۴,۶۳۸	۱۶۹,۰۰۹,۶۲۹	خسروی
۳۶۲,۵۱۵	۳,۵۹۰,۲۶۹,۹۷۲	۵۶۵,۵۳۹	شیخ صله
۱۳۳,۰۲۷,۵۲۸	۱,۳۱۹,۶۷۶,۶۰۱,۵۷۳	۳۰۸,۷۵۱,۱۱۸	کرمانشاه

و ۴۷۶ هزار و ۳۵۲ قرار داشته و در رتبه های بعدی سایر نان ها، فطیر، خمیر برای لاک و مهر و خمیرهای خشک کرده، آرد و مربا، ژله، مارمالاد، پوره و خمیر میوه قرار دارد.

خسروی

صادرات از این مرز به عراق بوده است و با بیشترین ارزش صادرات سیمان پورتلند به وزن ۱۲۴ میلیون و ۷۴۲ هزار و ۲۴۹ کیلوگرم و ارزش ریالی ۱۵۰ میلیارد و ۲۰۵ میلیون و ۳۴۰ هزار و ۸۶۲ و ارزش دلاری ۱۵ میلیون و ۱۸۰ هزار و ۸۲۴ و در رتبه های بعد کفش و بنزین قرار دارد.

شیخ صله

صادرات از این گمرک به مقصد عراق و با بیشترین ارزش صادراتی به مبلغ یک میلیارد و ۱۴۰ میلیون و ۴۶۳ هزار و ۴۰۱ ریال سیب زمینی و بعد از آن به ترتیب شیرینی و شکلات و سپس کارت، قوطی، جعبه کاغذی و مقوای موج دار بوده است.

کرمانشاه

از این گمرک به ۲۶ کشور صادرات انجام شده است که قابل توجه ترین میزان آن به عراق به ارزش ۴۸۴ میلیون و ۴۱۸ هزار و ۱۰۷ دلار بوده است و بیشترین میزان این صادرات به ترتیب شامل سیمان پورتلند، رب گوجه فرنگی و کاشی و سرامیک بوده است.

بازارچه پرویز خان

بیشترین مقدار صادرات از این بازارچه به عراق و از نظر ارزشی سیب زمینی به مقدار ۷۲ میلیون و ۷۴۶ هزار و ۲۵۸ کیلوگرم به ارزش ریالی ۲۵۷ میلیارد و ۶۲۲ میلیون و ۶۰۷ هزار و ۵۶۱ و ارزش دلاری ۲۵ میلیون و ۹۳۸ هزار و ۹۵۲ بوده است، بررسی ها نشان می دهد در رده های بعدی سیب تازه، خیار و خیار ترشی، گوجه فرنگی و هندوانه قرار دارد.

بازارچه شوشمی

صادرات از این بازارچه به عراق با بیشترین ارزش صادراتی، سیب تازه به مقدار پنج میلیون و ۵۵۶ هزار و ۲۳۰ کیلوگرم و به ارزش ریالی ۴۱ میلیارد و ۱۴۱ میلیون و ۶۵۳ هزار و ۹۹۷ و ارزش دلاری چهار میلیون و ۱۴۸ هزار و ۹۵۶ بوده است و در مراتب دیگر کاغذ و مقوا، الیاف سلولزی، لوله و شیلنگ های سخت، سایر سیب زمینی ها و شیرینی و شکلات قرار دارد.

پرویز خان

بررسی ها نشان می دهد که صادرات از این مرز به عراق بوده است و از نظر ارزش صادرات در رتبه اول انواع بستنی و سایر شربت های یخ زده حتی دارای کاکائو به وزن ۳۳ میلیون و ۸۱۱ هزار و ۴۱۰ و ارزش ریالی ۶۹۹ میلیارد و ۱۴۳ میلیون و ۲۵۹ هزار و ۷۰۶ و ارزش دلاری ۶۷ میلیون

واردات

مهم ترین اقلام وارداتی



۱. آلیاژهای آلومینیوم کار نشده
۲. قراضه و ضایعات آلومینیوم
۳. حشره کش خانگی
۴. قراضه و ضایعات آهن
۵. برنج نیمه سفید شده و برنج کامل سفید

بیشترین واردات (وزنی)

بازارچه شوشمی

۲۲/۰۰۰ تن

وزن واردات



۳۹/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۲۶ میلیون دلار

ارزش واردات



۵۰ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۸۸

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
۲۲,۹۴۳,۵۸۱	۲۲۸,۰۶۳,۹۵۱,۰۵۵	۲۲,۴۳۰,۴۲۵	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
-	-	-	پرویز خان
۴۵,۴۴۶	۴۵۴,۱۸۸,۳۲۳	۲۶۶,۰۰۰	خسروی
۳۶۲,۵۱۵	۳۵۹,۰۲۶۹,۹۷۲	۵۶۵,۵۳۹	شیخ صله
۲۶,۸۷۰,۸۹۶	۲۶۷,۳۲۶,۱۳۹,۵۱۴	۱۶,۷۰۱,۰۷۰	کرمانشاه



بازارچه شوشمی

این بازارچه در سال ۸۸ از دو کشور عراق و عربستان سعودی واردات داشته است که مبلغ ۲۲ میلیون و ۹۰۵ هزار و ۲۱ دلار از عراق و مبلغ بسیار اندک ۳۸ هزار و ۵۶۰ دلار از عربستان تنها آلیاژهای آلومینیوم کار نشده به وزن ۵۳ هزار و ۵۵۵ کیلوگرم واردات داشته است. این بازارچه از عراق در این سال به ترتیب ارزش ۱- قراضه و ضایعات آلومینیوم ۲- آلیاژهای آلومینیوم کار نشده ۳- حشره کش خانگی واردات داشته است.

خسروی

تنها اقلام وارداتی در این سال قراضه و ضایعات آهن بوده است.

شیخ صله

آمار از اقلام وارداتی در این سال موجود نیست.

کرمانشاه

از ۱۵ کشور به گمرک کرمانشاه کالا وارد شده است که بیشترین میزان را امارات و ایتالیا به خود اختصاص داده‌اند. بیشترین ارزش کالاهای وارداتی از امارات به برنج نیمه سفید شده یا برنج کامل سفید اختصاص دارد.

سال ۸۹

در سال ۸۹ از گمرکات استان کرمانشاه یک میلیون و ۷۶۱ هزار تن کالا به ارزش ۹۱۹ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۱۵ هزار تن کالا به ارزش ۵۰ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



۱/۷۶۱/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات (وزنی)

پرویز خان

۱/۰۲۱/۰۰۰ تن

ارزش صادرات



۹۱۹ میلیون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

پرویز خان

۶۰۶ میلیون دلار

مهمترین اقلام صادراتی



۱. هندوانه
۲. لوله و شیلنگ های سخت
۳. کولر های آبی
۴. کفش
۵. لوازم خانه داری و پاکیزگی
۶. سیمان پورتلند
۷. رب گوجه فرنگی
۸. سیب زمینی
۹. سیب تازه
۱۰. بستنی و شربت

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۸۹

وزن (کیلوگرم)	ارزش ریالی	ارزش دلاری
بازارچه پرویز خان	۵۷,۶۵۳,۸۶۳	۲۱,۲۶۳,۲۴۳
بازارچه شوشمی	۱۹,۵۵۱,۳۵۳	۲۵,۳۸۵,۳۶۹
پاوه	-	-
پرویز خان	۱,۰۲۱,۴۰۵,۴۷۹	۶,۰۶,۲۱۴,۳۱۱
خسروی	۶۴,۷۲۹,۹۴۲	۶۶,۶۳۸,۵۳۳
شیخ صله	۷۱۶,۹۹۶	۴۷۳,۹۰۳
کرمانشاه	۵۹۷,۸۳۶,۵۹۴	۱۹۹,۲۱۲,۲۸۳

خسروی

در این سال از این گمرک در حدود ۱۰۸ نوع کالا به عراق صادر شده است که بیشترین ارزش را کفش به وزن یک میلیون و ۲۱۳ هزار و ۸۶۹ کیلوگرم و ارزش ریالی ۱۹۰ میلیارد و ۲۶۲ میلیون و ۶۹۹ هزار و ۴۳۰ و سپس هندوانه به ارزش ریالی ۶۱ میلیارد و ۷۲۱ میلیون و ۱۲ هزار و ۲۷ داشته است.

شیخ صله

از این گمرک در کل ۱۴ نوع کالا صادر شده است که بیشترین ارزش را لوازم خانه داری و پاکیزگی به ارزش یک میلیارد و ۲۲۵ میلیون و ۴۹۶ هزار و ۲۰ ریال و سپس کولر های آبی خانگی به ارزش ۷۲۴ میلیون و ۷۵۰ هزار و ۵۵۱ ریال داشته است.

کرمانشاه

در این سال از گمرک کرمانشاه به ۲۹ کشور صادرات انجام شده است که میزان صادرات از سه کشور عراق به ارزش دلاری ۱۹۲ میلیون و ۹۷۱ هزار و ۱۳۶، امارات متحده به ارزش دلاری سه میلیون و ۶۸۳ هزار و ۴۴۷ و فرانسه به ارزش دلاری ۹۲۷ هزار و ۱۳۵ بیشترین مقادیر را شامل می شده است. بیشترین مقدار صادرات به عراق به ترتیب کالاهای سیمان پورتلند، لوازم آشپزخانه، رب گوجه فرنگی، کاشی و سرامیک را شامل می شده است. همچنین صادرات رب گوجه فرنگی به امارات به ارزش ۱۸ میلیارد و ۷۸۵ میلیون و ۸۲۵ هزار و ۸۱۲ ریال و وزن یک میلیون و ۲۴۶ هزار و ۶۰۳ در رتبه نخست قرار دارد.

بازارچه پرویز خان

صادرات از این گمرک به کشور عراق بوده است که هندوانه بیشترین ارزش صادراتی را به مقدار ۱۴ میلیون و ۸۳۵ هزار و ۶۵۰ کیلوگرم و ارزش ریالی ۳۷ میلیارد و ۴۷۴ میلیون و ۶۶۱ هزار و ۳۱۹ و ارزش دلاری سه میلیون و ۷۰۷ هزار و ۴۷۶ دلار داشته است و بعد از آن به ترتیب سیب، گوجه فرنگی، سیب زمینی، آجر ساختمان و سیمان پورتلند بوده است.

بازارچه شوشمی

صادرات از این گمرک به کشور عراق بوده است و بیشترین ارزش صادرات را در رتبه نخست لوله و شیلنگ های سخت از جنس پلیمر های اتیلن به ارزش ۵۱ میلیارد و ۴۷۶ میلیون و ۳۴۶ هزار و ۹۲۰ ریال به وزن دو میلیون و ۲۶۰ هزار و ۶۰۰ و در مراحل بعد اقلامی چون کفش، شیرینی، لوله ها، شیلنگ های قابل انعطاف و... بوده است.

پرویز خان

صادرات از این گمرک نیز به کشور عراق بوده است که بیشترین ارزش صادرات را کولر های آبی خانگی به ارزش ۶۰ میلیون و ۶۳ هزار و ۵۴۴ دلار داشته و در رتبه های بعدی انواع بستنی و سایر شربت های یخ زده به ارزش ۴۷ میلیون و ۹۵۵ هزار و ۱۴۶ دلار و بیسکویت به ارزش ۴۴ میلیون و ۸۳۲ هزار و ۱۴۶ دلار بوده است. در سال ۸۹ از این گمرک در حدود ۳۰۰ نوع کالا صادر شده است.

واردات

مهم‌ترین اقلام وارداتی



۱. قراضه و ضایعات آلومینیوم
۲. عینک آفتابی
۳. دور و قاب برای عینک
۴. چمدان و کیف
۵. ماشین‌ها و دستگاه‌های تهویه مطبوع
۶. تریلرها و نیمه تریلرهای تانکر دار

بیشترین واردات (وزنی)

بازارچه شوشمی

۱۴/۰۰۰ تن

وزن واردات



۱۵/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۳۱ میلیون دلار

ارزش واردات



۵۰ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۸۹

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
۱۸,۳۲۹,۳۸۱	۱۸۸,۹۲۹,۲۴۵,۹۵۱	۱۴,۷۸۴,۴۳۵	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
-	-	-	پرویز خان
۲۸,۴۲۹	۲۹۵,۳۷۶,۷۶۴	۹,۳۰۰	خسروی
۵۸,۱۴۷	۶۱۶,۳۰۰,۰۵۳	۴۵,۱۱۰	شیخ صله
۳۱,۸۰۵,۶۷۴	۳۲۶,۴۶۴,۵۱۷,۵۴۲	۶,۵۱۹,۹۱۰	کرمانشاه



بازارچه شوشمی

این گمرک تنها چهار نوع کالا واردات داشته بیشترین سهم را قراضه و ضایعات آلومینیوم به وزن ۱۴ میلیون و ۷۸۳ هزار و ۲۰ کیلوگرم و ارزش دلاری ۱۸ میلیون و ۲۷۴ هزار و ۶۲۳ داشته است و بعد از آن عینک آفتابی، دور و قاب برای عینک و چمدان و کیف کالاهایی بوده‌اند که از این گمرک به کشور وارد شده‌اند.

خسروی

این گمرک تنها دو نوع کالا واردات داشته است که به ترتیب ارزش، ابتدا ماشین‌ها و دستگاه‌های تهویه مطبوع بوده و سپس تریلرها و نیمه تریلرهای تانکر دار برای حمل و نقل کالا بوده است.

سال ۹۰

در سال ۹۰ از گمرکات استان کرمانشاه سه میلیون و ۴۹۱ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۴۴۳ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۳۲ هزار تن کالا به ارزش ۵۴ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



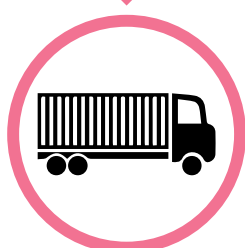
۳/۴۹۱/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات (وزنی)

پرویز خان

۱/۶۶۳/۰۰۰ تن

مهمترین اقلام صادراتی



۱. هندوانه
۲. سیمان پورتلند
۳. سیب زمینی
۴. کفش
۵. لوله و شیلنگ های سخت
۶. بیسکویت
۷. بستنی و شربت
۸. سرامیک
۹. اشیای سر میز و آشپزخانه
۱۰. گوسفند زنده

ارزش صادرات



يك ميليارد و ۴۴۳ ميليون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

پرویز خان

۹۷۶ ميليون دلار

ريز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۰

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۱,۲۵۹,۷۸۹	۱۳,۳۴۷,۷۵۳,۳۱۷	۵,۴۷۵,۰۹۵	بازارچه پرویز خان
۲۹,۶۹۶,۸۸۲	۳۳۰,۹۶۲,۰۳۰,۵۵۴	۲۱,۱۵۰,۴۵۸	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
۹۷۶,۷۶۴,۲۷۲	۱۰,۹۶۴,۹۸۹,۵۴۸,۳۶۴	۱,۶۶۳,۰۵۸,۲۴۵	پرویز خان
۱۰۳,۶۶۴,۱۲۹	۱,۱۶۰,۰۳۸,۳۱۵,۱۹۵	۲۳۷,۴۵۰,۳۰۴	خسروی
۴,۳۸۴	۴۶,۴۲۸,۶۱۳	۳۲,۷۰۰	شیخ صله
۳۳۲,۲۸۲,۶۲۷	۳,۶۷۱,۷۳۳,۱۵۳,۶۳۹	۱,۵۶۴,۴۹۴,۲۷۲	کرمانشاه

خسروی

در این سال از این گمرک به عراق در حدود ۸۲ نوع کالا صادر شده است که رتبه نخست آن کفش به ارزش دلاری ۳۵ میلیون و ۵۴۳ هزار و ۹۹۶ است و در رتبه های بعدی می توان به سیمان پورتلند، لوله و شیلنگ های سخت و گوجه فرنگی اشاره کرد.

شیخ صله

از این گمرک تنها آجر ساختمان از جنس سرامیک صادر شده است.

کرمانشاه

از گمرک کرمانشاه به ۱۷ کشور صادرات انجام شده که بیشترین میزان صادرات به عراق به ارزش ۲۹۷ میلیون و ۴۴۴ هزار و ۸۵۲ دلار و سپس کویت به ارزش ۲۲ میلیون و ۴۶۹ هزار و ۵۶۷ دلار بوده است. دو کالای سیمان پورتلند و اشیای سر میز و آشپزخانه بیشترین ارزش کالاهای صادراتی به عراق را شامل می شده اند و صادرات گوسفند زنده به ارزش ۲۲ میلیون و ۴۲۹ هزار و ۶۰۷ دلار در ابتدای فهرست کوچک کالاهای صادراتی به کویت قرار دارد.

بازارچه پرویز خان

صادرات سال ۹۰ از این گمرک تنها به عراق بوده است و فقط سه کالا در فهرست صادراتی این گمرک وجود دارد آن هم به ترتیب هندوانه به ارزش دلاری یک میلیون و ۱۵۳ هزار و ۴۹۳، سیمان پورتلند سفید به ارزش ۱۰۲ هزار و ۶۶ دلار و سیب زمینی به ارزش چهار هزار و ۲۳۰ دلار

بازارچه شوشمی

از این گمرک به عراق در حدود ۷۶ نوع کالا صادر شده است که بیشترین ارزش صادرات متعلق است به سایر کفش ها با رویه نسجی به ارزش ۱۱۷ میلیارد و ۷۰۵ میلیون و ۳۷۷ هزار و ۶۵۲ ریال و بعد از آن لوله و شیلنگ های سخت از پلیمر های اتیلن است.

پرویز خان

در سال ۹۰ از این گمرک به دو کشور عراق و زیمبابوه صادرات انجام شده که سهم زیمبابوه با دو کالای بیسکویت و سیب زمینی تنها ۵۰ هزار و ۴۷۲ دلار بوده و بیشترین ارزش صادراتی به عراق و انواع بستنی و شربت های یخ زده به ارزش ۸۴ میلیون و ۵۷۳ هزار و ۵۷۶ دلار بوده است.

واردات

مهم ترین اقلام وارداتی



۱. شیلنگ های سخت
۲. قراضه و ضایعات آلومینیوم
۳. آلیاژهای آلومینیوم کار نشده
۴. ماشین و دستگاه های مکانیکی
۵. کیسه های بسته بندی کالا
۶. برنج نیمه سفید شده یا برنج کامل سفید

بیشترین واردات (وزنی)

بازارچه شوشمی

۱۹/۰۰۰ تن

وزن واردات



۳۲/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۲۹ میلیون دلار

ارزش واردات



۵۴ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۰

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۱۳,۱۷۰	۱۴۴,۳۴۳,۷۰۰	۴,۳۹۰	بازارچه پرویز خان
۲۵,۳۰۰,۸۴۴	۲۸۰,۵۷۶,۵۶۱,۵۰۷	۱۹,۴۳۹,۹۵۱	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
-	-	-	پرویز خان
۶,۵۳۶	۶۹,۸۳۴,۱۲۵	۱۴,۷۸۰	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۲۹,۲۱۸,۸۵۵	۳۱۹,۱۴۷,۲۷۳,۸۷۹	۱۲,۷۳۸,۸۳۰	کرمانشاه



بازارچه پرویز خان

در فهرست کالاهای وارداتی از این گمرک تنها یک کالا به چشم می خورد و آن هم لوله و شیلنگ های سخت از پلیمرهای اتیلن است.

بازارچه شوشمی

از این گمرک تنها هفت نوع کالا وارد شده است که بیشترین سهم را قراضه و ضایعات آلومینیوم و آلیاژهای آلومینیوم کار نشده داشته است.

کرمانشاه

از ۱۲ کشور به این گمرک واردات انجام شده که سه کشور نخست به ترتیب ترکیه به ارزش هفت میلیون و ۳۷ هزار و ۲۵۸ دلار، امارات به ارزش هفت میلیون و ۶۲ هزار و ۷۳۲ دلار و ایتالیا به ارزش پنج میلیون و ۶۵۰ هزار و ۷۳۲ دلار هستند. بیشترین ارزش کالاهای وارداتی از ترکیه را ماشین و دستگاه های مکانیکی و کیسه های بسته بندی کالا در برمی گیرد و بیشترین ارزش کالای وارداتی از امارات برنج نیمه سفید شده یا برنج کامل سفید است.

سال ۹۱

در سال ۹۱ از گمرکات استان کرمانشاه چهار میلیون و ۲۱۷ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۳۶۵ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۳۱ هزار تن کالا به ارزش ۵۳ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



تن ۴/۲۱۷/۰۰۰

بیشترین صادرات (وزنی)

پرویز خان

تن ۱/۹۴۵/۰۰۰

مهمترین اقلام صادراتی



۱. خربزه
۲. سیب زمینی
۳. نخود
۴. کفش
۵. لوله و شیلنگ های سخت
۶. شیرینی
۷. سیب
۸. سیمان پورتلند
۹. لوازم خانه داری و پاکیزگی
۱۰. رب گوجه فرنگی

ارزش صادرات



يك ميليارد و ۳۶۵ ميليون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

پرویز خان

۹۲۴ ميليون دلار

ریز آماری صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۱

وزن (کیلوگرم)	ارزش ریالی	ارزش دلاری	
بازارچه پرویز خان	۲,۸۷۹,۳۲۲	۱۵,۶۵۸,۵۷۰,۰۸۰	۱,۲۷۷,۲۰۸
بازارچه شوشمی	۲۹,۴۲۶,۹۵۸	۳۸۷,۱۷۳,۸۰۲,۷۶۴	۲۶,۳۳۲,۷۹۶
پاوه	-	-	-
پرویز خان	۱,۹۴۵,۱۵۳,۵۵۷	۱۴,۱۲۴,۸۰۶,۷۶۲,۶۱۱	۹۲۴,۹۴۴,۵۱۲
خسروی	۹۱۹,۵۷۴,۰۶۲	۲,۱۱۶,۷۳۶,۳۷۸,۹۳۹	۱۴۴,۰۵۲,۰۷۷
شیخ صله	۱,۲۴۱,۲۴۰	۲۳,۸۲۱,۲۴۱,۳۰۰	۱,۹۴۳,۰۰۵
کرمانشاه	۱,۳۴۸,۳۷۴,۱۳۹	۴,۷۳۲,۰۲۷,۲۹۹,۴۵۰	۲۶۷,۳۵۰,۸۶۰

بازارچه پرویز خان

از این گمرک تنها به عراق صادرات داشتیم. سه اقلام ابتدایی این فهرست به ترتیب ارزش صادراتی خربزه به ارزش ۴۱۷ هزار و ۶۳۰ دلار، سیب زمینی ۲۰۴ هزار و ۳۴۰ دلار و نخود ۲۰۳ هزار و ۳۴۰ دلار بوده است.

بازارچه شوشمی

۸۶ نوع کالا از این گمرک صادر شده است که کفش به میزان هشت میلیون و ۵۱۵ هزار و ۴۵۹ دلار بیشترین ارزش را داشته و بعد از آن لوله و شیلنگ های سخت از پلیمر اتیلن و شیرینی در جایگاه های بعدی قرار داشته اند.

پرویز خان

در حدود ۳۰۰ نوع کالا از این گمرک به عراق صادر شده است که رتبه نخست ارزش صادرات را سیب با ارزش ۵۹ میلیون و ۳۱۰ هزار و ۲۶۳ دلار و وزن ۷۴ میلیون و ۴۱۴ هزار و ۳۰۳ کیلوگرم به خود اختصاص داده است. بعد از آن سیمان پورتلند به ارزش ۹۰ میلیون و ۳۲۷ هزار و ۴۳ دلار و بستنی و سایر شربت های یخ زده به ارزش ۸۳ میلیون و ۵۱۸ هزار و ۱۸۹ قرار دارند.

خسروی

در حدود ۷۸ نوع کالا از این گمرک به عراق صادرات انجام شده است که سیمان پورتلند به ارزش ۶۹ میلیون و ۲۲۸ هزار و ۵۰۲ دلار در رتبه نخست قرار دارد.

شیخ صله

از این گمرک به کشور عراق تنها سه نوع کالا صادر شده است که بیشترین ارزش را لوازم خانه داری و پاکیزگی به مبلغ یک میلیون و ۱۰۲ هزار و ۸۸ دلار داشته است.

کرمانشاه

از گمرک کرمانشاه به ۳۷ کشور صادرات انجام شده است که عراق بیشترین سهم صادراتی را به میزان ۲۵۸ میلیون و ۷۰۳ هزار و ۱۹۵ دلار از آن خود کرده است و بعد از آن امارات به ارزش دو میلیون و ۴۴۷ هزار و ۹۶۲ دلار و افغانستان به ارزش یک میلیون و ۶۵ هزار و ۳۶۳ دلار قرار دارند. بیشترین مقدار صادرات به عراق به ترتیب سیمان پورتلند، لوازم خانه داری و پاکیزگی و رب گوجه فرنگی بوده است. همچنین شیر و عصاره شیرین بیان بیشترین مقدار صادرات به ارزش ۹۳۵ هزار و ۵۵۷ به امارات را از آن خود کرده است.

واردات

مهم‌ترین اقلام وارداتی



۱. اسکلت فلزی
۲. کاغذ
۳. قلم
۴. قراضه و ضایعات آلومینیومی
۵. آلیاژهای آلومینیوم کار نشده
۶. ماشین‌های شیرینی‌پزی
۷. نخ پلی‌آمید
۸. برنج نیمه سفید و سفید

بیشترین واردات (وزنی)

بازارچه شوشمی

۱۱/۰۰۰ تن

وزن واردات



۳۱/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۲۹ میلیون دلار

ارزش واردات



۵۳ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۱

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۲۸,۵۰۰	۳۴۹,۴۱۰,۰۰۰	۹,۵۰۰	بازارچه پرویز خان
۱۲,۹۹۷,۴۹۷	۱۵۹,۷۲۹,۴۰۰,۹۷۲	۱۱,۸۸۲,۵۰۱	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
-	-	-	پرویز خان
-	-	-	خسروی
۱۱,۴۳۹,۵۸۱	۱۹۹,۰۳۴,۵۳۸,۳۰۰	۱۰,۳۵۹,۴۲۰	شیخ صله
۲۹,۴۹۵,۱۸۵	۳۹۲,۵۲۸,۷۴۴,۹۰۹	۹,۱۹۹,۵۴۱	کرمانشاه



بازارچه پرویز خان

تنها کالای وارداتی از این گمرک، نشیمن‌های دارای اسکلت فلزی بوده است.

بازارچه شوشمی

از این گمرک از عراق واندونزی واردات انجام شده است که سهم اندکی از واردات اندونزی به ارزش ۲۲ هزار و ۲۳۷ دلار رادو کالای کاغذ و قلم به خود اختصاص داده‌اند. اما هشت نوع کالا از عراق وارد شده‌اند که قراضه و ضایعات آلومینیومی بیشترین ارزش را به مقدار ۱۲ میلیون و ۶۸۹ هزار و ۲۸ دلار به خود اختصاص داده است.

شیخ صله

در بخش واردات هم تنها سه کالا از این گمرک وارد شده است که مقدار قابل توجه آن آلیاژهای آلومینیوم کار نشده به ارزش ۱۱ میلیون و ۱۷۲ هزار و ۱۳۲ دلار بوده است.

کرمانشاه

واردات از ۱۲ کشور در این گمرک انجام شده است که به ترتیب واردات از آلمان، ترکیه و امارات در صدر قرار دارند. بیشترین مقدار واردات از آلمان را ماشین‌های شیرینی‌پزی به خود اختصاص داده است و در صدر فهرست کالاهای وارداتی از ترکیه نخ پلی‌آمید به چشم می‌خورد و بیشترین میزان واردات از امارات در این سال برنج نیمه سفید و سفید بوده است.

سال ۹۲

در سال ۹۲ از گمرکات استان کرمانشاه سه میلیون و ۹۲۸ هزار تن کالا به ارزش ۹۷۲ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۱۳ هزار تن کالا به ارزش ۲۷ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



۳/۹۲۸/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات (وزنی)

کرمانشاه

۱/۸۴۷/۰۰۰ تن

مهم‌ترین اقلام صادراتی



۱. گوجه‌فرنگی
۲. خربزه
۳. قارچ
۴. کفش
۵. لوله و شیلنگ‌های سخت
۶. سیمان پورتلند
۷. مرکبات
۸. لبنیات
۹. پروفیل
۱۰. صیفی‌جات

ارزش صادرات



۹۷۲ میلیون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۵۵۹ میلیون دلار

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۲

وزن (کیلوگرم)	ارزش ریالی	ارزش دلاری	
بازارچه پرویز خان	۲۳,۶۱۸,۰۷۰	۲۳۲,۹۶۸,۳۴۸,۰۵۶	۹,۳۳۱,۵۱۲
بازارچه شوشمی	۱۸,۰۱۱,۶۴۹	۵۵۸,۵۶۴,۵۹۸,۶۴۳	۲۲,۴۳۴,۸۶۲
پاوه	۱۹,۴۰۰	۱,۱۲۲,۲۷۰,۶۹۰	۴۵,۰۵۲
پرویز خان	۱,۲۳۶,۷۰۴,۳۶۰	۷,۱۶۹,۱۸۶,۶۵۳,۵۱۲	۲۸۸,۲۰۳,۴۱۰
خسروی	۸۰۲,۹۹۱,۹۷۸	۲,۳۰۲,۳۷۶,۷۱۳,۸۶۸	۹۲,۶۵۳,۲۳۸
شیخ صله	۹۵,۶۹۲	۵,۴۸۴,۹۹۶,۵۰۸	۲۲۱,۲۹۱
کرمانشاه	۱,۸۴۷,۳۸۷,۶۴۹	۱۳,۹۱۶,۹۱۷,۰۳۷,۵۴۸	۵۵۹,۵۰۸,۳۷۳

بازارچه پرویز خان

از این گمرک در حدود ۳۲ کالا به عراق صادر شده است که بیشترین سهم را گوجه‌فرنگی به ارزش دو میلیون و ۵۱۲ هزار و ۳۶ دلار و وزن هفت میلیون و ۸۴۸ هزار و ۴۰۵ کیلوگرم داشته است و در رتبه‌های بعدی خربزه و قارچ قرار دارند.

بازارچه شوشمی

از این گمرک تنها به عراق صادرات داشته‌ایم که پنج رتبه نخست از نظر ارزش به ترتیب کفش با رویه نسجی - صفحه، ورق یا تیغه یک‌لایه چاپ‌نشده از پلیمرهای اتیلن - صفحه، ورق یا تیغه چندلایه از مواد پلاستیکی چاپ نشده، سایر کفش‌ها با تخت از کتانوچ یا پلاستیک و لوله و شیلنگ‌های سخت از پلیمرهای اتیلن است.

پرویز خان

این گمرک نزدیک ۳۰۰ نوع کالا به عراق صادرات داشته است که سیمان پورتلند در رتبه نخست قرار دارد اما بین ده کالای نخست صادراتی مرکبات، صیفی‌جات و لبنیات بیشترین تعداد را شامل می‌شود.

خسروی

بیشترین ارزش صادراتی به عراق از این گمرک را سیمان پورتلند به مقدار ۴۶ میلیون و ۹۶ هزار و ۵۳۷ دلار داشته است و بعد از آن به ترتیب پروفیل، پیاز و موسیر در فهرست صادراتی قرار دارد. از این گمرک در حدود ۹۴ کالا به عراق صادر شده است.

شیخ صله

در این سال هشت کالا از این گمرک به عراق صادر شده است که بیشترین ارزش را کفش با رویه نسجی به مبلغ ۱۴۸ هزار و ۴۰۰ دلار داشته است.

کرمانشاه

از این گمرک به ۲۹ کشور صادرات انجام شده است که صادرات حداکثری به مبلغ ۵۵۵ میلیون و ۱۷۱ هزار و ۴۹۸ دلار به مقصد عراق بوده است و مقاصد بعدی از نظر ارزش را می‌توان به ترتیب افغانستان و امارات نام برد. بیشترین کالاهای صادراتی به عراق شامل سیمان پورتلند، لوازم خانه‌داری و پاکیزگی، صفحه‌ها و ورقه‌های نازک پلیمرهای اتیلن و گوجه‌فرنگی بوده است.

واردات

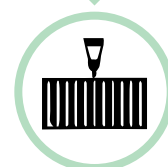
مهم‌ترین اقلام وارداتی



۱. آلایزهای آلومینیوم کار نشده
۲. عینک آفتابی و قاب عینک
۳. مولدهای دارای موتور پیستونی
۴. محصولات سرامیکی ساختمانی



وزن واردات



۱۳/۰۰۰ تن



ارزش واردات



۲۷ میلیون
دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۲

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۸,۵۴۲,۵۳۹	۲۱۳,۳۳۸,۸۸۳,۷۱۲	۸,۶۰۰,۲۸۰	بازارچه پرویز خان
۲۲,۱۴۷	۵۴۹,۱۷۹,۱۵۹	۶۱۳	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
-	-	-	پرویز خان
-	-	-	خسروی
۲,۵۱۲,۴۶۲	۶۲,۲۳۹,۰۸۱,۰۳۶	۲,۴۴۰,۳۲۰	شیخ صله
۱۶,۳۵۸,۸۸۵	۴۰۹,۲۴۴,۳۱۹,۷۰۹	۲,۵۱۲,۴۶۲	کرمانشاه



بازارچه پرویز خان

از این گمرک تنها آلایزهای آلومینیوم کار نشده از عراق وارد شده است.

بازارچه شوشمی

این گمرک تنها از عراق واردات داشته است که میزان قابل توجه و حداکثری آن عینک آفتابی و قاب عینک را شامل می‌شده است.

شیخ صله

تنها آلایزهای آلومینیوم کار نشده از این گمرک وارد شده است.

کرمانشاه

این گمرک از ۱۶ کشور واردات داشته است که ترکیه و چین در صدر قرار دارند. بیشترین میزان واردات از ترکیه از نظر ارزشی را مجموعه مولدهای دارای موتور پیستونی تراکمی - احتراقی در بر می‌گیرد؛ و بیشترین ارزش وارداتی از چین را محصولات سرامیکی ساختمانی به مبلغ یک میلیون و ۳۶ هزار و ۴۰۱ دلار است.

