



نشریه مجازی اتاق کرمانشاه

سال چهارم / شماره سی و نهم / مهر ماه ۱۴۰۱

اپرونده ویژه این ماه /

صادرات، فرصت ها و تهدیدها



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

بیتاب

در این شماره میخوانیم

فهرست مطالب

- بخش اول - /پرونده ویژه/ صادرات؛ فرصت ها و تهدیدها ۲
- بخش دوم - اخبار ۲۳
- بخش سوم - شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی ۳۰
- بخش چهارم - آموزش و مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی ۳۶



نشریه مجازی اتاق کرمانشاه

سال چهارم / شماره سی و نهم / مهرماه ۱۴۰۱

در اتاق کرمانشاه چه گذشت؟

بولتن عملکرد اتاق کرمانشاه

در مهرماه ۱۴۰۱



آدرس: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی، شماره ۵۳۵، کد پستی: ۶۷۱۵۶۶۴۵۵۱
تلفن: ۵۱-۴۱-۸۳۳۸۲۲۸۱۳۱ / فکس: ۸۳۳۸۲۲۸۱۶۱
سایت: www.krccima.ir / پست الکترونیک: krccima.ir@gmail.com

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

**/پرونده ویژه این ماه/
صادرات؛
فرصت ها و تهدیدها**





صادرات؛ فرصتها و تهدیدها



**رئیس اتاق کرمانشاه تاکید کرد:
لزوم تدوین سند جامع توسعه صادرات کرمانشاه با
چشم انداز پنج ساله**

حذف بازرگانان از چرخه صادرات خطرناک است

رئیس اتاق کرمانشاه بر لزوم تدوین سند توسعه صادرات استان کرمانشاه برای چشم انداز پنج سال آینده استان تاکید کرد.

کیوان کاشفی به مناسبت روز ملی صادرات با اشاره به اهمیت صادرات و جایگاه کرمانشاه در این زمینه به عنوان یک استان صادراتی، گفت: کرمانشاه از دیرباز استانی صادراتی بوده و جایگاه مناسبی در این زمینه در کشور داشته است که کسب رتبه پنجم کشور در صادرات سال ۱۴۰۰، گواهی بر این مدعاست.

وی حفظ و ارتقا جایگاه کنونی کرمانشاه در زمینه صادرات را نیازمند یک استراتژی و برنامه مدون دانست و افزود: این برنامه ریزی باید در قالب سند توسعه صادرات و برای یک افق حداقل پنج ساله ترسیم شود و نقش هر بخش و دستگاه در آن مشخص باشد.

کاشفی با بیان اینکه مطالعات و اسناد بالادستی متعددی داریم که در آن به توسعه صادرات کرمانشاه



مشخص کنیم چه بخشی از زیرساخت‌ها توسط بخش خصوصی فراهم می‌شود و زمینه ورود سرمایه‌گذاران را در آن مرز فراهم کنیم و برای بخشی از امکانات که نیازمند اعتبارات دولتی هستیم نیز منابع و ردیف‌های اعتباری در قانون بودجه کشور گنجانده و توسط مجلس تصویب شود.

وی با تاکید بر اینکه مرزهای کرمانشاه ملی است و به تمام کشور خدمات می‌دهد، یادآور شد: بهبود زیرساخت‌های مرزی کرمانشاه نیازمند اعتبارات ملی است.

حذف بازرگانان از چرخه صادرات، تصمیمی خطرناک و غیرکارشناسی است

عضو هیات رئیسه اتاق ایران به یک موضوع مهم دیگر در حوزه صادرات استان هم اشاره کرد که البته تنها مختص به کرمانشاه نیست و گفت: طی تحلیل‌هایی که بر وضعیت صادرات استان طی سه سال اخیر انجام دادیم، حذف بخش تجارت از چرخه صادرات لطمه جدی به ما وارد کرده است.

کاشفی دلیل این امر را سیاست‌های دولت در زمینه بازگشت ارز دانست که بر اساس آن تلاش شده عمده صادرات از طرق خود کارخانجات و واحدهای تولیدی باشد و تجار به حاشیه بروند.

وی این رویه را کاری خطرناک و غیرمنطقی دانست که در هیچ کشوری مرسوم نیست و افزود: تولید و بازاریابی تجاری دو مقوله مجزا است و بسیاری از صنایع به بازاریابی شبکه‌ای در بازارهای جهان ورود نمی‌کنند بلکه این کار را تجار برای آنها انجام می‌دهند.

به گفته رئیس اتاق کرمانشاه، با دید بی‌اعتمادی که نسبت به تجار ایجاد شده و کنار گذاشتن آنها، شاهد صدمه جدی به صادرات هستیم که خود را نیز در آمارها نشان داده است.

کاشفی با بیان اینکه زمانی در شهرستان‌های مرزی از جمله قصرشیرین و سرپل ذهاب حدود ۲۰۰ کارت بازرگانی فعال داشتیم و بازرگانان زیادی مشغول کار

پرداخته شده، خاطرنشان کرد: از آنجاییکه بخش قابل توجهی از امر صادرات به دستگاه‌ها و نهادهای دولتی و حاکمیتی بازمی‌گردد باید این مطالعات را با همکاری دستگاه‌های مختلف تبدیل به یک سند جامع برای صادرات استان کنیم.

عضو هیات رئیسه اتاق کرمانشاه با اشاره به مواردی که باید در این سند مدنظر قرار بگیرد، تاکید کرد: توجه به بازارهای هدف صادراتی یکی از مهمترین این موارد است.

وی از عراق، سوریه و لبنان به عنوان مهمترین مقاصد صادراتی کرمانشاه در سال‌های آتی یاد کرد و ادامه داد: باید در قالب این سند مشخص کنیم سهم ما در ترانزیت، صادرات و ... طی سال‌های آتی به هریک از این بازارها به چه شکل خواهد بود.

کاشفی با بیان اینکه برنامه ما برای هریک از این بازارها باید متناسب با شرایط سیاسی و اقتصادی این بازارها و به علاوه کالای مورد نیاز آنها باشد، تاکید کرد: به نظر می‌رسد طی پنج تا ۱۰ سال آینده نیاز اصلی بازار عراق حول محصولات پتروشیمی و صنایع پایین دست آنها باشد که کرمانشاه با توجه به داشتن چند پتروشیمی فعال و یا در دست احداث، می‌تواند در این زمینه به خوبی فعالیت کند.

رئیس اتاق کرمانشاه درباره بازار سوریه نیز اظهار کرد: با توجه به نیاز سوریه به بازسازی طی سال‌های آتی، به نظر می‌رسد مهمترین نیاز این بازار خدمات ساختمانی و عمرانی باشد و برای حضور در بازار سوریه طی سال‌های آتی باید بر صادرات خدمات فنی و مهندسی تمرکز کنیم.

موضوع دیگری که باید در این سند مورد توجه قرار بگیرد و وی به آن اشاره کرد نقش و جایگاه هریک از مرزهای استان در چشم انداز صادرات پنج سال آینده بود و افزود: باید با توجه به نقش و جایگاهی که هر مرز در صادرات استان دارد، باید برای آن مرز برنامه ویژه‌ای داشته باشیم.

کاشفی یکی از مهمترین نیازهای مرزهای استان کرمانشاه را زیرساخت‌های مرزی دانست و گفت: باید



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها

بودند، افزود: این میزان اکنون به یک چهارم کاهش یافته است.

وی نتیجه این امر را صدمه به صادرات کشور و کرمانشاه دانست و گفت: کاهش سهم کالاهای تولیدی استان از صادرات کرمانشاه نیز از دیگر تبعات این تصمیم است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه ادامه داد: زمانی از حدود سه میلیارد دلار صادراتی که در استان داشتیم ۶۰ درصد آن سهم واحدهای تولیدی استان بود اما در دو سال گذشته این سهم کم، و کالاهای اظهار شده از سایر گمرکات رشد کرده است.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران ادامه این روند را برای صادرات کشور و استان خطرناک دانست و گفت: باید موضوع از طریق کمیته توسعه صادرات پیگیری شود.

کاشفی در پایان اشاره‌ای هم به مراسم روز ملی صادرات داشت و با بیان اینکه مراسم ملی روز شنبه برگزار خواهد شد، افزود: در کرمانشاه نیز مراسم روز ملی صادرات را با هدف تجلیل از صادرکنندگان برتر استان در اولین فرصت برگزار خواهیم کرد.





صادرات؛ فرصتها و تهدیدها



استاندار کرمانشاه:

واحد تولیدی زمانی قوی است که صادرات محور باشد

استاندار کرمانشاه با اشاره به روز ملی صادرات (۲۹ مهر ماه) و با تاکید بر رویکرد صادراتی که باید در کشور و استان داشته باشیم، گفت: نگاه واحدهای تولیدی باید در کنار تامین نیازهای درون کشور، توسعه تجارت خارجی و توجه به بازارهای صادراتی هم باشد.

بهمن امیری مقدم صادرات را لازمه پایداری و بقای واحدهای صنعتی دانست و تاکید کرد: باید به کیفیت تولیدات واحدی که صادرات ندارد شک کنیم. وی از مزایای صادرات یاد کرد که از یک سو به رشد اقتصاد استان و کشور می‌کند و از سوی دیگر با رونق تولید در یک واحد صنعتی افزایش اشتغال را نیز به همراه دارد.

استاندار کرمانشاه معتقد است، واحد تولیدی زمانی قوی خواهد بود که در حوزه صادرات نیز فعال باشد. وی حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی را برای رونق صادرات استان ضروری دانست و خاطرنشان کرد: اتاق بازرگانی نقش قابل توجهی برای حضور پررنگ واحدهای تولیدی استان در نمایشگاه‌های بین‌المللی دارد.

استاندار کرمانشاه با تاکید بر لزوم ارزیابی نقاط ضعف و قوت حضور در نمایشگاه‌های خارجی، خواستار افزایش حضور شرکت‌ها در نمایشگاه‌های بین‌المللی برای معرفی توانمندی‌های تولیدی و صادرات استان شد. امیری مقدم نقش گلخانه‌ها را در رونق صادرات مهم ارزیابی کرد و افزود: هر گلخانه‌ای که در کرمانشاه فعال می‌شود باید بعد صادراتی نیز داشته باشد.



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها

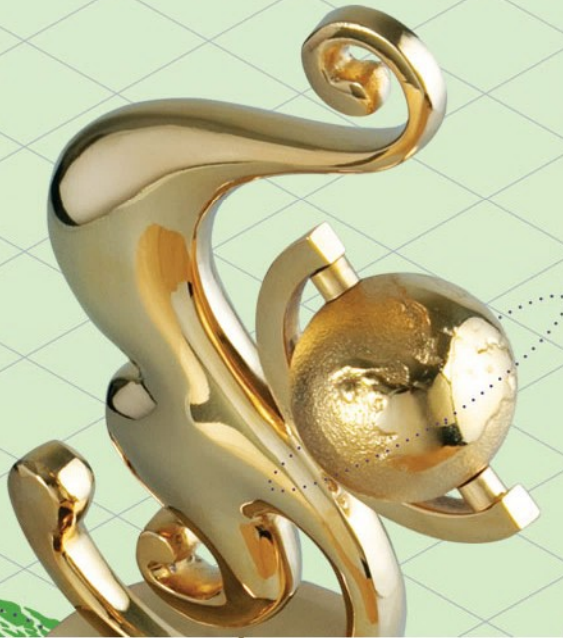


عضو هیات رئیسه اتاق کرمانشاه تاکید کرد: لزوم حرکت به سمت صادرات محصولات کشاورزی فرآوری شده

نایب رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه با اشاره به اهمیت صادرات محصولات کشاورزی خصوصا برای محصولاتی که تولید مازاد آنها را داریم، گفت: باید به سمت صادرات محصولات کشاورزی فرآوری شده برویم و از خام فروشی محصولات کشاورزی فاصله بگیریم.

حیدر کدیور در آستانه روز ملی صادرات (۲۹ مهر) محصولات کشاورزی و میوه و ترهبار را از جمله محصولاتی دانست که سهم بسزایی در سبد صادراتی استان دارد و عنوان کرد: اگرچه صادر کردن محصولات کشاورزی به سود تولیدکنندگان و اقتصاد استان است اما به دلیل برخی از مشکلاتی که اکنون وجود دارد، آنطور که باید از مزایای این صادرات بهره مند نمی‌شویم.

وی یکی از مهمترین مشکلاتی که اکنون پیش روی صادرات محصولات کشاورزی وجود دارد را خام فروشی این محصولات دانست و عنوان کرد: با این روند نه تنها ارزش افزوده کمتری از صادرات عاید ما می‌شود، بلکه صادرات محصولات خام، ضایعات فراوانی هم دارد.



نایب رئیس اتاق کرمانشاه یکی دیگر از ملزوماتی که برای صادرات محصولات کشاورزی به آن نیاز داریم را فراهم کردن زیرساخت های لازم از جمله انبار، سوله و خصوصا سردخانه در نزدیکی مرزها برای دپو محصولات کشاورزی اعلام کرد.

کدیور افزود: فراهم کردن این زیرساخت ها می تواند با مشارکت بخش خصوصی نیز صورت بگیرد.

وی همچنین در زمینه صادرات محصولات کشاورزی به موضوع مصرف آب آنها نیز اشاره و تصریح کرد: با توجه به بحران کم آبی که با آن مواجهیم، باید از صادرات محصولات آب بر فاصله بگیریم و به سمت صادرات سایر محصولات برویم.

عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی کرمانشاه از جای خالی بسته بندی و برندسازی برای صادرات محصولات کشاورزی هم یاد کرد و ادامه داد: متأسفانه اکنون عمده محصولات به صورت فله ای صادر می شود که یک نقص است.

امید است با ایجاد زمینه مناسب در راستای برند سازی و بسته بندی با کیفیت و استاندارد، بازارهای صادراتی بیشتر و ارزآوری مناسب تری در این حوزه دست پیدا کنیم.

عضو هیات رئیسه اتاق کرمانشاه با بیان اینکه گاهی شاهد صادرات محصولات کشاورزی از جمله گوجه، سیب زمینی، پیاز، هندوانه و ... بیش از نیاز بازار عراق به این کشور هستیم، تاکید کرد: این امر باعث می شود در برخی موارد کالاهای ما برگشت بخورد و به دلیل اینکه گروه میوه و تره بار جز مواد سریع الفساد محسوب میشوند، ضایعات و زیان اقتصادی ایجاد کند.

کدیور معتقد است، چنانچه این محصولات به صورت فرآوری شده صادر شود نه تنها ارزش افزوده بیشتری ایجاد می کند بلکه مکان خراب شدن این محصولات نیز بسیار کمتر است. به علاوه با ایجاد واحدهای فرآوری اشتغالزایی قابل توجهی نیز در استان ایجاد می شود.

وی یکی دیگر از معضلات صادرات محصولات کشاورزی را نداشتن برنامه مدون برای میزان و زمان صادرات این محصولات دانست و با بیان اینکه گاهی شاهدیم یک محصول بیش از اندازه و گاهی کمتر از نیاز به سمت بازارهای صادراتی از جمله عراق می رود، اضافه کرد: این روند نه تنها گاهی باعث برگشت خوردن بار از مرز می شود بلکه باعث نوسانات قیمت در بازار داخل کشور هم می شود.



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها



رئیس خانه معدن استان کرمانشاه: صادرات مواد معدنی می تواند جایگزین نفت باشد

رئیس خانه معدن استان کرمانشاه معتقد است صادرات مواد معدنی البته به شرط فرآوری شدن، می تواند به اندازه درآمدهای نفتی برای کشور ارزآوری داشته باشد.

محمد عارف ابراهیمی در آستانه روز ملی صادرات (۲۹ مهر) با اشاره به ذخایر قابل توجه مواد معدنی موجود در کشور و تنوع چشمگیر این مواد که در بسیاری از استانها از جمله استانهای شرقی و مرکزی ایران داریم، گفت: همانطور که مقام معظم رهبری هم تاکید کردند، معدن می تواند جایگزین درآمدهای نفتی در کشور شود.

وی ادامه داد: معادن ایران ثروت عظیم و خدادادی هستند که در اختیار ما قرار گرفتند اما لازم است با برنامه ریزی مناسب بهره مندی بیشتری از این ثروت خدادادی داشته باشیم.

عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه یکی از مهمترین راهکارهای کسب ثروت از معادن را صادرات محصولات معدنی دانست و خاطرنشان کرد: البته این صادرات باید به دور از خام فروشی و متمرکز بر مواد معدنی فرآوری شده باشد.



به گفته ابراهیمی، خام فروشی مواد معدنی باعث می‌شود نه تنها از ارزش افزوده قابل توجهی که می‌تواند به همراه داشته باشد محروم شویم، بلکه فرصت سرمایه‌گذاری و اشتغالزایی که در حوزه فرآوری مواد معدنی وجود دارد را نیز از دست بدهیم.

وی فرآوری مواد معدنی را نیازمند ملزوماتی دانست که سرمایه‌گذاری در حوزه ایجاد واحدهای فرآوری مهمترین آنها است و افزود: متأسفانه سرمایه‌گذاران برای ورود به این حوزه به خوبی ترغیب نشده‌اند. رئیس خانه معدن کرمانشاه در نظر گرفتن تسهیلات ارزان قیمت برای بخش معدن را از جمله راهکارهایی دانست که می‌تواند مشوقی برای سرمایه‌گذاران باشد.

موضوع دیگری که ابراهیمی بر آن تاکید کرد وجود دانش و تکنولوژی روز برای فرآوری مواد معدنی بود و یادآور شد: متأسفانه در این بخش نیز با محدودیت‌هایی مواجهیم.

وی اضافه کرد: چنانچه از دانش و تکنولوژی روز بی‌بهره باشیم، امکان رقابت از نظر قدرت و کیفیت را در بازارهای جهانی نخواهیم داشت.

عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه سپس به عوامل مهم دیگری که مانع رونق صادرات مواد معدنی شده و خاطرنشان کرد: برخی قوانین و برداشت‌های سلیقه‌ای از دستورالعمل‌ها به معضل جدی پیش روی معادن تبدیل شده و حتی تعدادی از معادن را به رکود کشانده است.

ابراهیمی بر لزوم تسهیل این قوانین تاکید کرد و گفت: برای تصمیم‌گیری در حوزه معدن باید از نظرات فعالین این عرصه و بخش خصوصی نیز کسب نظر شود.

وی معتقد است، ایران می‌تواند با تسهیل شرایط در زمینه بسیاری از مواد معدنی از جمله قیر طبیعی، کانی‌های فلزی و غیرفلزی و ... به یکی از صادرکنندگان بزرگ خصوصاً برای کشورهای همسایه تبدیل شود.



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها

یکبار مصرف و... علام کرد. رحمانی پور اشاره‌ای هم به واردات کالا از گمرکات استان در نیمه اول امسال داشت و با بیان اینکه در این مدت ۳۳ میلیون و ۸۵۸ هزار دلار کالا با وزن بیش از پنج هزار تن از طریق گمرکات استان وارد کشور شده، افزود: میزان واردات از نظر ارزشی دو درصد و از نظر وزنی ۵۷ درصد کمتر شده است.

وی خاطرنشان کرد: عمده کالاهای وارداتی در این مدت شامل آلیاژ آلومینیوم و تجهیزات خط تولید بوده است.

ناظر گمرکات استان کرمانشاه درباره وضعیت صادرات سال گذشته کرمانشاه نیز، از رشد ۱۵ درصدی صادرات کالا از گمرکات استان در سال گذشته خبر داد.

رحمانی پور گفت: سال گذشته دو میلیارد و ۷۲۳ میلیون و ۳۲۷ هزار و ۴۷۹ دلار کالا به وزن شش میلیون و ۵۲۵ هزار و ۳۰۵ تن از گمرکات استان کرمانشاه به خارج از کشور صادر شد.

وی ادامه داد: این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته از نظر وزن سه درصد و از لحاظ ارزش ۱۵ درصد افزایش داشته است.

ناظر گمرکات استان کرمانشاه پس از مزایای صادراتی کرمانشاه هم یاد کرد و ادامه داد: کرمانشاه با داشتن پنج مرز رسمی با هر دو بخش اقلیم و عربی عراق هم مرز است و این امر یک ظرفیت خوب برای استان به شمار می رود.

رحمانی پور با اشاره به تلاش برای بهره مندی هرچه بیشتر از ظرفیت مرزهای استان، تاکید کرد: یکی از مهمترین اقداماتی که در دستور کار داریم مستقل شدن گمرک سومار در آینده است.



ناظر گمرکات استان خبر داد: رشد هفت درصدی صادرات کرمانشاه

ناظر گمرکات استان کرمانشاه از صادرات یک میلیارد و ۳۰۵ میلیون دلار کالا از گمرکات استان در نیمه اول امسال خبر داد و گفت: در این مدت رشد هفت درصدی صادرات استان را شاهد بودیم.

بختیار رحمانی پور با اشاره به روند افزایشی صادرات استان در نیمه اول امسال، گفت: در این مدت صادرات استان نسبت به شش ماهه سال گذشته از نظر ارزشی هفت درصد و از نظر وزن دو درصد رشد داشته است.

رحمانی پور با بیان اینکه بیشترین صادرات صورت گرفته در این مدت از طریق گمرک خسروی بوده، ادامه داد: در نیمه اول امسال بیش از ۴۱۰ میلیون دلار کالا با وزن نزدیک به یک میلیون تن از گمرک خسروی صادر شده است.

مدیرکل گمرک کرمانشاه اضافه کرد: بعد از خسروی، به ترتیب گمرکات پرویزخان و سومار بیشترین میزان صادرات را داشتند.

ناظر گمرکات استان کرمانشاه، عمده کالاهای صادراتی در این مدت را شامل میلگرد، آهن آلات، کاشی و سرامیک، میوه و تره بار، سنگ‌های ساختمانی، لبنیات، محصولات پلاستیکی، ظروف



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها

مناسبات تجاری کمک شایانی می‌کند. وی اظهار کرد: به علاوه در بسیاری از مواقع تجار تسلط کافی به قوانین و مقررات بازارهای هدف و نحوه عقد قراردادها با طرف مقابل دارند.

رستمی اضافه کرد: بواسطه همین فعالیت‌ها، همواره بخش قابل توجهی از سهم صادرات متعلق به فعالیت تجار و بازرگانان بوده است. وی با گلایه از سیاست‌های غیرکارشناسی که طی سال‌های اخیر لطمه جدی به فعالیت تجار و بازرگانان وارد کرده، یادآور شد: متأسفانه این روند باعث شده تجار سابقه دار و توانمندی که چند دهه در مرزها فعالیت داشتند از کار کنار بروند و فقط عده‌ای معدود باقی ماندند.

عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه سیاست‌های ارزی خصوصا بازگشت ارز را یکی از عوامل اصلی محدود کردن فعالیت تجار دانست که صدمه جدی به صادرات نیز وارد کرده است.

رستمی معتقد است، این تصور که اگر فعالیت صادرات به صورت مستقیم به خود تولیدکنندگان سپرده شود برای بازگشت ارز صادراتی موثرتر است، بسیار اشتباه می‌باشد.

وی با اشاره به اینکه برخی تولیدکنندگان خصوصا تولیدکنندگان کوچک و متوسط حتما برای صادرات به فعالیت بازرگانان نیاز دارند، خاطرنشان کرد: قطعا حوزه تولید و تجارت دانش و علم خاص خود را دارد و قرار نیست یک تولیدکننده به هر دوی آن مسلط باشد.

عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه تداوم این سیاست‌ها و تضعیف تجار را باعث صدمه جدی به صادرات دانست و خواستار تسهیل شرایط برای تقویت فعالیت تجار شد.



عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه مطرح کرد: تجار و بازرگانان، شتابدهنده صادرات

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی کرمانشاه معتقد است، تجار و بازرگانان نقش بسزایی در شتابدهی به صادرات دارند.

جمشید رستمی به مناسبت روز ملی صادرات (۲۹ مهر) از نقش مهم تجار به عنوان حلقه واسط اصلی صادرات یاد کرد و افزود: بدیهی است که همه تولیدکنندگان امکان اینکه به صورت مستقیم وارد چرخه صادرات شوند را ندارند و این تجار و بازرگانان هستند که کالای آنها را وارد بازارهای جهانی می‌کنند. وی ادامه داد: عوامل مختلفی باعث می‌شود که تولیدکنندگان نیاز داشته باشند از ظرفیت تجار برای صادراتی کردن کالای خود استفاده کنند که یکی از مهمترین آنها شناخت دقیق تجار از بازارهای هدف صادراتی بواسطه سال‌ها تلاش و فعالیت است.

عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه با بیان اینکه بسیاری از تجار به خوبی سلیقه، خواست و نیاز بازار را هدف را می‌شناسند، تاکید کرد: از سوی دیگر تجار قدیمی و با سابقه معمولا تعاملی خوب با طرف مقابل در بازار صادراتی دارند که حاصل شناخت و اعتماد دو طرفه چندین ساله است و این امر به گسترش



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها



دکتر مهدی علیزاده: قوانین خلق الساعه، مهمترین مانع صادرات است

شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته بندی کرمانشاه یکی از صنایع برتر و صادراتی کرمانشاه است که بارها طی سالیان متمادی، از صادرکنندگان برتر استان کرمانشاه بوده است. با نزدیک شدن روز ملی صادرات (۲۹ مهر)، گفت و گویی با دکتر مهدی علیزاده برمی مدیرعامل این مجموعه داشتیم.

※ لطفا اشاره‌ای به اهمیت صادرات در دو جنبه، هم برای اقتصاد کشور و استان و هم برای بقا و پایداری خود بنگاه اقتصادی داشته باشید.

گسترش تجارت بین المللی از دیرباز مورد توجه کشورهای صنعتی کنونی بوده است و بی شک کشوری در این میان از سایرین گوی رقابت را خواهد برد که رشد اقتصادی بالاتر و در نتیجه تراز تجاری مثبت تری داشته باشد.

رشد اقتصادی بالا به دلیل اینکه منجر به کاهش بسیاری از آسیب های اجتماعی از جمله فقر و توزیع نامناسب درآمدها می گردد به عنوان یک هدف



در تکمیل این موضوع نحوه ی محاسبه ی قیمت محصول صادراتی توسط تولیدکنندگان ایرانی به صورت تبدیل بهای تمام شده ی ریالی به ارز (نیمایی یا آزاد) خواهد بود که در حال حاضر ضریب نیمایی قابلیت رقابت را در عرصه های بین المللی به صفر رسانده است.

با اینکه دستور رئیس جمهور مبنی بر بازگشت ارز به قیمت سنا به صرافی های مجاز گامی مثبت در جهت رفع تعهد ارزی محسوب می شود اما شیوه ی اجرای آن مبنی بر اظهار ارز به صورت اسکناس در مبادی ورودی کشور عملاً غیر ممکن بوده و در صادرات با حجم بسیار کم قابل انجام است. برای صادرات در حجم متوسط و بالاتر این شیوه کاربرد نداشته و نیازمند بازنگری است. پیشنهاد می شود برای این منظور کانال ارتباطی بین صرافی های کشور مقصد و صرافی های مجاز داخلی برقرار شود تا ارسال از این طریق صورت پذیرفته و رفع تعهد در سامانه بانک مرکزی صورت پذیرد.