سال ۹۳

در سال ۹۳ از گمرکات استان کرمانشاه چهار میلیون و ۱۰۰ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۶۹ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۴۱ هزار تن کالا به ارزش ۵۸ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



تن ۴/۱۰۰/۰۰۰

بیشترین صادرات
(وزنی)

کرمانشاه

تن ۱/۶۱۳/۰۰۰

مهمترین اقلام صادراتی



۱. گوجه فرنگی
۲. سیب
۳. هندوانه
۴. رب گوجه فرنگی
۵. کفش
۶. سیمان سفید
۷. لوازم خانه داری و پاکیزگی
۸. مجموع اقلام کشاورزی و خوراکی
۹. اوره
۱۰. گوسفند زنده

ارزش صادرات



يك ميليارد و
۶۹ ميليون دلار

بیشترین صادرات
(ارزش دلاری)

پرویز خان

۴۷۲ ميليون
دلار

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۳

وزن (کیلوگرم)	ارزش ریالی	ارزش دلاری	
بازارچه پرویز خان	۸۲,۳۲۶,۳۸۶	۱,۱۵۲,۴۲۶,۳۰۷,۰۰۳	۴۳,۲۷۶,۱۸۲
بازارچه شوشمی	۲۳,۴۱۳,۴۴۷	۳۸۹,۰۲۵,۶۳۷,۷۴۰	۱۴,۵۵۴,۱۳۶
پاوه	۹۰۹,۱۳۹	۱۳,۴۱۹,۲۴۷,۵۹۸	۵۱۲,۲۵۷
پرویز خان	۱,۴۴۳,۱۹۲,۵۸۷	۱۲,۵۶۶,۹۵۲,۰۱۰,۲۹۶	۴۷۲,۸۰۷,۳۲۵
خسروی	۹۳۷,۷۴۵,۱۵۳	۳,۲۳۳,۷۶۱,۲۱۲,۳۷۸	۱۲۱,۳۲۸,۱۰۹
شیخ صله	-	-	-
کرمانشاه	۱,۶۱۳,۳۹۹,۱۶۹	۱۱,۰۸۸,۶۷۹,۵۷۳,۰۵۶	۴۱۶,۷۴۴,۹۸۸

بازارچه پرویز خان

از این گمرک تنها به عراق صادرات داشته ایم و بیشترین میزان صادرات را اقلام خوراکی مانند گوجه فرنگی، سیب، نان، هندوانه، خیار، رب و... شامل می شود.

بازارچه شوشمی

از این بازارچه تنها به عراق صادرات داشته ایم که بیشترین میزان آن از نظر ارزش کفش با رویه نسجی به مبلغ شش میلیون و ۱۷۵ هزار و ۴۵۹ دلار بوده است.

پرویز خان

از گمرک پرویز خان به چهار کشور عراق، افغانستان، ازبکستان و گرجستان صادرات انجام شده است که حداکثر ارزش صادرات به عراق با مبلغ ۴۷۱ میلیون و ۷۲۶ هزار و ۶۹۶ دلار بوده و از این گمرک در حدود ۳۰۰ کالا صادر شده است که از نظر ارزش به ترتیب سیمان سفید، گوجه فرنگی، لوازم خانه داری و پاکیزگی و همچنین سیب به چشم می خورد.

خسروی

از این گمرک به دو کشور عراق و افغانستان صادرات انجام شده است که ۹۵ درصد

ارزش صادراتی به کشور عراق بوده است. در میان کالاهای صادراتی به عراق، در رتبه نخست از نظر ارزش، سیمان سفید قرار دارد اما در رتبه های بعدی و در مجموع اقلام کشاورزی و خوراکی میزان قابل توجهی را به خود اختصاص داده اند و در حدود ۶۲ نوع کالا به عراق صادر شده است.

کرمانشاه

از گمرک کرمانشاه به ۳۷ کشور صادرات انجام شده است که در رتبه نخست عراق با ارزش صادراتی سه میلیارد و ۷۳۷ میلیون و ۳۲۰ هزار و ۸۷۶ دلار قرار دارد و در رتبه های بعدی کویت، افغانستان و امارات دیده می شوند. بیشترین مقادیر صادراتی از نظر ارزش به عراق لوازم خانه داری و پاکیزگی، سیمان سفید، اوره و... بوده است؛ و صادرات به کویت که در جایگاه دوم قرار دارد تنها شامل صادرات گوسفند زنده به ارزش ۲۴ میلیون و ۳۲۱ هزار و ۹۶۱ دلار است.

واردات

مهم‌ترین اقلام وارداتی



۱. آلیاژهای آلومینیوم کار نشده
۲. قراضه و ضایعات آلومینیوم
۳. برنج
۴. ماشین‌آلات و دستگاه‌های تهیه لبنیات

بیشترین واردات (وزنی)

پرویز خان

۲۸/۰۰۰ تن

وزن واردات



۴۱/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

پرویز خان

۳۰ میلیون دلار

ارزش واردات



۵۸ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۳

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۳۰.۷۲۱.۳۷۶	۸۰۷.۰۸۲.۴۱۸.۰۹۲	۲۸.۹۲۶.۴۳۰	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشی
-	-	-	پاوه
-	-	-	پرویز خان
-	-	-	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۲۸.۲۳۰.۰۶۶	۷۵۷.۲۱۸.۷۹۰.۶۷۱	۱۲.۲۰۱.۶۴۳	کرمانشاه



بازارچه پرویز خان

از این گمرک تنها سه نوع کالا وارد شده است که میزان حداکثری آن را آلیاژهای آلومینیوم کار نشده و قراضه و ضایعات آلومینیوم در بر می گیرد.

کرمانشاه

در این گمرک از ۱۸ کشور واردات داشته‌ایم که واردات از هند به ارزش هشت میلیون و ۴۶۲ هزار و ۲۶۱ دلار در رتبه اول قرار دارد و در رتبه‌های بعدی می‌توان به امارات به ارزش شش میلیون و ۱۸۱ هزار و ۱۴۷ دلار و چین به ارزش سه میلیون و ۸۹ هزار و ۳۸۳ دلار اشاره کرد. واردات از هند تنها شامل برنج است و در فهرست کالاهای وارداتی از امارات، ماشین‌آلات و دستگاه‌های تهیه لبنیات و برنج بیشترین میزان از ارزش واردات را به خود اختصاص داده‌اند.

سال ۹۴

در سال ۹۴ از گمرکات استان کرمانشاه سه میلیون و ۹۰۰ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۱۱۱ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۴۸ هزار تن کالا به ارزش ۵۲ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



۳/۹۰۰/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات (وزنی)

کرمانشاه

۱/۷۶۵/۰۰۰ تن

مهمترین اقلام صادراتی



۱. مرکبات
۲. صیفی جات
۳. کفش
۴. سیمان پورتلند
۵. اقلام خوراکی
۶. اوره
۷. سیمان سفید
۸. لوازم خانه داری و پاکیزگی

ارزش صادرات



یک میلیارد و ۱۱۱ میلیون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

پرویز خان

۵۱۴ میلیون دلار

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۴

وزن (کیلوگرم)	ارزش ریالی	ارزش دلاری	
بازارچه پرویز خان	۵۹,۱۲۹,۲۷۷	-	۲۳,۱۲۲,۳۰۰
بازارچه شوشمی	۱۲,۸۹۸,۳۰۰	-	۶,۸۲۹,۳۹۸
پاوه	-	-	-
پرویز خان	۱۰,۸۲,۳۲۴,۴۴۰	۱۵,۲۶۶,۵۷۰,۷۲۰,۳۱۸	۵۱۴,۹۳۴,۵۰۵
خسروی	۱,۰۰۱,۲۵۵,۴۴۳	۳,۸۵۰,۷۸۶,۶۶۵,۳۲۶	۱۲۹,۸۲۶,۳۷۵
شیخ صله	-	-	-
کرمانشاه	۱,۷۶۵,۸۲۸,۸۱۳	۱۲,۹۲۵,۸۹۵,۶۱۴,۴۱۶	۴۳۷,۲۳۸,۹۴۲

بازارچه پرویز خان

تنها کشور مقصد صادراتی این گمرک، عراق بوده است و بیشترین میزان صادرات از نظر ارزش دلاری شامل مرکبات و صیفی جات مانند گوجه فرنگی، هندوانه، خربزه، پیاز و موسیر و ... می شود. این گمرک در حدود ۸۸ نوع کالا صادرات داشته ایم.

بازارچه شوشمی

از این گمرک در حدود ۷۸ نوع از اقلام صادر شده است که قابل توجه ترین کالای صادراتی کفش با رویه نسجی به ارزش دو میلیارد و ۹۰۴ هزار و ۷۵۰ دلار بوده است.

پرویز خان

بیشتر صادرات این گمرک به عراق و ایتالیا انجام شده که بیشترین مقدار صادرات از عراق به میزان ۵۰۹ میلیون و ۷۵۷ هزار و ۸۶۵ دلار بوده است و این میزان بیشتر شامل

مواد خوراکی چون سیب زمینی، گوجه فرنگی، ماست، سیب و ... بوده است.

خسروی

بیشترین مقدار صادرات این گمرک از نظر ارزش در رتبه یک، سیمان پورتلند بوده است اما در مجموع اقلام خوراکی مانند پیاز، موسیر، هندوانه و سیب زمینی بیشترین ارزش را شامل شده اند.

کرمانشاه

از این گمرک به ۳۸ کشور صادرات انجام شده است که از نظر ارزش در رتبه نخست، عراق با ارزش ۳۶۳ میلیون و ۶۴۷ هزار و ۵۶۹ دلار قرار گرفته و بعد از آن کشورهایی چون کویت و قطر قرار دارند. از نظر ارزشی به ترتیب اوره، سیمان سفید و لوازم خانه داری و پاکیزگی در فهرست کالاهای صادراتی به عراق قرار گرفته اند.

واردات

مهم‌ترین اقلام وارداتی



۱. آلایزهای آلومینیوم کار نشده
۲. ورق یا تیغه چندلایه از مواد پلاستیکی
۳. بیل مکانیکی
۴. برنج
۵. قند و شکر تصفیه شده

بیشترین واردات (وزنی)

پرویز خان

۲۶/۰۰۰ تن

وزن واردات



۴۸/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۳۱ میلیون دلار

ارزش واردات



۵۲ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۴

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
۲۰,۵۹۵,۸۶۸	-	۲۱,۴۳۹,۹۹۰	بازارچه پرویز خان
۴,۲۰۰	-	۲,۱۰۰	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
۲۴۵,۰۰۰	-	۸۳,۳۰۵	پرویز خان
-	-	-	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۳۱,۵۴۲,۴۹۳	۹۲۹,۶۰۲,۵۳۳,۱۷۹	۲۶,۵۹۳,۲۴۵	کرمانشاه



بازارچه پرویز خان

تنها کالای وارداتی آلایزهای آلومینیوم کار نشده از عراق بوده است.

بازارچه شوشمی

مبلغ ناچیزی از صفحه، ورق یا تیغه چندلایه از مواد پلاستیکی چاپ نشده از عراق واردات داشته‌ایم.

پرویز خان

بیشترین مقدار واردات از عراق شامل بیل مکانیکی بوده است.

کرمانشاه

از ۱۱ کشور واردات انجام شده که از نظر ارزش دلاری هند در رتبه نخست قرار دارد و بعد از آن اسامی کشورهای چون امارات، پاکستان و ترکیه به چشم می‌خورد. بیشترین میزان کالای وارداتی از هند، برنج، قند و شکر تصفیه شده است.

سال ۹۵

در سال ۹۵ از گمرکات استان کرمانشاه سه میلیون و ۴۹۰ هزار تن کالا به ارزش ۹۲۴ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۱۶ هزار تن کالا به ارزش ۲۷ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



تن ۳/۴۹۰/۰۰۰

بیشترین صادرات (وزنی)

کرمانشاه

تن ۱/۸۷۱/۰۰۰

ارزش صادرات



۹۲۴ میلیون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۵۶۱ میلیون دلار

مهم‌ترین اقلام صادراتی



۱. گوجه‌فرنگی
۲. سیب‌زمینی
۳. هندوانه
۴. پیاز و موسیر
۵. اوره

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۵

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
۳۲۶,۹۶۰,۸۰۰	-	۱,۳۰۳,۸۳۶,۲۲۲	پرویز خان
۳۵,۲۵۰,۵۶۳	-	۳۱۵,۶۱۱,۲۳۸	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۵۶۱,۸۲۹,۵۶۹	-	۱,۸۷۱,۰۲۰,۴۷۰	کرمانشاه



پرویز خان

به ترتیب ارزش صادرات این گمرک به عراق مبلغ ۳۲۱ میلیون و ۳۰۶ هزار و ۵۲۴ دلار و ایتالیا به مبلغ پنج میلیون و ۷۰ دلار بوده و بیشترین ارزش صادرات را گوجه‌فرنگی داشته است.

خسروی

بیشترین میزان و ارزش صادرات را سیب‌زمینی، هندوانه، پیاز و موسیر شامل شده است.

کرمانشاه

از این گمرک به ۴۰ کشور صادرات انجام شده است که بیشترین میزان متعلق به عراق با ارزش ۴۷۴ میلیون و ۹۸۳ هزار و ۴۰۸ دلار بوده و بعد از آن می‌توان از عمان و افغانستان و ترکیه نام برد. بیشترین ارزش صادراتی به عراق اوره را شامل می‌شود.

واردات

مهم‌ترین اقلام وارداتی



۱. آلایزهای آلومینیوم کار نشده
۲. انواع آنتی‌اکسیدان‌ها

بیشترین واردات (وزنی)

پرویز خان

۸/۰۰۰ تن

وزن واردات



۱۶/۰۰۰ تن

بیشترین واردات (ارزش دلاری)

کرمانشاه

۱۵ میلیون
دلار

ارزش واردات



۲۷ میلیون
دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۵

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشی
-	-	-	پاوه
۱۲,۴۴۵,۷۱۸	-	۸,۷۳۹,۴۲۰	پرویز خان
۷۷۵	-	۳,۱۰۰	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۱۵,۵۳۴,۰۰۰	-	۷,۳۰۲,۰۲۷	کرمانشاه



پرویز خان

بیشترین میزان و ارزش واردات از عراق آلایزهای آلومینیوم کار نشده بوده است.

کرمانشاه

در گمرک کرمانشاه از ۱۳ کشور واردات انجام شده است که به ترتیب چین، پاکستان، آلمان و ایتالیا بیشترین میزان ارزشی را شامل شده و بیشترین میزان واردات انواع آنتی‌اکسیدان‌ها از چین بوده است.

سال ۹۶

در سال ۹۶ از گمرکات استان کرمانشاه دو میلیون و ۶۴۶ هزار تن کالا به ارزش ۹۵۱ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۲۰ هزار تن کالا به ارزش ۳۹ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



۲/۶۴۶/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات
(وزنی)

کرمانشاه

۲/۰۱۱/۰۰۰ تن

ارزش صادرات



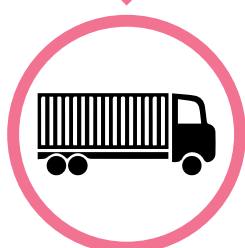
۹۵۱ میلیون
دلار

بیشترین صادرات
(ارزش دلاری)

کرمانشاه

۷۲۰ میلیون
دلار

مهمترین اقلام صادراتی



۱. گوجه فرنگی
۲. سیب زمینی
۳. لوازم خانه داری و آشپزخانه
۴. پروفیل
۵. نورد

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۶

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشی
-	-	-	پاوه
۱۸۵,۲۵۹,۹۱۱	۶,۴۵۶,۷۷۲,۷۷۵,۵۸۶	۴۷۵,۱۱۸,۶۱۳	پرویز خان
۴۶,۴۳۷,۴۰۱	۱,۵۷۷,۳۸۶,۴۴۰,۵۸۱	۱۶۰,۵۰۲,۳۸۷	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۷۲۰,۲۸۸,۴۵۸	۲۴,۶۷۴,۳۸۴,۶۵۷,۴۷۵	۲۰,۱۱۳,۳۱۳,۰۵۲	کرمانشاه



پرویز خان

به سه کشور عراق، افغانستان و ترکیه صادرات انجام شده که بیش از ۹۵ درصد صادرات به ارزش ۱۸۳ میلیون و ۷۴۶ هزار و ۴۹۷ دلار به عراق بوده است که بیشترین ارزش این کالاهای صادراتی را گوجه فرنگی و سیب زمینی تشکیل داده است.

خسروی

صادرات گوجه فرنگی و سیب زمینی بیشترین میزان ارزشی صادرات از این گمرک را در بر گرفته است.

کرمانشاه

به ۳۸ کشور صادرات انجام شده است که قابل توجه ترین آن عراق به مبلغ ۶۷ میلیون و ۷۹۳ هزار و ۱۰۷ دلار و بعد از آن افغانستان به مبلغ ۲۰۲ میلیون و ۷۰ هزار و ۹۹۷ دلار بوده است. بیشترین ارزش کالاهای صادراتی به عراق را لوازم خانه داری و آشپزخانه تشکیل می دهد. بیشترین ارزش صادراتی به افغانستان را پروفیل و نورد شامل می شود.

واردات

مهم ترین اقلام وارداتی



۱. آلیاژهای آلومینیوم
۲. قطعات خودرو و ماشین های کشاورزی



وزن واردات



۲۰/۰۰۰ تن



ارزش واردات



۳۹ میلیون
دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۶			
ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
۱۹,۲۴۹,۰۴۲	-	۱۳,۸۳۷,۹۴۴	پرویز خان
۲,۸۴۶	-	۱۴,۲۳۰	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۱۹,۸۸۳,۱۲۶	-	۶,۸۳۱,۹۷۳	کرمانشاه



پرویز خان

عمده اقلام وارداتی آلیاژهای آلومینیوم از کشور عراق بوده است.

کرمانشاه

از این گمرک از ۱۵ کشور واردات انجام شده است که به ترتیب ارزش واردات می توان از چین، آلمان و امارات نام برد که بیشترین میزان واردات از چین را قطعات خودرو و ماشین های کشاورزی شامل می شود.

سال ۹۷

در سال ۹۷ از گمرکات استان کرمانشاه هفت میلیون و ۶۹۷ هزار تن کالا به ارزش دو میلیارد و ۵۵۵ میلیون دلار صادر شده و در همین بازه زمانی ۱۴ هزار تن کالا به ارزش ۳۳ میلیون دلار وارد شده است.

صادرات

وزن صادرات



۷/۶۹۷/۰۰۰ تن

بیشترین صادرات (وزنی)

خسروی

۳/۹۸۹/۰۰۰ تن

ارزش صادرات



دو میلیارد و ۵۵۵ میلیون دلار

بیشترین صادرات (ارزش دلاری)

خسروی

يك ميليارد و ۳۳ ميليون دلار

مهم‌ترین اقلام صادراتی



۱. گوجه‌فرنگی
۲. هندوانه
۳. خربزه
۴. گاز مایع
۵. سیب‌زمینی
۶. لوازم خانه‌داری و پاکیزگی

ریز آمارهای صادراتی از گمرکات کرمانشاه در سال ۹۷

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشمی
-	-	-	پاوه
۶۲۰,۴۴۳,۱۳۱	۴۳,۰۲۰,۱۷۹,۹۳۳,۶۰۶	۱,۴۵۹,۸۹۳,۰۳۱	پرویز خان
۱,۰۳۳,۸۷۴,۹۶۱	۴۴,۵۱۱,۱۷۰,۹۷۶,۵۴۳	۳,۹۸۹,۰۰۶,۲۱۳	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۹۰۱,۲۸۶,۶۵۵	۵۱,۹۷۴,۲۶۱,۷۳۵,۲۷۱	۲,۲۴۸,۶۵۹,۲۲۹	کرمانشاه



پرویز خان

از این گمرک به عراق، ترکیه و فدراسیون روسیه صادرات انجام شده که حداکثر میزان صادرات به ارزش ۱۲۴ میلیون و ۵۹۰ هزار و ۸۹۲ به عراق بوده است و بیشترین میزان صادرات از نظر ارزش را گوجه‌فرنگی و دیگر خوراکی‌ها مانند هندوانه و خربزه در برمی‌گیرد.

خسروی

به چهار کشور عراق، قطر، امارات و ایتالیا صادرات انجام شده که بیشترین میزان قابل‌توجه‌ترین آن به عراق و بالغ بر مبلغ یک میلیارد و ۳۳ میلیون و ۷۷۴ هزار و ۹۹۳ دلار بوده است و بیشترین ارزش صادراتی به عراق را گاز مایع و بعد از آن گوجه‌فرنگی و سیب‌زمینی در برمی‌گیرد.

کرمانشاه

از این گمرک به ۳۳ کشور صادرات انجام شده که بیشترین میزان ارزشی این صادرات به عراق و به میزان ۳۶۴ میلیون و ۸۲۱ هزار و ۱۵۷ دلار بوده است و بعد از آن افغانستان و ترکیه در رتبه‌های بعدی قرار دارند. بیشترین ارزش صادراتی به عراق را کالاهای لوازم خانه‌داری و پاکیزگی شامل می‌شود.

واردات

مهم ترین اقلام وارداتی



۱. آلایزهای آلومینیوم
۲. اجزا و قطعات خودرو
۳. ماشین آلات کشاورزی
۴. راکتورهای شیمیایی



وزن واردات



۱۴/۰۰۰ تن



ارزش واردات



۳۳ میلیون دلار

ریز آمارهای وارداتی از کمرگات کرمانشاه در سال ۹۷

ارزش دلاری	ارزش ریالی	وزن (کیلوگرم)	
-	-	-	بازارچه پرویز خان
-	-	-	بازارچه شوشی
-	-	-	پاوه
۹,۰۷۱,۴۲۷	۳۷۹,۴۶۲,۳۵۰,۲۹۹	۹,۹۵۳,۶۷۶	پرویز خان
-	-	-	خسروی
-	-	-	شیخ صله
۲۴,۶۶۴,۷۱۵	۱,۰۳۱,۲۱۹,۰۱۸,۵۷۷	۴,۵۰۹,۵۸۵	کرمانشاه



پرویز خان

تنها واردات این گمرک از عراق بوده است و قابل توجه ترین میزان آن واردات آلایزهای آلومینیوم است.

کرمانشاه

از ۹ کشور واردات انجام شده که چین با میزان ۴۱ میلیون و ۱۱۴ هزار و ۹۵۲ دلار بیشترین ارزش را به خود اختصاص داده و بعد از آن ایتالیا و ترکیه. بیشترین میزان واردات از چین اجزا و قطعات خودرو و ماشین آلات کشاورزی بوده است و حداکثر ارزش وارداتی از ایتالیا شامل راکتورهای شیمیایی می شود.

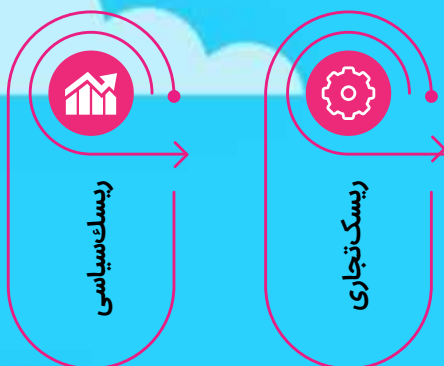


پرونده؛ ریسک

مدیریت حیات

تصویر بندبازی که در ارتفاع پانزده یا بیستمتری از سطح زمین از جان خود مایه گذاشته، ریسک کرده، روی بندی باریک راه می‌رود و تنها با یک چوب بلند تعادل خود را حفظ می‌کند، مهیج‌ترین صحنه‌ای بود که سال‌های دور می‌توانستیم یکشنبه‌شب‌ها از دریچه برنامه دیدنی‌های شبکه دوم سیما ببینیم. تصویری که هیچ گمان نمی‌بردیم روزی خود در میانه‌اش قرار گیریم. آری؛ امروزه نه تنها اشخاص و افراد که سازمان‌ها و نهادهای مختلف هم به‌مثل «هر که بامش بیش، برفش بیشتر» در تعامل و تقابل با ریسک‌های پر تعداد و متعددی قرار دارند که تهدیدی همواره برای‌شان تلقی می‌شود. از بین همه سازمان‌ها، آن‌ها که ریسک‌های‌شان گل‌درشت‌تر از بقیه به چشم می‌آید، فعالان اقتصادی هستند... تنها ابزار موجود هم برای به سلامت گذر کردن از همواره‌های کاری و ادامه حیات، همان ابزار تعادلی است که بندباز با آن زندگی و جان خود را مدیریت می‌کرد؛ این ابزار تعادل را مدیریت ریسک عنوان داده‌اند.

ریسک‌های صادرات



ریسک تجاری چیست؟

شامل ورشکستگی خریدار و عدم پرداخت پول و بدحسابی اومی شود

ریسک سیاسی چیست؟

- جنگ
- تیره‌وتار شدن روابط دو کشور
- اعمال سیاست‌های اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان شود
- اعمال سیاست‌های مربوط به محدودیت‌های ارزی در کشور خریدار
- سلب مالکیت از خریدار بر اثر ملی شدن یا مصادره اموال خریدار

مخاطره

مصنوعات ریزودرشت کنار هم اما هر کدام با عقبه‌ای مجزا و پرزحمت در کانتینرها جای می‌گیرند و کانتینرها هم به‌سان قطعات یک جورچین، عرصه کشتی پهن‌بیکر را پر می‌کنند تا راهی بازارهای جهانی شوند و شاید مایه رونق تولید در اتریش یا چاشنی غذا شود در ژاپن؛ اما سوارشدن به این کشتی‌های قاره‌پیما پایان کار نیست و آغاز دغدغه‌های صادرکننده است. این دغدغه، ریسک صادرات نام دارد که برای کنترل آن را مدیریت می‌کنند و در میانه راه این مدیریت، صندوق ضمانت صادرات همراه تجار است.

۷

گروه ریسک‌پذیر

کشورهای دنیا از نظر ریسک‌پذیری به هفت گروه تقسیم می‌شوند؛ هرچقدر از کشورهای گروه یک به سمت گروه هفت حرکت کنیم ریسک کشورها و طبعاً ریسک صادرات بیشتر می‌شود

۷

بیشترین ریسک
ونزوئلا، سوریه،
عراق، افغانستان،
تاجیکستان

۶

بیشترین ریسک
آرژانتین، گرجستان،
نیجریه، ترکمنستان

۵

بیشترین ریسک
ویتنام، تونس،
برزیل

۴

بیشترین ریسک
ترکیه، آفریقای
جنوبی، روسیه،
کرواسی

۳

بیشترین ریسک
کاستاریکا، هند،
فیل‌بیین، اروگوئه

۲

بیشترین ریسک
عربستان، امارات،
مالزی، چین

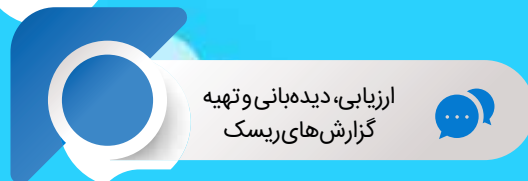
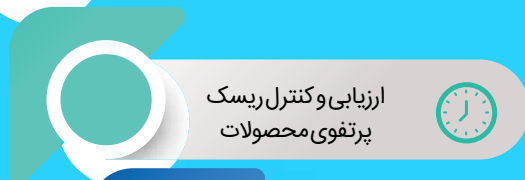
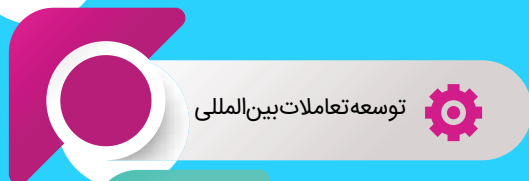
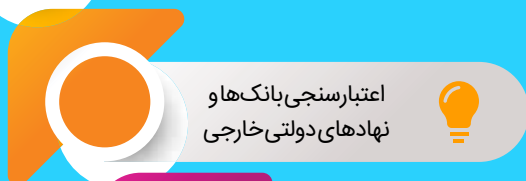
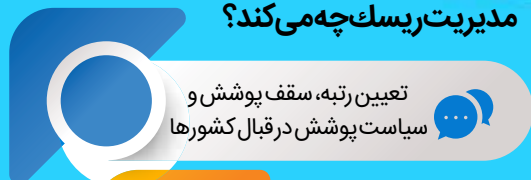
۱

کمترین ریسک
سنگاپور، تایوان

ریسک‌بازارهای
صادراتی ایران



مدیریت ریسک چه می‌کند؟



۲۰۰/۰۰۰

هزار یورو

سقف اعتباری صندوق ضمانت صادرات برای بیمه صادرات



گفت‌وگو با مدیر صدور ضمانت‌نامه‌های صندوق ضمانت صادرات ایران

تحریم‌های بانکی ریسک صادرات را افزایش می‌دهد

در بازار امروز اغلب شرکت‌ها حتی با داشتن موقعیتی پایدار در بازار داخلی، باز هم به جهانی شدن اهمیت می‌دهند. اگر شرکت تولیدی بخواهد خود را به همان بازاری که در آن مشغول فعالیت است محدود کند این اجازه و آزادی عمل را به مشتریان خود داده است تا به سایر رقیبان او روی آورند. در عمل؛ این شرکت با پرهیز از خطرهای صادرات، بقای خود را در بازار داخلی به خطر انداخته است. حضور در بازار داخلی به ظاهر کم‌ریسک‌تر و ایمن‌تر از پیوستن به بازار جهانی است اما امروزه صادرات موفق یکی از شاخص‌های مهم در توسعه اقتصادی محسوب می‌شود.

صندوق ضمانت صادرات ایران با هدف کاهش ریسک صادرات و کمک به توسعه اقتصادی کشور، تجار و صادرکنندگان را با ارائه خدمات، تا حدی در مقابل ریسک‌های صادراتی محافظت می‌کند. در ادامه گفت‌وگوی ما با لیلا محمدخانی مدیر صدور ضمانت‌نامه‌های صندوق ضمانت صادرات ایران را در همین زمینه می‌خوانید.

خریدار خارجی است. ضمانت‌نامه‌های اعتباری صندوق ضمانت صادرات ایران در دو گروه کلی اعتباری (ارزی و ریالی) و اعتباری تولیدی (ارزی و ریالی) به‌منظور کمک به تامین مالی سرمایه در گردش مورد نیاز صادرکنندگان (بازرگانان و تولیدکنندگان صادرکننده)

خدمت ارائه‌شده در سررسید مقرر، ناتوانی مالی خریدار خارجی به دلیل ورشکستگی و خودداری از پذیرش کالا و خدمت صادر شده و ریسک‌های سیاسی مثل جنگ و محدودیت‌های وارداتی و ارزی در کشور خریدار، سلب مالکیت از خریدار و دیگر عواملی که خارج از اراده صادرکننده و

■ ابتدا درباره ریسک صادرات و خدمات‌تان در صندوق ضمانت صادرات بفرمایید.

ریسک‌های پیش روی صادرکنندگان و فروش اعتباری محصولات آن‌ها اعم از کالا و خدمات عبارت‌اند از ریسک‌های تجاری مانند عدم پرداخت وجه کالا یا

۹۹

حجم اصلی صادرات غیرنفتی و صادرات تحت پوشش صندوق ضمانت صادرات به کشورهای پرریسک مانند عراق و افغانستان است

۶۶

طراحی و به‌عنوان وثیقه مناسب درخواستی بانک‌ها یا تولیدکننده‌هایی که به ترتیب تسهیلات و مواد اولیه مورد نیاز صادرکننده را در اختیارش قرار می‌دهند، عمل می‌کند.

حسب مصوبه سال ۱۳۹۱ شورای پول و اعتبار، ضمانت‌نامه‌های اعتباری صادر شده توسط صندوق ضمانت صادرات ایران، از جمله وثایق قابل قبول سیستم بانکی برای اعطای تسهیلات صادراتی بوده و در صورت ارائه ضمانت‌نامه صندوق، نرخ سود تسهیلات ریالی تا ۲ درصد و تسهیلات ارزی تا یک درصد قابل کاهش خواهد بود.

■ آیا در سال‌های اخیر و به‌ویژه با به وجود تحریم‌ها، نوسان‌های بازار صادرات و ریسک‌های صادراتی بیشتر شده است؟

بله همین‌طور است. اگرچه ناتوانی صادرکنندگان در بازپرداخت تسهیلات دریافتی و به‌عبارت دیگر ایفای به‌موقع تعهد می‌تواند ناشی از نداشتن برنامه‌ریزی مناسب در انجام فعالیت‌های تجاری در هردو بخش داخلی و خارجی باشد، اما تجربه سنوات اخیر بیانگر تاثیر تحریم‌های اعمال شده به‌ویژه تحریم‌های سیستم بانکی در نقل و انتقال وجوه کالا و خدمات صادراتی و به‌تبع آن بالا رفتن ریسک فعالیت اعتباری صادرکنندگان و همچنین حجم خسارات وارده به صندوق است. نکته قابل توجه، حجم بالای صادرات غیرنفتی و صادرات تحت پوشش این صندوق به کشورهای پرریسک مانند عراق، افغانستان و... است.

■ معیارهای تان برای ضمانت صادرکنندگان چیست؟

اعتبارسنجی صادرکنندگان (اشخاص حقیقی و حقوقی) در صندوق همانند روش‌های ارزیابی اعتباری مورد عمل سایر موسسات مالی و اعتباری، ملاک اعطا یا عدم اعطای تسهیلات (اعتبار) و تعیین سقف اعتباری و نوع وثایق درخواستی بوده و شاخص‌های اصلی مورد استفاده در اعتبارسنجی شامل شخصیت و صلاحیت عمومی متقاضی (دانش و تجربه مدیران شرکت‌ها)، وضعیت مالی (مبتنی بر صورت‌های مالی حسابرسی شده و اظهارنامه‌های مالیاتی)، سابقه فعالیت صادراتی (پروانه‌های گمرکی) و عملکرد و سوابق متقاضی نزد صندوق و سایر موسسات مالی و اعتباری (نحوه ایفای تعهدات) است.