یکی دیگر از مشکلات در حوزه صادرات عدم وجود حمل یکسره تا مقصد می باشد، بنا به هردلیلی بارهای صادراتی باید دوبار بارگیری و تخلیه شوند و دلیل آن نیز تعویض وسیله حمل و نقل در مبادی ورودی کشورها است. اگر شرایطی فراهم شود که به اصطلاح منجر به ترانزیت محصولات گردد در درجه اول هزینه حمل و نقل تا مقصد به شدت کاهش می یابد و در گام دوم منجر به افزایش کیفیت بار ارسالی به مقصد می گردد.

و مشکل دیگر که منجر به کاهش کیفیت صادرات محصولات می گردد عدم وجود بسترهای مناسب چه تجهیزات حمل و نقل و چه ساختار فیزیکی مناسب در مبادی ورودی در پایانه های مرزی طرفین می باشد که بهبود و رفع این دو مورد جز با گفتگوهای بین المللی از طریق مراجع ذیصلاح امکان پذیر نمی باشد.

****چشم اندازه صادرات کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟ با توجه به سیاست های داخلی و بین المللی که**

سیاستی مهم مورد نظر اکثر کشورها می باشد از این باب گسترش صنایع هر استان از جمله صنایع غیر نفتی همچون موتور محرکه برای صنایع عمل کرده و منتج به گسترش مشاغل مرتبط با آن و تبع آن کاهش فقر و افزایش سطح رفاه در استان خواهد شد.

****مهمترین چالش های کنونی که در حوزه صادرات با آن مواجهیم چیست و چه راهکارهایی را پیشنهاد می دهید؟**

این مطلب به نوعی سوال کلیشه ای در هر گفت گو تبدیل شده است و متأسفانه نتایج دخالت غیر کارشناسی شده در هر قسمت از صنایع کشور به خوبی هویدا می باشد.

همانطور که همواره توضیح داده ام مهم ترین مانع عمده پیش روی صنایع تولیدی قوانین خلق الساعه بدون هیچ نظر کارشناسی می باشد مسلماً در صورت بهبود همین مورد بسیاری از صنایع از ورته تهدیدات پیرامون رهایی می یابند و نیازی به هیچ گونه پشتیبانی دولتی نخواهند داشت.

در بحث صادرات، یکی از مشکلات اصلی صنایع بزرگ خصوصی بعد از تحریم های خصمانه ایالات متحده بر علیه کشور عزیزمان ایران، سیاست های دولت برای تامین ارز کشور از سال ۹۷ با تکیه بر صادرات بخش خصوصی است، تغییر قوانین و ارائه ارز حاصل از صادرات با قیمت ارز نیمایی در سامانه در سال های اخیر همزمان با افزایش قیمت مواد اولیه که به شدت متاثر از قیمت ارز هستند موجب بروز مشکلاتی جدی برای صادرات گردیده است. به گونه ای که قیمت مواد اولیه در سال های ۹۷ و ۹۸ کمتر از قیمت های جهانی بوده و صادرات با ارز نیمایی را توجیه پذیر کرده بود، در سال های ۹۹، ۱۴۰۰ و همچنین در سال جاری افزایش قیمت مواد اولیه در سطح قیمت های جهانی و بعضاً بالاتر از آن ها امکان صادرات با ارز نیمایی را بسیار کاهش داده به گونه ای که هیچ صرفه و سودی نخواهد داشت.



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها

اکنون داریم.

بنا به گزارش رسانه ها در شهریور ماه امسال، تراز تجاری کشور بیش از یک میلیارد دلار منفی بوده و این آمار نشان میدهد ایران در تحقق برنامه افزایش صادرات به کشورهای همسایه و منطقه به هیچ وجه موفق نبوده است. بنابراین اولین تهدید در توسعه صادرات را می توان تورم داخلی نامید که در این مدت، بهطورمستقیم بر تولید اثرگذار بوده و علت اصلی آن نیز ناشی از نوسانات شدید نرخ ارز بوده که مستقیماً بر نرخ تمامشده کالاها و محصولات اثرگذار است. که با توجه به نبود زیرساخت های فنی لازم و عدم حمایت های صحیح دولت از بخش خصوصی حتی با وجود کیفیت و رقابت پذیر بودن محصولات نمی توان چشم انداز روشن و رو به رشدی برای صنایع داخلی از جمله صنایع غیرنفتی که در سال های سخت تحریم به نوعی جبران کننده ضعف صادرات نفتی بوده اند متصور شد.

****لطفا معرفی هم از شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته بندی کرمانشاه داشته باشید**

***شرکت توسعه صنایع چاپ و بسته بندی کرمانشاه در سال ۸۲-۸۳ به ثبت رسیده و از آغاز فعالیت شرکت همکاری با بزرگترین نامهای تجاری و مهمترین**

شرکتها تولیدی در صنوف مختلف را تجربه نموده است. این شرکت در زمینی به مساحت ۶۰۰۰۰ متر مربع جهت تولید انواع ورق و کارتن های دو لایه، سه لایه و پنج لایه و انواع میکروفلوت ها با چاپ پنج رنگ به صورت کارتن آمریکایی - کارتن دایکاتی - سینی چاپدار و بدون چاپ - سینی بسته بندی های اتوماتیک و غیره در واحد کارتن سازی ، انواع کارتن های لمینتی در بخش لمینت و تولید انواع جعبه های مقوایی با چاپ افست و چاپ یووی تا پنج رنگ - پوشش ورنی و یووی به همراه عملیات تکمیلی نظیر برش و دایکات - پنجره چسبانی و جعبه چسبانی (ساده- لاکباتم-چهار گوشه و شش گوشه) بی شک یکی از پویاترین و پیشروترین شرکت ها در زمینه چاپ و بسته بندی می باشد که با برخورداری از تجهیزات و ماشین آلات مورد استفاده در این شرکت مطابق با آخرین تکنولوژی های پیشرفته جهانی ظرفیت بالغ بر ۱۰۰۰۰۰ تن در سال را فراهم آورده است که در حدود نیمی از محصولات تولید شده در شرکت مقصد صادراتی داشته که اغلب صادرات شرکت به کشور عراق می-باشد.

در حال حاضر در این شرکت ۴۰۶ نفر به صورت مستقیم و تعداد ۱۵۰۰ نفر به صورت غیر مستقیم مشغول به کار هستند.





دبیرکل اتاق کرمانشاه:

لزوم وحدت مدیریت و فرماندهی واحد در مرزهای تجاری

روز ملی صادرات فرصتی برای بیان مشکلات و چالش‌های پیش روی این عرصه است. فقدان وحدت مدیریت و فرماندهی در مرزها یکی از مهمترین این مشکلات است. در حال حاضر در هریک از مرزهای تجاری کشور قریب ۱۴ الی ۱۷ دستگاه دولتی و خصوصی اعم از کشوری و لشکری و همچنین شرکت‌های خصوصی اشتغال دارند. هریک از این دستگاه‌ها تحت پوشش و نظارت یکی از وزارتهای دولتی هستند و قوانین و مقررات خاص خود را پیگیری و اجرا می‌نمایند. با توجه به استقلال و تفکیک وظایف وزارتهای دولتی و دستگاه‌های دولتی و ساختار سازمانی موجود در کشور، در هریک از واحدهای دولتی مستقر در مرزها، در بسیاری موارد اجرای این وظایف گوناگون و متعدد موجب تاثیر نامناسب بر انجام وظایف سازمان‌های دیگر تداخل و رکورد در فعالیتهای کلی مرز می‌گردد. در این شرایط لازم است مدیریت واحدی مداخله کرده و شرایط را برای ادامه روند امور مهیا سازد. ساختار فعلی در مرزهای تجاری امکان فرماندهی و مدیریت واحد را میسر نمی‌سازد و از این حیث ما در بسیاری از موارد با اشکالات، رکود و توقف در این نقاط مواجه می‌باشیم. چنانچه این امکان فراهم شود و با تغییر در ساختارهای اداری مرزها بتوانیم مانند بسیاری از مرزهای تجاری جهان با ایجاد ساز و کار مناسب، وحدت مدیریت و فرماندهی در مرزهای تجاری کشورمان ایجاد و عملیاتی نماییم، در توسعه صادرات کشور بسیار تأثیرگذار خواهد بود. بدون تردید در اینصورت، گام‌های بلندی در توسعه مبادلات تجاری کشور برداشته خواهد شد.



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها



مدیرعامل شرکت صنایع پتروشیمی کرمانشاه: حمایت کامل از بخش خصوصی، راهبرد غایی توسعه صادرات

شرکت صنایع پتروشیمی کرمانشاه بزرگترین و برترین مجموعه صنعتی غرب و شمالغرب کشور؛ به عنوان اولین شرکت خصوصی تولیدکننده اوره و آمونیاک در ایران، یکی از بزرگترین بنگاه های اقتصادی و اشتغال زایی در منطقه غرب کشور محسوب می گردد.

این شرکت توانسته است با تکیه بر توان داخلی و نیروی انسانی متخصص و کارآمد همواره یکی از شرکت های سرآمد در حوزه صادرات باشد و ۱۳ سال متوالی عنوان صادرکننده برتر استان را به خود اختصاص دهد.

در همین راستا و به مناسبت روز ملی صادرات با مهندس سیدجعفر هاشمی مدیرعامل جهادی و موفق این مجموعه بزرگ صنعتی مصاحبه ای ترتیب دادیم که در ادامه می خوانید:

**** لطفا اشاره ای به اهمیت صادرات هم برای اقتصاد استان، هم کشور و هم پایداری خود واحد تولیدی داشته باشید**



فکر کنند؛ صرف فکر کردن به بازار داخلی باعث تأمین سود و هزینه‌های تولید نخواهد بود.

**** سهم محصولات پتروشیمی از صادرات کشور و ارزآوری حاصل از آن به چه میزان است؟**

با کاهش درآمدهای نفتی به دلیل تحریم‌های یک جانبه آمریکا علیه صادرات نفت ایران، توجه به صادرات غیر نفتی برای افزایش ورود ارز به کشور مورد توجه قرار گرفت.

صنعت پتروشیمی ما سه کالای عمده صادراتی دارد که عبارتند از پلیمر، اوره و متانول که ۱۰ میلیارد دلار از صادرات کشور را تشکیل می‌دهند.

صادرات کالاهای غیرنفتی در ۱۴۰۰ به بیش از ۴۳ میلیارد دلار رسید که رشد ۱۰ درصدی در وزن و ۴۰ درصدی در ارزآوری را شاهد بودیم.

در سبد صادرات غیر نفتی سال ۱۴۰۰، حدود ۵۳ درصد سهم پتروشیمی و میعانات گازی است.

عوامل متعددی در رشد صادرات غیرنفتی کشور نقش داشتند، از توسعه زیرساخت‌ها گرفته تا رفع برخی از موانع که در نهایت منجر به افزایش صادرات شدند.

**** اشاره ای هم به مهمترین موانع پیش روی صادرات و پیشنهاد برای تسهیل شرایط صادرات داشته باشید**

فصل مشترک چالش کالاهای صنعتی، علاوه بر تحریم‌ها، بخشنامه‌های ضد و نقیض و محدودکننده است.

کندی واکنش تغییرات قیمت خوراک نسبت به تغییرات قیمت نفت در بورس کالا از دیگر چالش‌های مهم فعالان اقتصادی این حوزه است. ضمن اینکه

همچنان بازگشت مالیات ارزش افزوده به واحدهای تولیدی به کندی صورت می‌گیرد و عدم پرداخت مطالبات تولیدکنندگان توسط دولت و کمبود نقدینگی و ناتوانی بانک‌ها در تأمین فایناس پروژه‌ها

پابرجاست.

در بسیاری از کشورهای پیشرفته، صادرات محور اصلی توسعه بوده و اهمیت بسیاری در حضور آن کشور در بازارهای جهانی دارد. تولیدات داخلی و عرضه آن در بازار رقابت جهانی یا به بیان دیگر صادرات یکی از عواملی است که می‌تواند کشورها را مستقل کند. اهمیت و ضرورت حضور در بازار جهانی و فضای اقتصاد بین‌المللی از مهمترین عوامل توسعه است. نقش صادرات در این بین به اندازه‌ای مهم است که بسیاری کارشناسان، صادرات را تنها مسیر موفق در راه توسعه اقتصادی یک کشور در بازار جهانی می‌دانند.

در سطح ملی یکی از شاخصه‌های مطلوب اقتصاد یک کشور تراز مثبت تجاری یا فزونی ارزش صادرات بر واردات است و در بعد کسب و کار هر چه بازار محصولات گسترده تر و متنوع تر باشد احتمال پایداری آن کسب و کار بالاتر خواهد بود. لازمه رقابت در سطح بین‌المللی پذیرش استانداردها و انطباق با الزامات روز مشتریان در نقاط مختلف دنیاست و همین موضوع علاوه بر منافع اقتصادی سبب رشد و شکوفایی و روزآمدی کسب و کار خواهد بود. این کسب و کارها در هر کجا بر پا شوند سبب اشتغال پایدار و رونق اقتصادی شده و سطح رفاه منطقه را افزایش داده و زمینه ساز توسعه در سایر مولفه‌های فرهنگی و اجتماعی نیز خواهند شد.

صادرات همچنانی که برای صادرکننده دارای منفعت است برای استان و کشور نیز مزیت دارد. افزایش صادرات موجب ایجاد فرصت‌های جدید شغلی و رونق اقتصادی خواهد شد.

صادرات نقش مهمی در تولید و اشتغال دارد بنابراین توجه زیادی برای گسترش و حضور فعال در بازارهای جهانی را می‌طلبد. همچنین باید صادرکنندگان عرصه اقتصادی نیز مورد تشویق قرار گیرند.