ذکر این نکته لازم است که چنانچه متقاضی در ابتدای فعالیت صادراتی قرار داشته باشد به این معنا که تاکنون تجربه انجام صادرات را نداشته باشد، صندوق با توجه به فلسفه حمایتی خود و البته با در نظر گرفتن رعایت کفایت سرمایه و مدیریت پرتفوی، خدمات حمایتی را نیز در بخش ضمانت‌نامه به‌ویژه در مقایسه با خدمات قابل ارائه سیستم بانکی، ارائه می‌کند.

■ در صحبت‌های تان اشاره کردید صادرکنندگان کشورمان معمولاً به کشورهای پرریسک صادرات دارند. این موضوع کار شما را با چالش مواجه نمی‌کند؟

بخش عمده صادرات تحت پوشش صندوق ضمانت صادرات ایران مربوط به

صدور کالا و خدمات فنی و مهندسی به کشورهای پرریسک و به علت ناشناخته بودن خریداران خارجی در این کشورها و نبود اطلاعات کافی از وضعیت اعتباری خریداران خارجی است. صادرات سنتی کشور مثل پسته، زعفران و فرش به کشورهای اروپایی و با ریسک پایین به دلیل شناخت کامل از خریدار خارجی یا داشتن دفتر و نمایندگی در کشورهای یادشده، به‌طورکلی بدون دریافت پوشش بیمه‌ای از صندوق انجام می‌شود که شاید این امر به نحوی امکان حمایت بیشتر صندوق از صادرکنندگان نوپا را فراهم می‌کند. از جمله برنامه‌های سال جاری صندوق نیز افزایش سطح خدمات برای صادرات به ۱۵ کشور همسایه است.

■ بین این ۱۵ کشور تحمل ریسک کدام کشور بر اساس مطالعات کم است؟

بر اساس رتبه‌بندی انجام شده برای ریسک هریک از کشورها از جمله ۱۵ کشور هدف فعلی جمهوری اسلامی ایران، تقریباً نیمی از کشورهای یادشده در گروه‌های پرریسک ۶ و ۷ و مابقی در گروه‌های با ریسک متوسط و کم قرار دارند. بدیهی است بر اساس رتبه‌بندی‌های جهانی، کشورها به هفت گروه تقسیم می‌شوند و هرچه گروه ریسک کشوری بالا باشد به معنای احتمال قصور بیشتر و مواجهه بیشتر صندوق با بروز خسارت خواهد بود، البته همکاران ما در مدیریت ریسک در کنار رتبه‌بندی جهانی، نسبت به بومی‌سازی الگوی یادشده و منطبق با واقعیت‌های اقتصادی و فارغ از نگاه‌های صرفاً سیاسی اقدام کرده‌اند.



که تامین مالی بانک‌های ایرانی را برای صادرکنندگان تسهیل می‌کند. در بخش دوم بیمه‌نامه‌هایی صادر می‌شوند که مطالبات صادرکنندگان ایرانی از طرف معامله خارجی را پوشش می‌دهد. به این معنا که همواره ممکن است صادرکنندگان این بیمه و واهمه را داشته باشند که طرف معامله خارجی در پرداخت پول آن‌ها قصور کند. این یکی از ریسک‌های بزرگ در صادرات است و صندوق ضمانت در این مرحله به کمک صادرکننده می‌آید.

به‌صورت کلی ما با دو دسته ریسک در صادرات مواجه هستیم؛ ریسک‌های تجاری و سیاسی. ریسک‌های تجاری شامل ورشکستی خریدار و عدم پرداخت پول و بدحسابی او می‌شود. علاوه بر این ممکن است کالایی به مقصد برسد و خریدار از قبول آن به هر دلیلی امتناع کند. ریسک‌های سیاسی هم شامل رخدادهایی مانند جنگ، تیره‌وتار شدن روابط دو کشور، اعمال سیاست‌های اقتصادی که موجب مسدود شدن مطالبات صادرکنندگان شود، اعمال سیاست‌های مربوط به محدودیت‌های ارزی در کشور خریدار و سلب مالکیت از او بر اثر ملی شدن یا مصادره اموالش می‌شود. صادرکنندگان همواره ممکن است با این ریسک‌ها مواجه شوند و بر اساس بیمه‌نامه‌ای که صندوق برای آن‌ها صادر می‌کند آن‌ها تحت پوشش ما هستند تا اگر هر کدام از این موارد رخ داد بتوانند خسارت دریافت کرده و به فعالیت اقتصادی خود ادامه دهند.

■ شناخت خریداران و اعتبارسنجی آن‌ها می‌تواند به کاهش ریسک صادرات کمک کند؟

قطعاً همین‌طور است. پیش از صدور بیمه‌نامه ما باید خریدار را بشناسیم و از جایگاه اعتباری او مطلع شویم. چراکه صندوق ضمانت صادرات درواقع ضامن خریدار شده و به صادرکننده این اطمینان را می‌دهد که اگر خریدار وجهی پرداخت نکرد می‌تواند آن پول را از صندوق دریافت کند. پس ما باید حتماً شخص حقیقی یا حقوقی را که ضامنش شده‌ایم را بشناسیم. برای این کار موسسات معتبر اعتبارسنجی بین‌المللی وجود دارند که ما با آن‌ها قرارداد



مدیر صدور بیمه‌نامه کوتاه‌مدت صندوق ضمانت صادرات ایران:

عمده صادرات مان به کشور های پرریسک است

از عواملی که همواره موجبات نگرانی صادرکننده را فراهم می‌آورد، وجود ریسک‌های سیاسی و تجاری در روند صادرات است، چراکه تحقق هر یک از این ریسک‌ها موجب عدم وصول وجه کالا و خدمات صادره از سوی آن‌ها می‌شود. عدم وصول به‌موقع مطالبات از خریداران خارجی در اغلب اوقات صادرکننده را در تنگنای مالی قرار داده و در نتیجه سبب ناتوانی در ایفای تعهدات مالی او به اعتباردهندگان داخلی و گاهی اوقات منجر به ورشکستگی می‌شود...؛ فعالیت صندوق ضمانت صادرات، پوشش همین نگرانی‌هاست. با ابوالقاسم عاشری، مدیر صدور بیمه‌نامه کوتاه‌مدت صندوق ضمانت صادرات ایران به گفت‌وگو نشستیم، بخوانید:

صادرکنندگان و به‌طورکلی صادرات غیرنفتی کشور است. در این صندوق به‌صورت عام دو فعالیت مهم انجام می‌شود. فعالیت اول به مرحله پیش از انجام صادرات و دومین فعالیت به مرحله بعد از صادرات مربوط می‌شود. در بخش اول ضمانت‌نامه‌هایی صادر می‌شوند

■ خدمات کلی صندوق ضمانت صادرات و بخشی که شما در آن فعالیت دارید یعنی صدور بیمه‌نامه در این سازمان چیست؟
صندوق ضمانت صادرات ایران به‌عنوان زیرمجموعه وزارت صمت فعالیت می‌کند و هدف این سازمان، حمایت از

”

صندوق ضمانت**صادرات****ایران به عنوان****زیرمجموعه****وزارت صمت****فعالیت می کند****و هدف این****سازمان، حمایت****از صادرکننده****و به طور کلی****صادرات غیرنفتی****کشور است**

“

داریم. وقتی صادرکننده نام و مشخصات خریدار را در اختیار ما گذاشت، گزارش اعتباری آن‌ها را از این موسسات خریداری کرده و شروع به تجزیه و تحلیل می‌کنیم. سابقه پرداخت‌ها، وضعیت و گردش مالی در سال‌های گذشته، حضور یا عدم حضور در دادگاه برای معاملات تجاری خود و ... مسائلی هستند که ما روی آن‌ها تمرکز کرده و خریدار را بر اساس الگوهای اعتبارسنجی که در صندوق ضمانت صادرات موجود است آنالیز می‌کنیم و در نهایت به رتبه‌ای رسیده و بر اساس آن سقف اعتباری برای پوشش بیمه‌ای تعیین می‌کنیم.

■ سقف اعتباری کلی صندوق ضمانت صادرات چه مبلغی است؟

سقف اعتباری این صندوق ۲۰۰ هزار یورو است و ما بیش از این مبلغ را ضمانت نمی‌کنیم. البته وقتی بیمه‌نامه صادر می‌شود دارای بندها و شروطی است که اگر از طرف صادرکننده رعایت نشود ممکن است فرد یا شرکت در صورت ضرر و زیان به وجهی دست پیدا نکنند. درواقع تمام مسئولیتی که ما در قبال صادرکننده داریم منوط به اجرا شدن تعهدات بیمه‌نامه‌ای و بندهای قراردادهایی است که با خریداران امضا کرده‌اند. برای مثال ممکن است صادرکننده کالایی را صادر کرده باشد که مشخصاتش (کمیت یا کیفیت) با آنچه در قرارداد نوشته شده مطابقت نداشته باشد و بین طرفین معامله مناقشه اتفاق بیفتد، در این صورت حتی اگر خسارتی حادث شده باشد صندوق مبلغی را پرداخت نخواهد کرد و طرفین باید اختلاف خود را در مراجع حل اختلافی که در قراردادشان پیش‌بینی شده است حل کنند.

■ برای صادرکنندگان توصیه‌ای بر اساس ریسک کشورها دارید؟

هر کشوری در جهان دارای درجه‌ای از ریسک است. کشورهای دنیا از نظر ریسک‌پذیری به هفت گروه تقسیم می‌شوند. هرچقدر از کشورهای گروه یک به سمت گروه هفت حرکت کنیم ریسک کشورها و طبعاً ریسک صادرات بیشتر می‌شود. وقتی صادرکننده کشوری را برای صادرات کالایش معرفی می‌کند ما ابتدا به این نکته توجه می‌کنیم آن کشور در کدام رتبه‌بندی از ریسک قرار می‌گیرد.

برای مثال ترکیه در تقسیم‌بندی جهانی در گروه ریسک ۴، روسیه در گروه ریسک ۳ و امارات متحده عربی در گروه ریسک ۲ قرار دارند. وقتی بیمه‌نامه صادر می‌شود از صادرکنندگان حق بیمه دریافت می‌شود و هرچقدر درجه ریسک یک کشور بالاتر باشد مبلغ حق بیمه‌ای که هیئت‌وزیران برای صندوق مشخص کرده‌اند بالاتر می‌رود. البته بین کشورهایی که به آن‌ها صادرات داریم عراق و افغانستان مستثنا هستند و حق بیمه‌ای جداگانه و بر اساس نرخ ترجیحی دارند.

■ در سال‌های اخیر چه اتفاقاتی سیاسی‌ای رخ داده که ریسک صادرات را بالاتر یا پایین‌تر آورده باشد؟

جنگ و ناآرامی مهم‌ترین دلیل ریسک سیاسی در صادرات است. البته در برخی موارد ممکن است روابط سیاسی مخدوش شود و این موضوع بر صادرات سایه اندازد. برای مثال روابط ایران با کشورهای حاشیه خلیج فارس نوساناتی داشته یا قطع شده است. در چنین مواردی به دلیل نبود روابط دیپلماتیک، ریسک صادرات بالا می‌رود یا صادرات کلاً متوقف می‌شود. جنگ‌های خارجی و داخلی نیز در برخی از کشورهای همسایه وجود داشته یا دارد که این موضوع نیز بر افزایش ریسک صادرات تاثیر می‌گذارد.

■ تحریم‌ها چه تاثیری بر ریسک صادرات داشته است؟

در شرایط فعلی صادرکنندگان نمی‌توانند به راحتی پول خود را دریافت کنند و دچار مشکل می‌شوند. حتی مجبور می‌شوند از طریق صرافی‌ها یا طرق دیگر به پول برسند که هزینه‌های کار را بالا برده و سود را کاهش می‌دهد. از سوی دیگر صادرات کالای نیز مشکل شده و صادرکننده ناچار می‌شود با توسل به واسطه‌ها و شرکت‌های ثالث کارهای صادراتی خود را انجام دهد که باز هم هزینه صادرات را افزایش می‌دهد.

■ تحمل ریسک بهترین کشورها بر اساس مطالعات ریسک صادرات کدام است؟

در بین ۱۵ کشور همسایه، کشورهای

حاشیه خلیج فارس و به‌ویژه کشور امارات متحده عربی که بیشتر صادرات ما به سایر کشورها نیز از طریق این کشور انجام می‌شود دارای کمترین ریسک هستند. امارات در رتبه‌بندی ریسک صادرات در رتبه ۲ قرار دارد. از بین کشورهای غیر همسایه نیز کشور چین در گروه ریسک ۲ و هند در گروه ریسک ۳ از جمله کم‌ریسک‌ترین کشورهایی هستند که با آن‌ها مبادله تجاری داریم. کشورهای عراق و افغانستان هم پریسک‌ترین این کشورها هستند و در گروه ریسک ۷ قرار می‌گیرند اما برای حق بیمه‌های شان نرخ‌های ترجیحی مشخص شده و بسیاری از صادرکنندگان کالا و خدمات توجه ویژه‌ای به این دو کشور همسایه دارند. بخشی از صادراتمان نیز به ترکیه و روسیه است که این کشورها نیز به ترتیب در گروه ریسک ۳ و ۴ قرار می‌گیرند.

■ بالاترین آمار صادرات استان کرمانشاه به کشور عراق است که ریسک بالایی دارد. آیا راهکاری برای کاهش ریسک صادرات به این کشور وجود دارد؟

اعتبارسنجی از خریدار خارجی بهترین راه برای کاهش ریسک است اما متأسفانه این عملکرد در مورد کشور عراق با توجه به این که تجارت عراقی بیشتر برحسب اعتبار شخصی خود کار می‌کنند سخت است. به این دلیل ما معمولاً با شرکت‌ها سروکار نداریم که بتوانیم اطلاعات مالی و حساب‌های آن‌ها را مبنا قرار دهیم و این کارمان را دشوار می‌کند؛ اما چون این کشور همسایه ما است و استان‌های غربی‌مان مانند کرمانشاه بیشترین صادرات را به این کشور دارند، راهکارهایی را در نظر گرفته‌ایم تا تجارت کمترین آسیب را ببینند. اول این که حق بیمه این کشور را به جای گروه ۷ در گروه ریسک ۲ در نظر گرفته‌ایم؛ یعنی حق بیمه این کشور با حق بیمه کشور امارات که در گروه ریسک ۲ قرار دارد تقریباً یکسان است. علاوه بر این در اعتبارسنجی‌مان برای عراق و افغانستان الگوی ویژه‌ای را در نظر گرفتیم تا صادرات به این کشورها سهل‌تر باشد و کمکی باشد به توسعه و رونق تجارت بین دو کشور.

“



مدیریت ریسک صندوق ضمانت صادرات ایران

همراه امن

شرکت تولیدی صادرکننده کسب منابع بیشتر و متنوع‌تر خدمات و تولیدات را به همراه داشته باشد؛ حتی ممکن است آن خدمات در سایر بازارها ارزان‌تر و آسان‌تر از بازارهای داخلی ارائه شود؛ اما تجارت بین‌المللی همواره توأم با انواع مختلفی از ریسک‌های سیاسی و تجاری است که فعالیت‌های صادراتی شرکت‌ها را با مخاطراتی جدی مواجه خواهند ساخت. به عنوان نمونه بحران اقتصادی و مالی جهانی در سال ۲۰۰۸، فعالیت‌های تجاری بسیاری از شرکت‌های دنیا را تحت تأثیر قرار داده و موجبات ورشکستگی آن‌ها را فراهم آورد. این امر، منجر به آگاه‌سازی موسسات مالی و هدایت آن‌ها به سمت بازنگری الگوهای ارزیابی ریسک و توجه بیشتر به رویکرد مدیریت ریسک صادرات شد. مدیریت ریسک سازمان صندوق ضمانت صادرات ایران طی سال‌های اخیر، مدل‌های ارزیابی ریسک کشورها، خریداران خارجی، بانک‌ها و ... را

فروش شرکت تولیدی تنوع ایجاد کرده؛ آسیب‌های ناشی از کاهش تقاضا در بازار داخلی را کاهش داده؛ چرخه عمر محصولات را طولانی کرده؛ ظرفیت‌های خالی تولید را به کار گرفته، هزینه‌های تولید را کاهش داده و در نهایت قیمت‌ها را پایین آورد.

صادرات می‌تواند دایره ارتباطات را گسترده‌تر کرده و با به وجود آوردن بازار رقابتی، درک پایدارتر و بهتری از بازارهای جهانی و فرهنگ‌های آن‌ها ایجاد کند. هنگامی که شرکتی پا را از محدوده جغرافیای خود فراتر می‌گذارد دستاوردهای بیشتری برای خود کسب خواهد کرد. صادرات می‌تواند برای یک

در دنیای کسب‌وکار ایران بسیاری از تولیدکنندگان هستند که یا دست به صادرات نمی‌زنند یا میزان صادرات‌شان متناسب با توان و ظرفیت تولیدی‌شان نیست. گفته می‌شود صادرات بیش از آن که بخواهد به سود صادرکننده باشد، برای کشور مزیت دارد. اقتصاددانان افزایش صادرات را موجب فرصت‌های جدید شغلی، رونق و رشد اقتصادی، ایجاد درآمد مالیاتی و بهبود تراز پرداخت‌های خارجی می‌دانند. می‌توان از افزایش نقدینگی به عنوان مهم‌ترین فایده صادرات برای شخص صادرکننده نام برد. صادرات می‌تواند به افزایش درآمد حاصل از فروش کمک کرده؛ در بازارهای

خود، سیستم‌ها و روش‌های جدیدی را به کار می‌گیرند. به‌طور کلی، مدیریت پرتفوی، ابزار مهمی برای درک بهتر وضعیت موجود ریسک و متعادل‌سازی آن، با استفاده از مدل‌های آماری است که منجر به سیاست‌گذاری درمورد توزیع ریسک می‌شود. از این‌رو محاسبه تعهدات موزون‌شده با ریسک، احتمال قصور، زیان حاصل از نکول و ارزش در معرض نکول برای پرتفوی صندوق، به‌منظور تدوین معیارهای سبد بهینه پوشش، از جمله مهم‌ترین وظایف مدیریت پرتفوی است که با توجه به محدودیت سرمایه صندوق، بر میزان اهمیت آن افزوده می‌شود.

■ فعالیت‌های بین‌المللی

فعالیت‌های بین‌المللی صندوق از دو جنبه حائز اهمیت است: اول آنکه این تعاملات بین‌المللی می‌تواند منجر به ارائه خدمات بهتر به صادرکنندگان از طریق ارتباط با اتحادیه‌ها، بانک‌های خارجی، نهادها و شرکت‌های خارجی شده و از سوی دیگر، دسترسی به روزآمدترین اطلاعات تخصصی در حوزه ریسک و بیمه اعتبار صادراتی به‌واسطه این ارتباطات، تضمین می‌شود.

که صندوق بر اساس درخواست و نیاز صادرکنندگان ایرانی، فهرست بانک‌های موردقبول خود به همراه سقف و دوره اعتبار هر یک از آن‌ها را در مناطق مختلف جهان ارائه می‌کند.

■ ارزیابی، دیده‌بانی و تهیه گزارش‌های ریسک بخش‌های مختلف اقتصادی و ریسک‌های منطقه‌ای

بخش مدیریت ریسک بر مبنای اطلاعات ارائه‌شده توسط سایر نهادهای مرتبط داخلی و خارجی، به‌صورت دوره‌ای، اقدام به تهیه گزارش ریسک کشورها، ماهنامه ریسک کشوری، گزارش‌های تحلیلی در حوزه صنایع مختلف و چشم‌انداز اقتصادی ایران و جهان می‌کند که نقش بسزایی در تصمیم‌گیری‌های اعتباری ایفا می‌کنند.

■ ارزیابی و کنترل ریسک پرتفوی محصولات صندوق

امروزه، موسسات اعتبار صادراتی توجه ویژه‌ای به موضوع مدیریت پرتفوی نشان می‌دهند و به‌منظور ارتقای کارایی و اثربخشی آن و نیز توزیع متعادل ریسک‌های موجود در سبد محصولات

بر مبنای آخرین دستاوردهای علمی ارتقا بخشیده و ماحصل آن را به‌صورت رتبه، سقف اعتبار و سیاست پوشش در اختیار صادرکنندگان ایرانی قرار می‌دهد.

در عین حال با توجه به الگوی Exim bank که در برخی کشورها به موفقیت‌های بیشتری منجر شده است، ناهم‌انگهی نسبی بین صندوق ضمانت و شبکه بانکی در ایران مشهود است. بر همین اساس است که پیشنهاد ادغام بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات از سوی برخی کارشناسان مطرح می‌شود. پیشنهادی که البته منتقدانی جدی در بین صادرکنندگان نیز دارد. اهم فعالیت‌های مدیریت ریسک عبارت‌اند از:

■ تعیین رتبه، سقف پوشش و سیاست پوشش صندوق در قبال کشورها

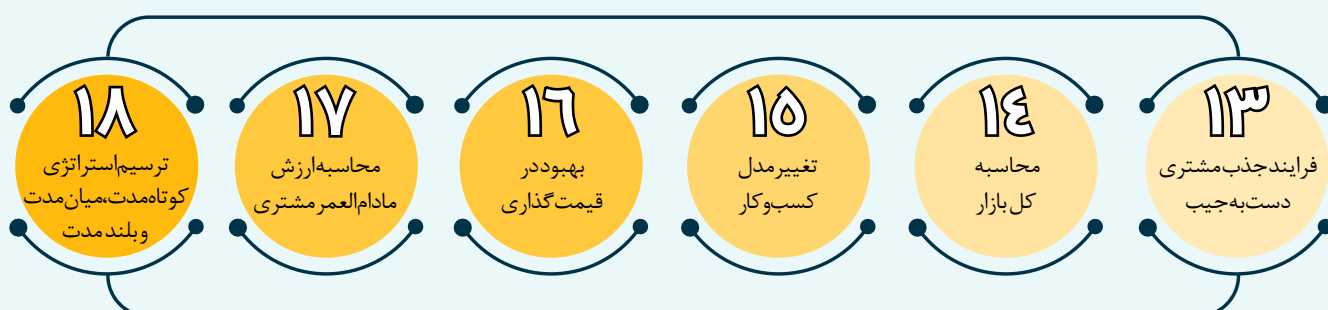
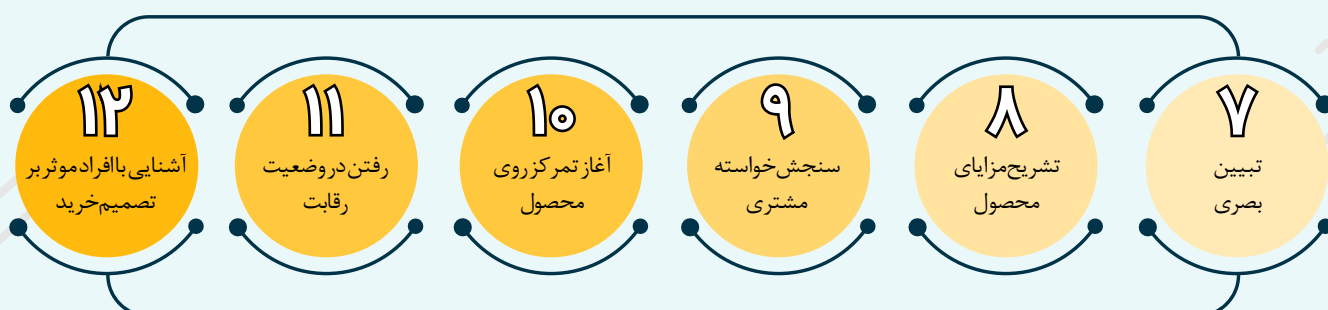
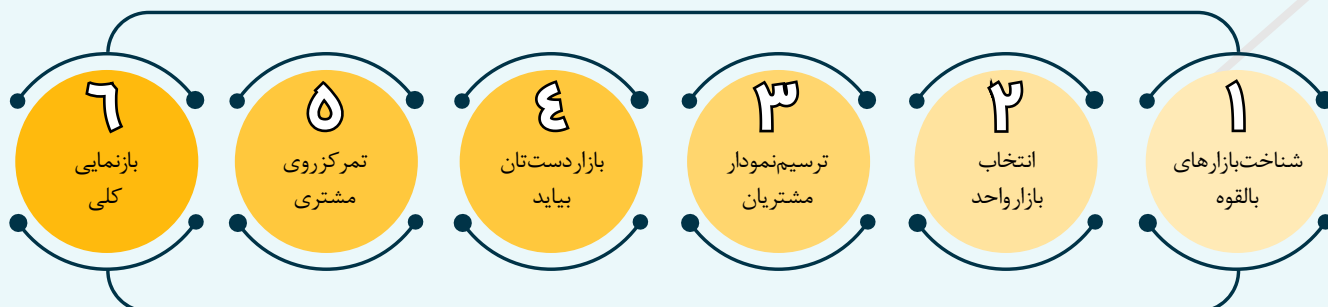
یکی از اقدام‌های مهم در مدیریت ریسک ارزیابی ریسک کشورهای جهان با عنایت به شاخص‌های اقتصادی و سیاسی و مدل‌های آماری طراحی‌شده در صندوق است. به این ترتیب، علاوه بر رتبه ریسک کشور، توانایی کشورها در بازپرداخت اصل و فرع بدهی‌های خارجی آن‌ها مشخص می‌شود. همچنین این بخش، رصد منظم وضعیت اقتصادی و سیاسی کشورها و پیگیری مداوم تحولات آن‌ها و نحوه عمل سایر موسسات بیمه اعتبار صادراتی دنیا در مورد کشورها را بر عهده داشته و نهایتاً سیاست پوشش صندوق را با استفاده از شاخص‌هایی مانند میزان کل تجارت با جمهوری اسلامی ایران، سهم کشور در صندوق بین‌المللی پول، کل بدهی‌های خارجی، کل تجارت با دنیا و ... در قبال حدود ۲۰۰ کشور پیشنهاد می‌کند.

■ اعتبارسنجی بانک‌ها و نهادهای دولتی خارجی

تعیین رتبه و سقف اعتبار بانک‌ها و نهادهای دولتی طرف حساب صادرکنندگان ایرانی، با استفاده از مدل‌های آماری داخلی صندوق و بر مبنای اطلاعات کمی و کیفی اخذ شده از منابع اطلاعاتی معتبر، از جمله وظایف مهم بخش ریسک به شمار می‌رود



۲۴ گام برای یک کسب و کار



چگونه به يك كسب‌وکار نوپای موفق برسیم؟

صفر تا ۱۰۰ در ۲۴ قدم

رشد و توسعه کسب‌وکارهای نوپا سهم بسزایی در پیشرفت اقتصادی یک کشور دارد. البته کسب‌وکارهای بسیاری هستند که متأسفانه در مرحله ایده باقی می‌مانند یا حتی پس از ایجاد شدن به دلیل موانع و مشکلات درون شرکتی یا فضای کسب‌وکار نامساعد از ادامه کار باز می‌مانند و از دور رقابت خارج می‌شوند. اگر شما مدیر یک کسب‌وکار نوپا هستید باید بدانید که کسب‌وکارهای زیادی حتی استارت‌آپ‌هایی با ایده‌ای مشابه شما وجود دارند که برای پیشرفت خود تلاش بسیاری می‌کنند. رشد یک کسب‌وکار نوپا از ایده تا بلوغ شامل پنج مرحله اساسی است: مراحل دانه و توسعه، ایجاد کسب‌وکار نوپا (استارت‌آپ)، رشد و استقرار، گسترش و درنهایت بلوغ. کسب‌وکارهای بسیاری هستند که در همان مرحله دوم، شکست می‌خورند. بی‌شک علت اصلی پیروزی یا شکست یک کسب‌وکار به استراتژی‌های مدیریتی آن برمی‌گردد. اغلب استارت‌آپ‌ها به دلیل نداشتن دانش مدیریت کافی شکست می‌خورند. مدیریت یک کسب‌وکار برای موفقیت باید به حیطه‌های مختلف مربوط به کار خود از جمله فروش، بازاریابی، مدیریت دانش، تبلیغات، مدیریت اعضای مجموعه مسلط باشد تا بتواند با برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت استراتژیک و همچنین تامین و جذب سرمایه لازم کسب‌وکار خود را در مسیر پیشرفت قرار دهد. برای داشتن کسب‌وکار نوپای موفق باید ابتدا مسیر را مشخص کرده، برنامه‌ریزی داشته و آینده‌نگر بود. در این مطلب به‌صورت خلاصه ۲۴ گام برای موفقیت در کسب‌وکارهای نوپا تشریح شده است.

شناخت بازارهای بالقوه

در گام نخست باید طیف گسترده مشتریان و بازارهای بالقوه کسب‌وکار مورد نظرتان را بشناسید، فهرست خود را به شش تا دوازده بازار محدود کنید و درباره آن‌ها تحقیقات اولیه را به عمل آورید. فرایند تقسیم‌بندی بازار فرصت‌های بالقوه گوناگون را شناسایی می‌کند. هنگامی که فرصت بازارهای بالقوه را تهیه کردید تحلیل مستقیم مبتنی بر تحقیقات بازار بر تعداد محدودی از بخش‌های بازار به شما کمک خواهد کرد که کدام بازارها برای ایده یا فناوری انتخاب شده بهتر است. هدف این پژوهش فراهم کردن راهکاری کامل نیست بلکه به‌منظور نشان دادن طیف وسیعی از فرصت‌های بازار است تا وقتی درباره کانون تمرکز کسب‌وکار فکر می‌کنید آن‌ها را نیز مد نظر قرار دهید. تحقیقات اولیه بازار که شامل گفت‌وگوی مستقیم با مشتریان و مشاهده کار آن‌هاست تاکنون بهترین راه برای شناسایی فرصت‌های بازار بوده است.

انتخاب بازار واحد

شش یا دوازده بازار را انتخاب کنید و یکی را دنبال کنید. باید بازار واحدی برای دنبال کردن انتخاب شود. سپس به بخش‌بندی ادامه داده تا زمانی که به تعریف مناسب و همگنی از فرصت بازار دست پیدا کنیم که از سه مولفه تعیین‌کننده بازار یعنی مشتریان درون بازار، دست‌یابی به مشتریان متنوع و تبلیغات دهان‌به‌دهان برخوردار باشد. فراموش نکنید کنجکاوی، کسب اطلاعات و رسم آمار و نمودار در این مرحله به شما کمک خواهد کرد.

گام
۱

گام
۲

ترسیم نمودار مشتریان

نموداری از کاربران (مشتریان) نهایی ترسیم کنید. به یاد داشته باشید تحلیل از مشتری هدف هیچ وقت به صورت کامل حاصل نمی شود، اما پروفایل کاربر نهایی، می تواند شما را در مسیری صحیح به سمت گام های آتی قرار دهد. این تازه شروع کار است اما کارتان را با تمرکز صحیح آغاز کرده اید (مشتری هدفی که به خوبی تعریف شده است) این گام یکی از گام های حیاتی در جست و جوی اختصاصی بودن و جزئی نگری است و با هدف ملموس و واقعی کردن مشتری انجام می شود و یکی از بخش های مهم فرایندی است که کمک می کند تا درک صحیحی از این موضوع به دست آورید و باید شرکتتان را حول نیازهای مشتری بنا کنید نه بر مبنای توانمندی ها و علایق شخصی. در این گام باید مدام از خود پرسید «چرا مشتری باید از محصول یا خدمات ما استفاده کند؟» و برای آن جوابی مشخص و منطقی در ذهن داشته باشید.

گام
۳

بازار دستتان بیايد

باید از ویژگی های جمعیت شناختی پروفایل کاربر استفاده کرده تا اندازه بازار به اصطلاح دستتان بیايد. کل بازار در دسترس یعنی میزان درآمد سالانه ای که در صورت رسیدن به صد درصدی به آن دست پیدا خواهیم کرد. این معیار فقط برای بازار اولیه کاربرد دارد. تحلیل پایین به بالا (سرشماری بازار) به شما این امکان را می دهد که نشان دهید چه تعداد مشتری بالقوه را در تحقیقات اولیه شناسایی و به بازار گسترده تری برون یابی کرده اید. این موضوع می تواند تصویری دقیق تر از بازار نشان دهد. در تکمیل این نوع تحلیل، تحلیل بالا به پایین (گزارش های تحلیلی دقیق و تمرکز بر داده ها) وجود دارد که در آن با گزارش های تحلیل بازار و برون یابی کردن بدون تعامل مستقیم سروکار داریم. غالباً در تحلیل بالا به پایین بسیاری از ظرافت ها از قلم می افتد، بنابراین برای تکمیل تحلیل به هر دو مورد نیاز است.

گام
۴

تمرکز روی مشتری

یک کاربر نهایی از مشتریان بالقوه انتخاب کنید. خواسته های این کاربرنما را مشخص کنید و او را به اعضای شرکت معرفی کنید تا مرجعی مناسب در دسترس همه باشد. تمرکز باید روی مشتری باشد و یکی از مهم ترین بخش ها دانستن اولویت های مشتری برای خرید است. هر چه نیازها، رفتارها و انگیزه های کاربرنمای خود را بهتر بشناسید در ساخت محصول جدید و سرمایه گذاری موفق تر خواهید بود.

گام
۵

بازنمایی کلی

در این گام باید مفصل برای کاربرنما شرح دهید چگونه محصولتان را پیدا کند و چرا باید برای آن پول بپردازد. ایجاد بازنمایی کلی و بصری از چرخه حیات محصولتان به شما امکان می دهد که ببینید محصول چقدر با زنجیره ارزش مشتری تناسب دارد و چه موانعی ممکن است بر سر راهتان باشد.

گام
۶

تبیین بصری

بازنمودی تصویری از محصولتان ایجاد کنید. در مثل می‌گوییم «شنیدن کی بود مانند دیدن؟» پس بر مزایای حاصل از ویژگی‌های محصولتان و نه ویژگی‌های صرف آن تمرکز کنید. طرح‌بندی و تبیین بصری محصول به تیم و مشتریان شما این امکان را می‌دهد که به درک مشترکی از محصول و مزایای حاصل از آن برای مشتری برسید. ارائه بروشوری حاوی ویژگی‌ها، کارکرد و مزایای محصول به مشتری سبب مشخص‌تر شدن محصول پیشنهادی می‌شود و به‌خوبی تصاویری را که از محصول تهیه کرده‌اید کامل می‌کند.

گام
۷

تشریح مزایای محصول

در این گام تعیین می‌کنید چگونه مزایای محصولتان به ارزش‌هایی تبدیل می‌شوند که مشتریان خواهان آن هستند. برای مثال شرکت‌هایی که در پی پخش یک انیمیشن، اقدام به تولید اسباب‌بازی‌های آن می‌کنند از قبل به میزان مشتری، ارائه زمان مناسب برای عرضه کالا و چگونگی عرضه آن به خریداران عمده فکر می‌کنند و مزایای حاصل از فروش را برای مشتریان کلی خود کاملاً توضیح می‌دهند. نمودار بصری یک صفحه‌ای بهترین انتخاب است؛ زیرا مشتری می‌تواند به راحتی گزاره ارزش کمی‌سازی شده را ببیند و آن را برای اعتباربخشی به دیگران نشان دهد.

گام
۸

سنجش خواسته مشتری

دست کم ۱۰ مشتری بالقوه را که با پروفایل کاربر نهایی شما منطبق هستند شناسایی کنید و برای سنجش تشابه آن‌ها با کارنمای اولیه و تمایل‌شان به خرید محصول با آن‌ها ارتباط برقرار کنید. شناسایی و مصاحبه با آن‌ها سبب می‌شود از درستی توصیف کاربرنما و سایر فرضیه‌هایتان برای مجموعه‌ای از مشتریان مطمئن شوید. در این مرحله اعتمادبه‌نفس خوبی در شما شکل خواهد گرفت.

گام
۹

آغاز تمرکز روی محصول

تشریح کنید چرا کسب‌وکارتان می‌تواند محصولی بهتر از کسب‌وکارهای دیگر به مشتریان عرضه کند. در گام‌های قبل تمرکز روی مشتری بوده است اما حالا وقت آن است که روی شایسته‌محوری کسب‌وکارتان متمرکز شده و از آن محافظت کنید. باین حال هنگامی که متوجه شدید مشتریان‌تان برای چه مواردی ارزش بیشتری قائل هستند و شما در انجام چه کاری بهترید می‌توانید این شایستگی‌ها را تغییر دهید. تعریف شایستگی محوری ساده نیست و حتی ممکن است انتزاعی به نظر برسد اما درواقع یکی از گام‌های ضروری برای به حداکثر رساندن ارزش کسب‌وکار جدیدتان است.

گام
۱۰

رفتن در وضعیت رقابت

خود را در وضعیت رقابتی قرار دهید. موقعیت رقابتی وضعیتی است که شایستگی محوری تان را به چیزی تبدیل می‌کند که برای مشتریان ارزش واقعی بیافریند. تعریف موقعیت رقابتی راهی سریع برای سنجش اعتبار خدمات یا محصول تان بر مبنای اولویت‌های اصلی کار شما در برابر رقبای تان است.

گام
۱۱

آشنایی با افراد موثر بر تصمیم خرید

با افراد موثر بر تصمیم خرید آشنا شوید. مشتری هدف ما، یک گروه تصمیم‌گیر دارد که متشکل از چند نفر است. درک این گروه و تبیین صریح نقش و علاقه هر کدام برای شما نقش حیاتی دارد. برای مثال اگر خانواده‌ای تصمیم به خرید دستگاه تسویه آب داشته باشند به صورت جمعی برای این کار تصمیم‌گیری خواهند کرد و شما باید گروه هدف و تصمیم‌گیرنده نهایی در هر گروه را بشناسید. در فرایند خرید باید دو دسته از افراد را شناسایی کنید: افرادی که تصمیم به خرید دارند و آن‌هایی که در این تصمیم تاثیرگذارند. در فرایند خرید دستگاه تسویه آب معمولاً پدر خانواده خریدار است اما تصمیم‌گیرنده مادر خانواده یا فرزندان جوان هستند.

گام
۱۲

فرایند جذب مشتری دست به جیب

فرایند جذب مشتری دست به جیب را مشخص کرده و هرگونه بودجه، قانون یا مانعی را که توانایی‌های تان در فروش محصول را محدود کند شناسایی کنید. همچنین میزان بودجه خریدار را بسنجید. به یاد داشته باشید برخی اوقات چرخه فروش بسیار طولانی است و امکان دارد مقررات پیش‌بینی نشده‌ای سر راه باشد. موانع را بشناسید تا نزد مشتری بی‌اعتبار نشوید.

گام
۱۳

محاسبه کل بازار

بررسی کنید کدام یک از بازارهای پس‌آیند را بعد از تسلط روی بازار خط مقدم توسعه خواهید داد. بازی بولینگ را در نظر بگیرید. در حرکت اول چند گوی خواهند افتاد اما حرکت‌های بعدی نیز در برنده یا بازنده شدن تان موثر خواهند بود. پس محاسبه کل بازار در دسترس و گسترده‌تر باید نوعی سنجش اعتبار سریع باشد که نشان دهد بازار بزرگ‌تری وجود دارد و همچنین باید به سرمایه‌گذاران و اعضای گروه اطمینان دهد که کسب و کارتان هم در کوتاه‌مدت و هم در بلندمدت ظرفیت‌های خوبی دارد.

گام
۱۴

تغییر مدل کسب و کار

مدل‌های موجود در صنایع گوناگون را امتحان کنید تا ارزش‌هایی که محصولتان برای مشتری به ارمغان می‌آورد را جذب کنید. مدلی را انتخاب کنید که از مدل کسب و کار رقبایان تا حدی دور باشد. به یاد داشته باشید رقبایان به‌سادگی نمی‌توانند مدل کسب و کار خود را تغییر دهند اما شما در ابتدای راه هستید و می‌توانید مدلی را انتخاب کنید که کاملاً از رقبایان متمایز شوید. در این مرحله بر فرایند قیمت‌گذاری تمرکز نکنید زیرا اثر انتخاب مدل کسب و کار در سودآوری، بسیار بیشتر از تصمیمات قیمت‌گذاری شماسست. شرکت آمریکایی «امی استریت» از مدل کسب و کار نوآورانه‌ای برای جذب ارزش از طریق دانلود موسیقی بر مبنای تقاضا استفاده کرد. نخستین دانلودها رایگان بودند اما همین‌طور که تعداد دانلودها افزایش پیدا می‌کرد، شرکت هزینه‌ای را که مشتری باید پرداخت کند بالاتر می‌برد. «امی استریت» را شرکت آمازون در سال ۲۰۱۰ خرید و رقم این معامله اعلام نشد. دلیل جذابیت «امی استریت» برای آمازون قیمت‌گذاری متغیر این شرکت و طرح‌های انگیزشی آن بود.

بهبود در قیمت‌گذاری

برای قیمت‌گذاری چارچوب انتخاب کنید. بهبود در قیمت‌گذاری می‌تواند اثربخشی بسیاری در سود داشته باشد اما صبور باشید تا بازارتان بالغ شود و اطلاعات کافی در دست داشته باشید. قیمت‌گذاریتان را بر مبنای ارزشی که مشتری از محصولتان به دست می‌آورد تعیین کنید نه هزینه‌هایی که متحمل شده‌اید. «کینوا» شرکتی کانادایی رباتیکی پشتیبان به نام «جاکو» را به فروش می‌رساند. این بازوی رباتیک برای افراد معلول و ویلچر نشین طراحی شده بود. هنگامی که «کینوا» وارد بازار هلند شد، اعضای شرکت متوجه شدند مشتریان در صورت خرید این محصول می‌توانند تا مبلغ ۲۸ هزار یورو آن را از بیمه دریافت کنند. اگر محصول بالاتر از این مبلغ قیمت‌گذاری می‌کردند سبب می‌شد مشتریان مبلغ اضافه را از جیب‌شان بگذارند که بروز حساسیت بر فرایند فروش را در پی داشت. با توجه به این که محصول «کینوا» ارزش پیشنهادی قدرتمندی را در اختیار داشت که می‌توانست قیمت‌های بالاتر را هم توجیه کند، اما این کار را نکرد و محصول را به همان قیمت ۲۸ هزار یورو به فروش رساند. این کار سبب شد طول چرخه فروش و هزینه جذب مشتری برای این شرکت به شکل چشمگیری کاهش یابد. در نتیجه «کینوا» به سرعت فروش خود را افزایش داد و سهم بازاری را به دست آورد که در صورت تعیین قیمت بالاتر، هرگز نمی‌توانست به آن دست پیدا کند.

محاسبه ارزش مادام‌العمر مشتری

ارزش مادام‌العمر مشتری جذب‌شده را محاسبه کنید. در این گام بخشی از درآمدهای شما را بر مبنای هزینه‌ای که برای آن خواهد داشت کسر می‌کنید تا از این طریق بتوانید در گذر زمان، مبلغ کسر شده را به سرمایه‌گذاران بدهید. هنگام محاسبه مادام‌العمر مشتری جذب‌شده، باید واقع‌گرا باشیم نه خوش‌بین. همچنین باید محرک‌های اثرگذار در ارزش مادام‌العمر مشتری را بشناسید تا بتوانید به سمت افزایش آن‌ها گام بردارید. ارزش مادام‌العمر مشتری جذب‌شده به هزینه جذب مشتری باید نسبت سه‌به‌یک (نسبت‌های بیشتر) را هدف‌گیری کنید.

ترسیم استراتژی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت

برای محصولتان استراتژی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت ترسیم کنید. شرکت فناوری «لارک» (تولید ساعت‌های هشداردهنده بدون صدا) در ترسیم فرایند فروش خود به این نتیجه رسید که باید درباره نحوه عملکرد این ساعت خاص آموزش دهد. آن‌ها طرح‌هایی کوتاه، بلند و میان‌مدت برای این کار برنامه‌ریزی کردند. در طرح کوتاه‌مدت آن‌ها کارشان را با فروش یک‌به‌یک محصول به مشتریان بالقوه آغاز کردند و روز فارغ‌التحصیلی میزی را در دانشگاه قرار دادند تا توضیحاتشان را به دانشجویان ارائه کنند. بسیاری از محصولات اولیه این شرکت به دوستان و خانواده فروخته شد. در طرح میان‌مدت، این شرکت محصول خود را در فروشگاه آپل قرار داد و با این فروشگاه قرارداد بست. این استراتژی سبب شد محصول «لارک» به سرعت اعتبار بسیاری کسب کرده و فروشش بالا رود، اما این کار موجب می‌شد بخش زیادی از سود واگذار شود و در نهایت در طرح بلندمدت مدیر شرکت انتظار دارد ۴۰ درصد سفارش‌هایش از طریق وبسایت و ۵۰ درصد از کانال خرده‌فروشی و ۱۰ درصد از سایر کانال‌ها باشد. حالا محصول شناخته شده و برندسازی شکل گرفته و دیگر نیازی به وابستگی به یک وبسایت یا فروشگاه وجود ندارد.

گام
۱۵گام
۱۶گام
۱۷گام
۱۸

محاسبه هزینه جذب مشتری

بر اساس فرایند فروش تان مشخص کنید که جذب مشتری در کوتاه، میان و بلندمدت چقدر هزینه دارد. تا این گام مراحل مهمی را پشت سر گذاشته‌اید که تعیین کنید آیا امور مالی کسب و کار تان به خوبی عمل می‌کند یا نه؟ این تحلیل به شما کمک می‌کند به جذب مشتری بیشتر پرداخته و سعی در کم کردن هزینه‌های جذب داشته باشید.


گام
۱۹

شناسایی فرضیه‌های کلیدی

فرضیات کلیدی را شناسایی کنید. مشخص کنید کدام یک از فرضیاتی که پیش از شروع کسب و کار داشته‌اید آزموده شده و کدام یک نه. نگران چگونگی طراحی این آزمایش‌ها نباشید. روی تفکیک تمام فرضیات کلیدی تان تمرکز کنید زیرا اگر به دلیل ترس از دشواری یک فرض آن را حذف کنید احتمالاً یکی از عوامل بالقوه مهم در سلامت کسب و کار تان را نادیده گرفته‌اید.


گام
۲۰

آزمودن فرضیه‌های کلیدی

به جای تحلیل‌های ذهنی و جلسات بارش فکری بدون نتایج آماری از آزمایش‌های عملی، فرضیات کلیدی شناخته شده را بیازمایید. با انجام آزمون‌های تجربی به سرعت با کارآمدی به سمت کاهش ریسک شرکت نوپای تان حرکت خواهید کرد.


گام
۲۱

مشخص کردن محدودیت‌ها و موانع

اکنون حس خوبی در مورد محصول یا خدمات تان داریم، اما باید محدودیت‌ها و موانع را نیز مشخص کنیم. حال از این مرز فراتر رفته و حداقل محصول قابل‌پذیرشی را که مشتری برای آن پول پرداخت خواهد کرد معرفی می‌کنیم، اما همچنان کارکرد محصول را در ساده‌ترین حالت ممکن نگه می‌داریم تا بتوانیم ریسک‌ها را نیز کاهش دهیم. مشتری دست‌به‌جیب، می‌تواند از این محصول برای آغاز حلقه بازخورد استفاده کند تا به این ترتیب به شما کمک کند در دوره‌های بعدی نسخه‌های بهتری از محصول را تولید کنید. این نوع آزمون در تولید پوشاک و محصولات آرایشی و بهداشتی کاربرد فراوانی دارد.


گام
۲۲

سنجش میزان مقبولیت محصول

میزان مقبولیت محصول تان را در میان مشتریان بسنجید. شاید از نظر یک شیمی‌دان بهترین محصول یا خوراک را تولید کرده باشید و از نظر صحت و فرمول بهترین باشد اما آنچه مهم است مقبولیت بین مردم است. معیارهایی را به وجود آورید تا نشان دهد حداقل محصول قابل پذیرش تان چقدر تبلیغات شفاهی بین مشتریان ایجاد خواهد کرد. در این مرحله نیاز به خوش بینی ندارید و فقط باید بر داده‌های واقعی متکی شده و ادامه کار را منطبق با آن پیگیری کنید. شما کار را آغاز کرده و به بازار رسیده‌اید، حالا باید تلاش کنید در بازار با کسب رضایت و اعتماد بقا داشته باشید.

گام
۲۳

زمان توسعه است

به توسعه فکر کنید. اکنون زمان آن رسیده است که کل بازار در دسترس تان را بازبینی کنید و طرح محصول تان را به گونه‌ای توسعه دهید که به جزیره‌ای تبدیل نشود که به هیچ جا راه ندارد. شرکت «سنس آبل» پس از آنکه در صنعت کفش و اسباب‌بازی به نوعی استاندارد غیررسمی تبدیل شد برای حرکت به سمت بازارهای دیگر مانند جواهرات، پویانمایی، محصولات الکترونیکی و ... برنامه‌ریزی کرد. عامل بقای شرکت بسته به افق باز دید مدیرانش داشت و این شرکت با تنوع در محصولات و گسترش و توسعه خود به کارخانه‌ای موفق تبدیل شد. شما نباید تنها در بازار خط مقدم بمانید بلکه باید از این بازار به عنوان گام نخست در کسب و کار تان بهره ببرید.

گام
۲۴





توصیه‌های پرفسور علی‌اکبر جلالی به کسب‌وکارهای نوپا

پنج کلید

پرفسور علی‌اکبر جلالی که فارغ‌التحصیل دکترای مهندسی برق - کنترل دانشگاه ویرجینیای غربی ایالات متحده آمریکا است، عضویت هیئت علمی دانشکده مهندسی برق و پژوهش‌گری پژوهشکده الکترونیک دانشگاه علم و صنعت ایران را برعهده دارد. او برای اولین تلاش‌ها به منظور توسعه و نفوذ شبکه اینترنت در کشور به‌ویژه در نقاط روستایی، به پدر فناوری اطلاعات ایران شهرت دارد و صاحب نظریه موج چهارم در فضای (عصر) مجازی و از استادان مشهور و ماهر در بیان علوم رایانه، فناوری اطلاعات، شبکه و اینترنت در جهان است. در این مطلب پنج نکته کلیدی توصیه‌شده از سوی پرفسور جلالی برای کسب‌وکارهای نوپا را می‌خوانید.

■ کلید اول: اینترنت اشیاء

در حالی که بیش از ۸۰ درصد از علوم جهان امروز به فناوری اطلاعات وابسته است، ما نیز باید با به‌کارگیری این راهبرد، با آموزش فضاهای مجازی و الکترونیکی به افراد در تمام سطوح، از این ظرفیت استفاده کرده و به سمت سیستمی کردن کارها پیش برویم. امروزه توسعه اقتصادی به روش سنتی مقدور نیست و تکنولوژی به وجود آمده در اشیاء از انسان‌ها جلوتر رفته است، با این تکنولوژی، اشیاء با یکدیگر حرف می‌زنند و ارتباط برقرار می‌کنند.

یکی از مشکلات مهم عدم توسعه یافتگی یکپارچه فناوری اطلاعات و کاربردهای آن در کشور، فقدان اعتقاد قوی قبل از شروع کار است؛ به همین دلیل سرمایه‌گذاری‌های بزرگ به صورت پراکنده و جزیره‌ای انجام شده و نتوانسته در یک مسیر متحد قرار گیرد. در نتیجه به‌رغم سرمایه‌گذاری‌های زیاد موفقیت چشمگیری نداشته‌ایم. اما ماهیت اکوسیستم اینترنت اشیاء به گونه‌ای است که به‌صورت خودکار یک مجموعه یکپارچه است و نسبت

به فناوری اطلاعات در این مورد تفاوت زیادی دارد. از این‌رو اکنون که دولت بحث اینترنت اشیاء را پذیرفته و برای آن در برنامه ششم توسعه کشور جایگاه ویژه‌ای را دیده است اگر بتواند به‌صورت یکپارچه از این فناوری نوین حمایت کرده و به روش درستی آن را هدایت کند و مسئولیت اجرایی‌اش را به بخش خصوصی بسپارد، یقیناً سرمایه‌گذاری‌ها در این حوزه به هدر نمی‌رود. اما اگر دولت مانند سایر سیاست‌های خود در حوزه فناوری اطلاعات در گذشته عمل کند و نتواند تصمیم قاطعی بگیرد، این فناوری نیز می‌تواند سرمایه‌های ملی را به هدر بدهد. لازم است بدانید اینترنت اشیاء مفهومی جدید در دنیای فناوری و ارتباطات است که در آن برای هر موجودی (انسان، حیوان یا اشیاء) قابلیت ارسال داده از طریق شبکه‌های ارتباطی فراهم می‌شود.

■ کلید دوم: خوداشتغالی با بازاریابی الکترونیک

دانشگاه‌ها باید خودشان تولید اشتغال کنند. امروزه تعداد زیادی دانشجویان

و رسانه‌های ملی و نوشتاری مرتب در مورد ضررهای این فناوری تذکر داده‌اند، از این رو باید آموزش همگانی را با کیفیت برنامه‌ریزی کنیم.

■ کلید پنجم: واقع‌گرایی به جای ذهن‌گرایی

توقع تولیدکنندگان از دولت زیاد است اما دولت نمی‌تواند پاسخگوی تمام نیازهای تولیدکننده باشد. بیش از ۹۳ درصد مشاغل جهان در بخش خدمات، سه درصد مشاغل در بخش صنعت و چهار درصد نیز در بخش کشاورزی گنجانده شده است، در آمریکا نیز تنها ۲ درصد مردم کشاورزی می‌کنند. مشکل کلان کشور، در حوزه مدیریت دانش است. مدیریت باید از سیاست‌زدگی خارج شود و باید از ذهن‌گرایی به سمت واقع‌گرایی حرکت کنیم. یکی از نیازهای جدی جامعه نیروی انسانی فکور است. نیروی انسانی ثروت ملی محسوب می‌شود و با مدیریت صحیح می‌توان راه پیشرفت و توسعه را پیمود و مشکلات را پشت سر گذاشت.

یک برنامه مشخص سبب شده است، همواره در استفاده از کاربردهای فناوری اطلاعات و توسعه آن نگران باشیم و این نگرانی و عدم تسلط سبب عقب‌ماندگی دائمی شده است. نمونه آن را به راحتی می‌توان در توسعه شبکه‌های اجتماعی حس کرد؛ بدون تعارف بسیاری از نهادهای کشور نگران این پدیده هستند، از آن طرف واقعیتی وجود دارد و آن هم این است که نمی‌توان آن‌ها را تعطیل کرد، چراکه به سرعت این فناوری‌ها فراگیرتر خواهند شد! این سردرگمی سبب تاخیر در استفاده کاربردی و مناسب از این فناوری در کشور شده و بعضاً وزارت ارتباطات اقدام‌های محدودی را با امکانات اندک فیزیکی و منابع انسانی خود انجام می‌دهد، ولی جواب مناسبی از آن حاصل نمی‌شود. دومین مسئله نبود یک استراتژی مناسب برای آموزش همگانی و ورود دستگاه‌های دولتی با روشی امن در این حوزه است. نقش دانشگاه‌ها، آموزش و پرورش و سایر نهادهای آموزشی مشخص نیست

دانشگاه‌ها فارغ‌التحصیل می‌شوند اما عده انگشت‌شماری از آن‌ها مشغول به کار می‌شوند. علت این است که دانشجویان دانشگاه‌ها تجربیات کارآفرینی و اشتغال‌زایی دانش‌بنیان را ندارند. بازاریابی الکترونیکی یکی از این مشاغل دانش‌بنیان است که بیشتر با تفکر، بدعت، خلاقیت و... سروکار دارد و سرمایه زیادی نیز احتیاج ندارد. لازم است دانشجویان با استفاده از فناوری و خلاقیت برای خود شغل ایجاد کنند. امروزه برای ایجاد هر شغل بین ۱۵۰ تا ۴۵۰ میلیون تومان و برای ایجاد هر خوداشتغالی نیز بین ۱۵ تا ۲۰ میلیون سرمایه نیاز است، اما با طرح و ایده بازاریابی الکترونیکی با سه میلیون تومان سرمایه، می‌توان یک شغل درآمدزا و پایدار ایجاد کرد.

■ کلید سوم: باور به استفاده از فناوری

هنوز باور به استفاده کاربردی و مناسب از فناوری اطلاعات و ارتباطات در کشور وجود ندارد. آرزوی من ایجاد اشتغال برای همه فارغ‌التحصیلان جویای کار در کشور و افزایش بازدهی شرکت‌های بخش خصوصی و دولتی است؛ چراکه آن‌ها با بازدهی نزدیک به ۳۰ درصد کار می‌کنند و این جوانان می‌توانند این بازدهی را افزایش داده و حقوق خود را از بهره‌وری بنگاه‌های کسب و کار به دست آورند (که از آن‌ها حمایت نشد و دلیل آن را نمی‌دانم).

■ کلید چهارم: تغییر در استراتژی

اگر به بعضی از کشورهای توسعه‌یافته که اساس اقتصاد خود را بر مبنا و بستر فناوری اطلاعات و کاربردهای آن قرار داده‌اند نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که فاصله ما هر روز در این زمینه در حال افزایش است. این روزها مباحث اقتصادی جهان در مسیر توسعه فناوری‌های نوینی مانند حقیقت مجازی، اینترنت اشیا، پرینتر سه‌بعدی، اتومبیل‌های خودران، آینده رایانش ابری و سایر پروژه‌هایی از این نوع است؛ بنابراین باید استراتژی توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات را در کشور تغییر اساسی دهیم. نبود

ماهیت یکپارچه

ماهیت اکوسیستم اینترنت اشیا، به گونه‌ای است که به صورت خودکار یک مجموعه یکپارچه است و نسبت به فناوری اطلاعات تفاوت زیادی دارد

تکنولوژی اشیا

تکنولوژی به وجود آمده در اشیا، از انسان‌ها جلوتره است؛ با این تکنولوژی، اشیا، با یکدیگر حرف می‌زنند و ارتباط برقرار می‌کنند

فاصله

فاصله ما با کشورهای توسعه‌یافته که اساس اقتصاد خود را بر مبنای فناوری اطلاعات قرار داده‌اند هر روز در حال افزایش است

شغل پایدار

با طرح و ایده بازاریابی الکترونیکی با سه میلیون تومان سرمایه، می‌توان یک شغل درآمدزا و پایدار ایجاد کرد

ثروت

نیروی انسانی ثروت ملی محسوب می‌شود البته با مدیریت صحیح

مدیریت دانش

مشکل کلان کشور در حوزه مدیریت دانش است؛ مدیریت باید از سیاست‌زدگی خارج شود

بر مدار آمار

سرعت، دقت و همچنین بی‌طرفی نظام‌های آماری هر کشور، ارتباط مستقیم با توسعه آن دارد؛ چراکه اتخاذ تصمیم‌های بهینه و با کمترین هزینه و بیشترین دستاورد، متکی به اطلاعاتی هستند که بخش مهمی از آن، در منابع آماری قابل جست‌وجو است. به همین روست که آمار از ارکان برنامه‌ریزی توسعه در هر کشور، استان و حتی بنگاه اقتصادی به شمار می‌آید. گزارش آماری پیش رو که برگرفته از سالنامه آماری استان کرمانشاه است، فارغ از هر تحلیل و نقد و نظری، نگاهی گذرا دارد به داده‌های آماری استان در سال ۹۷.

%۱۰/۵**درصد**کاهش بودجه دریافتی استان
نسبت به سال ۹۶**بودجه
دولتی**

در سال ۱۳۹۷ بودجه دریافتی استان شش تریلیون و ۷۵۶ میلیارد و ۸۰۰ میلیون ریال بوده و نسبت به سال قبل ۱۰,۵ درصد کاهش داشته است. در سال یادشده عملکرد درآمدهای عمومی استان هفت تریلیون و ۶۴ میلیارد و ۱۰۶ میلیون ریال بوده است که در مقایسه با سال قبل ۳۷,۵ درصد افزایش را نشان می‌دهد. در سال ۱۳۹۷ عملکرد اعتبارات هزینه‌ای دستگاه‌های اجرایی استان از محل درآمد عمومی مبلغ چهار تریلیون و ۳۴۶ میلیارد و ۵۴۷ میلیون ریال بوده و در مقایسه با سال قبل ۱۸ درصد افزایش داشته است. در همین سال عملکرد اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای دستگاه‌های اجرایی استان از محل درآمد عمومی با ۲۴,۳ درصد افزایش به مبلغ نه تریلیون و ۱۸۲ هزار و ۱۱۰ میلیارد ریال رسیده است.

%۳۷/۵**درصد**افزایش عملکرد درآمدهای عمومی استان نسبت
به سال ۹۶**%۱۶/۵****درصد**کاهش تعداد کارگاه‌های صنعتی
استان نسبت به سال ۹۶**کارگاه‌های
صنعتی**

تعداد کارگاه‌های صنعتی که حداقل ۱۰ نفر کارگر و کارمند دارند در سال ۱۳۹۷ با درصد ۱۶,۵ کاهش نسبت به سال قبل به ۲۸۳ کارگاه رسیده است. همچنین تعداد شاغلان در این کارگاه‌ها ۱۶ هزار و ۷۰۰ نفر بوده و نسبت به سال قبل ۸,۷ درصد کاهش داشته است.

%۸/۷**درصد**کاهش تعداد شاغلان کارگاه‌های صنعتی استان
نسبت به سال ۹۶**%۳۰****درصد**

افزایش معادن در حال بهره‌برداری استان

معادن

در سال ۱۳۹۷ جمع تعداد معادن در حال بهره‌برداری استان ۸۶ معدن بوده است که نسبت به سال قبل ۳۰,۳ درصد افزایش داشته است. تعداد شاغلان این معادن از ۶۱۵ نفر به ۸۲۵ نفر رسیده است که افزایش ۳۴,۱ درصدی را نشان می‌دهد. بیشترین تعداد معدن استان استخراج سنگ‌آهک با تعداد ۳۳ معدن است. ۸۵ معدن استان به شکل استخراج روباز هستند. ارزش تولید مواد معدنی معادن در حال بهره‌برداری در سال ۱۳۹۷ معادل ۴۱۲ هزار و ۶۷۳ میلیون ریال بوده و نسبت به سال قبل ۱۳,۵ درصد افزایش داشته است. معادن استخراج سنگ‌آهک با ۱۷۲ هزار و ۶۳۵ میلیون ریال بیشترین ارزش افزوده را بین معادن در حال بهره‌برداری استان در سال ۱۳۹۷ داشته‌اند. بیشترین سرمایه‌گذاری معادن در حال بهره‌برداری مربوط به ماشین‌آلات، ابزار و وسایل کار بادوام و تجهیزات اداری با مبلغ ۴۹ هزار و ۳۲ میلیون ریال بوده است.

%۳۴**درصد**

افزایش تعداد شاغلان معادن استان

۶٪

درصد

افزایش تصادفات درون شهری استان

خدمات
شهری

کرمانشاه در سال ۱۳۹۷، ۱۱ ایستگاه فعال آتش‌نشانی با ۱۲۳ آتش‌نشان داشته است، در همین سال یک هزار و ۷۳۵ مورد آتش‌سوزی به ایستگاه‌های آتش‌نشانی گزارش شده است. در سال ۱۳۹۶ تعداد ۸۵ فقره آتش‌سوزی در جنگل‌ها و مراتع استان به وقوع پیوسته است که نسبت به سال قبل تغییری نداشته است. مجموع زباله حمل شده خانگی مناطق هشت‌گانه شهرداری کرمانشاه ۲۱۹ هزار و ۷۱۴ تن بوده و نسبت به سال گذشته ۷,۷ درصد کاهش داشته است. در سال ۱۳۹۷ تعداد تصادفات درون شهری وسایل نقلیه سه هزار و ۵۷۰ فقره بوده و در مقایسه با سال قبل شش درصد افزایش و تصادفات برون شهری چهار هزار و ۵۴۹ فقره با افزایش ۲۶,۹ درصدی به وقوع پیوسته است.

۲۶,۹٪

درصد

افزایش تصادفات برون شهری استان

تولیدات
کشاورزی

۳۲۸/۴۳۱

هزارریال

بیشترین متوسط هزینه محصول در یک هکتار برای محصول جو دیم

در سال ۱۳۹۶ وزن انواع دام ذبح‌شده در کشتارگاه‌های استان هفت هزار و ۲۲۲ هزار تن بوده است که نسبت به سال قبل ۱۰,۸ درصد کاهش را نشان می‌دهد. در سال زراعی ۹۵-۹۶ از ۸۳۶ هزار هکتار سطح زیر کشت محصولات سالانه استان، بیش از ۷۶ درصد به کشت دیم و حدود ۲۳ درصد به کشت آبی اختصاص داشته است. در سال ۱۳۹۶ مقدار ۸۷ هزار و ۱۰۲ تن انواع کود شیمیایی توزیع شده و در مقایسه با سال قبل تغییر محسوسی نداشته است. در سال زراعی ۹۵-۹۶ متوسط هزینه گندم آبی در یک هکتار جمعاً ۵۲ هزار و ۴۰۰ هزار ریال بوده و نسبت به سال زراعی قبل ۲,۱ درصد افزایش داشته است. در همین سال جو دیم با ۳۲۸ هزار و ۴۳۱ هزار ریال بیشترین و گندم دیم پاییزه با ۱۲ هزار و ۱۴۸ هزار ریال کمترین متوسط هزینه محصول در یک هکتار را داشته‌اند. تعداد شرکت‌های تعاونی کشاورزی فعال تحت پوشش اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان در پایان سال ۱۳۹۶ به ۸۵۲ شرکت رسیده است که نسبت به سال قبل ۲,۷ درصد افزایش داشته است.

۱۲/۱۴۸

هزارریال

کمترین متوسط هزینه محصول در یک هکتار برای محصول گندم دیم پاییزه

خدمات
اجتماعی

۷۷۳

هزار نفر

تعداد افراد تحت پوشش اداره کل تامین اجتماعی استان

در سال ۱۳۹۷ تعداد مراکز تحت پوشش معاونت توان‌بخشی اداره کل بهزیستی به ۳۱ مرکز در سطح استان و تعداد افراد خدمت‌گیرنده با ۰,۱ درصد افزایش به یک هزار و ۲۳۶ نفر رسیده است. در همین سال تعداد ۱۸ هزار و ۷۹۹ نفر در دوره‌های آموزشی جمعیت هلال‌احمر استان شرکت کرده‌اند که در مقایسه با سال قبل ۱۹۹,۹ درصد افزایش داشته است. در سال ۱۳۹۷ تعداد افراد تحت پوشش اداره کل تامین اجتماعی استان ۷۷۳ هزار و ۲۰۱ نفر بوده و نسبت به سال قبل ۲,۴ درصد افزایش داشته است. در همین سال تعداد بیمه‌شدگان اصلی تحت پوشش اداره کل تامین اجتماعی ۲۴۹ هزار و ۷۹۰ و تعداد مستمری‌بگیران با ۸,۵ درصد افزایش به ۶۸ هزار و ۱۷۹ نفر رسیده است. در سال ۱۳۹۷ تعداد بیمه‌شدگان اصلی و تبعی تحت پوشش اداره کل بیمه سلامت یک‌میلیون و ۶۷ هزار و ۵۲۳ نفر بوده است که نسبت به سال قبل کاهش ۳,۳ درصدی را نشان می‌دهد.