صادرات کار دشوار و پیچیده‌ای است و در دنیای کنونی بسیار پراهمیت است چرا که در آینده واحدهایی پایدار و پویا خواهند ماند که به صادرات



که در این راه باید مورد توجه جدی قرار گیرند. اقتصاد مقاومتی برای یک زمان و یک فصل مشخص تعریف نشده بلکه به عنوان استراتژی و سیاست اقتصادی کشور در نظر گرفته شده است. لازمه تحقق اهداف و برنامه‌های توسعه صنعت در گرو خواست و اراده راستین مسئولان، عزم ملی، مدیریت جهادی، تعقل و تفکر و همکاری همه جانبه بخش‌های دولتی و خصوصی با یکدیگر است که امید است همه دلسوزان کشور با یک نگاه صنعتی و نه تجاری به مقوله صنعت و همچنین استفاده از تمام توان و تجربه خود در زمینه پیاده‌سازی و اجرای صحیح سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و بهره‌گیری مطلوب از مزیت‌ها و منابع موجود، نام ایران اسلامی را در صدر کشورهای برتر صنعتی در جهان ثبت کنند و باعث غرور و افتخار مردم این مرز و بوم شوند. معافیت محصولات تولید داخل از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده، کاهش تعرفه‌های پرداخت حق بیمه سهم کارفرما به سازمان تامین اجتماعی، معافیت پنج ساله مالیات بر عملکرد یا کاهش نرخ مالیات، جلوگیری از افزایش قیمت حمل و نقل و تحویل سوخت ارزان به بخش حمل و نقل کشور، ساماندهی مجوزها، توسعه‌ها و ایجاد تعادل و توازن در کل زنجیره تولید، شناسایی بازار هدف، تامین منطقی منابع مالی، پایین آوردن مصرف آب و انرژی، افزایش صادرات، ارتقای سطح علمی و آموزشی کارکنان و فرصت دادن به نسل جوان، شناسایی مناطق مزیت‌دار کشور، توسعه بخش مهندسی و ساخت در داخل کشور و حمایت از بخش خصوصی، ایجاد فضای تحقیقات و آموزش و تربیت کارشناسان خبره، همکاری با دانشگاه‌ها و استفاده از ظرفیت‌های علمی از جمله مواردی است که در اصلاح امور صنعتی و بازرگانی نقش بسزایی داشته و می‌تواند عاملی برای اشتغالزایی در کشور باشند.

به عقیده بنده، اولین معضل، افزایش قیمت تمام‌شده است و دومین، نوسانات نرخ ارز و چندنرخ بودن آن است. گذشته از اینکه حذف جوایز صادراتی در کنار موانع و بوروکراسی اداری عامل محدودیت در این حوزه شده است. بی‌شک در کنار مشکلات و بوروکراسی داخلی در این بخش معضلات ناشی از تحریم ایران به محدودیت‌های این حوزه افزوده است. براین اساس توصیه می‌کنم که دولت اقدام به تهاجر مطالبات ریالی شرکت‌ها با طلب‌های خود در خارج از کشور کند. گشایش صندوق‌های مالی مشترک برای صدور تضامین و اخذ تسهیلات با کشورهایی که بدهی ارزی دارند، راهکار دیگر است. از دید بنده باید مکانیزم پرداخت جوایز صادراتی مجدداً دایر شود و مطالبات شرکت‌های صادرکننده به عنوان وثایق بانکی برای گرفتن تسهیلات و ضمانت‌نامه تلقی شود. تشکیل کارگروه و کمیته‌های تخصصی در کلیه زمینه‌ها و بخش‌های صنعت جهت بررسی چگونگی اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و همچنین بررسی کلیه موانع و مشکلات موجود و پیش رو در این صنعت و طبقه‌بندی این مشکلات و موانع به ترتیب اولویت و اقدام لازم و موثر جهت رفع آن‌ها ضروری است. تهیه و تدوین نقشه راه و سند راهبردی توسعه صنعت مطابق با سیاست و اهداف اقتصاد مقاومتی، توجه ویژه به سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و به‌کارگیری مدیریتی جهادی در راستای پیاده‌سازی کامل این سیاست‌ها در صنعت کشور، حمایت کامل از بخش خصوصی و استفاده از توان و ظرفیت این بخش در راستای سرمایه‌گذاری مطمئن در صنعت، حذف قوانین مزاحم و تصویب قوانین حمایتی جدید و بسترسازی مناسب جهت ورود مطمئن و بی‌دغدغه سرمایه‌گذاران خارجی به بخش صنعت و جلوگیری قاطعانه از خام‌فروشی مواد اولیه به دلیل نیاز صنعت کشور به این مواد استراتژیک نیز از دیگر عواملی است



صادرات؛ فرصتها و تهدیدها



یک فعال صنعت قطعه‌سازی مطرح کرد: راهکارهایی برای ورود قطعه سازان ایران به بازارهای صادراتی دنیا

یک فعال صنعت قطعه سازی با اشاره به ظرفیت‌های فراوانی که در صنعت قطعه سازی خودرو ایران وجود دارد، بر لزوم صادراتی کردن قطعات خودرو تولیدی در کشور تاکید کرد و گفت: مهمترین لازمه این امر دسترسی قطعه سازان به تکنولوژی روز و ماشین آلات مدرن برای افزایش توان رقابت است.

علی مومیوند در آستانه روز ملی صادرات (۲۹ مهر) صادرات قطعات خودرو را از چند جنبه حائز اهمیت دانست و عنوان کرد: صادرات قطعه علاوه بر ارزآوری و رونق اقتصادی که برای کشور به همراه دارد، به اقتصاد خود واحدهای قطعه سازی نیز کمک شایانی خواهد کرد.

وی گفت: از طریق صادرات است که می‌توانیم محصولی را که با ریال تولید کردیم در بازارهای جهانی به دلار بفروشیم.

رئیس هیات مدیره شرکت مارپیچ باختر ورود به بازارهای جهانی که به صورت رایگان در اختیار ما قرار دارد را محلی برای کسب درآمد پایدار برای شرکت های قطعه سازی دانست و تاکید کرد: قطعا واحدهایی



که صادرات محور هستند از تکانه‌های اقتصادی هم کمتر تاثیر می‌پذیرند.

مومیوند معتقد است، در شرایطی که برخی قطعه سازان به دلیل مطالبات میلیاردی که از خودرو سازان دارند دچار زیان انباشته و ضعف شده‌اند، صادرات قطعه می‌تواند کمک بسزایی به رونق این واحدها داشته باشد.

وی با بیان اینکه ایران ظرفیت صادرات قطعه خودرو به کشورهای مختلف را از بعد دانش و تکنولوژی دارد، تاکید کرد: در کشورهای اطراف ما، به جز روسیه و ترکیه کشور دیگر علم تولید خودرو را ندارد و چون ما بخش زیادی از راه را طی کردیم مسیر هموارتری داریم.

این فعال اقتصادی دسترسی به بازارهای صادراتی مانند عراق، افغانستان، پاکستان و ... را نیز بواسطه فاصله نزدیک، از دیگر مزیت‌های صادراتی برای قطعه سازان خودرو ایران دانست.

مومیوند تاکید کرد: چنانچه صادرات قطعات خودرو رونق بگیرد، واحدهای قطعه سازی کشور هم فعال شده و علاوه بر نیازهای داخل می‌توانند نیازهای کشور همسایه را نیز پوشش دهند.

نیازمند راه‌اندازی کنسرسیوم از قطعه‌سازان برای صادرات هستیم

این فعال صنعت قطعه سازی با اشاره به نحوه فعالیت شرکت‌های قطعه‌سازی خودرو که در کشور فعال هستند، افزود: تعدادی از این واحدها به صورت مستقیم و غالب این واحدها به صورت غیرمستقیم صادرات دارند، بگونه‌ای که قطعات تولیدی خود را از طریق شرکت‌هایی از جمله "سایپا یدک" و ... صادر کرده از این طریق به بازارهای جهان خصوصا کشورهای مانند عراق، سوریه و ... دسترسی دارند.

وی در ادامه صادرات قطعات خودرو را نیازمند ملزوماتی دانست که یکی از مهمترین آنها توانمندی و قدرت خود واحدهای تولید قطعات خودرو است و

خاطرنشان کرد: اکنون واحدهای بزرگی داریم که صادرات را انجام می‌دهند اما صادرات برای واحدهای کوچکتر دشوار است.

به گفته این فعال صنعت قطعه سازی، ورود شرکت‌های کوچکتر قطعه سازی به بازارهای جهانی می‌تواند از طریق تجمیع این واحدها از طریق ایجاد یک کنسرسیوم میسر شود.

جای خالی ماشین آلات مدرن در صنعت قطعه سازی ایران

مومیوند یکی دیگر از ملزومات ورود به بازارهای جهانی را توان رقابت قطعات خودرو تولید ایران هم از بعد قیمت و هم کیفیت دانست و یادآور شد: اگر کیفیت قطعات خودرو تولید ایران بهبود یابد، به راحتی این پتانسیل را داریم که به بسیاری از بازارهای جهانی وارد شویم.

این تولیدکننده گفت: برای این منظور نیازمند آن هستیم که به دانش و تکنولوژی روز و ماشین آلات مدرن دسترسی داشته باشیم.

وی اضافه کرد: قطعا برای تولید قطعات خودروی سال ۲۰۲۲، باید دستگاه‌ها و ماشین آلات سال ۲۰۲۲ داشته باشیم و نمی‌توان با ماشین آلاتی که ۱۰، ۲۰ سال از عمر آنها می‌گذرد کاری پیش برد.

این فعال صنعت قطعه سازی با اشاره به وجود رقبای توانمند در منطقه مانند ترکیه و ... افزود: برای اینکه بتوانیم با این کشورها رقابت کنیم نمی‌توانیم با ماشین آلات مستهلک قدیمی کار را پیش ببریم.

رئیس هیات مدیره شرکت ماریچ باختر معتقد است، شرایط تحریم بر محدودیت واردات ماشین آلات مورد نیاز صنایع قطعه سازی بی تاثیر نبوده است و بسیاری از شرکت‌ها حاضر نیستند به ایران ماشین آلات بفروشند و یا این کار با هزینه دو چندان از طریق واسطه‌ها انجام می‌شود که صرفه اقتصادی ندارد.

مومیوند با بیان اینکه مسئولیت اصلی برای تسهیل این شرایط بر عهده دولت است که امکان واردات



ماشین آلات را میسر کند، اظهار کرد: البته در نظر گرفتن تسهیلات ارزان قیمت برای واردات و خریداری کردن ماشین آلات خارجی نیز به قطعه سازان کمک می کند.

لزوم حضور در نمایشگاه های بین المللی

وی حضور قطعه سازان در نمایشگاه های بین المللی جهان و معرفی توانمندی های ایران در این زمینه را نیز حائز اهمیت برشمرد و افزود: تجربه موفق این موضوع را در نمایشگاه دو ماه قبل روسیه داشتیم که در قالب هیاتی متشکل از فعالان صنعت خودرو کشور و کرمانشاه به همراه وزیر صنعت در این نمایشگاه حضور داشتیم و خوشبختانه قراردادهای خوبی نیز برای شرکت های ایرانی منعقد شد. رئیس هیات مدیره شرکت مارپیچ باختر از دولت درخواست کرد حتما پابون اختصاصی برای شرکت های قطعه سازی ایران در نمایشگاه های بین المللی در نظر بگیرد و البته یارانه نیز از سوی سازمان توسعه تجارت برای کاهش هزینه شرکت ها جهت حضور در نمایشگاه در نظر گرفته شود.

واحدهای قطعه سازی به سمت تولیدات "های تک" بروند

مومیوند به ملزوماتی که خود واحدهای تولید کننده قطعات باید به آن توجه داشته باشند نیز اشاره کرد و افزود: یکی از مهمترین این موارد تولید محصولات با کیفیت بالا و قیمت تمام شده پایین است.

وی افزود: از سوی دیگر باید به سمت تولید و صادرات قطعات خودرو های تک برویم که کشورهای دیگر امکان چندانی برای تولید آن ندارند و تنها در این صورت است که می توانیم در بازارهای جهانی حرف برای گفتن داشته باشیم، زیرا قطعات معمولی را خیلی از کشورها می توانند تولید کنند.

به گفته این فعال اقتصادی، با صادر کردن قطعات خودرو های تک، می توان راه را برای صادرات سایر انواع قطعات خودرو نیز هموار کرد.

مومیوند توجه به سلیقه و خواسته های بازار هدف صادرات را نیز بسیار مهم دانست که لازم است تولیدکنندگان و صادرکنندگان قطعات خودرو به آن توجه داشته باشند.

رئیس هیات مدیره شرکت مارپیچ باختر با بیان اینکه باید از طریق بازاریابی اصولی و مدرن باید سمت بازارهای جدید در جهان نیز برویم، گفت: اخیرا محموله هایی به سمت بازارهای جدید مانند ارمنستان رفته و باید این روند را گسترش دهیم.

وی یکی دیگر از ملزومات صادرات قطعه خودرو را در نظر گرفتن شبکه خدمات پس از فروش در بازارهای صادراتی دانست.



اخبار



در نشست رایزن اقتصادی ایران در استانبول با فعالان اقتصادی استان تاکید شد:

کمک به تسهیل ورود کالاهای کرمانشاه به بازار ترکیه

نشست فعالان اقتصادی کرمانشاه با رایزن اقتصادی ایران در استانبول برگزار شد.

پناهی از پیشتازی ترکیه در حوزه گردشگری هم یاد کرد که بنا دارد به پنجمین مقصد گردشگری جهان تبدیل شود.

وی میزان صادرات ایران به ترکیه در سال گذشته را نیز شش میلیارد دلار اعلام کرد که ۱۲.۵ درصد کل صادرات ایران به جهان بوده است.

در ادامه رایزن اقتصادی ایران در استانبول نیز گفت: پتانسیل اینکه صادرات ایران به ترکیه را به ۱۵ میلیارد دلار در سال برسانیم وجود دارد.

کامران داوری نیکو از ترکیه به عنوان کشور همسایه کهن و باستانی ایران یاد کرد که در طول تاریخ مراودات دو کشور فراز و نشیب‌های فراوانی داشته است و افزود: خاک ترکیه دروازه ورود ایران به

هدف این نشست آشنایی بیشتر رایزن منتخب ایران در ترکیه با ظرفیتهای تولیدی استان و کمک به بازاریابی برای محصولات صادراتی کرمانشاه در بازار ترکیه و همچنین آشنایی و تسهیل در ورود محصولات استان به بازار ترکیه بود.

در ابتدای این نشست داریوش پناهی دبیرکل اتاق کرمانشاه با اشاره به روند رو به رشد اقتصاد ترکیه، گفت: این کشور بنا دارد تا سال ۲۰۳۳ جز ۱۰ اقتصاد برتر جهان باشد.

وی ادامه داد: میزان تولید ناخالص داخلی این کشور در سال ۲۰۲۱ به ۸۰۲ میلیارد دلار رسیده و درآمد سرانه این کشور نیز در همین سال ۳۱ هزار دلار بوده است.



اخبار

بازارهای مرفه اروپا است و این کشور در چهار راه تاریخ و تجارت قرار گرفته است.

وی با اشاره به موقعیت استراتژیک ترکیه که با دو همسایه اروپایی و شش کشور آسیایی همسایه است، از روند رو به شتاب اقتصاد این کشور هم یاد کرد که در سال‌های اخیر جز ۲۰ اقتصاد بزرگ جهان قرار داشته است. دبیر میز ترکیه با بیان اینکه ترکیه در سال ۲۰۲۰ به یازدهمین اقتصاد دنیا و چهارمین اقتصاد دنیا تبدیل شده، افزود: این کشور در زمینه صنایعی از جمله صنایع غذایی، نساجی و پوشاک، فولاد، صنایع شیمیایی، پتروشیمی، سیمان، اتومبیل و قطعات خودرو، الکترونیک، استخراج معادن، چوب و کاغذ پیشتاز است.

داوری نیکو به وضعیت مبادلات تجاری دو کشور هم اشاره کرد و با بیان اینکه میانگین ۱۰ ساله صادرات ایران به ترکیه حدود ۲.۵ تا ۲.۷ میلیارد دلار بوده، خاطرنشان کرد: این میزان در سال ۱۳۹۹ حدود ۲.۵ میلیارد دلار و با جهش ۱۴۷ درصدی در سال گذشته به حدود شش میلیارد دلار رسید و بعد از سال‌ها تراز تجاری ایران با ترکیه مثبت شد.

به گفته داوری نیکو، در پنج ماهه امسال نیز تراز تجاری بین ایران و ترکیه تقریباً سر به سر بوده و میزان مبادلات تجاری دو کشور (واردات و صادرات) به حدود ۵.۳ میلیارد دلار رسیده است.

وی معتقد است، این ظرفیت را داریم که میزان صادرات ایران به ترکیه را به ۱۵ میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۴ افزایش دهیم.

رایزن اقتصادی ایران در استانبول سپس به تنوع اقلام تجاری بین دو کشور هم اشاره کرد که کالاهای وارداتی از ترکیه بیش از ۲۶۰۰ قلم و کالاهای صادراتی به این کشور از ایران ۹۱۰ قلم بوده است.

داوری نیکو عمده کالاهایی که ترکیه وارد کرده را شامل مواد نفتی، گاز طبیعی، اوره، محصولات پتروشیمی، روغن نفتی، طلا، پنج فلز اساسی و ... دانست و تاکید کرد: عمده کالاهایی که ترکیه به ایران صادر کرده نیز شامل نهاده‌های اولیه خوراک و غذا بوده است.

دبیر میز ترکیه با بیان اینکه در استان کرمانشاه نیز در نیمه اول امسال ۲۵۶ میلیون دلار کالا به ترکیه صادر شده، اوره، الکیل، کاشی، شیشه ایمنی و ... را از مهمترین این کالاها برشمرد.

به گفته وی، در این مدت کرمانشاه ۲.۷ میلیون دلار کالا نیز از ترکیه وارد کرده که عمدتاً قطعات صنعتی، وسایل آشپزخانه و خانه‌داری و ... بوده است.

در ادامه این نشست فعالان اقتصادی به بیان پرسش‌هایی درباره بازار ترکیه و نحوه تعامل با تجار این منطقه پرداختند.



عضو هیات ریسه اتاق ایران با اشاره به روند کاهشی صادرات ایران به عراق، سیاست‌های سخت‌گیرانه داخل کشور را یکی از اصلی‌ترین دلایل این کاهش دانست.

دست رفته و عمدتاً به سمت بخش‌های عرب نشین سوق پیدا کرده است.

وی جای خالی مذاکرات دو طرف خصوصاً در سطح استانداران کرمانشاه و سلیمانیه را یکی از عواملی دانست که باعث شده مشکلات در مرز پرویزخان تشدید شود.

رئیس اتاق کرمانشاه، بر لزوم برپایی نشست‌های در سطح استانداران کرمانشاه، سلیمانیه و حلبچه برای تسهیل تجارت از این مرز تأکید کرد.

موضوع دیگری که کاشفی به آن اشاره کرد عدم تعادل تراز تجاری بود که خصوصاً در استانی مانند کرمانشاه مشهود است و عنوان کرد: متأسفانه کرمانشاه یک استان وارداتی نیست.

وی با اشاره به سهم سه تا چهار درصدی واردات کرمانشاه از کل واردات کشور، افزود: عمده کالاهای وارداتی نیز شامل مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز صنایع و خطوط تولید است.

عضو هیات ریسه اتاق ایران اضافه کرد: در حدود ۱۰ سال اخیر بیشترین میزان وارداتی که از مرزهای کرمانشاه صورت گرفته ۵۸ میلیون دلار و در سال ۱۳۹۳ بوده است و در این سال‌ها تقریباً روند ثابتی داشته است.

کاشفی با تأکید بر اینکه باید در کرمانشاه به سمت واردات کالا خصوصاً کالاهای واسطه‌ای، سرمایه‌ای و کالاهای اساسی مورد نیاز مردم برویم، یادآور شد:

کیوان کاشفی در جلسه امروز (۲۱ مهر) کارگروه توسعه صادرات استان کرمانشاه با بیان اینکه صادرات ایران به عراق تنزل پیدا کرده است، از دلایل مختلف این روند کاهشی یاد کرد و ادامه داد: سیاست‌های سخت‌گیرانه داخل کشور در حوزه قوانین صادرات و بازگشت ارز از اصلی‌ترین دلایل این کاهش است.

وی با بیان اینکه طی دو، سه سال گذشته بازرگانان از چرخه صادرات کنار گذاشته شدند، افزود: این تصور اشتباه که با حذف بازرگانان و واگذاری صادرات به خود واحد تولیدی بازگشت ارز مطمئن‌تر خواهد بود، صدمه جدی به صادرات کشور وارد کرد.

به گفته رئیس اتاق کرمانشاه، برخی از دلایل کاهش صادرات به سمت طرف عراقی نیز برمی‌گردد که نمونه آن را در مرز پرویزخان شاهد هستیم که سخت‌گیری طرف عراقی در این مرز باعث کاهش صادرات به سمت اقلیم شده است.

کاشفی خاطرنشان کرد: در گذشته کالاهای ایرانی از سلیمانیه به تمام بخش‌های کردی عراق گسیل می‌شد اما اکنون این مرکزیت دیگر در سلیمانیه عراق از



برای این منظور نیازمند چند راهکار اساسی هستیم.

وی عدم وجود پرواز مستقیم خارجی در فرودگاه کرمانشاه را یکی از موانع رونق واردات دانست و اظهار کرد: پیشنهاد داریم پروازهای مستقیم به سمت برخی شهرهای تجاری دنیا مانند دبی، استانبول، سلیمانیه و ... برقرار شود.

رئیس اتاق کرمانشاه جای خالی کارشناسان خبره و متخصص حوزه واردات در گمرک را نیز مانع دیگری برای واردات در کرمانشاه دانست و خواستار برطرف شدن این ضعف شد. کاشفی تاکید کرد: از سوی دیگر کرمانشاه در زمینه واردات برخی کالاها خصوصا کالاهای الکترونیکی، موبایل و تبلت ظرفیت فراوانی دارد که لازم است رویه تخصصی واردات این کالاها را در گمرکات استان راه اندازی کنیم.

وی اضافه کرد: به علاوه نیازمندیم با همراهی سازمان مدیریت و برنامه ریزی، اعتباری برای ایجاد انبارهای عمومی در استان حتی با مشارکت سرمایه‌گذار بخش خصوصی در نظر گرفته شود.

خواسته دیگر رییس اتاق کرمانشاه تسهیل گری دستگاهها در زمینه واردات و خصوصا روند ثبت سفارش بود و با بیان اینکه اکنون ۵۵ درصد ثبت سفارش کالاها در تهران متمرکز است، گفت: باید با همکاری سازمان صمت استان، روند ثبت سفارش تسهیل شود.



عضو هیات رئیسه اتاق ایران افزود: واحدهای فعال در حوزه صنعت ساختمان کرمانشاه تولیدات خوب و با کیفیتی دارند و این رویداد میتواند موجب افزایش صادرات استان گردد.

وی تاکید کرد: اتاق بازرگانی نیز در راستای توسعه صادرات این واحدها، حمایت کاملی از آنها دارد.

در این نمایشگاه شرکت های مجتمع جهان فولاد غرب، شابلون تجهیز، سازه های افق نور، جهان صنعت کرمانشاه، صنعت کاشی کاژه، کیمیا فرآیند بیستون، آتیه سازان الکترونیک، گروه کارخانجات کایکو، سیمان سامان غرب و انجمن صنعت ساختمان استان کرمانشاه حضور داشتند.

نکته مهم این نمایشگاه حضور مسئولین ایران و سلیمانیه بود، از جمله دکتر شوشتری سرکنسول جمهوری اسلامی ایران در سلیمانیه، دکتر سنجابی دبیر کل اتاق مشترک ایران و عراق، استاندار سلیمانیه، رییس مرکز سرمایه گذاری سلیمانیه، روسای اتاق بازرگانی سلیمانیه، تشکل های تخصصی و ... از مدعوین بودند.

در کنار این نمایشگاه دیدارهای دو جانبه ای مختلفی برای افزایش تعاملات بین کرمانشاه و سلیمانیه برگزار شد.

در روز نخست، دیدار رئیس اتاق کرمانشاه با سرکنسول ایران در سلیمانیه عراق برگزار شد و کیوان کاشفی در سفر خود به سلیمانیه با دکتر شوشتری سرکنسول جمهوری اسلامی ایران در سلیمانیه عراق، دیدار و گفت و گو کرد.

در این نشست که به دعوت سرکنسول جمهوری اسلامی ایران و در محل سرکنسولگری برگزار شد، آقای دکتر سنجابی رئیس اتاق مشترک ایران و عراق، رئیس اتاق بازرگانی سنندج، مهندس شاد فر رئیس انجمن صنعت ساختمان و برخی از فعالان اقتصادی استان حضور داشتند.

راهکارهای توسعه تجارت بین دو استان و ضرورت حل و فصل مسائل موجود از جمله مواردی بود که در این دیدار مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.



نمایشگاه صنعت ساختمان سلیمانیه و دستاوردهای آن برای کرمانشاه

نمایشگاه بین المللی تخصصی صنعت ساختمان و صنایع وابسته پنجم مهر ماه در سلیمانیه عراق آغاز به کار کرد و تا هشتم مهر برپا بود و با پیگیری های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان، کرمانشاه در این نمایشگاه دارای یک پایون اختصاصی شد. نخستین روز این نمایشگاه با استقبال قابل توجهی مواجه بود و مسئولین عراقی نیز نگاه ویژه ای به این نمایشگاه داشتند.

کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه و عضو هیات رئیسه اتاق ایران در افتتاحیه این نمایشگاه با بیان اینکه نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان سلیمانیه عراق از پنج تا هشتم مهرماه برگزار است، افزود: ۷۰ شرکت ایرانی و ۱۲ شرکت کرمانشاهی در قالب یک پایون در این رویداد حضور دارند.

وی افزود پایون ایران دارای دو هزار مترمربع فضای مفید است و ۲۳۰ مترمربع آن در اختیار شرکت های تولیدی و صنعتی استان کرمانشاه میباشد.

کاشفی از حضور قابل توجه مسئولین اقلیم و صاحبان صنایع و مخاطبین خاص این رویداد یاد کرد و گفت: امیدواریم این نمایشگاه بتواند بازارهای صادراتی جدیدی پیش روی کشور و واحدهای تولیدی استان باز نماید.



با توجه به اینکه در آینده نزدیک سفر هیات بازرگانی اقلیم به کرمانشاه را داریم، تدوین برنامه‌های این سفر از دیگر مباحث مطرح شده در این جلسه بود.

این سفر به میزبانی کرمانشاه برگزار می‌شود و هیات اقلیم که قرار است در این سفر به کرمانشاه بیایند متشکل از روسای اتاق‌های بازرگانی سلیمانیه، حلبچه و ناحیه گرمیان، جمعی از بازرگانان و فعالان اقتصادی این استان‌ها، مدیران گمرکات استان‌ها، مدیران مرزهای تحاری، مدیران شرکتهای بازرسی و کنترل کیفیت بین المللی مستقر در مرزها و ... هستند.