۶۸

هزار نفر

تعداد مستمری‌بگیران استان

۱۳۴

مرکز

تعداد مراکز بهداشتی و درمانی استان

خدمات
درمانی

در سال ۱۳۹۷ تعداد مراکز بهداشتی و درمانی استان ۱۳۴ مرکز بوده که نسبت به سال قبل تغییری نداشته است. تعداد داروخانه‌های استان در همین سال با رشد ۴,۷ درصد به ۲۶۸ داروخانه رسیده است؛ که از این تعداد ۲۴۲ داروخانه خصوصی و مابقی دولتی هستند. از تعداد ۶۰ پایگاه اورژانس پیش بیمارستانی سال ۱۳۹۷ استان، ۴۸,۳ درصد شهری و ۵۱,۷ درصد جاده‌ای بوده‌اند. تعداد تخت‌های فعال بخش‌های بیمارستانی در سال ۱۳۹۷ به دو هزار و ۹۹۵ تخت رسیده است که در مقایسه با سال قبل افزایش ۱,۸ درصدی را نشان می‌دهد. از تعداد ۱۴ هزار و ۳۳۰ نفر کارکنان شاغل در دانشگاه علوم پزشکی ۹,۴ درصد پزشک، ۶۶,۱ درصد پیراپزشک و ۲۴,۵ درصد را سایر کارکنان تشکیل می‌دهند. بیشترین تعداد پزشکان استان را با ۳۹ درصد از کل پزشکان، پزشکان عمومی تشکیل می‌دهند. در سال ۱۳۹۷ موارد مراجعه (ویزیت شده) استان دو میلیون و ۴۰۰ هزار و ۸۶ مورد بوده است که نسبت به سال قبل ۰,۵ درصد کاهش داشته است. در همین سال موارد بستری نیز با ۷,۵ درصد کاهش به دو میلیون و ۲۷۸ هزار و ۸۹۶ مورد رسیده است.

۲/۹۹۵

تخت

تخت‌های فعال بخش‌های بیمارستانی

۱۶/۸۶۴

هزار نفر

گردشگران خارجی که

در هتل‌های استان ساکن شدند

فرهنگ و
گردشگری

در سال ۱۳۹۷ میزان تولید برنامه‌های تلویزیونی مرکز کرمانشاه به دو هزار و ۷۷ ساعت رسیده است. تعداد تماشاگران فیلم‌های سینمایی در سال ۹۷، معادل ۲۶۰ هزار نفر بوده و نسبت به سال قبل ۶۸,۸ درصد افزایش را نشان می‌دهد. در سال ۱۳۹۷ کتاب‌های موجود در کتابخانه‌های عمومی استان ۵,۳ درصد و تعداد اعضا نیز ۱۳ درصد افزایش داشته است. تعداد ۱۶ هزار و ۸۶۴ نفر گردشگر خارجی استفاده‌کننده از هتل‌ها در سال ۱۳۹۷ در مقایسه با سال قبل افزایش ۴,۵ درصدی را نشان می‌دهد.

%۴/۵

درصد

رشد گردشگران خارجی استان

۳۲۴

هزار نفر

تعداد دانش‌آموزان استان

آموزش

در سال تحصیلی ۱۳۹۶-۹۷ تعداد دانش‌آموزان استان ۳۲۴ هزار و ۶۴۶ نفر بوده است که در مقایسه با سال قبل ۰,۸ درصد افزایش را نشان می‌دهد و بیشترین دانش‌آموزان را مقطع ابتدایی با تعداد ۱۷۳ هزار و ۳۴۶ نفر تشکیل داده است. در سال ۱۳۹۶ در نقاط شهری و روستایی استان هفت هزار و ۷۸۹ نفر تحت پوشش دوره‌های نهضت سوادآموزی قرار گرفته‌اند که در مقایسه با سال قبل ۲۱,۵ درصد کاهش داشته است. در سال تحصیلی ۱۳۹۶-۹۷ از تعداد ۳۰ هزار و ۶۶ نفر دانش‌آموز فارغ‌التحصیل شده، ۹,۴ درصد در رشته ریاضی و فیزیک، ۴۸,۴ درصد در رشته علوم تجربی، ۲۰,۷ درصد در رشته علوم انسانی، ۸,۵ درصد در رشته فنی‌وحرفه‌ای و ۱۳ درصد در رشته کاردانش بوده‌اند. در سال تحصیلی ۱۳۹۶-۹۷ تعداد دانشجویان دوره‌های مختلف تحصیلی موسسات آموزش عالی استان ۶۸ هزار و ۳۴۲ نفر که از این تعداد ۵۵,۴ درصد مرد و ۴۴,۶ درصد زن بوده‌اند.

۶۸

هزار نفر

تعداد دانشجویان استان

۹۷

هزار هکتار

مساحت عرصه‌های جنگلی شهرستان کرمانشاه با بیشترین سهم در استان

محیط زیست
و منابع طبیعی

در سال ۱۳۹۷ مساحت کل عرصه‌های جنگلی تحت مدیریت اداره منابع طبیعی و آبخیزداری استان معادل ۵۲۷ هزار و ۴۰۳ هکتار بوده که شهرستان کرمانشاه با ۹۷ هزار و ۶۹۲ هکتار و شهرستان قصرشیرین با چهار هزار و ۴۳۸ هکتار به ترتیب بیشترین و کمترین سهم را داشتند. در همین سال تعداد ۱۴ مورد آتش‌سوزی در جنگل‌ها و مراتع استان رخ داده است که در مقایسه با سال قبل، ۵۳٫۳ درصد کاهش داشته است. متوسط حجم فاضلاب جمع‌آوری‌شده در سال ۱۳۹۷ معادل ۲۴۶ هزار و ۹۹ مترمکعب در روز بوده است که نسبت به سال قبل ۳٫۶ درصد افزایش داشته است.

۴/۴۰۰

هزار هکتار

مساحت عرصه‌های جنگلی شهرستان قصرشیرین با کمترین سهم در استان

۱۲۰/۰۰۰

نفر

مسافرانی که از طریق خطوط راه‌آهن استان جابه‌جا شدند

حمل و نقل

در سال ۱۳۹۷ طول خطوط اصلی راه‌آهن استان ۴۵۷٫۵ کیلومتر با تعداد سه ایستگاه بوده که ۱۲۰ هزار و ۸۰۵ مسافر را جابه‌جا کرده است. در سال ۱۳۹۷ جمع کل انواع راه‌های تحت حوزه استحفاظی اداره کل راه و شهرسازی استان هشت هزار و ۵۱ کیلومتر بوده است. از کل راه‌های یادشده ۳۵ درصد راه‌های بین‌شهری و ۶۵ درصد راه‌های روستایی بوده است.

۸/۰۵۱

کیلومتر

جمع کل انواع راه‌های حمل‌ونقلی و ارتباطی استان

۴۸۶

تعداد

شعب بانک‌ها در استان

خدمات
مالی

در سال ۱۳۹۷ تعداد شعب بانکی در استان (به‌استثنای بانک‌هایی که آمار خود را ارائه نکرده‌اند) به ۴۸۶ واحد رسیده است. بیشترین شعبه بانکی در استان مربوط به بانک ملی با ۸۰ مورد است. در همین سال سپرده‌های بانکی مبلغ ۲۰۱ هزار و ۹۳۶ میلیارد ریال بوده و نسبت به سال قبل ۲۱٫۱ درصد افزایش داشته است. بیشترین مبلغ را سپرده‌گذاری کوتاه‌مدت با مبلغ ۷۸ هزار و ۶۱۴ میلیارد ریال به خود اختصاص داده است که معادل ۳۸٫۹ درصد کل سپرده‌های بانکی استان است.

۲۰۱

هزار میلیارد ریال

تعداد شعب بانک‌ها در استان

۱۸٫۷٪

درصد

نرخ بیکاری استان در سال ۹۷

گزیده اطلاعات
آماري

در سال ۱۳۹۷ از جمعیت ۱۰ ساله و بیشتر استان ۴۰٫۵ درصد فعال و ۵۹٫۵ درصد غیرفعال بوده‌اند. همچنین ۳۳٫۲ درصد جمعیت غیرفعال استان را خانه‌داران تشکیل داده‌اند. نرخ بیکاری استان در سال ۱۸٫۷، ۹۷ درصد بوده است که ۲٫۹ درصد کمتر از سال قبل است. در همین سال بخش‌های کشاورزی، صنعت و خدمات به ترتیب ۲۸، ۲۲ و ۵۰ درصد از اشتغال در بخش‌های عمده اقتصادی را به خود اختصاص داده‌اند. ۳۹٫۳ درصد بیکاران در سال ۱۳۹۶ تحصیلات عالی داشته‌اند.

در سال ۱۳۹۷ از ۶۲ هزار و ۱۸۸ نفر کارکنان دولت در استان، ۶۱٫۳ درصد آقایان و ۳۸٫۷ درصد خانم‌ها بوده‌اند. در این سال تعداد فرصت‌های شغلی اعلام شده به مراکز کاریابی ۹۹۰ فرصت، متقاضیان کار ثبت‌نام‌شده شش هزار و ۶۲۸ و به کار گمارده شدگان ۸۸۲ نفر بوده است. در همین سال بیشترین متقاضیان کار ثبت‌نام‌شده در گروه سنی ۲۵ تا ۳۴ ساله بوده و بیش از ۵۴ درصد کل ثبت‌نام‌شدگان را به خود اختصاص داده است. در سال ۱۳۹۷ جمع متقاضیان کار ثبت‌نام‌شده در کاریابی‌های استان با تحصیلات دانشگاهی یک هزار و ۶۱۶ نفر بوده‌اند، این در حالی است که تعداد ۵۸۰ نفر از این افراد از طریق کاریابی‌های یادشده به کار گمارده شده‌اند که نسبت به سال قبل ۱۱٫۳ درصد افزایش داشته است.

۲۲٪

درصد

سهم بخش کشاورزی از اشتغال استان

۲۸٪

درصد

سهم بخش صنعت از اشتغال استان

۳۹٪

درصد

سهم بیکاران با تحصیلات عالی از جمعیت بیکاران استان

۵۰٪

درصد

سهم بخش خدمات از اشتغال استان





مراسم روز ملی صادرات و تجلیل از صادرکنندگان برتر کرمانشاه برگزار شد

روز ملی «منافع ملی»

هدایت درآمد فروش نفت به سمت سرمایه‌گذاری مولد، تدوین هدفمند تعرفه‌ها، ارائه تسهیلات صادراتی، تدوین استراتژی برای اعطای هدفمند یارانه‌ها و ارائه مشوق‌های مختلف شکل می‌دهند.

نام‌گذاری یک روز به‌عنوان روز ملی صادرات نیز، فراتر از معرفی و اعطای لوح تقدیر به صادرکنندگان نمونه کشور، تعیین ایستگاهی بوده برای این‌که فعالان، تصمیم‌گیران و موثرین عرصه صادرات، دمی به عقب بنگرند و نظاره کنند که کجای این پروسه ایستاده‌ایم و چقدر از این راه را پیموده‌ایم. از این زاویه، قدرشناسی از کسانی که کمک کرده‌اند، «کشور» در مسیر هدف‌گذاری شده برای «صادرات»، پیش رود، امری پسندیده و درخور ستایش می‌نماید.

مراسم روز ملی صادرات و تجلیل از صادرکنندگان برتر کرمانشاه برگزار شد و صادرکنندگان برتر کرمانشاه در این مراسم با حضور استاندار، رئیس اتاق کرمانشاه و جمعی از مسئولان و فعالان اقتصادی استان تجلیل شدند. گزارش این مراسم را ادامه می‌خوانید.

در کنار آیین‌نامه‌های متنوع «ملی» کشور، که هر کدام اهمیت مناسبی را گوشزد می‌کنند که قد و قواره‌ای در حد و اندازه‌ای فراتر از حدود شهرها و استان‌ها و قومیت‌های مختلف کشور می‌یابند، روزی را نیز به نام روز ملی صادرات نامیده‌اند. پروسه‌ای مانند «صادرات»، از آن رو اهمیتی «ملی» یافته است که شأنه به شأنه مفاهیمی که کسی در «اهمیت» آن‌ها تردید نمی‌کند، می‌تواند تأمین‌کننده بخش سستری از «منابع ملی» به‌عنوان شاخص تعیین‌کننده سمت‌گیری کلیت برنامه‌ریزی‌ها، هدف‌گذاری‌ها و تدوین استراتژی‌های هر جامعه رو به توسعه باشد.

«صادرات»، به‌عنوان یک «پروسه» توصیف شده و نه به فرض یک «پدیده»، حاصل از ادراک همین اصل بدیهی است: این جابه‌جایی، نیازمند مجموعه‌ای از برنامه‌ریزی‌ها و تدوین چشم‌اندازها و تاکتیک‌ها و استراتژی‌هاست که آن را در قامت «پروسه»‌ای تدریجی و زمان‌بر و البته دقیق و پیچیده و نه پدیده‌ای اتفاقی و ناشی از انواع پارامترهای «موثر» جبری و اتفاقی، می‌نشاند.

این پروسه را اجزای مختلفی از قبیل

در کشوری که بخش عمده درآمد خود را از فروش نفت تأمین می‌کند و ثانیه‌شمار تمام منابع آن را پیش چشم خود دارد، طبیعی است که افزایش ارزش صادرات غیرنفتی، اهمیتی دوچندان می‌یابد و از این منظر، برنامه‌ریزی برای جابه‌جایی درآمد حاصل از فروش نفت در بودجه‌نویسی کشور با درآمد حاصل از صادرات غیرنفتی باید به‌عنوان یک اولویت جدی در دستور کار دولتمردان قرار گیرد. اما این‌که، در ابتدای این نوشتار، مقوله



رئیس اتاق کرمانشاه:

جبران کمبود ارز را مدیون صادرکنندگان هستیم

کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه و عضو هیئت رئیسه اتاق ایران گفت: ثبات امروز اقتصاد کشور و جبران کمبود ارز را مدیون صادرکنندگان و برگشت ارز حاصل از صادرات به کشور هستیم. او با اشاره به شرایط سخت اقتصادی کشور در سالی که گذشت، اظهار کرد: در کنار این شرایط سخت کم سابقه، شاهد ثبات اقتصادی در کشور هم بودیم که این ثبات را مدیون صادرکنندگان هستیم. بازگشت ارز حاصل از صادرات از سوی فعالان تجاری به این ثبات اقتصادی کمک کرد تا دیگر مشکل تامین ارز در کشور نداشته باشیم.

رئیس اتاق کرمانشاه از برخی تنگناهای پیش روی صادرات که کار فعالان این عرصه را دشوار کرده نیز یاد کرد و مشکلات مالیاتی را از مهم ترین آن ها برشمرد. کاشفی با بیان اینکه بر اساس قانون بودجه بازگشت مالیات بر ارزش افزوده منوط به تسویه حساب ارزی شده و این امر کار را برای صادرکنندگان بسیار دشوار کرده است، خاطر نشان کرد: وقتی که رقم مالیات بر ارزش افزوده ۹ درصد است اگر یک فعال اقتصادی تا پایان سال ۱۰ بار صادرات داشته باشد باید ۹۰ درصد نقدینگی او در سازمان امور مالیاتی دپو شود.

او رقم مالیات بر ارزش افزوده پرداختی فعالان تجاری در ۹ ماهه امسال را سه هزار میلیارد تومان اعلام کرد و با بیان این که بر اساس اعلام بانک مرکزی یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از این رقم بدون مشکل می تواند به فعالان اقتصادی برگردد، گفت: اما تاکنون فقط ۲۳۰ میلیارد تومان از این میزان برگشت خورده و سازمان امور مالیاتی به بهانه ای که ما هم از آن خبر نداریم مانع بازگشت مابقی این رقم است. از مجلس گلایه داریم که این باب را باز کرده است.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران از این موانع به عنوان نوعی تنبیه برای صادرکنندگان یاد کرد و افزود: با وجود که در گذشته از برقراری مشوق های صادراتی حرف می زنیم اما اکنون مورد تنبیه صادراتی قرار می گیریم. این شیوه مناسب فعالان تجاری که با این شرایط سخت کار می کنند نیست.

اجازه برخی اقدام ها را نمی دهد. هوشنگ بازوند با بیان این که بخش دولتی به هیچ عنوان در مقابل صادرات نیست، گفت: این گونه نیست که دولت نخواهند برای تسهیل گری شرایط صادرات کاری انجام دهد، اما شرایط دشوار اقتصادی کشور کمی کار را سخت کرده است. ما هم از بروکراسی سر راه صادرات نگرانیم، اما در برخی زمینه ها واقعاً با توجه به شرایط سخت اقتصادی نمی توان اصلاحات چندانی انجام داد.

استاندار کرمانشاه با اشاره به شرایط تحریم و این که دشمن به عنوان یک تروریست اقتصادی تمام گلوگاه های کشور را رصد کرده و بنگاه های مالی را هدف می گیرد که منجر به افزایش تورم و ... شده، اظهار کرد: در چنین شرایطی امکان تک رقمی کردن سود تسهیلات بانکی و بسیاری از اقدام های دیگر وجود ندارد و این طور نیست که مجموعه مدیریت مالی کشور نخواهد کاری بکند.

بازوند با بیان این که در این شرایط همه برای هدف مشترک که همان تسهیل امور است کار می کنند، افزود: حتی بانک ها نیز به خوبی پای کار هستند. او با بیان این که بانک ها نیز با وجود مشکلاتی که به لحاظ بازرسی دستگاه های نظارتی دارند به خوبی پای کار هستند، عنوان کرد: به هر حال بانک ها نیز قرار است گاهی تا ۵۰، ۶۰ درصد سرمایه گذاری یک پروژه را تامین کنند و باید به آن ها حق بدهیم به همین اندازه

او در ادامه از برخی مشکلات پیش روی صادرات در استان کرمانشاه نیز انتقاد کرد که مهم ترین آن ها تداخل دستور جلسات کارگروه های مرتبط با صادرات است و یادآور شد: در استان کرمانشاه کارگروه های متعددی برای صادرات از جمله توسعه صادرات، مبادلات مرزی و ... داریم که گاهی مصوبات آن ها با هم مغایرت دارد.

رئیس اتاق کرمانشاه از موانع صادرات کالا در برخی مرزها هم یاد کرد و گفت: مرز سومار اگر چه با سختی باز شد اما یک روز برای عبور هفت ماشین بار، ۲۳ تلفن انجام دادیم تا بارها صادر شود. کاشفی با بیان این که این شیوه درست صادرات نیست، ادامه داد: نباید زحمات تولیدکنندگان این گونه در نقطه صفر مرزی با مشکل مواجه شود.

او از پیشینه صادراتی مردم استان نیز یاد کرد و با بیان این که تجارت در خون مردم کرمانشاه است، افزود: اگر شرایط تسهیل شود همه پای کار می آیند. البته بسیاری از دستگاه ها نیز برای کمک به صادرات به خوبی پای کار هستند که زحمات آن ها را نادیده نمی گیریم.

استاندار کرمانشاه:

در برابر صادرات نیستیم

استاندار کرمانشاه با بیان این که بخش دولتی مقابل صادرات نیست، گفت: برای رفع بروکراسی پیش روی صادرات تلاش می کنیم، اما شرایط دشوار اقتصادی کشور



برای حمایت از حوزه صادرات قدرانی کرد و افزود: بازگشایی مرز سومار از مهم‌ترین این اقدام‌های بود. دارایی با بیان این که در گذشته واردات کالا برای مرزنشینان ملزم به ثبت سفارش بود، یادآور شد: با پیگیری‌های انجام شده اکنون ثبت سفارش جای خود را به ثبت آمار داده است. او با بیان این که در کنار صادرات، واردات نیز اهمیت بسزایی دارد، خاطر نشان کرد: با پیگیری‌های انجام شده تخفیفاتی برای واردات کالا به استان در نظر گرفته شده است.

ناظر گمرکات استان کرمانشاه:

ضرورت مدرن شدن صادرات

در ادامه خلیل حیدری ناظر گمرکات استان کرمانشاه نیز بر لزوم مدرن شدن شیوه صادرات تاکید کرد و گفت: ۲۰ سال است که به شیوه‌های سنتی گذشته صادرات را انجام می‌دهیم. او معتقد است، این شیوه سنتی صادرات، سازمان‌ها و نهادهای مختلف را در مرز درگیر کرده و مشکلات فراوانی را به همراه دارد. حیدری همچنین خواستار مشخص شدن وظایف دقیق هر یک از دستگاه‌ها درباره صادرات شد و گفت: در این صورت با هر دستگاهی که به وظایف خود عمل نکند، می‌توان برخورد کرد.

عضو هیئت رئیسه مجلس:

باید بپذیریم شرایط تحریم ویژه است

عضو هیئت رئیسه مجلس با اشاره به شرایطی که تحریم‌ها در کشور ایجاد کرده است، اظهار کرد: باید مقاومت کنیم تا از این شرایط با موفقیت عبور کنیم.

ملی دارد و اگر بخواهیم رونق بیشتری را در این مرزها شاهد باشیم، باید از منابع ملی برای تامین زیرساخت‌های مرزی استفاده کنیم. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه بهبود وضعیت مرزهای استان را نیازمند همکاری همه بخش‌های مختلف از جمله گمرکات، راه و شهرسازی، صنعت، معدن و تجارت، دستگاه‌های نظامی و انتظامی و به‌ویژه بخش خصوصی دانست. او در ادامه بر لزوم حمایت از صادرکنندگان تاکید کرد و یکی از مهم‌ترین مواردی که می‌تواند در این زمینه موثر باشد را برقراری مشوق‌های صادراتی دانست.

دارایی با اشاره به رشد ۳۵ تا ۴۰ درصدی صادرات کشور در دهه ۸۰، اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین دلایل رشد صادرات وجود مشوق‌های صادراتی بود که امکان رقابت کالاهای ایرانی در بازارهای هدف را افزایش می‌داد.

او معتقد است، اگر اکنون نیز دوباره رونق صادرات را می‌خواهیم باید مشوق‌های صادراتی برقرار شود. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه در ادامه از مشکلات پیش روی صادرات محصولات کشاورزی نیز یاد کرد و افزود: برای حل مشکلات بنا داریم صادرات برخی از اقلام محصولات کشاورزی از جمله سیب‌زمینی، پیاز، گوجه و هندوانه را ساماندهی کنیم.

دارایی با اشاره به آشفته‌گی‌هایی که در مرزها برای صادرات این محصولات وجود داشت، اظهار کرد: فرار است صادرات این محصولات از بسته‌بندی در مزرعه تا ذخیره‌سازی، انبارداری و... مدیریت شود. او در ادامه از پیگیری‌ها و اقدام‌های مدیریت ارشد استان

نگران بازگشت سرمایه شان باشند. استاندار کرمانشاه همکاری خود فعالان اقتصادی را نیز در شرایط کنونی ضروری خواند و یادآور شد: البته ما قدردان زحمات فعالان این عرصه هستیم که با رونق تولید و اشتغال به تامین معیشت مردم کمک می‌کنند. او با بیان این که در چنین شرایطی یک اشتباه کوچک می‌تواند ضربه بزرگی به ما وارد کند، یادآور شد: نمونه این مشکل را در بسته شدن پنج، شش ماهه مرز سومار شاهد بودیم که حتی باعث شد طرف عراقی ایرادات سختی مانند فراهم کردن برخی زیرساخت‌ها، احداث سکو و ... را نیز به ما تحمیل کند.

بازوند همچنین بر لزوم بهره‌گیری بهتر از ظرفیت بازار عراق تاکید کرد و گفت: معلوم نیست بازار عراق تا کی در اختیار ما باشد، پس باید از هرگونه فرصت سوزی برای استفاده از این بازار جلوگیری کنیم و جای پای خود را در محکم کنیم.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت

استان کرمانشاه:

مشوق‌های صادراتی احیا شود

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه گفت: اگر رونق صادرات را می‌خواهیم باید دوباره مشوق‌های صادراتی برقرار شود. محسن دارایی با اشاره به سابقه تجارت در استان کرمانشاه و وجود ۳۷۱ کیلومتر مرز مشترک با کشور عراق، اظهار کرد: در کرمانشاه پنج مرز رسمی و یک بازارچه داریم و همیشه بیشترین سهم از صادرات ایران به عراق از طریق مرزهای استان کرمانشاه بوده است. این مرزها متعلق به نظام جمهوری اسلامی است و کارکرد



همچنین از هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه، محسن دارابی رئیس سازمان صمت استان، خلیل حیدری مدیرکل گمرک کرمانشاه و همچنین رضا سلیم ساسانی مدیرعامل نمایشگاه بین‌المللی کرمانشاه به‌عنوان حامیان صادرات استان تقدیر شد.

تجلیل از قهرمان ووشوی جهان

به همت اتاق کرمانشاه و با مشارکت صادرکنندگان استان از «مریم هاشمی» قهرمان ووشوی جهان تجلیل شد. در حاشیه مراسم تجلیل از صادرکنندگان برتر استان کرمانشاه، از مریم هاشمی قهرمان کرمانشاهی ووشوی جهان تجلیل به عمل آمد.

به همت اتاق کرمانشاه و مشارکت تعدادی از فعالان اقتصادی و صادرکنندگان استان، یک دستگاه خودرو به این قهرمان اهدا و از زحمات او برای اعتلای نام ایران و کرمانشاه قدردانی شد. این تجلیل با هدف قدردانی از این بانوی توانمند کرمانشاهی و همچنین ایجاد انگیزه در سایر ورزشکاران به‌ویژه بانوان انجام شد.

اتاق کرمانشاه همواره در کنار برنامه‌های اقتصادی فعالیت‌های جانبی از جمله حمایت از افراد توانمند، اقدام‌های عام‌المنفعه و ... را نیز در دستور کار دارد. گفتنی است مریم هاشمی بانوی ووشوکار کرمانشاهی چند مدال طلای جهانی و کشوری را در سابقه فعالیت خود دارد و تعدادی از این مدال‌ها را نیز به مقام معظم رهبری تقدیم کرده است.

در نظر گرفتن مشوق‌های صادراتی برای آن‌ها واقعاً مهم است، یادآور شد: در شرایط کنونی که با کمبود بودجه مواجه هستیم، دست ما برای پرداخت برخی از این اعتبارات باز نیست.

تجلیل از صادرکنندگان

در ادامه شهریار گراوندی مدیرعامل سیمان سامان غرب نیز از مرزها به‌عنوان ظرفیتی برای توسعه کرمانشاه یاد کرد که باید برای استفاده از آن‌ها استراتژی ویژه داشته باشیم. او به شرایط جنگ اقتصادی که اکنون با آن مواجهیم هم اشاره کرد و گفت: در این شرایط باید از طریق نفوذ اقتصادی به کشورهای دیگر اقدام کنیم که صادرات می‌تواند در این زمینه راهگشا باشد.

احمدیان مدیرعامل شرکت کشت و صنعت بهساز غذای زاگرس نیز با بیان این‌که امروز صادرات به یکی از دشوارترین کارها در کشور تبدیل شده، گفت: مشکلات پیمان سپاری ارزی هزینه‌های صادرات را بالا برده و امکان رقابت را از صادرکنندگان می‌گیرد. او همچنین از بالا بودن نرخ تسهیلات بانکی برای بخش تولید گلایه کرد.

در پایان این مراسم از مدیران عامل واحدهای تولیدی و صنعتی مانیزان، روژین تاک، سیمان سامان غرب، چینی کرد، آرد بیستون، شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته‌بندی کرمانشاه، جهان فولاد غرب، پتروشیمی کرمانشاه، امید آرمان کردستان، جام پلاست، کشت و صنعت بهساز غذای زاگرس، مهندسی قیر و آسفالت غرب و شرکت برنج آرام همکار به عنوان صادرکنندگان برتر کرمانشاه تجلیل شد.

عبدالرضا مصری با اشاره به این‌که زمانی ۲.۴ میلیون بشکه صادرات نفت داشتیم که امکان اداره مالی کشور را فراهم می‌کرد، افزود: امروز این میزان صادرات به حدود ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار بشکه رسیده و همین شرایط اداره کشور را مشکل کرده است.

او با بیان این‌که هر چقدر ما قدرتمندتر شویم دشمن نیز فشارش را مضاعف می‌کند، گفت: اگرچه تحریم شرایط سختی را به مردم تحمیل می‌کند، اما نباید فراموش کنیم همان‌طور که برای ما سخت است، فشار تحریم‌ها به خود دشمنان نیز خساراتی را وارد می‌کند.

نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی با بیان این‌که دشمنان مجبورند خسارت حاصل از تحریم‌ها و جلوگیری از مراودات تجاری با ایران را برای هم‌پیمانان خود جبران کنند، یادآور شد: امکان جبران این خسارت در کوتاه‌مدت وجود دارد.

به گفته این نماینده مجلس زمان کوتاهی باقی مانده و اگر مقاومت کنیم و شرایط ویژه را بپذیریم، با سربلندی از این قله عبور خواهیم کرد. او در بخش دیگری از سخنان خود از نقش مهم صادرکنندگان در شرایط کنونی که ستاد پشتیبانی جنگ را بر عهده دارند نیز یاد کرد و گفت: باید تلاش کنیم در این شرایط صادرات را افزایش دهیم و کالا و ذائقه ایرانی را به کشورهای دیگر وارد کنیم. مصری معتقد است، صادرات کالا به کشورهای دیگر باعث می‌شود پیوند اقتصادی بین مردم دو کشور فارغ از پیوندهای سیاسی شکل بگیرد که این امر بسیار مهم است.

عضو هیئت‌رئیس مجلس شورای اسلامی با بیان این‌که حمایت از صادرکنندگان و



رئیس اتاق کرمانشاه در گفت‌وگو با رسانه‌ها:

در مسیر تسهیل صادرات

رئیس اتاق کرمانشاه طی سه ماه گذشته در گفت‌وگو با رسانه‌های خبری و تحلیلی، مهم‌ترین برنامه‌های اتاق و موضوعات و چالش‌های فعالان اقتصادی و تجار و بازرگانان را تبیین کرد. گزیده‌ای از مصاحبه‌های کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه را در ادامه می‌خوانید.

مستقر شوند و وضعیت آن نیز از بازار چه به مرز رسمی تغییر پیدا کند.

مرز سومار همچنین در زمان رسمی شدن، پتانسیل خوبی هم برای تردد مسافر به‌ویژه در ایامی که ازدحام سفر به عراق را داریم خواهد داشت و گذرگاهی برای تردد زوار می‌شود. میزان صادرات از این مرز در آینده به شرایط اقتصادی دو کشور بستگی دارد؛ این مرز می‌تواند از پرویز خان که یکی از مرزهای فعال و قدیمی در زمینه تبادل تجاری با عراق است نیز پیشی بگیرد.

■ پیگیری راه‌اندازی مرکز شتاب‌دهنده صادرات استان

با توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های قابل‌توجه استان کرمانشاه در حوزه صادرات، به دنبال راه‌اندازی مرکز شتاب‌دهنده صادرات استان هستیم. پرویزال اصلی این مرکز، امکانات و اعتبارات آن دیده شده و تنها کار باقیمانده جانمایی نهایی آن است. در زمینه جانمایی این مرکز نیز رایزنی‌های اولیه با شرکت صنایع کوچک و

میلیارد دلاری داشته است که تقریباً معادل صادرات از مرز قدیمی پرویز خان بوده و این میزان صادرات در شرایطی انجام شد که جاده دسترسی مرز سومار وضعیت خوبی نداشت. با تکیه به همین پتانسیل‌های مرز سومار، توانستیم برای رسمی شدن آن پیگیری‌های لازم را در تمام جلسات و کارگروه‌های مربوطه به‌ویژه در تهران انجام دهیم. به محض آنکه رسمی شدن مرز سومار از سمت هر دو کشور به رسمیت شناخته شود، برخی دستگاه‌ها از جمله حمل‌ونقل و پایانه‌ها، گمرک و... باید در این مرز

■ تبادل کالا از مرز «سومار» از سر گرفته می‌شود

تعطیلی چندماهه مرز سومار به دلیل بهانه‌جویی طرف عراقی از نوع عملکرد این مرز و فراهم نبودن برخی زیرساخت‌ها و کم‌وکاستی‌های مرز رخ داد؛ اما طی چند ماه اخیر پیگیری‌های فراوانی برای بازگشایی آن انجام شد و هم‌زمان با پیگیری‌ها، بخشی از مشکلات زیرساختی آن نیز مرتفع شد و امکان مبادله کالا از مرز سومار فراهم خواهد شد.

مرز سومار در سال گذشته صادرات یک

حمایت‌های مالی و معنوی اتاق بازرگانی هم از دیگر مزیت‌های راه‌اندازی این انجمن است.

■ به‌زودی بازسازی همه مدارس مناطق زلزله‌زده بر عهده اتاق به اتمام می‌رسد

حدود ۲۴ ساعت پس از زلزله که متوجه شدیم این زلزله یکی از ویرانگرترین زلزله‌های ۲۰ سال اخیر کشور بوده است، اقدام‌هایی را با همکاری اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور آغاز کردیم. در چند روز اول با همکاری حدود ۲۳ اتاق بازرگانی کشور، توانستیم کمک‌های غیرنقدی به ارزش حدود ۷۰ میلیارد ریال را جمع‌آوری و با همکاری مسئولان محلی در مناطق زلزله‌زده توزیع کنیم.

بعد از روزهای ابتدایی و پس از برقراری ثبات و آرامش در مناطق، در حوزه اسکان موقت نیز پای کار آمدیم و با هماهنگی اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور حدود ۳۲۰ کانکس برای اسکان به مناطق زلزله‌زده ارسال و با هماهنگی مسئولان توزیع شد.