در روز دوم بازدید دکتر شوشتری از غرفه های کرمانشاهی نمایشگاه صورت گرفت، به علاوه شرکت های ایرانی و شرکت های حاضر در نمایشگاه با شرکت ها و کمپانی های سلیمانیه نشست های B2B برگزار کردند.

این نشست‌ها با حضور رییس نظام مهندسی سلیمانیه، رئیس اتحادیه پیمانکاران سلیمانیه، مقامات دولتی محلی و مدیر سرمایه گذاری سلیمانیه برگزار شد.

در روز سوم این نمایشگاه، بازدید شرکت های حاضر در نمایشگاه از مرکز تجارت ایرانیان در سلیمانیه انجام شده و معرفی مرکز توسط دکتر جعفرپور مدیر این مرکز، معرفی خدمات، ثبت شرکت ها، شتابدهی، شبکه سازی و ... انجام شد.

بازدید گروه صنعتی قیوان به عنوان یکی از بزرگترین شرکت های ساختمانی کشور عراق از غرفه واحدهای صنعتی کرمانشاه، از دیگر رویدادهای مهم روز سوم این نمایشگاه بود.

به علاوه در روز سوم بازدید رئیس اتحادیه صادر کنندگان و واردکنندگان اقلیم از غرفه شرکتهای تولیدی استان و غرفه اتاق بازرگانی کرمانشاه، پنل‌های تخصصی و نشست های پرسش و پاسخ با حضور شیخ مصطفی مدیر اتحادیه صادرکنندگان و واردکنندگان اقلیم، رئیس اداره برق سلیمانیه، مدیر تضمین کیفیت اتاق بازرگانی سلیمانیه و ... برگزار شد.

به علاوه در این روز بازدید وزیر صنعت و بازرگانی از واحدهای تولیدی استان کرمانشاه نیز صورت گرفت.

در مجموع می‌توان گفت، این نمایشگاه دستاوردهای خوبی برای صنعت ساختمان کرمانشاه و صنایع وابسته به آن داشت.

شورای گفتگو





شورای گفتگو

گردید جلسه ای با حضور ریاست شورای عالی بانک ها، بانک کشاورزی، سازمان جهاد کشاورزی و سازمان نظام مهندسی کشاورزی تشکیل و تفاهم نامه ای در خصوص تسهیلات مورد نیاز واحدهای گلخانه ای استان منعقد و اجرایی شود.

۴. سازمان جهاد کشاورزی و سازمان نظام مهندسی کشاورزی طی ۲۰ روز از تاریخ جلسه برنامه جامع و کامل در راستای توسعه گلخانه ها و تعیین تکلیف گلخانه های راکد تنظیم و به معاونت محترم اقتصادی استانداری ارائه نمایند.

۵. در راستای ساماندهی گلخانه ها کمیته ای در سازمان جهاد کشاورزی با مشارکت و همکاری سازمان نظام مهندسی کشاورزی، دادستانی، اداره اطلاعات، استانداری و اتاق بازرگانی برای بازبینی مجوزها و تشخیص انحرافات و ابطال پروانه هایی که دارای انحراف هستند تشکیل و نتیجه طی گزارشی در جلسه آینده شورای گفت و گو مورد بحث قرار گیرد.

۶. شرکت های مهندسی مشاور جلسه ای با مدیران و کارشناسان تأمین اجتماعی برگزار و مسائل مربوطه فی مابین حل شود و نتیجه در جلسه آتی شورای گفت و گو ارائه شود.

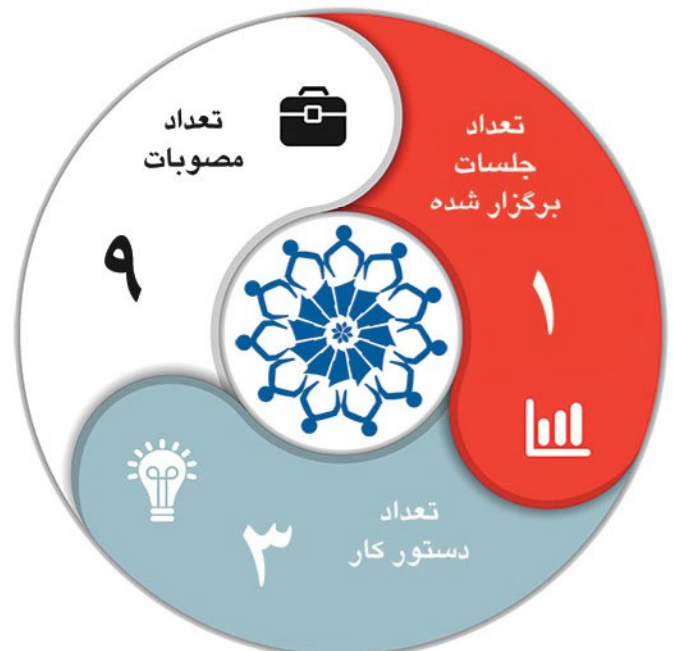
۷. حوزه استاندار مکاتبه ای با امضا استاندار محترم ناظر بر الزام دستگاه های اجرایی به اجرای مصوبات شورای گفت و گو به تمام دستگاه های اجرایی استان ارسال نماید.

۸. با توجه به اعلام موارد متعدد تخلف مقرر گردید، شهرداری نواحی از دریافت هرگونه وجه علی الحساب جهت ارجاع به کمیسیون ماده ۱۰۰ خودداری و معاونت محترم امور عمرانی استانداری نسبت به نظارت کامل به این امر و اعلام تخلفات احتمالی شهرداری های مناطق به دادگستری جهت پیگیری قضایی اقدام نمایند و مراتب جهت اقدام از سوی معاونت محترم عمرانی به شهرداری ابلاغ گردد.

مصوبات: ۱ مصوبه ملی

۱. با توجه به اینکه احداث گلخانه ها در زمره فعالیتهای کشاورزی قرار می گیرد مقرر گردید در راستای سهولت در صدور مجوز و احداث گلخانه ها موضوع ذیل به شورای گفتگوی ملی ارسال شود:

به استناد بند ب ماده ۱۰ آیین نامه اجرایی قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغی که بیان می کند طرح های بخش کشاورزی و دامپروری، آبی پروری، گلخانه، صنایع تبدیلی بخش کشاورزی و ... که در خارج از محدوده روستاهای دارای طرح هادی یا بافت مسکونی قرار دارند مشمول تبصره ۴ ماده ۱ قانون می شود در صورتی که بر اساس رای دیوان اکنون تغییر کاربری برای موارد فوق مشمول تبصره ۱ ماده ۱ می شود بنابراین این پیشنهاد می شود تغییر کاربری اراضی برای احداث گلخانه از شمول تبصره ۱ ماده ۱ قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغی خارج و براساس تبصره ۴ ماده ۱ قانون حفظ کاربری اراضی زراعی و باغی اقدام گردد.



تعداد جلسات برگزار شده شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه در مهر ماه سال ۱۴۰۱، یک جلسه اصلی در تاریخ ۲۷ مهر می باشد. گزارش جلسه اصلی ۲۷ مهر ماه به شرح زیر می باشد:

دستور کار:

۱. پیگیری مصوبات جلسات قبل
۲. بررسی مسائل و مشکلات توسعه گلخانه ها در استان
۳. بررسی مسائل و مشکلات شرکت های مهندسی مشاور در حوزه تأمین اجتماعی

مصوبات: ۸ مصوبه استانی

۱. با توجه به تصویب حضور مالک یا نماینده وی در جلسات کمیسیون ماده ۱۰۰ شهرداری، مقرر گردید دبیرخانه کمیسیون با لحاظ فرصت مناسب از مالک یا نماینده وی در هیأت های بررسی و تجدید نظر جهت ایراد دفاعیه دعوت نماید و در راستای اطلاع رسانی به ذی نفعان در تمام مناطق شهرداری بنرهای چاپ و اطلاع رسانی شود که با درخواست مالک یا نماینده قانونی وی در کمیسیون ماده ۱۰۰ حضور پیدا کند.

۲. در راستای حل و فصل مسائل و اختلافات فی مابین بانک ها و شهرداری در خصوص عوارض دریافتی شهرداری از شعبات، مقرر شد جلسه ای بین طرفین با دعوت رئیس محترم شورای عالی بانک ها تشکیل و موارد حل و فصل و مورد توافق قرار گیرد.

۳. در راستای توسعه گلخانه ها و تسهیل در امور آن مقرر



شورای گفتگو

کاشفی از پتانسیل‌های استان که می‌تواند به رونق تجارت استان کرمانشاه کمک کند نیز یاد کرد و افزود: وجود منطقه آزاد تجاری قصرشیرین، منطقه ویژه اقتصادی اسلام آبادغرب و پنج مرز رسمی از جمله این مزایا است.

وی توسعه صادرات استان را نیازمند ملزوماتی از جمله فراهم کردن زیرساخت‌های مرزی دانست و خاطرنشان کرد: یکی از مهمترین مواردی که می‌تواند به رونق صادرات و معرفی توانمندی صادراتی واحدهای تولیدی استان کمک کند، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه حضور اخیر کرمانشاه در نمایشگاه تخصصی صنعت ساختمان سلیمانیه عراق در قالب یک پاپیون و با حضور ۱۳ شرکت استان را نمونه موفق از حضور بین‌المللی شرکت‌های کرمانشاه اعلام کرد و افزود: با توجه به هزینه بالای شرکت در نمایشگاه‌ها و اینکه معمولا یارانه‌ای هم به آن اختصاص نمی‌یابد، تلاش کردیم همواره با در نظر گرفتن تخفیفات و امکانات، واحدهای تولیدی را برای حضور در نمایشگاه‌ها ترغیب کنیم.

کاشفی اظهار کرد: حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی می‌تواند عامل جهش برای صادرات و پل ارتباطی بین واحدهای تولیدی و صادراتی با بازارهای جهانی باشد. وی در ادامه به معضلات کمیسیون ماده ۱۰۰ هم اشاره کرد و با بیان اینکه بر اساس مصوبات شورای گفت و گو مقرر شد مالک یا نماینده وی در جلسات کمیسیون ماده ۱۰۰ حضور داشته باشد، افزود: متأسفانه اگرچه در اکثر شهرستان‌ها استقبال خوبی از این موضوع داشتیم، اما در خود شهر کرمانشاه هنوز اجرایی نشده است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه عدم حضور مالک در این جلسات را عاملی برای تضییع حقوق وی دانست و تاکید کرد: این درحالیست که ۲۷ تا ۳۰ درصد اقتصاد استان در بخش ساخت و ساز است و باید با فعالین این عرصه تعامل بیشتری صورت گیرد.

کاشفی در پایان بر لزوم توسعه کشت گلخانه‌ای در کرمانشاه نیز تاکید و گفت: با توجه به اینکه با بحران



در جلسه هشتاد شورای گفت و گوی کرمانشاه مطرح شد: از لزوم رسیدگی به وضعیت کمیسیون ماده صد تا توسعه گلخانه ها

هشتادمین جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه برگزار شد.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه در این جلسه با اشاره به اهمیت صادرات برای اقتصاد استان و بنگاه‌های اقتصادی، یکی از مهمترین راهکارهای توسعه صادرات را حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی دانست.

کیوان کاشفی با بیان اینکه کرمانشاه یک استانی صادراتی بوده و سبقه طولانی در حوزه تجارت خارجی دارد، افزود: بر اساس آمارها طی سال ۱۴۰۰، کرمانشاه رتبه پنجم صادرات ایران را به خود اختصاص داد که بیانگر جایگاه استان در حوزه صادرات کشور است.

عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران ابراز امیدواری کرد، افق صادرات کرمانشاه همچنان روشن باشد، زیرا توسعه صادرات کرمانشاه هم برای استان و هم کشور نتایج مثبتی دارد.

وی اشاره‌ای هم به مزایای صادرات برای بنگاه‌های اقتصادی داشت و تصریح کرد: واحدهای صادرات محور هم از نظر اشتغال و هم تولید، در برابر تکانه‌های اقتصادی مقاوم‌تر هستند.



شورای گفتگو

آب و محیط زیست مواجهیم، راهی نداریم جز اینکه مانند سایر کشورها به سمت کشت‌های گلخانه‌ای برویم.

لزوم حضور مالکان در کمیسیون ماده صد استاندار کرمانشاه نیز با تاکید بر لزوم حضور مالک ساختمان در جلسات کمیسیون ماده ۱۰۰، گفت: پول گرفتن در کمیسیون ماده ۱۰۰ در ازای تخلفات ساختمانی باعث بی انضباطی و متلاشی شدن شهر خواهد شد.

بهمن امیری مقدم با انتقاد از اجرایی نشدن برخی مصوبات در زمینه کمیسیون ماده ۱۰۰، افزود: قرار نیست در جلسات گرد هم بنشینیم و در نهایت مصوبات آن اجرایی نشود و هر کس کار خود را بکند. این شیوه نادرست باید در کرمانشاه منسوخ شود.

وی بی انضباطی در ساخت و سازهای شهر کرمانشاه را نگران کننده دانست و ادامه داد: گرفتن پول در کمیسیون ماده ۱۰۰ در ازاء انجام تخلفات، برابر با متلاشی کردن شهر و خیانت در حق کرمانشاه است. استاندار کرمانشاه اضافه کرد: باید به جای آنکه بابت تخلفات ساختمانی پول اخذ شود، با برخورد قاطع جلوی تخلفات گرفته شود که در این بین همه دستگاه‌ها از شهرداری تا شورای شهر، راه و شهرسازی، نظام مهندسی و خصوصا خود استانداری نقش دارند.