طی هماهنگی که با مسئولان استان انجام دادیم قرار شد اتاق بازرگانی در زمینه بازسازی مدارس زلزله‌زده وارد شود که در جریان سفر رئیس اتاق ایران به کرمانشاه تفاهم‌نامه همکاری در این زمینه بین اتاق بازرگانی، نوسازی مدارس و استانداری کرمانشاه منعقد شد. از مدارسی که در تعهد داشتیم تاکنون ۲۷ مدرسه دو کلاسه، سه کلاسه و شش کلاسه در روستاها به بهره‌برداری رسیده و دانش‌آموزان آن مستقر هستند. کاشفی خاطرنشان کرد: بیش از ۶۰ میلیارد ریال برای احداث این مدارس هزینه شد.

۹ مدرسه دیگر نیز آماده بهره‌برداری است و به‌زودی طی روزهای آینده افتتاح خواهند شد. او با بیان این‌که در بازسازی مدارس تمام نواحی زلزله‌زده را پوشش دادیم و تا نزدیک اسلام‌آبادغرب هم آمدیم، ادامه داد به دلیل افزایش قیمت‌هایی که رخ داد در چند نوبت با افزایش هزینه و مشکلات پیمانکاران مواجه شدیم اما کار را به‌خوبی پیش بردیم.

اکنون نمی‌تواند با افزایش سه برابری قیمت بنزین خدمات خود را با همان قیمت قبل ارائه دهد. در این بخش لازم است با انجمن‌ها و تشکلهایی که وجود دارد نشست‌هایی به‌منظور تعیین قیمت منطقی بر اساس کار کارشناسی و آنالیز دقیق، برگزار شود.

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

■ پیگیری راه‌اندازی انجمن شرکت‌های دانش‌بنیان استان

شرکت‌های دانش‌بنیان در رابطه با برخی موارد از جمله بازاریابی، ارتباط با کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی، به تولید انبوه رساندن ایده‌ها، جذب سرمایه‌گذار، صادرات، حضور در بازارهای جهانی و... مشکلاتی داشتند. برای این‌که این مشکلات و درخواست‌ها را پوشش بدهیم پیگیری راه‌اندازی انجمن شرکت‌های دانش‌بنیان کرمانشاه شدیم. این درخواست از سوی اتاق بازرگانی ایران نیز مورد موافقت قرار گرفت و چندی قبل در این زمینه و برای هماهنگی بیشتر جلسه‌ای با مسئولان پارک علم و فناوری داشتیم و قرار شد هیئت موسس این انجمن هرچه زودتر تشکیل شود.

اکنون در حال عضوگیری برای این انجمن و جذب اعضا هستیم تا بتوانیم هیئت موسس و هیئت‌مدیره را تشکیل دهیم. امیدوارم بتوانیم تا قبل از پایان سال مجمع عمومی انجمن شرکت‌های دانش‌بنیان را برگزار کرده و این انجمن را تشکیل دهیم. با این کار انجمن شرکت‌های دانش‌بنیان جایگاه حقوقی و قانونی پیدا خواهد کرد و می‌تواند تعاملات بیشتری با مسئولان، واحدهای تولیدی و ... داشته باشد. استفاده از

شهرک‌های صنعتی و همچنین جهاد دانشگاهی را انجام دادیم و امیدواریم با نهایی شدن این رایزنی‌ها شاهد راه‌اندازی این مرکز در آینده نزدیک باشیم.

قرار است در این مرکز به واحدهای تولیدی و صنعتی که ظرفیت صادرات را دارند اما تاکنون صادراتی نداشتند کمک شود تا بتوانند محصولات خود را به کشورهای دیگر ارسال کنند. برای این منظور ۱۰، ۱۵ نفر از کارشناسان این واحدها و همچنین تعدادی از بهترین منتورهای کشور در این مرکز مستقر خواهند شد و به واحدهای تولیدی و صنعتی ارائه خدمات و مشاوره می‌دهند تا بتواند کالاهای تولیدی خود را صادراتی کنند. در این مرکز خدماتی در زمینه ارزیابی نوع محصولات، ظرفیت صادراتی واحدها، شیوه بسته‌بندی، مشاوره برای بازاریابی، کمک برای حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و ... انجام خواهد شد.

■ جلوگیری از افزایش قیمت برخی کالاها و خدمات منطقی نیست

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. روند قبلی قیمت بنزین هم سرمایه‌های ملی را هدر می‌داد و هم کشور را دچار زیان می‌کرد و به‌هرحال باید اصلاحی در قیمت بنزین انجام می‌شد.

آنچه 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. اکنون این دو تاثیر تا حدودی با هم خلط شده است، باید این دو بخش را از هم جدا کنیم و تاثیر هر بخش به‌صورت مجزا مشخص شود.

با افزایش قیمت بنزین افزایش قیمت در برخی کالاها و خدمات اجتناب‌ناپذیر است و طبیعتا ناوگان حمل‌ونقلی که تا دو هفته قبل قیمت دیگری داشت،



نشست پنجاه و یکم با حضور وزیر کار

شورای گفت‌وگو با محوریت اشتغال

جلسه پنجاه و یکم شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی با حضور محمد شریعتمداری وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه و وکیوان کاشفی رئیس اتاق این استان برگزار شد.



■ راه نجات معضل بیکاری کشور، بهبود فضای کسب و کار است

کیوان کاشفی، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی را متولی اصلی حوزه اشتغال کشور دانست که طی سال‌های گذشته برنامه‌های متعددی برای کاهش بیکاری کشور داشته و افزود: این برنامه‌ها شامل طرح‌های مختلفی از پرداخت تحصیلات اشتغال‌زایی گرفته تا طرح‌های روستایی‌سازی بوده است که هر یک موفقیت‌های نسبی به دنبال داشته، اما نتوانسته نرخ بیکاری کشور را جبران کند. مشکل اصلی این طرح‌ها آن است که عمدتاً از سوی دولت و حاکمیت ارائه شده و هر زمان که دولت خود را از این طرح‌ها کنار کشیده است، فشل مانده‌اند. تنها طرح‌ها و مشوق‌هایی که در اختیار بخش خصوصی واقعی قرار گرفته، موفقیت‌آمیز بوده است.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران یکی از مهم‌ترین راهکارهای ایجاد اشتغال در کشور را بهبود فضای کسب و کار و اهتمام ویژه برای فراهم کردن شرایط کار بخش خصوصی دانست و تأکید کرد: اگر فضای کسب و کار بهبود یابد شاهد ایجاد جنب و جوش در کشور و همچنین حرکت حجم نقدینگی به سمت تولید و اشتغال خواهیم بود.

کاشفی با اشاره به وجود نیروهای تحصیلکرده و توانمند در سراسر کشور، عنوان کرد: حلقه اتصال نیروهای تحصیلکرده با حجم نقدینگی کشور، بهبود فضای کسب و کار است.

رئیس اتاق کرمانشاه معتقد است بهبود فضای کسب و کار به سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی نشان می‌دهد ایران آماده حضور سرمایه‌گذاران است. او با اشاره به رتبه فضای کسب و کار ایران بین سایر کشورهای جهان، تأکید کرد: بین ۱۹۰ کشور، اکنون در جایگاه ۱۲۸ قرار داریم. او معتقد است با ۱۰، ۱۲ اقدام و برنامه اجرایی می‌توان این رتبه را ۵۰ درصد بهبود بخشید و به جایگاه ۶۰ تا ۷۰ دنیا برسیم.

به گفته رئیس اتاق کرمانشاه بخشی

از این اقدام‌ها در حوزه قوه قضائیه، بخشی در حوزه دولت و بخشی هم در حاکمیت است. کاشفی همچنین خواستار همکاری شورای سران سه قوه برای بهبود فضای کسب و کار کشور شد.

او در ادامه اشاره‌ای هم به مشکلات صندوق تأمین اجتماعی داشت و تأکید کرد: امروز نه تنها این صندوق انتظارات را برآورده نمی‌کند بلکه خود به نوعی مخل فضای کسب و کار کشور شده است. نارضایتی چندجانبه از سوی دولت، کارگران و کارفرمایان نسبت تأمین اجتماعی ایجاد شده است.

کاشفی خواستار نجات صندوق تأمین اجتماعی از شرایط فعلی شد و خاطرنشان کرد: یکی از مهم‌ترین مشکلات صندوق تأمین اجتماعی قانون مشاغل سخت و زیان‌آور است که مشکلات زیادی برای تولید و واحدهای اقتصادی ایجاد کرده و نیازمند اصلاح است.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران معتقد است اگر اجازه ایجاد صندوق‌هایی از سوی بخش خصوصی داده شود هم امکان رقابت و افزایش بهره‌وری بیشتر می‌شود و هم مشکل تأمین اجتماعی تا حدودی مرتفع خواهد شد. یکی دیگر از مشکلات ما با سازمان تأمین اجتماعی پرداخت حق بیمه به صورت ماهانه است که اگر این روند به سه ماه یک‌بار تغییر پیدا کند بخشی از مشکلات بخش خصوصی با تأمین اجتماعی کاسته خواهد شد.

■ نیازمند بازنگری با شرایط جدید هستیم

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز در این جلسه گفت: کمیته مشترک شورای گفت‌وگوی استان با وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی باید تشکیل شود. محمد شریعتمداری اشاره‌ای هم به وضعیت کار در کشور داشت و با بیان این‌که امروز نظام کار و اشتغال در تمام دنیا پوست‌اندازی کرده است، افزود: ما نیز باید بازنگری‌هایی را متناسب با شرایط جدید انجام دهیم.

هر اصلاحی که صورت بگیرد همراه با حفظ حقوق اساسی کارگران از جمله شرایط از کارافتادگی، بیمه، امنیت شغلی و... خواهد بود.

او درباره تسهیلات حوزه اشتغال که در اختیار کرمانشاه قرار گرفته است هم گفت: در کرمانشاه اقدام‌های خوبی انجام شده است که سبب کاهش پنج‌درصدی نرخ بیکاری شد.

شریعتمداری از سهم ۵۳۷ میلیارد تومانی کرمانشاه از تسهیلات اشتغال روستایی و اضافه شدن ۶۰۰ میلیارد تومان خاص مناطق زلزله‌زده به این عدد نیز یاد کرد و گفت: از این میزان ۸۹۰ میلیارد تومان مصوب و ۷۵۰ میلیارد تومان آن پرداخت شده است که انتظار می‌رود پرداخت این تسهیلات برای بیش از ۳۱ هزار نفر اشتغال‌زایی به همراه داشته باشد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی همچنین از راه‌اندازی تعاونی‌های اشتغال‌زا در کرمانشاه حمایت کرد و از راه‌اندازی مرکز نوآوری و توسعه تعاونی‌های کرمانشاه تا پایان امسال خبر داد.

■ ضرورت افزایش سرمایه‌گذاری وزارت کار و تعاون در استان

در ادامه هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه با اشاره به شرایط بیکاری استان، گفت: در چنین شرایطی توقع داریم شرکت‌های زیرمجموعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از جمله شستا، سرمایه‌گذاری بیشتری در استان داشته باشند. تصور ما این است که این شرکت‌ها در استان کرمانشاه کمتر از نقاط دیگر کشور سرمایه‌گذاری داشتند و اکنون باید این وضعیت را بهبود بخشند.

استاندار کرمانشاه همچنین خواستار اجرای مصوبات شرکت شستا در استان برای احیای واحدهای راکد زیرمجموعه این شرکت در کرمانشاه شد. او در ادامه با اشاره به آخرین وضعیت پرداخت تسهیلات مناطق زلزله‌زده، تأکید کرد هنوز بخشی از اعتبارات برخی بانک‌ها باقیمانده که خواستار تعیین تکلیف آن هستیم.



نشست پنجاه و دوم با حضور وزیر صمت

شورای گفت‌وگو با محوریت صنعت و بازرگانی

جلسه پنجاه و دوم شورای گفت‌وگو دولت و بخش خصوصی استان با حضور وزیر صمت، هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه و رئیس اتاق این استان برگزار شد.



دانست. با کمک این اسناد توانستیم هم جلوی رشد بی‌رویه بیکاری استان را بگیریم و هم روند آن را کاهشی کنیم.

به گفته استاندار کرمانشاه، خروجی این امر ایجاد بروکراسی طولانی در بانک‌ها و تحت تاثیر قرار گرفتن فضای کسب‌وکار استان است. بازوند دلیل این مشکلات را بلوکه شدن هفت هزار میلیارد تومان منابع بانکی استان در بخش زلزله برای امهال تسهیلات یا پرداخت تسهیلات به مردم برای بازسازی دانست و عنوان کرد: برای رفع این مشکلات نیازمند تقویت سیستم بانکی استان هستیم. اگرچه بانک مرکزی با در نظر گرفتن یک خط اعتباری برای کرمانشاه به دلیل مشکلات تورمی که ایجاد می‌کند موافق نیست، اما می‌توان با کمک گرفتن از بانک‌های دیگر استان‌ها، منابع مالی بانک‌های کرمانشاه را تقویت کرد. به گفته استاندار کرمانشاه، با این کار مشکلات بخش خصوصی که مربوط به کمبود منابع سیستم بانکی است تا حدودی مرتفع خواهد شد. او همچنین از طولانی بودن روند واگذاری واحدهایی که توسط بانک‌ها تملک شده‌اند به بخش خصوصی نیز انتقاد کرد و گفت: این روند گاهی بیش از ۱۲ ماه هم طول می‌کشد. بازوند بر لزوم کاهش این روند تاکید کرد تا بتوان هرچه زودتر از ظرفیت این واحدهای تملک شده استفاده کرد. او در ادامه به عقب‌ماندگی تاریخی که استان کرمانشاه دچار آن شده هم اشاره کرد و یادآور شد: استان ما حداقل در هشت سال جنگ تحمیلی از قطار توسعه عقب ماند و اکنون برای جبران این عقب‌ماندگی نیازمند توجه ویژه هستیم.

استاندار کرمانشاه خواستار پای کار آمدن سازمان‌های توسعه‌ای مانند ایدرو و ایمیدرو در کرمانشاه شد. او یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی که سازمان‌های توسعه‌ای می‌توانند وارد آن شوند را دو منطقه ویژه اقتصادی استان کرمانشاه دانست و خاطرنشان کرد: ما بخش خصوصی ضعیفی در کرمانشاه داریم که تاکنون نتوانسته در این دو منطقه رونق ایجاد کند و تقاضا داریم سازمان‌های توسعه‌گرا برای یک پروسه چندساله این مناطق ویژه اقتصادی را در دست بگیرند و در آن رونق ایجاد کنند.

■ چالش‌های اصناف

در ادامه مجتبی صفایی عضو هیئت‌رئیس اتاق اصناف ایران نیز به بیان مشکلات حوزه اصناف کرمانشاه پرداخت. او تاکید کرد: با تشکیل وزارت گردشگری بیم آن می‌رود که این حوزه روی برخی از صنوف دست بگذارد و تداخل کاری در این حوزه رخ دهد. صفایی همچنین خواستار در نظر گرفتن تسهیلات برای اصناف شد.

به شرایط جنگ اقتصادی که کشور در آن قرار دارد، افزود: در چنین شرایطی از دست دادن یک واحد تولیدی و تعطیلی آن مانند تصرف بخشی از خاک کشور توسط دشمن است. در چنین شرایطی نباید اجازه بدهیم حتی یک واحد تولیدی هم در کشور تعطیل شود. به گفته وزیر صمت، بانک‌ها نیز حق تصرف واحدی که به تعطیلی بینجامد را ندارند. وزیر صمت، معدن و تجارت با بیان این‌که همه تا زمانی که حتی یک جوان بیکار هم در کشور وجود دارد نباید از پای بنشینند، یادآور شد: برای رونق اقتصاد و ایجاد اشتغال بیشتر نیازمند تقویت سازمان‌های توسعه‌ای هستیم. اگرچه در گذشته تاکید می‌شد این سازمان‌ها باید تعطیل شوند، اما امروز اقتصادهای بزرگ دنیا بیشترین بهره را از سازمان‌های توسعه‌ای می‌برند.

رحمانی در ادامه به مباحثی که در مورد کاهش صادرات کشور مطرح است نیز اشاره کرد و گفت: میزان صادرات کشور در پنج‌ماهه امسال از نظر وزنی ۲۹ درصد افزایش و از نظر ارزش ۹ درصد کاهش داشته که این کاهش ارزش نیز مربوط به تغییر شیوه محاسبه است.

او همچنین از مزیت‌های مختلف استان کرمانشاه یاد کرد و افزود: یکی از این ظرفیت‌ها در حوزه معادن است. رحمانی با بیان این‌که بعد از آزادسازی پهنه‌های معدنی استان باید سرمایه‌گذاری در آن‌ها آغاز شود، یادآور شد: اولویت سرمایه‌گذاری با بخش خصوصی است که پول و تجهیزات بیاورد. بعد از بخش خصوصی، سازمان‌های توسعه‌ای از جمله ایمیدرو باید در حوزه معادن کرمانشاه پای کار بیایند. وزیر صنعت معدن و تجارت تاکید کرد: راه‌اندازی یک مگا پروژه معدنی که کرمانشاه را متحول کند، ضروری است. رحمانی یکی دیگر از مزیت‌های استان کرمانشاه را صنعت قطعه‌سازی خودرو دانست و با اشاره به وجود یک کارخانه خودروسازی در کرمانشاه، افزود: لازم است حداقل قطعات پرتیراژ این کارخانه در داخل استان تولید شود و تولید هر قطعه را به یک شهرستان بدهیم. حتی صنایع خودروسازی بزرگ کشور نیز باید برای تامین قطعات مورد نیاز خود از ظرفیت کرمانشاه استفاده کنند. کرمانشاه یکی از استان‌های اولویت‌دار برای رونق صنعت قطعه‌سازی کشور است.

■ سند رونق تولید در حال تبدیل شدن به یک الگوی ملی است

هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه نیز از بهبود شاخص‌های اقتصادی استان کرمانشاه یاد کرد و آن را نتیجه تدوین سند اقتصاد مقاومتی و دو سند پایین‌دست آن شامل سند اشتغال و سند رونق تولید

■ تفکیک وزارت صمت، اشتباهی بزرگ‌تر از ادغام آن است

کیوان کاشفی با اشاره به تصمیمی که برای تفکیک حوزه بازرگانی از وزارت صمت گرفته شده است، افزود: اگرچه ادغام این دو حوزه از ابتدا اشتباه بود اما تفکیک دوباره آن اشتباه بزرگ‌تری است. عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران با بیان این‌که این تفکیک در دسرهای زیادی را برای فعالان اقتصادی ایجاد خواهد کرد، عنوان کرد: مشکلات از هم‌اکنون در شهرستان‌ها آغاز شده است. کاشفی در ادامه با اشاره به لزوم حمایت از واحدهای تولیدی و صنعتی که اکنون در کشور بسیار مورد توجه است و مقام معظم رهبری هم بر آن تاکید دارند، یادآوری کرد: متأسفانه در حمایتی که از واحدهای بزرگ و واحدهای کوچک و متوسط می‌شود فاصله زیادی وجود دارد. به گفته رئیس اتاق کرمانشاه، واحدهای بزرگ، دسترسی بهتری به تسهیلات، مسئولان و ... دارند، اما این شرایط برای واحدهای کوچک‌تر چندان فراهم نیست. این در حالی است که عمده اشتغال کشور به‌ویژه در آینده از طریق همین واحدهای کوچک و متوسط تامین خواهد شد. کاشفی خواستار در نظر گرفتن نسخه حمایتی مجزا برای واحدهای کوچک و متوسط شد. عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران در ادامه از مشکلات حوزه صادرات کشور هم یاد کرد و گفت: در شرایطی که انتظار می‌رفت با افزایش نرخ ارز شاهد رشد صادرات باشیم، اما در شش ماه امسال روند صادرات به سمت تنزل رفت که البته شرایط در استان کرمانشاه کمی بهتر است. کاشفی یکی از دلایل این امر را صدور بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های متعدد در زمینه صادرات دانست. او تاکید کرد: به‌علاوه ما حدود ۲۰ کشور در منطقه، اوراسیا و ... داریم که طرف صادرات اصلی ما هستند و باید برای هریک الگویی تعریف کرده و کالاهای هر کشور را مشخص کنیم. کاشفی همچنین بر لزوم جلوگیری از موازی‌کاری‌ها در حوزه صادرات تاکید کرد. رئیس اتاق کرمانشاه درباره وضعیت صادرات شش‌ماهه امسال استان نیز با اشاره به کاهش ۱۲ درصدی که در این مدت داشتیم، افزود: امیدواریم این کاهش در شش‌ماهه دوم که اوج کارهای صادراتی است جبران شود. کاشفی از نقش مهم کرمانشاه در حوزه صادرات و سهم حدود ۳۰ درصدی استان از صادرات ایران به عراق هم یاد کرد و گفت: باوجود این ظرفیت‌ها، در پنج سال اخیر یک ریال از مشوق‌ها و یارانه‌های صادراتی کشور در کرمانشاه هزینه نشده است.

■ نگذاریم هیچ واحد صنعتی در کشور تعطیل شود

رضا رحمانی وزیر صمت نیز در این جلسه با اشاره



نشست پنجاه و سوم با حضور استاندار

شورای گفت و گو با محوریت موانع و مشکلات صادرات

جلسه پنجاه و سوم شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان با حضور عبدالرضا مصری نماینده کرمانشاه، رئیس اتاق و استاندار این استان برگزار شد.



■ محدودیت تجارت با بخشنامه‌های پرتعداد

رئیس اتاق کرمانشاه در این جلسه با اشاره به بخشنامه‌های متعددی که طی بیش از یک سال گذشته فضای تجارت کشور را محدود کرد، گفت: خوشبختانه طی چند ماه اخیر ثبات و آرامش نسبی بر این فضا حاکم شده است. کیوان کاشفی از سال گذشته به عنوان سالی سخت در حوزه اقتصاد کشور یاد کرد و افزود: به دلیل تحولاتی که در حوزه ارز داشتیم کشور دچار به هم خوردگی اقتصادی شد. نتیجه این شرایط صدور تعداد زیادی بخشنامه اقتصادی و عمدتاً مربوط به حوزه تجارت بود.

به گفته عضو هیئت رئیسه اتاق ایران، بر اساس گزارشی که از سوی خود وزارت صمت منتشر شده است از ابتدای سال ۹۷ تا مردادماه امسال (۱۵ ماه) حدود ۶۲۹ بخشنامه در کشور صادر شد که ۵۰ درصد آن در حوزه واردات، ۳۰ درصد در حوزه صادرات و ۲۰ درصد نیز هر دو حوزه را تحت تاثیر قرار داده است. بر اساس همین گزارش طی یازده ماه گذشته هر روز تقریباً یک بخشنامه صادر شده است.

او با بیان این که تاثیر این مشکلات را بر فضای کسب و کار نیز شاهد بودیم، یادآوری کرد: در گذشته عمده‌ترین شاخص‌های مخل فضای کسب و کار مربوط به تامین نقدینگی یا مشکلات مالیات بود اما اکنون متغیر بودن قوانین و مقررات در صدر مشکلات است.

به گفته کاشفی، عمده این بخشنامه‌ها نیز در راستای محدودسازی، کنترل و نظارت بوده است تا گشایش و رونق امور. رئیس اتاق کرمانشاه با اشاره به این که طی چند ماه اخیر حجم بخشنامه‌ها کم شده است، گفت: آرامش نسبی بر فضای تجارت حاکم شده و بسیاری از مشکلات بخشنامه‌ها نیز در حال حل و فصل شدن است. او ابراز امیدواری کرد با بهبود این شرایط، شاهد رونق بیشتر صادرات کشور به ویژه در نیمه دوم سال باشیم. کاشفی در ادامه از استان کرمانشاه هم به عنوان یکی از استان‌های صادراتی کشور یاد کرد که همواره جایگاه ششم یا هفتم صادرات را داشته و افزود: بخشی از صادرات استان مربوط به تولیدات و تجار استان است و بخشی هم مربوط به استفاده سایر استان‌ها از پایانه‌های کرمانشاه. رئیس اتاق کرمانشاه از مشکلات متعددی که طی یک سال گذشته صادرات استان را تحت تاثیر قرار داده است یاد کرد و افزود: یکی از اصلی‌ترین مشکلات ما بسته بودن مرز سومار است که

امیدواریم با پیگیری‌هایی که در حال انجام است زودتر بازگشایی شود. اگرچه اقدام‌های خوبی در مرزها در حال انجام است اما هنوز مشکلات زیرساختی داریم که باید مرتفع شود. او مشکلات بازگشت ارز را نیز عامل دیگر محدودکننده صادرات استان دانست که البته مختص به کرمانشاه نیست و یک مشکل ملی محسوب می‌شود. کاشفی بر لزوم رفع مشکلات صادراتی استان تاکید کرد و گفت: باید بتوانیم کاهش صادراتی که در نیمه اول سال داشتیم در شش ماهه دوم جبران کنیم.

■ باید قوانین مزاحم حوزه صادرات مرتفع شود

در ادامه هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه نیز از مرزها به عنوان یک فرصت هم برای کشور و هم استان یاد کرد و افزود: مرزها فرصت بهتری به عنوان بازار صادراتی را پیش روی ما قرار می‌دهد و هنر ما این است که این بازار را فتح کنیم. برای به دست آوردن بازارهای صادراتی موانع و مشکلاتی در بعد سخت‌افزاری و نرم‌افزاری وجود دارد که باید آن‌ها را حل و فصل کنیم. استاندار کرمانشاه قوانین مزاحم حوزه صادرات را از جمله مهم‌ترین این موارد دانست که یک بار برای همیشه باید حل شود و یادآور شد: از اتاق بازرگانی می‌خواهیم قوانین و مقررات مزاحم این حوزه را احصا و به ما معرفی کند. به گفته بازوند قوانینی که مربوط به هیئت دولت باشد آسان‌تر مرتفع خواهد شد، اما آن‌هایی که نیازمند قانون است سیکل طولانی‌تری دارد و باید مراحل خود را در مجلس بگذراند. استاندار کرمانشاه با بیان این که بخشی از مشکلات مرزها سخت‌افزاری است، تاکید کرد: بسته شدن مرزها از جمله مرز سومار از مهم‌ترین این مشکلات است. طرف عراقی برای بازگشایی مرز سومار ایرادهایی گرفت که در حال رفع آن‌ها هستیم. بازوند با بیان این که موافقت نخست‌وزیر عراق برای بازگشایی مرز سومار اخذ شده است، اضافه کرد: قرار است جلسه‌ای در بغداد در این باره تشکیل شود که منتظر برگزاری آن هستیم. او معتقد است با توجه به اخذ موافقت نخست‌وزیر عراق، مسئولان محلی این کشور نمی‌توانند مانع بازگشایی مرز شوند، بلکه فقط ممکن است مسیر را طولانی‌تر کنند. به بخش خصوصی اطمینان می‌دهیم عجله ما برای بازگشایی مرز سومار از آن‌ها بیشتر است.

■ صادرات را گره نزنیم

نایب رئیس مجلس شورای اسلامی با بیان این که برخی از مشکلات صادرات کرمانشاه ۲۰ سال است که حل نشده، گفت: دنیا به دنبال یک گرم صادرات است و ما برای صادرات تنگنا ایجاد می‌کنیم. عبدالرضا مصری، صادرات را لطف الهی برای کشور ایران دانست و افزود: این که می‌توانیم صادرات کنیم از ظرفیت ما نیست، بلکه به دلیل نیاز کشور همسایه ما یعنی عراق است. او با انتقاد از برخی گره‌هایی که به دست و پای خود می‌بندیم تا نتوانیم به خوبی از این بازار استفاده کنیم، گفت: تمام کشورهای دنیا به دنبال یک گرم صادرات هستند، اما ما زمینه‌های صادرات را داریم و پیش روی آن تنگنا ایجاد می‌کنیم. نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی با بیان این که رفع مشکلات با کارهای معمولی و روند عادی انجام نمی‌شود، تاکید کرد: رفع مشکلات اقدام‌های جهادی می‌خواهد که همان اقتصاد مقاومتی مدنظر مقام معظم رهبری است. عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه بر لزوم استفاده حداکثری از بازارهای صادراتی هم تاکید کرد و ادامه داد: باید تلاش کنیم ذائقه بازارهای صادراتی را به سمت کالاهای ایرانی سوق دهیم تا اگر کالای دیگری نیز وارد این بازار شد کشورهای مصرف‌کننده کالای ما را ترجیح دهند. مصری در ادامه از برخی مشکلات صادراتی استان کرمانشاه یاد کرد و با ذکر این مهم که برخی از مشکلات صادرات کرمانشاه ۲۰ سال است که مدام مطرح می‌شود اما حل نشده، یادآور شد: عمده مشکلات ناشی از گره‌هایی است که خود ما ایجاد کردیم. او یکی از مهم‌ترین مشکلات صادرات کرمانشاه را خواب کامیون‌ها در مرز دانست و گفت: وقتی که دو شب خواب کامیون در مرز داریم، یعنی اگر دو شب مازاد تلاش کنیم این خواب رفع خواهد شد و برای این منظور همه مسئولان مربوطه باید همان چند شب را به طور مداوم پای کار باشند. در ادامه جمشید رستمی عضو هیئت نمایندگان اتاق کرمانشاه نیز خواستار رفع مشکلات مرزها به ویژه مرز پرویز خان شد و افزود: کند بودن عملیات عمرانی روند تجارت در این مرز را تا حدودی با دشواری مواجه کرده است. مشکلاتی که در مرزها وجود دارد تجار و بازرگانان را دلسرد می‌کند. رستمی با بیان این که تجار سال‌ها برای به دست آوردن بازارهای خود زحمت کشیدند، افزود: این مشکلات بازارهای صادراتی را دچار اختلال خواهد کرد.



نشست پنجاه و چهارم با حضور استاندار و نمایندگان استان

شورای گفت و گو با محوریت ظرفیت‌های حمل و نقلی

جلسه پنجاه و چهارم شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان با حضور رئیس اتاق، استاندار و نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی برگزار شد.



■ از ظرفیت حمل بار راه آهن غافل نشویم

کیوان کاشفی در این جلسه با بیان این که زحمات زیادی برای رسیدن راه آهن به کرمانشاه انجام شد، گفت: نباید از این ظرفیت در زمینه حمل بار غافل شویم. صنعت کشتیرانی از ارزان 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 بازرگانی استان کرمانشاه با بیان این که راه آهن کرمانشاه ظرفیت احداث ایستگاه باری در سه نقطه را دارد، یادآور شد: منطقه پل چهر به دلیل استقرار صنایع پتروشیمی استان از مهم ترین 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. او عنوان کرد: در منطقه ماهیدشت نیز به دلیل وجود کارخانه های سیمن سامان و کشت و صنعت ماهیدشت ظرفیت ایجاد ایستگاه باری وجود دارد اما راه آن مقداری از خط اصلی دور است.

او 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. 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.

■ از ظرفیت راه آهن خوب استفاده نکردیم

در ادامه هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه نیز بیان این که در قطعه ملایر تا کرمانشاه راه آهن غرب کشور حدود یک هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری انجام شده است، افزود: متأسفانه از این سرمایه گذاری آن طور که باید استفاده نکردیم. 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 جابه جایی 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 آن ها 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 برای واحدهای تولیدی کارایی ندارد و وزارت راه و شهرسازی باید این گره را باز کند.

او با بیان این که 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 آن ها 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. به تمام مدیرانی که قرار است کار خود را در کرمانشاه آغاز کنند نیز اعلام کردم اولویت اول استان اشتغال است و مدیری که اعتقادی به بخش خصوصی ندارد نباید به کرمانشاه بیاید. او با بیان این که این مهم در حوزه اداره کار استان بیشتر مورد

تاکید است، عنوان کرد: می پذیریم که در خود اداره کار پیش روی فعالیت بخش تولید مانع تراشی شود. بازوند معتقد است اگر به دنبال رونق تولید و بهبود فضای کسب و کار که خروجی آن اشتغال است هستیم، دستگاه ها باید به سمت تسهیل گری برای بخش خصوصی بروند. در شرایط کنونی که بخش خصوصی به سختی خود را سر پا نگه داشته است، نباید دستگاه ها نیز با مانع تراشی به بخش خصوصی ضربه بزنند.

■ از بخش خصوصی برای اشتغال زایی کمک بگیریم

سید قاسم جاسمی نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی نیز مهم ترین دغدغه کنونی کشور را بحث اشتغال و تولید دانست و افزود: نباید فرصت هایی که در این زمینه برای اشتغال زایی پیش می آید را از دست بدهیم.

عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه اظهار کرد: امروز جوانان تحصیل کرده آن قدر ناامید هستند که برای یک نامه ای که آن ها را برای شغل معرفی کند تا تهران نزد نمایندگان مجلس می روند و حاضر هستند هر شغلی را نیز انجام دهند. دولت هم نه این که نخواهد بلکه امکان ایجاد شغل برای این تعداد را ندارد و تنها راه استفاده از ظرفیت بخش خصوصی و تسهیل گری شرایط برای آن ها است.

در ادامه دکتر بیژن رضایی مشاور دبیرخانه شورای گفت و گو دولت و بخش خصوصی کرمانشاه نیز گزارشی درباره جایگاه این شورا بین استان های کشور ارائه داد. شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه در سال ۹۶ جایگاه هشتم را بین سایر استان ها به خود اختصاص داد و در سال ۹۷ نیز بر اساس آمار وزارت کشور رتبه ۱۰ کشور را داشته است. در سال ۹۸ هم تاکنون جایگاه چهارم را داشتیم.



شورای گفت‌وگوی پنجاه و پنجم با حضور اصناف و کارشناسان

شورای گفت‌وگو با موضوع مشکلات کامیون‌داران و صنعت فرش

جلسه پنجاه و پنجم شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی با حضور جمعی از مسئولان و فعالان بخش خصوصی با دو دستور کار اصلی مشکلات انتقال صنف کامیون‌داران و همچنین صنعت فرش استان برگزار شد.