امیری مقدم با اشاره به اینکه به دلیل تصمیمات نادرست گذشته که همه در آن مقصر هستند اکنون شهر وضع خوبی ندارد، یادآور شد: منطقه‌ای مانند پارکینگ شهرداری از مصادیق این وضعیت نامناسب است که با وجود حجم زیاد تردد مردم، امکان تنفس ندارد.

وی از وضعیت نامناسب برخی مجتمع‌های تجاری کرمانشاه از جمله "ارگ" نیز یاد کرد که تمام طبقات آن به فعالیت تجاری اختصاص یافته و بخش پارکینگ از آن حذف شده است.

مدیر ارشد استان کرمانشاه بخش زیادی از مشکلات و بی انضباطی کنونی شهر کرمانشاه را به علت فعالیت

نادرست کمیسیون ماده ۱۰۰ دانست و خواستار اصلاح این رویه شد.

امیری مقدم با تاکید بر لزوم حضور مالک یا نماینده وی در جلسات کمیسیون ماده ۱۰۰ که پیش از این نیز در جلسه شورای گفت و گو مصوب شده بود، اظهار کرد: این امر حتما باید اجرایی شود و در تمام شهرداری‌های مناطق نیز در این زمینه اطلاع رسانی شود.

وی عدم شرکت مالک در جلسات کمیسیون ماده ۱۰۰ را زمینه ساز افزایش تخلفات دانست و تاکید کرد: در برخی موارد شاهدیم پیش از برگزاری جلسه کمیسیون ماده ۱۰۰ از مالکین پول اخذ می‌شود که این امر مصداق تخلف و رشوه است.

به گفته استاندار کرمانشاه، تمام کسانی که در این زمینه مشارکت داشته باشند باید عزل شوند و دستگاه‌های نظارتی نیز هم باید رصد ویژه‌ای بر این روند داشته باشند.

وی ادامه وضعیت کنونی و تخلفات قابل توجه ساختمانی در کرمانشاه را باعث پدید آمدن ساختمان‌هایی مانند متروپل دانست و اضافه کرد: پیش از آنکه چنین وضعیتی رخ دهد باید جلوی تخلف گرفته شود. امیری مقدم با انتقاد از عملکرد شهرداری در زمینه برخورد با تخلفات ساختمانی، اضافه کرد: چطور است که شهرداری جلوی این تخلفات را نمی‌گیرد، اما برای کارهای خوب و پروژه‌هایی مانند بیمارستان ماد و سرمایه‌گذاری‌هایی که قرار است بنیاد مستضعفان با پیگیری فراوان در کرمانشاه انجام دهد، سنگ اندازی می‌کند.

استاندار کرمانشاه به شهرداری هشدار داد چنانچه این رویه ادامه پیدا کند، شخصا و با مسئولیت خود برای رفع موانع پروژه‌های سرمایه‌گذاری ورود خواهد کرد.

موضوع دیگری که امیری مقدم به آن اشاره کرد آمار بالای انحراف در صدور مجوزهای گلخانه‌ها در کرمانشاه بود که به حدود ۵۰ درصد رسیده و خاطرنشان کرد: از ۴۶۵ مجوز گلخانه‌ای که در



شورای گفتگو

گلخانه‌ها دارد، خاطرنشان کرد: اگر می‌خواهیم با استان‌های دیگر رقابت کنیم، باید به سمت گلخانه‌های بزرگ مقیاس چند ۱۰ و حتی چند صدهکتاری برویم. وی جذب سرمایه‌گذاران برای توسعه گلخانه‌ها را نیز ضروری دانست و تاکید کرد: برای این منظور نیازمند فراهم کردن زیرساخت‌ها هستیم اما متأسفانه هم اکنون زیرساخت‌های شهرک‌های کشاورزی کرمانشاه چندان مناسب نیست.

در ادامه ایرج بهرامی رئیس سازمان نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی استان کرمانشاه نیز با اشاره به عقب بودن کرمانشاه در زمینه کشت گلخانه‌ای ک عمده‌تاً بواسطه دسترسی به اراضی حاصلخیز و آب کافی در سالیان گذشته رخ داده، تاکید کرد: در سال‌های اخیر با شروع خشکسالی‌ها، کشت گلخانه‌ای نیز در کرمانشاه توسعه یافت.

وی ادامه داد: البته کرمانشاه سابقه خوبی در زمینه شهرک‌های گلخانه‌ای دارد، برای مثال شهرک گلخانه‌ای قصرشیرین که ساخت آن به ۲۰ سال قبل برمی‌گردد و اکنون فعال است نمونه موفق‌ی از گلخانه در کرمانشاه به شمار می‌رود.

بهرامی از مزایای کشت گلخانه‌ای هم یاد کرد که افزایش بهره‌وری، امنیت غذایی، صرفه‌جویی در منابع آب و خاک، اشتغالزایی بیشتر ... از جمله این موارد است.

رئیس نظام مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی کرمانشاه با اشاره به اینکه اکنون در جهان سه میلیون هکتار گلخانه داریم که ۲۱ هزار هکتار آن در ایران واقع شده، افزود: کرمانشاه نیز با داشتن ۱۷۰ هکتار، سهم هفت دهم درصدی از گلخانه‌های کشور را دارد. به گفته بهرامی، از این ۱۷۰ هکتار حدود ۵۵ هکتار آن در مرحله تولید و ۱۱۶ هکتار در دست احداث است که از گلخانه‌های مهم در دست احداث می‌توان به مجموع ۲۶ هکتاری اسلام آبادغرب (کوثر)، گلخانه ۲۲ هکتاری شرکت صنعت سبز ملیکا و سایبان باغ ۴۰ هکتاری مدرن درود فرمان اشاره کرد.

کرمانشاه صادر شده، بیش از ۲۴۰ مورد آن انحراف داشته که عدد بزرگی است.

وی بر لزوم افزایش نظارت بر صدور و اجرای مجوزهای گلخانه در کرمانشاه تاکید کرد و گفت: باید تلاش کنیم سابقه عقب افتادگی که در حوزه گلخانه‌ها داریم، جبران شود.

استاندار کرمانشاه با بیان اینکه نیازمند تدوین یک دستورالعمل استانی برای توسعه گلخانه‌ها هستیم، اظهار کرد: باید در هریک از شهرستان‌ها یک شهرک گلخانه‌ای داشته باشیم.

امیری مقدم خواستار استفاده از ظرفیت فارغ التحصیلان دانشگاهی بخش کشاورزی در گلخانه‌ها شد و عنوان کرد: با توجه به ظرفیت خوبی که در کرمانشاه داریم نباید در زمینه گلخانه‌ها عقب بمانیم.

وی بخشی از شرایط کنونی گلخانه‌های کرمانشاه را ماحصل عملکرد مدیران قبلی دانست و افزود: مدیری که تحول‌گرا نیست، اگر خودش کنار نرود به استان خیانت کرده است.

لزوم توسعه گلخانه‌ها

بهزاد باباخانی نیز در ادامه توسعه گلخانه‌ها را یکی از سه مأموریت اصلی جهاد کشاورزی دانست و افزود: حرکت به سمت کشت گلخانه‌ای از چند جنبه حائز اهمیت است.

وی با بیان اینکه بهره‌وری بالای کشت محصولات گلخانه‌ای مهمترین دلیل برای توسعه گلخانه‌ها است، اظهار کرد: کشت گلخانه‌ای مصرف آب را یک ششم تا یک دهم کاهش می‌دهد و به علاوه میزان تولید آن حدود ۱۰ برابر کشت سنتی است.

به گفته معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری از سوی دیگر اشتغالزایی هر یک هکتار گلخانه نیز هفت تا هشت برابر کشت سنتی است که مجموع این موارد باعث شده بهره‌وری در بخش گلخانه‌ها چندین برابر کشاورزی سنتی باشد.

باباخانی با اشاره به کمبودی که کرمانشاه در زمینه



شورای گفتگو

وی از صدور ۴۶۵ مورد مجوز در مجموع برای گلخانه های استان خبر داد و با بیان اینکه تلاش شده انحراف گلخانه ها به کمترین مقدار برسد، گفت: خوشبختانه در شش ماه گذشته حتی یک مورد هم انحراف از صدور مجوز نداشتیم.

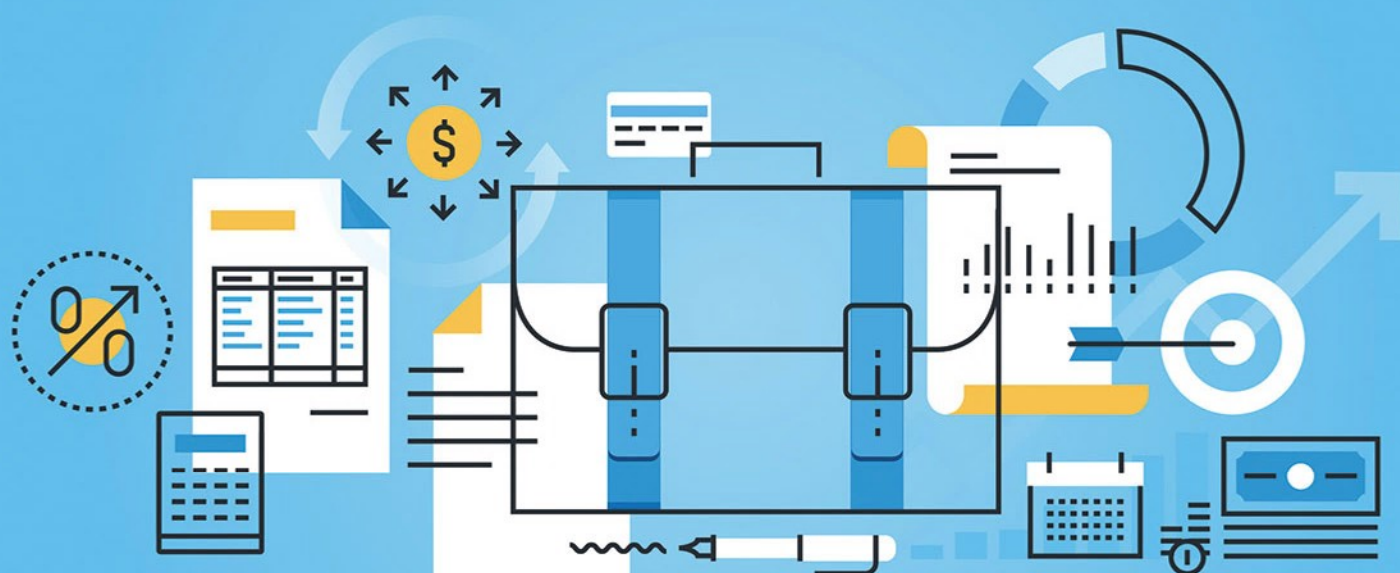
رئیس نظام مهندسی کشاورزی تعداد شاغلین کنونی گلخانه های استان را نیز ۶۰۰ نفر اعلام کرد.

بهرامی با اشاره به مهمترین موانع پیش روی توسعه گلخانه ها در کرمانشاه، اظهار کرد: اکنون بزرگترین مانع کمبود سرمایه گذار است زیرا ایجاد یک گلخانه که کوچک مقیاس نبوده و صرفه اقتصادی داشته باشد بین ۱۰ تا ۱۵ میلیارد تومان هزینه نیاز دارد.

رمضان رویین تن مشاور کشاورزی اتاق بازرگانی کرمانشاه نیز از مزایای کشت گلخانه ای یاد کرد و گفت: یک هکتار گلخانه معدل هزار هکتار کشت دیم سنتی گند و جو اشتغالی و معادل ۱۵۰ تا ۲۰۰ هکتار کشت دیم درآمد دارد.

وی افزود: با توجه به محدودیتی که در دسترسی به منابع آبی داریم، حرکت به سمت کشت گلخانه ای ضروری است

مرکز مطالعات و آموزش





مرکز مطالعات و آموزش اتاق

عملکرد واحد آموزش اتاق کرمانشاه در مهر ماه سال ۱۴۰۱:

۱. دوره تخصصی متقاضیان کارت بازرگانی در تاریخ ۱۷ مهر با تدریس آقای داریوش پناهی دبیرکل اتاق بازرگانی کرمانشاه برگزار گردید. در این دوره مباحثی تحت عنوان قانون و مقررات صادرات و واردات و آیین نامه های اجرایی آن، قوانین و مقررات امر و گمرکیو ترخیص کالا و مدیریت خرید، سفارشات خارجی، اعتبارات اسنادی و اینکوترمز و تعهدات ارزی مطرح گردید.
تعداد ۲۰ نفر معادل ۱۲۰ نفر ساعت حضور داشتند که به حاضرین در دوره گواهی نامه اعطا گردید.
۲. تهیه و تدوین گزارش عملکرد اقتصادی استان در خصوص شاخص های کسب و کار از زمستان ۱۴۰۰ تا شهریور ۱۴۰۱ بر مبنای پایش ملی محیط کسب و کار جهت ارسال به استانداری



مرکز مطالعات و آموزش اتاق

عملکرد مرکز مطالعات و پژوهش‌های اقتصادی اتاق کرمانشاه در مهر ماه سال ۱۴۰۱:

۱. بررسی مشکلات واردات استان کرمانشاه؛ بررسی مقایسه‌ای واردات از گمرک کرمانشاه نسبت به سایر گمرکات کشور

پیرو موضوعات مطرح شده در جلسات شورای گفتگو دولت و بخش خصوصی و کارگروه توسعه صادرات استان کرمانشاه مبنی بر پایین بودن سهم واردات استان کرمانشاه از واردات کل کشور در مقایسه با سایر استانها و دلایل مراجعه واردکنندگان استان به سایر گمرکات کشور جهت ترخیص کالا، مرکز مطالعات و پژوهش‌ها اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه مسئولیت بررسی روند تغییرات واردات از گمرک کرمانشاه و سایر گمرکات مرزی استان، آسیب شناسی حوزه واردات استان و ارائه راهکارهای افزایش سهم واردات استان کرمانشاه از واردات کل کشور را بر عهده گرفت. نتایج بررسی روند تغییرات واردات از گمرکات استان کرمانشاه حاکی از آن است که در طی ۱۰ سال گذشته واردات در استان کرمانشاه همواره روند ثابتی را طی کرده و سهمی کمتر از ۰.۲ درصد از کل واردات کشور را به خود اختصاص داده است و این امر حاکی از آن است که استان کرمانشاه عملاً یک استان صادرات محور بوده و در واقع دروازه کالاهای صادراتی ایران به کشور عراق می‌باشد لذا کارشناسان گمرک کرمانشاه بیشتر در امر صادرات تخصص دارند و همچنین نبود ترخیص‌کاران حرفه‌ای در جهت ترخیص کالا و اشراف به قوانین گمرکی نیز از جمله دلایل پایین بودن حجم واردات استان کرمانشاه می‌باشد. همچنین مقایسه واردات از گمرکات مرزی استان کرمانشاه با سایر گمرکات مرزی هم‌مرز با کشور عراق حاکی از آن است که گمرک باشماق و ترمچین به لحاظ تنوع کالای وارداتی دارای شرایط بهتری نسبت به گمرک پرویزخان و خسروی می‌باشند. نتیجه مصاحبه با واردکنندگان و صاحب‌نظران حوزه واردات حاکی از آن است که اقلیم کردستان عراق در شمال عراق هم‌مرز

با کشور ترکیه واقع شده است که بیشتر اقلام وارداتی از گمرک‌های باشماق و ترمچین را کالاهایی تشکیل می‌دهد که در کشور عراق تولید نشده و این بدان معناست که کالا از کشور ترکیه وارد اقلیم کردستان عراق شده و از اقلیم کردستان عراق از طریق مرزهای باشماق و ترمچین به ایران Re-export می‌شود و همچنین بازرگانان کردستان عراق با بازرگانان بانه، مریوان و پیرانشهر معمولاً ارتباطات قوم و خویشی دارند و به دلیلی اعتمادی که ناشی از ارتباطات خویشاوندی وجود دارد کالا از باشماق و ترمچین سریع‌تر به کشور وارد می‌گردد. همچنین نتیجه آسیب‌شناسی حوزه واردات استان کرمانشاه از طریق انجام مصاحبه با ۳۰ واردکننده و صاحب‌نظر حوزه واردات حاکی از آن است که عدم وجود پرواز مستقیم خارجی، عدم استقرار گمرکات اختصاصی کالا در استان کرمانشاه، سخت‌گیری انجام تشریفات در گمرکات استان، موقعیت مکانی نامناسب گمرک کرمانشاه، عدم استناد کارشناسان گمرک کرمانشاه به سوابق واردکننده و بسیاری از موارد دیگر از جمله دلایل پایین بودن واردات از گمرکات کرمانشاه می‌باشد. در نهایت مرکز مطالعات و پژوهش‌های اقتصادی راهکارهایی از جمله افزایش رویه‌های واردات برای واردات برخی کالاها و یا ایجاد و راه‌اندازی برخی از گمرکات تخصصی به ویژه گمرک تخصصی واردات تلفن همراه و لوازم جانبی، لب‌تاپ و تجهیزات الکترونیکی، تجهیزات پزشکی و ... در گمرکات مرزی یا گمرک کرمانشاه توسط اداره کل گمرکات کرمانشاه، راه‌اندازی پرواز مستقیم به برخی شهرهای تجاری مانند دبی، استانبول و سلیمانیه با شرکت‌های هواپیمایی کشور، استخدام و بکارگیری نیروی خبره و متخصص در امر واردات و همچنین برگزاری دوره‌های آموزشی برای پرسنل گمرک جهت تخصص‌شدن کارشناسان در امر واردات، انتقال گمرک کرمانشاه به مکانی خارج از شهر، برگزاری نشست مشترک با استاندارهای استان‌های



مرکز مطالعات و آموزش اتاق

فرصتهای سرمایه گذاری تغییر نگاه دولت گرا و شناختی که صرفاً بیان کننده نگاه دولت به توسعه است می باشد. پروژه های سرمایه گذاری در این طرح پیشنهادی در دو قالب مگا پروژه ها و SME ها و بر مبنای زیرساخت ها و تولیدات استان قابل تعریف خواهند بود. مگا پروژه ها را می توان در عرصه های مختلف پل ها، تونل ها، بزرگراه ها، خطوط ریلی، فرودگاه ها، بندر، نیروگاه ها، سد، فاضلاب، مناطق ویژه اقتصادی، استخراج و بهره برداری میادین نفت و گاز، ساختمان های عمومی، سیستم های فناوری اطلاعات، سیستم های زیرساخت حمل و نقل عمومی مانند مترو و ... تعریف نمود. بر اساس این طرح پیشنهادی نیاز است جهت شناسایی مگا پروژه های زیرساختی در فاز اول ابتدا مطالعات بخش آب، برق، گاز، مخابرات، محیط زیست، حمل و نقل، جاده ها و پایانه ها، استان توسط دستگاه های متولی هر بخش بر اساس سند آمایش سرزمین و مطالعات هریک از دستگاه های متولی در حوزه زیرساخت ها و با این چشم انداز که در ۳۰ سال آینده چه زیرساخت هایی در استان مورد نیاز است انجام گردد و در فاز دوم فرصت های سرمایه گذاری پیشران توسعه اقتصادی (مگا پروژه های سرمایه گذاری) تدوین گردد. همچنین در این طرح پیشنهادی پروژه های کوچک و متوسط استان کرمانشاه را می توان بر اساس ظرفیت ها و فرصت ها و با کمک بخش خصوصی استان تعریف نمود که جهت شناسایی فرصت های سرمایه گذاری در قالب شرکت های کوچک و متوسط بر اساس ظرفیت ها و مزیت های استان، بخش خصوصی استان کرمانشاه در حوزه های مختلف با در نظر گرفتن تأمین مواد اولیه، وجود بازار مصرف و یا وجود دانش فنی در استان، مرتبط با حوزه تخصصی خود به معرفی بسته های سرمایه گذاری با رعایت الزاماتی از جمله اینکه پروژه تعریف شده جدید و یا توسعه واحدهای موجود را در چارچوب یک مسیر توسعه پایدار هدایت کند، پروژه های تعریف شده ظرفیت ها و استعدادهای موجود و خالی مانده و استفاده نشده استان را فعال سازی کنند، در مسیر

اقلیم کردستان عراق و اتاق های بازرگانی به جهت ایجاد مشوق هایی برای صادرکنندگان کالا از عراق از مرزهای کرمانشاه، توجه به سوابق مثبت واردکنندگان کالا در ترخیص محموله بعدی این واردکنندگان و تسهیل انجام تشریفات گمرکی آن ها و ... جهت افزایش سهم واردات استان کرمانشاه از واردات کل کشور ارائه نمود.

۲. ارائه طرح پیشنهادی شناسایی فرصت های سرمایه گذاری استان با مشارکت بخش خصوصی
نظر به این که در ادوار گذشته بسته های معرفی فرصت های سرمایه گذاری متعددی در استان کرمانشاه تهیه شده اند که ضمن آن که بروز رسانی نشده، هیچ یک تاکنون کارایی لازم را نداشته و در امر جذب سرمایه گذار تا حدی ناموفق عمل نموده اند و خروجی مورد انتظار را نداشته اند لذا تغییر نگاه در شناسایی فرصت های سرمایه گذاری در استان کرمانشاه بیش از پیش ضرورت می یابد. این بسته ها تا کنون توسط دستگاه های اجرایی و بدون در نظر گرفتن نظرات و پیشنهادات بخش خصوصی و بدون در نظر گرفتن وضعیت زیرساخت ها در آینده تعریف شده و همین امر منجر به عدم کارایی این بسته ها و عدم جذب سرمایه گذار در استان کرمانشاه شده است. این موضوع افزایش مشارکت بخش خصوصی در تهیه بسته های معرفی فرصت های سرمایه گذاری استان را ضرورت می بخشد که می بایست ضمن رفع چالش ها و موانع سرمایه گذاری در استان از ظرفیت بخش خصوصی جهت تهیه بسته های معرفی فرصت های سرمایه گذاری با رویکردی واقعی و منطقی و متناسب با پتانسیل های استان با در نظر گرفتن برخی الزامات استفاده نمود. در همین راستا مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه اقدام به تدوین طرح پیشنهادی تهیه بسته های معرفی فرصت های سرمایه گذاری با مشارکت بخش خصوصی نمود. در این طرح پیشنهادی هدف از تدوین بسته های معرفی



مرکز مطالعات و آموزش اتاق

آذربایجان غربی و آذربایجان شرقی است بدون شک، عدم مدیریت و برنامه ریزی صحیح در مورد این ثروت ملی و منبع درآمدزا از استان کرمانشاه و نیز توسعه کشت نخود، بدون در نظر گرفتن جنبه های مختلف آن از جمله مسائل زراعت، تغذیه، آفات، بازار مصرف، اقتصاد و بازاریابی، سلامت، عرضه صحیح به بازارهای جهانی و رقابت با کشورهای تولیدکننده، مشکلات زیادی را به دنبال خواهد داشت. بر همین اساس مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ضمن آسیب شناسی محصول نخود در کشور، برگزاری همایش ملی نخود را در استان کرمانشاه را پیشنهاد نمود. از جمله چالش ها و مشکلات شناسایی شده در حوزه نخود توسط مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی اتاق که از طریق مصاحبه با کشاورزان و صاحب نظران حوزه کشاورزی به عمل آمده می توان به نظام مند نبودن برنامه های صادرات و واردات، پایین بودن سرانه مصرف، عدم وجود قیمت تضمینی برابر هزینه تولید، خام فروشی محصول، نبود صنایع غذایی و جانبی متناسب با ذائقه جامعه، اختصاص اراضی کم بازده و کوچک به کشت نخود، گرانی و تورم لحظه ای در نهاده ها و دستمزدها و ... اشاره نمود. لذا به پیشنهاد مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی اتاق برگزاری یک همایش ملی با هدف افزایش ضریب نفوذ دانش در مراحل کاشت، داشت و برداشت نخود، ارتقاء سطح کیفی نخود و برطرف کردن مشکلات آن در مراحل کاشت، داشت و برداشت به منظور فراهم کردن زمینه صادرات این محصول، معرفی آخرین یافته های علمی و پژوهشی مراکز علمی، دانشگاهی و تحقیقاتی حوزه نخود، بررسی و افزایش آگاهی و مصرف نخود در سبد غذایی مردم و معرفی خواص و کاربردهای آن در سطح جامعه، ترویج و ارتقای آگاهی فعالان صنایع غذایی برای دستیابی به تولید باکیفیت، تبادل دانش فنی و هم اندیشی محققین و متخصصین در حوزه نخود، فرهنگ سازی و آگاه سازی

جذب سرمایه های موجود و تولید شده در استان و نیز جذب سرمایه های جدید از بیرون استان حرکت کنند، بتوانند مسیر بکارگیری نیروی انسانی بیکار استان را فراهم سازند و با شرایط این نیروها سازگار باشند و در مسیر کاهش شکاف تکنولوژیک استان تعریف شوند اقدام خواهند نمود.

۳. ارائه طرح پیشنهادی برگزاری نخستین همایش تامین مالی غرب کشور

با توجه به اهمیت بازار سرمایه جهت تامین مالی پروژه های تولیدی، عمرانی و همچنین شرکت های دانش بنیان با پیگیری مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه نخستین همایش تامین مالی غرب کشور با هدف آشنایی شرکت های تولیدی و صنعتی غرب کشور با روش های جدید تامین مالی و پذیرش در بازار سرمایه، ارائه پروژه های دولتی و خصوصی متوقف شده به شرکت های تامین مالی جهت سرمایه گذاری در پروژه ها و بررسی مهم ترین مسائل و مشکلات تامین مالی در غرب کشور و تعامل مدیران منطقه با مدیران بازار سرمایه کشور جهت ارائه راهکار حل این مشکلات توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه و تالار بورس منطقه ای کرمانشاه در چهارپنل تامین مالی شرکت های دانش بنیان، پذیرش شرکت ها در بازار سرمایه، تامین مالی پروژه های غرب کشور و هم اندیشی مدیران استانی با مدیران بازار سرمایه کشور برگزار خواهد شد.

۴. ارائه طرح پیشنهادی برگزاری همایش ملی نخود

نظر به این که محصول نخود از جمله محصولاتی است که در غرب کشور بعد از غلات، در سطح وسیعی کشت می شود و بیشترین سطح زیرکشت نخود به ترتیب متعلق به استان های کرمانشاه، لرستان، کردستان،



مرکز مطالعات و آموزش اتاق

مردم به ارزش نخود، فراهم سازی بستر مناسب جهت انتقال نیازهای پژوهشی تولید نخود به محققین و دانشجویان کشور، گسترش همکاری های بین المللی در صنعت غذا با استفاده از نخود، معرفی نخود به عنوان تناوب زراعی در اراضی دیم کشور و بررسی چالش های فراروی تولید نخود و در ۵ محور مدیریت زراعی و افزایش کمی و کیفی تولید نخود، فناوری های پس از برداشت و بسته بندی، مصارف و کاربردهای نخود، اقتصاد و صنعت نخود و نقش نخود در تعلیف دام توسط اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه و شورای ملی نخود برگزار خواهد شد.

اطلاعيه مهم
فراخوان ثبت نام انتخاب
صادرکنندگان نمونه استانی ۱۴۰۱

مهلت ثبت نام:

7 آبان 1401

سایت ثبت نام:

<https://e-tpo.ir/>