■ برخی برندهای فرش کرمانشاه رو به اضمحلال است

کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه در ابتدای این جلسه ضمن اعلام تسلیت به مناسبت شهادت سپهبد قاسم سلیمانی، از شهادت او به عنوان یک ضایعه بزرگ برای کشور یاد کرد و افزود: ایشان وزنه‌ای برای جمهوری اسلامی ایران در سوریه بود و طی چند بار ملاقاتی که در این کشور با سپهبد سلیمانی داشتم نفوذ ایشان در سوریه قابل توجه بود. با شهادت سپهبد سلیمانی راه ایشان ادامه خواهد یافت و به علاوه این اقدام دشمن نشان داد شعارهایی که آمریکا برای مذاکرات و صحبت با ایران می‌دهد پوشالی است. رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه با اشاره به نبود هیچ شهرک صنفی در کرمانشاه به جز «دیزل‌آباد»، افزود: این شهرک نیز بسیار قدیمی است و اگرچه اکنون جزئی از شهر شده است، اما در گذشته با وجود این شهرک هیچ خبری از مکانیکی و پنچرگیری در داخل شهر نبود. او معتقد است، کرمانشاه اکنون نیز می‌تواند صاحب حداقل چهار شهرک صنفی باشد که علاوه بر کامیون‌داران، شهرک سنگ، تعمیرکاران و فلزکاران را شامل شود. چند وقت است انتقال کامیون‌داران کرمانشاه به خارج از شهر و راه‌اندازی شهرک صنفی برای آن‌ها مطرح شده و امید داشتیم جابه‌جایی این صنف مقدمه‌ای برای انتقال سایر مشاغل فنی به خارج از شهر باشد.

به گفته کاشفی، مشکل کنونی انتقال کامیون‌داران به خارج از شهر بحث زمین آن است که هنوز نهایی نشده و اگر قرار باشد با زمینی که در شهرک صنعتی زاگرس برای این منظور پیشنهاد شده است موافقت نشود، باید این پرونده را مختومه کنیم و سراغ گزینه‌های دیگری برویم. در حال حاضر خود کامیون‌داران نیز از وضعیت کنونی و ترافیکی که با آن مواجه‌اند کلافه شده و خواستار جابه‌جایی هستند.

رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه از پتانسیل فرش استان هم یاد کرد و با بیان این که فرش می‌تواند یکی از مراکز

اشتغال‌زایی استان باشد، یادآور شد: متأسفانه فرش کرمانشاه طی یکی، دو دهه اخیر مورد بی‌توجهی قرار گرفته و برخی از برندهای فرش استان که در گذشته در بازارهای جهانی به فروش می‌رفت، رو به اضمحلال است. این در حالی است که برخی از استان‌های منطقه از جمله ایلام و کردستان در صنعت فرش خوب کار کرده‌اند و ما هیچ چیزی کمتر از آن‌ها نداریم. او معتقد است، اگر برنامه‌ریزی درستی داشته باشیم می‌توانیم ظرف مدت یک تا دو سال آینده برند فرش کرمانشاه را جا بیندازیم. رئیس اتاق کرمانشاه از مهم‌ترین مشکلات صنعت فرش استان هم یاد کرد و نبود یک تشکل واحد و قدرتمند بخش خصوصی را از اصلی‌ترین این مشکلات دانست. به علاوه تعدد متولیان نیز مشکل دیگر صنعت فرش استان است.

■ کامیون‌داران مایل به خروج از شهر باشند، مجوزهای قانونی را برای آن‌ها می‌گیریم

استاندار کرمانشاه گفت: اگر صنف کامیون‌داران تمایل به خروج از شهر داشته باشند، مجوزهای قانونی لازم را برای آن‌ها می‌گیریم. هوشنگ بازوند با اشاره به موضوع انتقال کامیون‌داران کرمانشاه به شهرک صنعتی زاگرس که مدت‌ها از طرح آن می‌گذرد، اظهار کرد: حقیقت آن است که انتقال این صنف به خارج از شهر برای آن‌ها هزینه‌هایی دارد و ابتدا باید مطمئن شویم که واقعا حاضر به خروج از شهر هستند، یا خیر؟ او با اشاره به این که برای انتقال این صنف به شهرک صنعتی موافقت اولیه از سوی سازمان شهرک‌های صنعتی کشور حاصل نشده است، عنوان کرد: اگر از قطعی بودن تصمیم کامیون‌داران مطمئن باشیم، مجوزهای لازم را از دولت و وزیر می‌گیریم و آن‌ها را متقاعد خواهیم کرد. برای این منظور لازم است کامیون‌داران تعهدی ترجیحا محضری بدهند که ظرف مدت شش ماه تا یک سال ساخت‌وساز محل جدید و جابه‌جایی را انجام می‌دهند.

استاندار کرمانشاه محل فعلی که در

شهرک صنعتی زاگرس برای این منظور پیشنهاد شده را بهترین گزینه دانست و خاطرنشان کرد: محل دیگری به جز این منطقه نداریم و درباره محل جدید نیز نمی‌توانیم به توافق برسیم. بازوند معتقد است، شهرداری هم زمین و امکانات مناسب ندارد که آن را در اختیار صنف کامیون‌داران بگذارد. او دسترسی به بندر خشک، راه‌آهن، آزادراه و ... را از مزایای محل در نظر گرفته شده دانست و عنوان کرد: خالی شدن محل فعلی کامیون‌داران در شهر، چیزی نزدیک به هزار میلیارد تومان اثرگذاری در منطقه خواهد داشت که می‌توان آن را برای کارهای دیگری اختصاص داد.

استاندار کرمانشاه مشارکت خود واحدهای صنفی برای این جابه‌جایی را نیز ضروری دانست و افزود: موضوع ساماندهی مشاغل مزاحم شهری را به هیچ عنوان نباید امنیتی کرد و تا خود آن‌ها تمایل نداشته باشند موفق به جابه‌جایی نمی‌شویم.

او در ادامه از پتانسیل خوب فرش استان کرمانشاه و ظرفیت قابل توجه اشتغال‌زایی آن نیز یاد کرد و گفت: اگرچه کارهای خوبی را در زمینه زنجیره فرش استان آغاز کردیم، اما از این که بخش خصوصی هم روی این صنعت حساس شده خرسندیم. استاندار کرمانشاه مهم‌ترین موضوع درباره فرش استان را توجه به بازاریابی و فروش آن دانست و خاطرنشان کرد: اگر فرش فروخته نشود سرمایه در گردش آن‌ها برنخواهد گشت و به علاوه امکان بازپرداخت تسهیلات بانکی که احيانا اخذ کرده باشند را نیز به صورت ماهیانه ندارند.

بازوند همچنین خواستار تسهیل‌گری بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات و تامین سرمایه در گردش صنعت فرش استان شد و افزود: شرایط بانک‌ها را درک می‌کنیم، اما تقاضا داریم از سخت‌گیری‌هایی که دارند عدول کنند. او همچنین از احداث یک اتاق کارگاه مانند در خانه افرادی که به صورت مشاغل خانگی بافت فرش را انجام می‌دهند استقبال کرد و گفت:

این افراد در همان خانه‌ای که فرش می‌بافند زندگی، پخت‌وپز و پرورش کودکان‌شان را هم انجام می‌دهند و ممکن است سلامت آن‌ها با این روند به خطر بیفتد.

استاندار کرمانشاه اضافه کرد: می‌توان کمک بنیاد مسکن را جلب کرد تا بتوانیم تسهیلات ۱۲ میلیون تومانی به آن‌ها پرداخت کنیم که مشوقی برای بافندگان فرش استان باشد.

■ ۴۰ میلیارد تومان برای تکمیل زنجیره فرش استان در نظر گرفته‌ایم

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه با بیان این‌که در استان معادل فرش در پشم هم مزیت داریم، گفت: منابع خوبی برای تکمیل زنجیره فرش استان در نظر گرفته شده است. هدایت حاتمی از مزیت‌های کرمانشاه در صنعت فرش یاد کرد و افزود: علاوه بر فرش در حوزه پشم نیز بسیار مزیت داریم، اما متأسفانه اکنون پشم تولیدی کرمانشاه از استان خارج می‌شود و به‌صورت نخ رنگرزی شده با چند برابر قیمت به استان برمی‌گردد.

حاتمی رونق صنعت فرش استان را نیازمند تکمیل زنجیره فرش استان از پشم تا تولید فرش و در ادامه بازاریابی و فروش دانست و عنوان کرد: برای تکمیل این چرخه چند کارخانه هم در نظر گرفته شده است.

به گفته معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه، ۴۰ میلیارد تومان از منابع مختلف بنیاد برکت، تسهیلات کمیته امداد امام خمینی (ره)، کمک‌های فنی و اعتباری و ... نیز برای صنعت فرش استان در نظر گرفته شده است. حاتمی همچنین بر لزوم راه‌اندازی یک تشکل فراگیر و قدرتمند برای فرش استان تأکید کرد که بتواند بخش‌های مختلف تبلیغ، بازاریابی، آموزش و ... را نیز هدایت کند. او خواستار در نظر گرفتن تسهیلات بانکی برای بافندگان استان با سود و دوره بازپرداخت مناسب شد و عنوان کرد: در شرایطی که فرش به دلایل

مختلف روبه‌زوال است، پرداخت تسهیلات با سود ۱۸ درصد به این بخش به‌هیچ‌عنوان توجیه ندارد.

■ بانک‌ها در برابر تامین مالی صنعت فرش کرمانشاه گارد می‌گیرند

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه با اشاره به این‌که زنجیره فرش کرمانشاه فقط در همان چند حلقه اول می‌تواند ۷۰ تا ۸۰ میلیارد تومان ارزش‌افزوده داشته باشد، گفت: متأسفانه بانک‌ها در برابر پرداخت تسهیلات به صنعت فرش گارد می‌گیرند.

محسن دارابی با بیان این‌که در سال جاری نزدیک به ۱۱۰ هزار مترمربع فرش دستباف در استان تولید شده است، عنوان کرد: هم‌اکنون ۳۰ هزار بافنده فعال در زمینه فرش داریم. او با بیان این‌که ۹۰ درصد بافندگان فرش را زنان تشکیل می‌دهند، یادآور شد: از این ۳۰ هزار بافنده فقط هشت هزار نفر بیمه دارند و این در حالی است که در گذشته تعداد قالیبافان بیمه‌شده استان حدود ۱۴ هزار نفر بود که ریزش داشته است.

رئیس سازمان صمت استان کرمانشاه از بیمه به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مشکلات بافندگان فرش استان یاد کرد و ادامه داد: درخواست داریم سهمیه دو هزار نفری برای بیمه قالیبافان کرمانشاه در نظر گرفته شود. دارابی همچنین از فرش به‌عنوان یک زنجیره یاد کرد که از پشم تا بازار و فروش را شامل می‌شود و باید همه بخش‌های آن را دید و افزود: در استان کرمانشاه ظرفیت تولید سه هزار تن پشم در سال را داریم که اکنون ارزش‌افزوده آن از دست استان می‌رود. او با بیان این‌که این پشم کیلویی حدود پنج تا شش هزار تومان از دامدار خریداری می‌شود، خاطرنشان کرد: همین پشم وقتی تبدیل به نخ رنگرزی می‌شود، کیلویی ۶۰ تا ۷۰ هزار تومان قیمت دارد.

رئیس سازمان صمت استان کرمانشاه معتقد است، اگر بتوانیم خلای که در بخش‌های مختلف زنجیره فرش استان

وجود دارد را تکمیل کنیم، در همین چند زنجیره اول شامل جمع‌آوری پشم، سورتینگ، نخ‌ریسی و ... حدود ۷۰ تا ۸۰ میلیارد تومان ارزش‌افزوده عاید استان خواهد شد.

دارابی همچنین بر لزوم تغییر رویه ریسندگی استان از شیوه سنتی کنونی تأکید و افزود: برای حوزه ریسندگی و رنگرزی چند سرمایه‌گذار پای کار هستند. او خواستار حمایت بیشتر بانک‌ها از صنعت فرش استان شد و گفت: به‌واسطه آنچه در گذشته رخ داده، اکنون بانک‌ها در برابر تامین مالی صنعت فرش استان گارد می‌گیرند.

رئیس سازمان صمت استان کرمانشاه با بیان این‌که صنعت فرش استان اگر حمایت شود اشتغال‌زایی و درآمد قابل توجهی به همراه دارد، افزود: امروز یک فرش دستباف تا ۵۰ درصد برای بافندگان سود دارد.

■ ۸۰ واحد دارای مجوز در خواست رسمی جابه‌جایی دارند

در ادامه رضا سلیم ساسانی رئیس اتاق اصناف کرمانشاه نیز با بیان این‌که کامیون‌داران کرمانشاه نزدیک به سه سال است برای جابه‌جایی اعلام آمادگی کردند، افزود: ۸۰ واحد دارای مجوز داریم که همه آن‌ها به‌صورت رسمی درخواست جابه‌جایی خود را اعلام کردند. از آنجا که هدف از جابه‌جایی این واحدها گسترش تعداد واحدهای کامیون‌داران است، می‌توانیم واحدهای بدون مجوز را نیز برای این منظور ترغیب کنیم و در نهایت ۱۵۰ واحد برای جابه‌جایی به محل جدید پای کار باشند و تعهد محضری بدهند.

ساسانی با بیان این‌که این جابه‌جایی در شرایطی انجام می‌شود که قیمت زمین برای واحدهای صنفی همان ۳۵ هزار تومان مصوب‌شده تعیین شود، تأکید کرد: اگر کامیون‌داران از شهر خارج شوند، چند رسته صنفی دیگر شامل تعمیرکاران، پنچرگیری‌ها و ... نیز با آن‌ها به خارج از شهر می‌روند.

واکاوی سه عامل مهم در بروز فساد در میزگردی با حضور رئیس اتاق کرمانشاه، اساتید دانشگاه و حقوقدانان

اقتصاد دولتی، تحریم و تحلیل سرمایه‌های اجتماعی



کیوان کاشفی با بیان این که متأسفانه در کشور با عارضه شوم فساد و برخی از انواع آن از جمله اختلاس دچاریم، گفت: تعریف فساد سوءاستفاده از خدمات عمومی برای دستیابی به منافع خصوصی و شخصی است. او با اشاره به این که فساد به دو دسته کوچک و بزرگ تقسیم می‌شود، یادآور شد: فسادهای کوچک در حد شرکت‌ها و اداره‌ها انجام می‌شود که مدیر یک مجموعه مسیر عادی کارها را به سمتی سوق می‌دهد که از آن منفعتی به دست بیاید، اما در فسادهای بزرگ سیاستمداران پای کار هستند که گاه تبعات و ابعاد ملی، منطقه‌ای و حتی بین‌المللی دارد.

عضو هیئت‌رئیس اتاق بازرگانی ایران با بیان این که فساد به دلایل مختلفی رخ می‌دهد، سهم زیاد دولت‌ها از اقتصاد را از جمله مهم‌ترین دلایل بروز فساد دانست و تأکید کرد: هر چه دولت‌ها از اقتصاد خارج شده و نقش نظارتی بیشتری داشته باشند آن کشور سالم‌تر خواهد بود. او نحوه تخصیص دلارهای نفتی را نیز یکی از عواملی دانست که همیشه سبب بروز فساد بوده و عنوان کرد، وقتی چنین درآمدی سهل و آسان به دست می‌آید و در برابر آن فعل‌وانفعالات اقتصادی رخ نمی‌دهد نتیجه‌ای جز بروز فساد نخواهد داشت.

کاشفی با بیان این که در شرایط عادی گاهی مجموع درآمدهای صادرات نفتی و غیرنفتی کشور به ۸۰ تا ۱۰۰ میلیارد دلار می‌رسد، اضافه کرد: اگر این درآمد فقط از طریق صادرات محصولات غیرنفتی حاصل می‌شد باید نرخ بیکاری هفت تا هشت درصدی در کشور می‌داشتیم اما اکنون که دوسوم درآمدهای صادراتی مربوط به نفت است با نرخ بالای بیکاری مواجهیم.

او معتقد است وجود این همه درآمد نفتی همیشه با ریخت‌وپاش‌ها و برخوردهای سلیقه‌ای همراه بوده است، به‌طور مثال در برخی از بودجه‌های سالانه گاهی ۳۰ تا ۴۰ درصد بودجه به‌عنوان ردیف سایر منابع لحاظ شده تا مسئولان هر طور که می‌خواهند روی آن تصمیم‌گیری کنند.

رئیس اتاق کرمانشاه، تخصیص اعتبارات بودجه کشور به‌صورت ریالی و همچنین برگزاری مناقصات دولتی که هیچ‌گاه شفاف نبوده و سبب ایجاد شکاف طبقاتی شده را نیز از دیگر عوامل بروز فساد دانست.

کاشفی اظهار کرد: از سوی دیگر شیوه‌گذاری قواعد تجارت خارجی نیز آن قدر مورد دخل و تصرف دولت قرار می‌گیرد که همیشه زمینه‌ساز ایجاد رانت و فساد است. او همچنین نقدی هم به شیوه فعالیت گمرکات کشور و بحث قاچاق داشت و با بیان این که بخشی از قاچاق

ساماندهی شده از گمرکات وارد می‌شود، تأکید کرد: طی حدود یک و نیم سال اخیر که جهش نرخ ارز را داشتیم و از سوی دیگر سیاست‌های کنترلی برای واردات برخی از کالاهای اعمال شد که البته این سیاست‌ها تا حدودی هم به‌حق بود، اما شاهد افزایش ۴۰ درصدی قاچاق کالا بودیم.

کاشفی از تأثیر مهم تحریم‌ها بر بروز فساد نیز یاد کرد و ادامه داد: آمارها نشان می‌دهد در سال ۲۰۰۲ ایران نمره ۵۰ از ۱۰۰ را در نماگر کنترل فساد، شاخص حکمرانی خوب بانک جهانی را داشته است. این آمار در سال ۲۰۱۱ که اوج تحریم‌ها بود به ۱۷٫۶ از یک‌صد رسید و مجدداً بعد از برجام تا ۳۱٫۷ بهبود یافت و در حال حاضر با فشار تحریم‌های دوم به ۱۵٫۹ رسیده است. این آمارها نشان می‌دهد مناسبات سیاسی و بین‌المللی چقدر می‌تواند در کاهش فساد اثرگذار باشد.

به گفته کاشفی رتبه ایران از بین ۱۸۰ کشور جهان ۱۳۸ بوده و بسیاری از کشورهای منطقه از جمله پاکستان، ترکیه و حتی مصر نیز وضعیتی بهتر از ما داشتند.

او یادآور شد: در برخی از زیرمجموعه‌های شاخص ادراک فساد مانند حق اظهارنظر شهروندان، ثبات سیاسی و فقدان خشونت، کیفیت مقررات، کنترل فساد و... نیز وضعیت مناسبی نداشتیم.

عضو هیئت‌رئیس اتاق بازرگانی ایران درباره راهکارهایی که می‌تواند به کاهش فساد کمک کند نیز یادآور شد: در درجه اول باید ادبیات مشترک در برابر فساد برسیم و بدانیم چه چیزهایی مصادق واقعی فساد است.

او معتقد است بعد از آنکه همه در زمینه برخورد با فساد به اجماع رسیدند باید با این موضوع به شیوه قاطع

برخورد کرد و بررسی‌ها نشان داده تساهل و تسامح با فساد پاسخگو نیست.

کاشفی یکی دیگر از ملزومات برخورد با فساد را برنامه‌ریزی دقیق در این زمینه دانست و تأکید کرد: بسیاری از کشورهایی که درگیر فسادهایی زیاد بوده‌اند با این راهکارها توانستند اقتصاد خود را از فساد نجات دهند که از نمونه آن‌ها می‌توان به کشور چین اشاره کرد. او اضافه کرد: یکی از مهم‌ترین راهکارهای که در کشورهای مختلف دنیا برای مقابله با فساد اجرا شده است روش «سوت‌زنی» است که در این روش مردم پای کار هستند و در صورت مشاهده هرگونه فساد آن را گزارش می‌دهند و قوانین نیز به‌گونه‌ای در نظر گرفته شده که از آن‌ها حمایت می‌کند.

به گفته کاشفی این امر هم هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و هم روابط سخت و شکننده که حاصل فعالیت دستگاه‌های نظارتی است را ایجاد نمی‌کند. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه با بیان این که این طرح در برخی از کشورهای دنیا از جمله آمریکا اجرا شده و تجربیات موفق دارد، تأکید کرد: در این کشورها بخشی از درآمد حاصله به خود افرادی که فساد را گزارش داده‌اند اختصاص می‌یابد که معمولاً ۷۳ درصد افراد کارمندان یا ارباب‌رجوع‌ها هستند.

کاشفی همچنین بر لزوم تقویت سرمایه‌های اجتماعی برای مقابله بیشتر با فساد تأکید کرد و افزود: متأسفانه یکی از مهم‌ترین مشکلات ما کاهش سرمایه‌های اجتماعی در کشور است و تا زمانی که این سرمایه اجتماعی را تقویت نکنیم نمی‌توانیم اصلاحات قوی ایجاد کنیم.



رئیس اتاق کرمانشاه:

از بازار رایگان صادرات بیشتر بهره ببریم

آوردن آن‌ها زحمت کشیده بودند دچار مشکل شود.

کاشفی با اشاره به سایر مشکلات پیش روی حوزه صادرات به‌ویژه طی یک سال اخیر، خاطرنشان کرد: مشکلات برگشت ارز و اختلاف قابل توجه ارز نیمایی و بازار آزاد از دیگر مواردی بود که صادرات را تحت تأثیر قرار داد.

او گفت: نتیجه این مشکلات را در کاهش صادرات کشور در شش‌ماهه اول امسال شاهد بودیم. البته چون این

آن گریبان‌گیر بخش خصوصی شد. عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران با بیان این‌که این شرایط اقتصادی سبب صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های متعدد و متنوع از سوی دستگاه‌های مختلف آن‌هم در یک بازه زمانی کوتاه شد، افزود: در این مدت شاهد ممنوعیت صادرات خیلی از کالاها یا وضع تعرفه بر آن‌ها با هدف تنظیم بازار داخلی بودیم که این امر سبب شد بسیاری از بازارهای مهم صادراتی که تجار سال‌ها برای به دست

کیوان کاشفی به مناسبت روز ملی صادرات (۲۹ مهر) از شرایط سختی که صادرکنندگان و تولیدکنندگان طی یک سال اخیر پشت سر گذاشتند یاد کرد و گفت: طی این مدت فعالان اقتصادی در شرایطی بسیار پیچیده کار خود را حفظ کردند که جای قدردانی دارد.

او با اشاره به نوسانات اقتصادی به‌ویژه در نرخ ارز که سال گذشته در کشور رخ داد، یادآور شد: این نوسانات کشور را دچار یک غافلگیری اقتصاد کرد که پیامدهای

می‌رسد بخش خصوصی ما اطلاعات کافی در زمینه این بازار ندارد که البته به‌زودی سمینارهای آموزشی در این زمینه برگزار خواهیم کرد.

■ کش وقوس‌های مرزها تهدیدی

برای صادرات کرمانشاه

کاشفی در ادامه از وضعیت صادرات استان کرمانشاه نیز یاد کرد و با بیان این‌که استان کرمانشاه یکی از استان‌های صادراتی است که همواره جایگاه ششم تا هفتم صادرات کشور را دارد، تاکید کرد: در برخی سال‌ها آمار صادرات سه میلیارد دلاری را نیز در استان به ثبت رسانده‌ایم.

او با اشاره به موقعیت ژئوپلیتیک استان کرمانشاه و محوری که در زمینه تعاملات اقتصادی ایران و عراق دارد، افزود: متأسفانه با وجود این محوری، آن‌طور که باید به زیرساخت‌های صادراتی استان توجه نشده است. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه خاطرنشان کرد: به‌علاوه طی یک سال گذشته نیز مرزهای استان دچار کش‌وقوس‌های فراوانی شد که نمود آن را همچنان در بسته بودن مرز سومار می‌بینیم و امیدواریم با پیگیری‌های انجام شده به‌زودی شاهد بازگشایی این مرز باشیم. با وجود این مشکلات، بازگشایی مرز خسروی بارقه جدیدی را در استان ایجاد کرده و به نظر می‌رسد شاهد سرمایه‌گذاری‌های جدیدی در این منطقه باشیم.

او از برنامه‌های اتاق بازرگانی استان کرمانشاه برای رونق صادرات استان هم یاد کرد و گفت: اعزام و پذیرش هیئت‌های اقتصادی از مهم‌ترین این موارد است که هم در نیمه اول سال با جدیت انجام شد و هم برای نیمه دوم سال برنامه‌های مشخصی در این زمینه داریم.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه با اشاره به پیگیری برای راه‌اندازی مرکز شتاب‌دهنده صادرات استان و همچنین آغاز فعالیت مرکز رتبه‌بندی واحدهای تولیدی و صنعتی، ابراز امیدواری کرد مجموعه این اقدام‌ها به رونق صادرات استان کمک کند.

او با بیان این‌که بخشی از مسئولیت‌های حوزه صادرات بر عهده خود تولیدکنندگان و تجار هست، گفت: یکی از مهم‌ترین این موارد توجه به علم بازاریابی و خواسته و سلیقه بازار هدف است.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران یادآور شد: افزایش رقابت‌پذیری با تولید کالاهای باکیفیت و قیمت مناسب، توجه به استانداردهای بین‌المللی، بسته‌بندی مناسب کالاهای صادراتی و ... از دیگر مواردی است که باید به آن توجه شود.

کاشفی همچنین بر لزوم فاصله گرفتن از شیوه‌های سنتی تجارت و صادرات هم تاکید کرد و ادامه داد: امروزه شیوه‌های تجارت در دنیا مدرن شده و ما نیز باید به همین سمت پیش برویم.

او با بیان این‌که عمده طرف تجاری ایران ۱۵ تا ۲۰ کشور شامل کشورهای همسایه، چین، اوراسیا و ... است، عنوان کرد: باید برای هرکدام از این کشورها الگوی صادراتی ویژه همان کشور را داشته باشیم.

■ از بازار «سوریه» غافل نشویم

رئیس اتاق کرمانشاه بر لزوم توجه به بازار سوریه به‌عنوان یک منطقه استراتژیک هم تاکید کرد و گفت: با بازگشایی معبر بوکمال بین سوریه و عراق و تسهیل ترانزیت زمینی بین ایران و سوریه، صادرات بسیاری از کالاها به دلیل کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل توجیه اقتصادی بیشتری پیدا کرده است. او کالاهایی مانند فولاد، کاشی و سرامیک، لوازم ساختمانی و بهداشتی و ... را از جمله این موارد دانست.

کاشفی همچنین از پیگیری برای راه‌اندازی شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی بین سه کشور ایران، عراق و سوریه هم خبر داد که می‌تواند هزینه‌های حمل‌ونقل را بیش‌ازپیش کاهش دهد. سوریه برای حدود ۱۰ سال آینده بازار خوبی برای خدمات فنی و مهندسی است که باید در این حوزه نیز کار کنیم.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران گفت: البته باید توجه داشته باشیم بازار سوریه متفاوت از بازار عراق است و به نظر

کاهش صادرات صرفاً در بعد ارزی بوده و کاهشی از نظر وزنی نداشتیم، به نظر می‌رسد کاهش صادرات ناشی از واقعی شدن قیمت‌های صادراتی است.

کاشفی ابراز امیدواری کرد در شش‌ماهه دوم سال شاهد جریان بخشی از این کاهش صادرات باشیم. او بخشی از این امیدواری را مربوط به ثبات نسبی دانست که اکنون در اقتصاد کشور ایجاد شده و ادامه داد: خوشبختانه شاهد کنترل قسمتی از بخشنامه‌ها و قوانین خلق‌الساعه هستیم و دولت به این نتیجه رسیده که باید در تصمیم‌گیری‌های حوزه اقتصاد و تجارت نظر بخش خصوصی را نیز بخواهد.

■ همه به کمک صادرات بیایند

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران در ادامه با تاکید بر لزوم بهره‌مندی بیشتر از بازارهای صادراتی، افزود: صادرات یک بازار رایگان است که بدون هیچ فعالیتی در اختیار ما قرار دارد و می‌تواند به رونق تولید، اشتغال‌زایی و ارزآوری برای کشور کمک کند، پس باید با همکاری بخش خصوصی و دولتی استفاده بیشتری از این بازار ببریم.

کاشفی با اشاره به راهکارهای متعددی که می‌تواند به توسعه صادرات غیرنفتی کشور کمک کند، عنوان کرد: اگرچه ما مسئولان دولتی را خادم حوزه صادرات می‌دانیم و از اقدام‌هایی که در این حوزه انجام داده‌اند قدردانی می‌کنیم، اما باید تلاش بیشتری برای تسهیل شرایط صادرات انجام دهند. نباید فراموش کنیم که افزایش صادرات از خواسته‌های مهم مقام معظم رهبری نیز هست که در سال رونق تولید تاکید زیادی بر آن داشتند.

کاشفی خواستار برقراری مشوق‌های صادراتی برای تجار و صنعتگران شد و اظهار کرد: بسیاری از کشورهای پیش‌تاز در صادرات، در زمینه مشوق‌های صادراتی بسیار خوب عمل کرده‌اند.

رئیس اتاق کرمانشاه با بیان این‌که بروکراسی پیش روی حوزه صادرات نیز باید کاسته شود، افزود: متأسفانه شاهد موازی‌کاری‌هایی در حوزه صادرات هستیم که کار را برای تجار و صادرکنندگان سخت می‌کند.

رونمایی از وبسایت اختصاصی شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه



رفع موانع فعالیت‌های اقتصادی و بهبود فضای کسب و کار استان اثرگذار است. او اظهار کرد: این شورا دبیرخانه مستقلی دارد که موارد طرح شده توسط تشکلهای بخش خصوصی استان را در کمیته‌های فرعی بررسی و بعد از کارشناسی لازم، پیشنهادهای آماده طرح را در جلسه شورا ارائه می‌دهد. تاکنون ۵۵ جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی در کرمانشاه برگزار شده است.

گفتنی است آدرس وبسایت این شورا <http://ppdc.krcima.ir> است.

کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه از رونمایی وبسایت اختصاصی شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه خبر داد و گفت: این وبسایت برای دسترسی بهتر فعالان اقتصادی به اقدام‌های انجام شده در این شورا و همچنین ارتباط با شورا برای بیان مشکلات و موانع راه‌اندازی شده است. در این وبسایت بخش‌های مختلفی از جمله معرفی اعضای شورا، جدول زمان‌بندی جلسات، مصوبات شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی، پژوهش‌ها، آرشیو اخبار و ... در نظر گرفته شده است. به گفته رئیس اتاق کرمانشاه، بخش نظرسنجی نیز برای فعالان اقتصادی در نظر گرفته شده تا بتوانند مشکلات و پیشنهادهای خود را برای طرح در شورا مطرح کنند. کاشفی با اشاره به برپایی مستمر جلسات شورای گفت و گوی استان کرمانشاه که با حضور مدیر ارشد استان و گاهی مقامات کشوری برگزار می‌شود، عنوان کرد: عمده‌ترین موضوعات مطروحه در شوراهای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی فضای کسب و کار است که در دو سطح استانی و ملی مورد بررسی قرار می‌گیرد و خروجی این جلسات برای

راه‌اندازی سامانه مرکز آموزش و پژوهش‌های اقتصادی اتاق کرمانشاه

سایت مستقل آموزش اتاق کرمانشاه راه‌اندازی شد و اعضای اتاق و متقاضیان شرکت در دوره‌ها می‌توانند با ثبت‌نام در سایت برای حضور در برنامه‌های آموزشی اعلام آمادگی کنند. روند ثبت‌نام در سایت آموزش اتاق شامل یک فرایند نام‌نویسی اولیه و بسیار آسان است و پس از آن نام کاربری و کلمه عبوری در اختیار افراد قرار می‌گیرد که اعضا می‌توانند با کمک آن هر زمان که بخواهند وارد سایت شوند. در این سایت امکان دسترسی به دوره‌های آموزشی برگزار شده، دوره‌هایی که قرار است برگزار شود، تقویم آموزشی اتاق کرمانشاه و ... وجود دارد. به‌علاوه از آنجا که نماد اعتماد الکترونیکی برای سایت اتاق کرمانشاه اخذ شده، متقاضیان می‌توانند از طریق این سایت پرداخت‌های الکترونیکی خود را در نهایت امنیت انجام دهند. علاقه‌مندان می‌توانند برای آشنایی و ثبت‌نام در سایت آموزش اتاق کرمانشاه به آدرس <http://edu.krcima.ir> مراجعه کنند.

ارسال مواد غذایی برای پذیرایی از زوار اربعین به مرز خسروی

اتاق‌های بازرگانی و اصناف کرمانشاه برای پذیرایی از زوار اربعین حسینی روزانه حداقل دو کامیون مواد غذایی تامین و ارسال کردند. این محموله‌های مواد خوراکی شامل برنج، روغن، تن ماهی، کنسروها، آب‌معدنی، کمپوت و ... بود که در اختیار موکب‌ها قرار گرفت تا از زائران اربعین در استان کرمانشاه و مرز بین‌المللی خسروی پذیرایی شود. گفتنی است توزیع مواد خوراکی تدارک دیده شده، با همکاری سپاه حضرت نبی اکرم (ص) استان، بسیج، مسئولان موکب‌های مردمی و نهادهای مرتبط انجام شد.



ساختمان جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه کلنگ‌زنی شد



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 یک سال کارهای سفت‌کاری و اسکلت ساختمان تکمیل شود و کل پروژه حداکثر در مدت دو و نیم سال به بهره‌برداری برسد.

او 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 به‌تدریج تامین می‌شود. پیمانکار این طرح شرکت نودشه تعیین شده که از پیمانکاران رتبه یک استان است و شرکت مشاور نیز شرکت مه‌باد خواهد بود. به گفته کاشفی، اعتبار این ساختمان از محل کمک‌های اتاق ایران و نقدینگی خود اتاق با کمک اعضای هیئت نمایندگان تامین شده است.

ساختمان جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه طی مراسمی با حضور هیئت نمایندگان و جمعی از اعضای اتاق بازرگانی کلنگ‌زنی 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. برای احداث این پروژه از اتاق‌های بازرگانی دنیا و برخی اتاق‌های برتر کشور الگو گرفتیم.

به گفته عضو هیئت‌رئیس اتاق بازرگانی ایران، برای طراحی این ساختمان مسابقه‌ای برگزار شد و اخذ پروانه ساخت آن نیز حدود دو سال طول کشید. کاشفی تأکید کرد: محل جدید اتاق بازرگانی کرمانشاه در فضای بالغ بر یازده هزار مترمربع زمین و زیربنای شش هزار و ۸۰۰ مترمربع و در قالب چهار طبقه احداث می‌شود.

او با بیان این‌که بخش‌های مختلف و مجهزی برای این ساختمان در نظر گرفته شده است، 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 هیئت‌های اقتصادی و تجاری، سالن جلسات B2B، موزه، فضای نمایشگاه و ... از جمله این بخش‌ها است. محل استقرار تشکلهای اقتصادی زیرمجموعه اتاق نیز در این ساختمان دیده شده است. رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه

از برقراری ارتباط اقتصادی با بخش خصوصی اتریش استقبال می کنیم



بین اتریش و ایران انجام گرفته و شرکت‌هایی در حوزه مشخص اقتصادی باید برای توسعه تجارت دوجانبه ورود کنند. اتریش به آنچه در برجام در قبال ایران پیش‌بینی شده پایبند است. شرکت‌های در حوزه مشخص اقتصادی باید بیشتر در معادلات اقتصادی دو کشور وارد شوند.

عضو هیئت‌رئیس اتاق بازرگانی ایران و سفیر اتریش با یکدیگر دیدار و گفت‌وگو کردند. کیوان کاشفی در این دیدار گفت: ما در آینده با عادی شدن شرایط، قدرشناس پایبندی کشور اتریش به تعهدات خویش در راستای برجام هستیم. بدعهدی‌های آمریکا در برجام را همه کشورها باید محکوم کنند. اطلاعاتی که از کشور اتریش داریم و قابلیت‌های مهمی که به‌ویژه در پتروشیمی، ماشین‌آلات و تولید ملی کشور دارد، می‌تواند با انتقال تجربیات به فعالان اقتصادی ما کمک کند. 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. اشتفان شولتس سفیر اتریش نیز در ادامه این دیدار اظهار کرد: مشارکت اقتصادی در سطح استانی و ملی

بخش خصوصی می‌تواند بهترین بهره‌بردار سامانه گرمسیری باشد



کیوان کاشفی در جلسه اقتصاد مقاومتی استان کرمانشاه که با حضور سرپرست وزارت جهاد کشاورزی برگزار شد، با اشاره به هزینه میلیاردی که برای اجرای سامانه گرمسیری در استان کرمانشاه انجام شده است، افزود: یکی از اساسی و حیاتی‌ترین مباحث در زمینه سامانه گرمسیری نظام بهره‌برداری از آن است که باید شکل و چارچوب آن مشخص شود.

او خواستار مشخص شدن یک سازمان برای بهره‌برداری از سامانه گرمسیری شد و یادآوری کرد: این سازمان باید مشخص کند الگوی بهره‌برداری از این پروژه به چه شکل است و در این الگوی بهره‌برداری باید مباحثی مانند حق آب جایگاه کشاورزان جایگاه بخش خصوصی، صنایع تبدیلی و... مشخص شود. کاشفی با اشاره به بررسی که طی دو سال اخیر در اتاق بازرگانی ایران درباره نحوه مشارکت بخش خصوصی در سامانه گرمسیری انجام شده است، گفت: به نظر می‌رسد بخش خصوصی می‌تواند بهره‌بردار خوبی برای این سرمایه‌گذاری عظیم باشد. برومند چهارآیین از فعالان بخش کشاورزی استان کرمانشاه نیز از عدم ثبات سیاست‌های صادراتی برخی از محصولات کشاورزی انتقاد کرد و گفت: این در حالی است که حمایت همه‌جانبه از صادرات همواره مورد تاکید بوده است. در سال ۹۸ شاهد ممنوعیت و رفع ممنوعیت‌های متعدد محصولات کشاورزی بودیم که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به مرغ اشاره کرد.

همایش تبیین نقش اصناف در دوران دفاع مقدس در کرمانشاه برگزار شد



سطح واحدهای کوچک اقتصادی و بازار کشور تامین کردند و او تقدیم ۷۰۰ شهید والامقام حوزه اصناف را نیز بیانگر حضور همه‌جانبه اصناف و بازاریان در دوران دفاع مقدس دانست. ساسانی یادآور شد: اینک هم که درگیر فشار تحریم‌ها هستیم، اصناف به کمک برقراری نظم و انضباط و آرامش در بازار آمدند تا از این شرایط بحرانی عبور کنیم.

رضا سلیم ساسانی رئیس اتاق اصناف کرمانشاه در این همایش که به مناسبت هفته دفاع مقدس در اتاق کرمانشاه برگزار شد، هشت سال دفاع مقدس را یادآور ایستادگی ملت ایران در برابر دشمنان دانست و افزود: ملت ایران در هشت سال دفاع مقدس در جبهه‌های حق علیه باطل ایستادند.

او با بیان این‌که بازاریان، تجار و بازرگانان نیز در دوران دفاع مقدس نقش مهمی در حمایت از جبهه‌های حق علیه باطل داشتند، یادآور شد: البته نقش اصناف در حمایت از نظام و انقلاب به دوران دفاع مقدس محدود نمی‌شود و در ایام پیروزی انقلاب نیز همواره حامی نظام بودند.

به گفته رئیس اتاق اصناف کرمانشاه، تجار و بازاریان با کمک‌های مادی و معنوی خود به کمک رزمندگان در جبهه‌های جنگ تحمیلی آمدند. بازاریان در دوران جنگ در کنار کمک‌های خود، نظم و انضباط را در

این مشاوره‌ها است و اعضای اتاق و فعالان اقتصادی می‌توانند به‌صورت رایگان از مشاوره‌ها بهره‌مند شوند. با وجود آنکه بیش از دو سال از ارائه این خدمات می‌گذرد اما هنوز برخی فعالان اقتصادی خبر ندارند که شرایط استفاده از این مشاوره‌ها برای آن‌ها فراهم شده است. ناصری معتقد است، با افزایش اطلاع‌رسانی حتما استقبال فعالان اقتصادی از این خدمات بیشتر خواهد بود.

مشاور اتاق کرمانشاه در امور ثبت شرکت‌ها و ثبت برند گفت: بسیاری از فعالان اقتصادی هنوز با خدمات و مشاوره‌هایی که در این زمینه در اتاق کرمانشاه ارائه می‌شود آشنایی ندارند. عرفان ناصری با بیان این‌که بیش از دو سال است که مشاوره‌های تخصصی و ارائه خدمات در زمینه ثبت شرکت‌ها و ثبت برند در اتاق کرمانشاه ارائه می‌شود، افزود: روزهای چهارشنبه مختص به ارائه

حضور مشاور ثبت برند در اتاق کرمانشاه



رئیس اتاق کرمانشاه در نشست خبری سالروز ملی صادرات:

آینده تبادلات تجاری با عراق از کانال سرمایه گذاری های مشترک می گذرد

۱۵۱ درصدی واردات استان در هشت ماهه امسال هم یاد کرد و با بیان این که عمده محصولات وارد شده شامل مواد اولیه کارخانه ها بوده است، گفت: این یک امر مثبت و نشان دهنده افزایش فعالیت واحدهای تولیدی استان است. عضو هیئت رئیسه اتاق ایران در ادامه از تغییر سیاست های تجاری عراق یاد کرد که بر کاهش صادرات ایران بی تاثیر نبوده و افزود: بعد از ثباتی که در این کشور حاکم شد و با توجه به ثروتی که در اختیار دارند، کم کم در زمینه انواع تولیدات سرمایه گذاری کردند. کاشفی با بیان این که این امر سبب

تعدیل شد. عضو هیئت رئیسه اتاق ایران با بیان این که سال گذشته به دلیل افزایشی که در نرخ ارز داشتیم شاهد جهش صادراتی بودیم که البته می توانست بسیار بیشتر از این هم باشد اما برخی دستورالعمل ها و بخش نامه ها مانع شد، تاکید کرد: در سال جاری بخشی از این افزایش نرخ ارز تعدیل شده و نتیجه آن را در کاهش ارزش صادرات شاهدیم. از سوی دیگر ممنوعیت های صادراتی مستقیم یا غیرمستقیمی هم برای برخی کالاها داشتیم که بر کاهش صادرات اثرگذار بوده است. کاشفی همچنین از افزایش

کیوان کاشفی در نشست خبری با اصحاب رسانه با اشاره به کاهش حدود ۲۵ درصدی ارزش صادرات استان در نهم ماهه امسال، گفت: بخشی از این کاهش ناشی از بسته بودن مرز مهم سومار بود که با پیگیری های انجام شده به صورت سمبلیک و بعد از تعطیلات کریسمس عملاً بازگشایی شد. او بخشی از این کاهش ارزش صادرات را نیز ناشی از اصلاح نرخ پایه های صادراتی دانست که در گذشته چندان مورد توجه نبود و حتی با بازارهای جهانی فاصله داشت، اما با جدی شدن بحث پیمان سپاری ارزی این نرخ ها اکنون

شد عراق در بسیاری از کالاها به‌ویژه محصولات کشاورزی به خودکفایی برسد و ممنوعیت واردات آن‌ها را اعلام کند، اضافه کرد: این کشور در حوزه لبنیات نیز سرمایه‌گذاری‌های جدی از جمله با کشور ترکیه داشته است.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران نمونه دیگر این ممنوعیت را مربوط به سیمان دانست و گفت: عراق ۱۸ کارخانه تولید سیمان و شش کارخانه در حال ساخت دارد و با هدف حمایت از آن‌ها صادرات سیمان را از همه کشورها و نه فقط ایران ممنوع کرده است.

او معتقد است، در شرایطی که عراق با هدف حمایت از تولیدات داخلی خود واردات برخی از کالاها را محدود کرده است، باید رویه صادرات به این کشور را به سمت کالاهایی ببریم که در آن‌ها امتیاز داریم.

رئیس اتاق کرمانشاه محصولات پتروشیمی را از جمله این موارد دانست که عراق هنوز به تکنولوژی آن دست پیدا نکرده و ایران می‌تواند سال‌ها در این زمینه کار کند.

کاشفی اضافه کرد: در زمینه صادرات محصولات کشاورزی نیز باید به سمت محصولاتی برویم که ارزش افزوده بیشتری دارند.

او معتقد است، تبادلات تجاری با کشور عراق دیگر باید به سمت شیوه جدید برود و آینده این تبادلات از طریق سرمایه‌گذاری‌های مشترک امکان‌پذیر خواهد بود.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران بهترین روش برای سرمایه‌گذاری‌های مشترک در عراق را نیز از طریق تشکیل کنسرسیوم‌ها دانست.

او بر لزوم حذف روند تخلیه و بارگیری در مرزها و راه‌اندازی حمل یکسره به عراق نیز تاکید کرد.

■ برای رونق توریسم درمانی به پرواز مستقیم کرمانشاه - نجف نیاز داریم

کاشفی یادآوری کرد: در حوزه

توریسم درمانی نیز ظرفیت قابل توجهی داریم که البته به‌شدت هم پیگیر آن هستیم.

او با اشاره به بیمارستان بخشی خصوصی که با پیشرفت فیزیکی نزدیک به ۹۰ درصد در کرمانشاه در حال احداث است، از این بیمارستان مدرن به‌عنوان یک ظرفیت برای رونق توریسم سلامت استان یاد کرد. رئیس اتاق کرمانشاه با بیان این‌که هم‌اکنون نیز چند شرکت در زمینه مدیریت توریسم درمانی فعال هستند و از مرحله شناسایی بیماران عراق تا تشکیل پرونده و ... را انجام می‌دهند، عنوان کرد: مهم‌ترین معضل کنونی ما خالی بودن جای حمل‌ونقل هوایی برای بیمارانی است که نمی‌توانند زمینی سفر کنند.

کاشفی خاطرنشان کرد: در ایام اربعین که چند پرواز هفتگی مستقیم به نجف داشتیم، این معضل تا حدودی رفع شده بود و اکنون نیز امیدواریم با پیگیری‌هایی که از طریق ایران‌ایر انجام دادیم، دو تا سه پرواز مستقیم در هفته به نجف راه‌اندازی شود.

■ به دنبال راه‌اندازی ترانزیت زمینی تا سوریه هستیم

او در ادامه بر لزوم توجه به بازارهای صادراتی جدید از جمله سوریه هم تاکید کرد و ادامه داد: مشکل ما در زمینه صادرات به سوریه طولانی بودن مسیر حمل‌ونقل است.

کاشفی عنوان کرد: در تلاش هستیم ترانزیت زمینی به سمت سوریه را راه‌اندازی کنیم، اما به دلیل برخی مشکلاتی که در این منطقه وجود دارد تاکنون به تاخیر افتاده است.

او با بیان این‌که هم‌اکنون هم کالاهای ایرانی در بازار سوریه دیده می‌شود، خاطرنشان کرد: این کالاها از سمت عراق به سوریه ارسال شده است.

کاشفی در ادامه اشاره‌ای هم به برنامه‌های اتاق بازرگانی برای توسعه صادرات داشت و با بیان این‌که

صادرات در هر یک از بخش‌های کشاورزی، صنعت و ... سیاست خاص خود را نیاز دارد، افزود: در حال راه‌اندازی یک مرکز رشد صادرات در استان با همکاری جهاد دانشگاهی یا شرکت شهرک‌های صنعتی هستیم که کارهای جانبی و تعیین نوع منابع مالی آن تا حدود ۹۰ درصد انجام شده است.

به گفته او، این مرکز به واحدها در زمینه نوع تولید، شیوه مناسب بسته‌بندی، شیوه ورود به بازارهای صادراتی و ... کمک خواهد کرد.

رئیس اتاق کرمانشاه ابراز امیدواری کرد، بتوانیم با استفاده از ظرفیت این مرکز هر سال پنج یا شش واحد تولیدی استان که ظرفیت‌های لازم را دارند صادرات کنیم.

رئیس اتاق کرمانشاه از اهمیت برپایی نمایشگاه‌های خارجی هم یاد کرد و گفت: به‌شدت در زمینه برپایی این نمایشگاه‌ها و نحوه عملکرد سازمان توسعه تجارت در واگذاری نمایشگاه به شرکت‌های خصوصی که معلوم نیست چطور احراز صلاحیت می‌شوند، انتقاد داریم.

کاشفی عنوان کرد: متأسفانه این شرکت‌ها تاکنون چند بار تاریخ برپایی نمایشگاه توانمندی‌های ایران در اقلیم کردستان عراق را به تاخیر انداختند که این امر هم به وجهه جمهوری اسلامی ایران آسیب می‌زند و هم سبب می‌شود واحدها آن‌طور که باید استقبال نکنند.

او در ادامه اشاره‌ای هم به موضوع سرمایه‌گذاری چینی‌ها در کرمانشاه که با انتقاداتی همراه بوده داشت و افزود: این سرمایه‌گذاری از خروجی‌های همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری کرمانشاه در تهران بود و بعد از پیگیری‌های فراوان نتیجه داد.

رئیس اتاق کرمانشاه خاطرنشان کرد: اگر قرار باشد سرمایه‌گذاری خارجی در استان نداشته باشیم، پس این مناطق ویژه اقتصادی و ... را به چه منظور در استان راه‌اندازی کردیم؟

رئیس اتاق کرمانشاه در کمیسیون گردشگری:

باید کرمانشاه را وارد حلقه اول گردشگری کشور کنیم



رئیس اتاق کرمانشاه با بیان این که امروز گردشگری و صنایع دستی ظرفیت اصلی کشور است، گفت: باید کرمانشاه را وارد حلقه اول گردشگری کشور کنیم. کاشفی در اولین جلسه دوره نهم کمیسیون گردشگری اتاق کرمانشاه با بیان این که امروزه گردشگری، میراث فرهنگی و صنایع دستی 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 هیئت‌رئیس اتاق ایران، اکنون گردشگری جای خود را در سید همه خانوارها با هر میزان درآمد باز کرده است.

او 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.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران یادآور شد: 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.

او با بیان این که برخی از استان‌های کشور مانند اصفهان، مشهد و استان‌های شمالی به مقاصد اصلی این گردشگران تبدیل شده‌اند، 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 این که کرمانشاه ظرفیت‌های زیادی برای استقبال از گردشگران دارد، توریسم درمانی را یکی از مهم‌ترین این مزیت‌ها برشمرد.

او خاطرنشان کرد: امروز در ایران و از جمله استان کرمانشاه خدمات سلامت با قیمت مناسب و کیفیت عالی در اختیار گردشگران است اما باید

برای بررسی بیشتر و مشاوره گرفتن به اعضای کمیسیون گردشگری ارائه می‌دهیم و در برخی موارد کمیسیون می‌تواند پیشنهادهای خود را به هیئت‌رئیس اتاق ارائه دهد.

به گفته عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران، این پیشنهادها حتما باید اولویت‌بندی شود و منسجم باشد تا بتوان از دل آن برنامه‌های پخته و عملیاتی به دست آورد.

او 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 این که اتاق بازرگانی وزن زیادی در کمیته‌ها و کارگروه‌های مختلف استان دارد، یادآور شد: می‌توانیم پیشنهادهای کمیسیون گردشگری را در این کارگروه‌ها مطرح کنیم.

رئیس اتاق کرمانشاه تاکید کرد: می‌توانیم این پیشنهادهای را در کمیته گردشگری استان، جلسات شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی با حضور استاندار و حتی در بعد کلان‌تر در جلسات اتاق ایران مطرح کنیم.

او با بیان این که پیشنهادهای اتاق ایران در تصمیم‌گیری‌های ملی بسیار اثرگذار است، ادامه داد: تصمیم اخیر ارتقای سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی به وزارتخانه از جمله این موارد بود که به نتیجه رسید.

کاشفی با بیان این که کمیسیون گردشگری متشکل

زیرساخت‌های جانبی این موضوع مانند حمل‌ونقل هوایی و ... نیز در استان فراهم شود.

عضو هیئت‌رئیس 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 این که دیدن مواردی مانند آب، سنگ و ... دیگر به تنهایی برای گردشگران جذاب نیست، یادآور شد: باید به دنبال سمبل‌سازی برای گردشگران باشیم.

او 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 ده‌ها جلسه کارشناسی و بهره‌گیری از تجربیات دیگر استان‌هایی که میزبان رویدادهایی از این دست بوده‌اند 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 صنایع دستی فعالیت دارد.

کاشفی با بیان این که می‌توان برای هر یک از این سه محور زیرشاخه‌هایی را تعریف کرد، افزود: برای مثال کرمانشاه در زمینه فرش، توریسم گردشگری و ... قابلیت‌های زیادی دارد که باید به آن‌ها در این کمیسیون بپردازیم.

او ادامه داد: در برخی موارد ما پیشنهادهایی را

رئیس اتاق کرمانشاه:

بهبود فضای کسب و کار راهکار اجرایی می خواهد

برای بهبود مشکلات اقتصادی از دل جلسات بیرون بیاوریم و آن‌ها را در اختیار مسئولان قرار دهیم.

■ کرمانشاه در جایگاه ۲۷ کشور

در ادامه امیری دبیر مرکز مطالعات و پژوهش‌های اقتصادی اتاق کرمانشاه با اشاره به وضعیت شاخص فضای کسب و کار کرمانشاه در چهار فصل گذشته، افزود: اگرچه کرمانشاه در تابستان سال ۹۷ رتبه ۳۱ کشور را از نظر شاخص فضای کسب و کار داشت، اما این جایگاه در زمستان سال گذشته به جایگاه ۲۴ ارتقا یافت. در بهار گذشته نیز جایگاه ۲۷ کشور را از نظر شاخص‌های فضای کسب و کار داشتیم.

به گفته امیری برای به دست آوردن این نتایج از بیش از ۷۰ نمونه آماری استفاده شده و نظر آن‌ها درباره وضعیت شاخص‌های مختلف اقتصادی و موثر بر فضای کسب و کار اخذ شده است. دبیر مرکز مطالعات و پژوهش‌های اقتصادی اتاق کرمانشاه یادآور شد: طی چند فصل اخیر بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن قیمت‌های مواد اولیه مهم‌ترین عامل نامناسب بودن فضای کسب و کار از سوی فعالان اقتصادی عنوان شده است.

■ لزوم اصلاح فرایندهای پایش فضای کسب و کار

دکتر سهراب دل‌انگیزان مشاور اقتصادی اتاق کرمانشاه نیز با اشاره به وجود حدود پنج هزار فعال اقتصادی در کرمانشاه، افزود: استفاده از ۷۰ یا ۸۰ نمونه برای بررسی شاخص‌های فضای کسب و کار از لحاظ آماری درست نیست. از سوی دیگر این بررسی‌ها عمدتاً برای افرادی انجام شده است که در حال ادامه دادن فعالیت‌های اقتصادی خود هستند، اما بررسی دقیقی برای افرادی که قرار است به تازگی کسب و کار خود را آغاز کنند انجام نشده است.

او معتقد است باید شاخص‌هایی هم برای ارزیابی فضای کسب و کار بنگاه‌های نوپای دانش‌بنیان در نظر گرفته شود.

بیژن رضایی مشاور اتاق کرمانشاه در زمینه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی نیز خواستار اصلاح وضعیت نمونه‌گیری برای بررسی شاخص‌های فضای کسب و کار شد. او تأکید کرد: نمونه‌هایی که اکنون پایش می‌شوند معرف همه جامعه فعالان اقتصادی نیستند؛ از سوی دیگر این نمونه‌ها عمدتاً کسب و کارهای بزرگ را شامل می‌شود و لازم است بررسی درباره کسب و کارهای کوچک نیز انجام شود.

کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه در جلسه شصت و سوم حلقه‌های مفقوده با اشاره به شاخص فضای کسب و کار و تأثیر آن در مسائل اقتصادی و سرمایه‌گذاری، افزود: یکی از مهم‌ترین دلایلی که سبب می‌شود نقدینگی کشور وارد عرصه سرمایه‌گذاری نشود نامناسب بودن فضای کسب و کار است.

او از نقدینگی حدود دو هزار میلیارد تومانی موجود در کشور یاد کرد و ادامه داد: در کنار این نقدینگی توان علمی زیادی هم داریم و بهبود فضای کسب و کار می‌تواند رابط این دو موضوع باشد.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران با بیان این که موارد متعددی بر شاخص فضای کسب و کار تأثیر دارد، یادآور شد: یکی از مهم‌ترین این موارد مباحث فرهنگی است. کاشفی معتقد است باید از افرادی که صاحب تربیون هستند برای بهبود زیرساخت‌های فرهنگی فضای کسب و کار استفاده کرد.

او با بیان این که خود مردم نیز باید پای کار باشند، ادامه داد: مردم هم باید یاد بگیرند که کار و تلاش کنند. عامل دیگری که می‌تواند به بهبود فضای کسب و کار کمک کند خوب شدن وضعیت حکمرانی ما از سوی دولت، قوه‌های قضاییه و مقننه، بانک‌ها و ... است.

کاشفی در ادامه اشاره‌ای هم به روند بررسی شاخص‌های فضای کسب و کار داشت و با بیان این که در گذشته این کار توسط مرکز مطالعات و پژوهش‌های مجلس انجام می‌شد، ادامه داد: اکنون دو سال است که پایش فضای کسب و کار توسط اتاق بازرگانی انجام می‌شود.

به گفته او برای بررسی این شاخص‌ها از اعضای اتاق بازرگانی، اتاق اصناف و اتاق تعاون در مورد عوامل موثر بر فضای کسب و کار نظرسنجی می‌شود.

کاشفی با بیان این که روند پایش فضای کسب و کار برای تمام ایران یکسان است، عنوان کرد: متأسفانه کرمانشاه طی سال‌های اخیر وضعیت خوبی نداشته است اگرچه در زمستان سال گذشته توانستیم شاخص فضای کسب و کار را چند پله ارتقا دهیم.

رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه اشاره‌ای به برگزاری جلسات کارشناسی حلقه‌های مفقوده داشت و تأکید کرد: در این جلسات سه بخش اساتید دانشگاه و کارشناسان، فعالان بخش خصوصی و دولتی گرد هم می‌آیند تا در قالب این مثلث مسائل و مشکلات حوزه اقتصادی به صورت کارشناسی بررسی شود. هدف ما از برگزاری جلسات این است که چند پیشنهاد اجرایی

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 مسئولان هم بهره‌مند می‌شویم. کاشفی در پایان از ظرفیت‌های عظیم صنایع دستی هم یاد کرد که نباید از آن غافل شویم.

■ به این باور برسیم که گردشگری برای استان ثروت آفرین است

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 هم هست.

او با تأکید بر ظرفیت‌های استان کرمانشاه در حوزه گردشگری و صنایع دستی و این که می‌تواند جزو حلقه اول گردشگری کشور باشد، ادامه داد: ابتدا باید به این باور برسیم که گردشگری برای استان ثروت آفرین است و این باور بین مردم و به‌ویژه مسئولان ایجاد شود.

نایب رئیس کمیسیون گردشگری ایران در ادامه با بیان این که تشکلهای مختلفی زیرمجموعه 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.

او با تأکید بر این که کمیسیون‌ها در بخش‌های مختلف گردشگری، انرژی، صنعت، حمل و نقل و ... راه‌اندازی شده است، 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 جنبه مشاوره‌ای برای سه قوه دارد.

او خاطرنشان کرد: در کمیسیون‌ها تعامل خوبی با بخش‌های دولتی برقرار است و از ظرفیت کارشناسان هم استفاده خواهد شد.

رئیس کمیسیون گردشگری اتاق کرمانشاه با بیان این که کمیسیون گردشگری فقط محدود به اعضای اتاق نیست، تأکید کرد: از ایده‌های سایر کارشناسان نیز استقبال می‌کنیم.

در ادامه این جلسه اعضای کمیسیون گردشگری اتاق به بیان نظرات و پیشنهادها خود برای توسعه گردشگری استان پرداختند.

داریوش پناهی، دبیر اتاق کرمانشاه:

رسمی شدن مرز سومار از مهم ترین دستاوردهای یک سال اخیر بوده است



در سال ۱۳۹۸ شاهد موفقیت های متعددی برای حوزه تجارت خارجی استان کرمانشاه بودیم که در ادامه این نوشتار، مهم ترین این دستاوردها را به قلم داریوش پناهی دبیر اتاق کرمانشاه می خوانید:

- رسمی شدن مرز سومار از مهم ترین دستاوردهایی است که در این سال اتفاق افتاد. مرز سومار از موقعیت بسیار مناسبی برای صادرات کالا برخوردار است و انشاءالله با تکمیل زیرساخت های آن به یوزه جاده دسترسی و احداث پایانه صادراتی و دیگر الزامات مرز رسمی بتوان شاهد فعالیت یک مرز تجاری مطلوب، کارآمد و مدرن در استان باشیم.

- بازگشایی مرز خسروی که با مساعی و پیگیری های مستمر و مجدانه جناب آقای مهندس بازوند استاندار محترم، برای تردد زوار عتبات عالیات حاصل شد، قطعاً علاوه بر دستاوردهای معنوی، شاهد رونق اقتصادی استان به یوزه شهرستان قصر شیرین خواهیم بود و موجب افزایش اشتغال، درآمد و بهبود معیشت مردم خواهد شد.

- صدور مجوز و اجرایی شدن رویه ترانزیت کالا از مرزهای استان از دیگر موفقیت هایی است که مدت ها مورد پیگیری این اتاق قرار داشت و نهایتاً مورد موافقت گمرک کل کشور قرار گرفت و اکنون در حال اجراست.

- در سال گذشته حجم صادرات استان به میزان ۴۴ درصد افزایش داشته که میزان قابل قبولی است. بالغ بر ۲،۹ میلیارد دلار کالا، ۹۳۷ میلیون دلار گاز طبیعی و ۹۱۱ میلیون دلار ارزش کالای ترانزیت بوده که از مرزهای استان صادر شده اند، این ارقام ۶،۵ درصد از کل صادرات کشور در سال ۱۳۹۷ را شامل شده است و نشان از رشد قابل توجه حوزه تجارت خارجی استان دارد.

- آزاد اعلام شدن صادرات نخود که یکی از برندهای مهم صادرات استان از گذشته دور بوده است، پس از تلاش های همه جانبه، ممنوعیت صادراتی آن لغو شد. هرچند بسیار دیر انجام شد و این ممنوعیت موجب از دست رفتن بازارهای خارجی این محصول استان شد - تصویب طرح جامع گمرک پرویز خان و در فاز اجرا قرار گرفتن پروژه آن از مهم ترین دستاوردهای سال گذشته استان بوده است.

- دعوت و ورود هیئت های بازرگانی از کشور عراق توسط اتاق بازرگانی و بازدید از واحدهای صنعتی و تولیدی استان و انعقاد قراردادهایی با این واحدها از دیگر اقدام های مفید بوده که انجام شده است. - تاسیس و راه اندازی تشکلهای تولیدی و صادراتی

قصر شیرین از دیگر اقدام های بسیار مهمی است که در برنامه های آتی استان جایگاه ویژه ای به خود اختصاص خواهد داد.

- به دنبال راهکارهایی هستیم که بتوان از تمام ظرفیت های تولید مازاد استان برای صادرات استفاده کرد. می توان از ظرفیت های دام، آرد، گندم، مرغ، شیلات و ... برای افزایش صادرات و کسب درآمد ارزی که قابلیت صادرات مناسبی دارند نام برد.

- بهره مندی بازرگانان و صادرکنندگان از تسهیلات مناسب بانکی در راستای ارتقای فعالیت تجارت از دیگر برنامه های در دست اقدام است.

- پیگیری برای پیشنهاد و ارائه راهکار بانک مرکزی برای برگشت ارز حاصل از صادرات در عراق

- پیگیری برای ایجاد ایستگاه های فرعی راه آهن در نقاط تعیین شده از جمله شهرک های صنعتی و سایر مناطق صنعتی و تولیدی استان و همچنین ادامه مسیر خط آهن به سمت اسلام آباد غرب و خسروی از اقدام های بسیار با اهمیتی است.

این موارد در دستور کار پیگیری اتاق بازرگانی و اعضای کارگروه توسعه صادرات استان به ریاست استاندار محترم و حوزه اقتصادی استانداری است که انشاءالله بتوانیم آن ها را دنبال کنیم.

کاهش نرخ حمل و نقل و در نتیجه کاهش قیمت تمام شده محصول در توسعه صادرات استان نقش اساسی خواهد داشت.

روغن کرمانشاهی و صنایع دستی

- برگزاری دوره ها و کلاس های متعدد آموزش به تعداد ۲۸ دوره و با آموزش چهار هزار و ۳۰۸ نفر ساعت

- صدور و تمدید و پایش کارت های بازرگانی به تعداد ۵۱۹ فقره

- سرفصل های روابط عمومی از دیگر برنامه های استان بوده که توسط اتاق انجام شده است.

طبعاً کاستی هایی هم در حوزه تجارت خارجی استان داریم که امیدوار به حل و فصل آن هستیم از جمله آن می توان:

- برگزاری منظم جلسات کارگروه توسعه صادرات و پیگیری و رصد مصوبات آن می تواند بسیاری از موانع و کاستی ها را مرتفع کند.

- بهره برداری از سالن تجاری پایانه صادراتی در مرز پرویز خان

- همچنین می توان به تعطیل شدن اخیر مرز سومار از سوی طرف عراقی اشاره کرد که با پیگیری های مقامات ارشد استان و رفع مشکلات آن امیدواریم به زودی بازگشایی شود.

- تأمین اعتبار لازم برای انجام طرح جامع گمرکی مرز پرویز خان

- تکمیل زیرساخت های مورد نیاز مرزهای تجاری که شامل همه مرزهای استان می شود و باید به فوریت نیازهای اساسی آن را مرتفع کرد.

- ایجاد شهرک صنعتی مشترک با کشور عراق در منطقه



راههای ارتباطی با اتاق کرمانشاه

تلفن: ۳۸۲۲۸۱۵۱ (۰۸۳)

۳۸۲۲۸۱۴۱ (۰۸۳)

۳۸۲۲۸۱۳۱ (۰۸۳)

حوزه ریاست: ۳۸۲۳۶۵۱۳ (۰۸۳)

دبیر کل: ۳۸۲۱۰۰۱۱ (۰۸۳)

مدیر کسب و کار: ۳۸۲۳۹۶۲۹ (۰۸۳)

روابط عمومی: ۳۸۲۵۴۵۴۶ (۰۸۳)

امور بین الملل: ۳۸۲۳۹۸۲۹ (۰۸۳)

آموزش: ۳۸۲۱۰۰۲۲ (۰۸۳)

دبیرخانه: ۳۸۲۳۹۰۴۳ (۰۸۳)

فکس: ۳۸۲۲۸۱۶۱ (۰۸۳)

www.krccima.ir

وبسایت فارسی

www.en.krccima.ir

وبسایت انگلیسی

www.ar.krccima.ir

وبسایت عربی

info@krccima.ir

پست الکترونیکی

@krccima

کانال تلگرام

@krccima_bot

ربات تلگرام

SMS: ۱۰۰۰۵۱۰۱۰

سامانه پیام کوتاه

آدرس: کرمانشاه - بلوار شهید بهشتی - شماره ۵۳۵ کدپستی: ۶۷۱۵۶۴۵۵۱