

شرکت "پارس تحریر" یکی از شرکت های قدیمی و با سابقه استان کرمانشاه است که بیش از سه دهه از فعالیت این شرکت می گذرد. محصول تولیدی این شرکت انواع مداد مشکی و رنگی با دو برند توسن و دایناسور است که نه تنها در بازار کرمانشاه بلکه در بسیاری از استان های دیگر کشور به فروش می رسد. حمایت از این واحد تولیدی و تزریق نقدهایی به آن می تواند باعث اشتغال تعداد بیشتری از افراد در این کارخانه شود و میزان تولید واحد را نیز بالا ببرد. در خصوص فعالیت شرکت پارس تحریر گفت و گویی با آقای "بهزاد صوفی پور" مدیر این شرکت داشتیم که در زیر آمده است.

**** آقای صوفی پور در ابتداء اشاره ای به سابقه تاسیس و فعالیت شرکت پارس تحریر داشته باشد**

شرکت پارس تحریر بین سال های ۶۲ یا ۶۳ در کرمانشاه تاسیس شد، این واحد تولیدی کار خود را در خود شهر کرمانشاه و در کیلومتر ۹ شهر ک صنعتی کرمانشاه واقع در جاده سنتنگ آغاز کرد و با گذشت همه این سال ها و فراز و نشیبی که وجود داشته همچنان به کار خود ادامه می دهد. به دلیل درگیری کشور در زمان جنگ و موقعیتی که برای استان پیش آمد عملاً کار راه اندازی واحد تولیدی با تأخیر انجام شد، به گونه ای که در سال ۶۷ خط آزمایشی واحد راه افتاد و عملاً در سال ۶۸ واحد تولیدی پارس تحریر تولید خود را آغاز کرد.

در اساسنامه شرکت در خصوص محصولات تولیدی این واحد نیز تولید انواع مداد مشکی و مداد رنگی به میزان یک میلیون قrac (هر قrac ۱۴۴ عدد) آمده است.

در ابتدای کار به دلیل شرایط اقتصادی ناشی از جنگ ظرفیت تولید چندان نبود و حدود ۱۰ درصد از ظرفیت تولیدی کارخانه استفاده می شد.

بعد از این سال ها با بهبود وضعیت اقتصادی کشور و محدودیتی که در واردات صورت گرفت واحد تولیدی پارس تحریر نیز رونق بیشتری گرفت و در دو شیفت و حتى سه شیفت کاری فعالیت داشت.

در این مدت حتی تا ۶۰ تا ۷۰ درصد ظرفیت واحد، تولید صورت می گرفت و این شرایط در سال های ۷۲ تا ۷۳ به اوج خود رسید.

در سال ۷۴ یک واحد تولید مداد دیگر از همین گروه درست روبه روی کارخانه قدیمی احداث شد، واحدی که "مداد تحریر فجر" نام داشت.

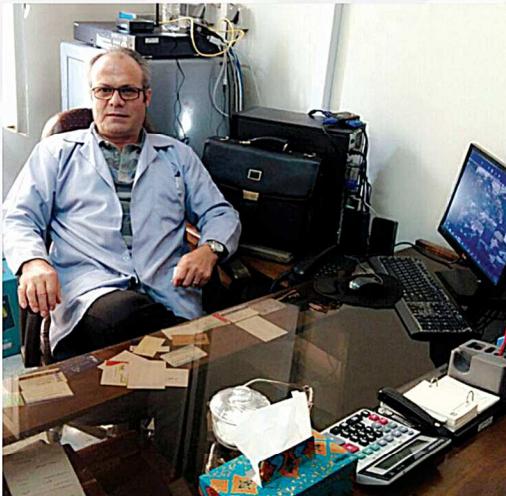
این دو واحد به خوبی در کنار یکدیگر فعالیت داشتند و مکمل هم بودند و مجموع ظرفیت واقعی تولیدی آنها با یکدیگر به یک میلیون قrac می پیش می رفت که مatasفانه در سال می رسید. روند به خوبی پیش می رفت که مatasفانه در سال های ۷۶ و ۷۷ کم با رکود مواجه شدیم.

علاوه بر دو واحدی که در کرمانشاه وجود داشت دو کارخانه دیگر در یزد و زنجان ایجاد شد، این چهار واحد در مجموع ظرفیت تولید چهار میلیون قrac را در سال داشتند که البته تولید واقعی آنها کمتر از ظرفیت بود و به حدود ۲.۵ تا سه میلیون قrac در سال می رسید.

متاسفانه بعد از مدتی، بدون آنکه کار کارشناسی صورت بگیرد موافقت اصولی چهار واحد دیگر در تهران، شمال، اصفهان و یزد صادر شد.

از سوی دیگر برای مدتی شاهد واردات بی رویه بودیم و همه این موارد باعث شد بسیاری از واحدهای تولید مداد کشور بخوابد و یا با رکود مواجه شود.

یکی از مهمترین مشکلات ما واردات بی رویه بود که امکان رقابت را از ما گرفت و این واردات بخشی از نیاز بازار داخل کشور را تامین نمی کند. البته اکنون بازار کمی بهتر شده و خوشبختانه شرایط بهتری داریم، اگر حمایت شویم امکان این را داریم که تولید را بسیار بیشتر کنیم و از ظرفیت این دو واحدی که داریم حداقل استفاده را داشته باشیم.



**** هم اکنون وضعیت دو واحد شما در استان کرمانشاه**

به چه صورت است و با چه ظرفیتی کار می کنند؟ مatasfانه این واحدها اکنون با ظرفیت کمی کار می کنند و میزان تولید هر یک حدود ۷.۵ درصد ظرفیت است، یعنی در مجموع نزدیک به ۱۵۰ هزار قrac در سال تولید داریم. وضعیت ما در چند سال گذشته خوب نبود، به گونه ای که در سال ۹۰ مجبور شدیم شش ماه کارخانه را تعطیل کنیم و پس از آن هم با سختی دوباره کار را از سر گرفتیم.

**** اکنون چند نفر در دو واحد شما کار می کنند و چه**

محصولاتی تولید می کنند؟ در حال حاضر در مجموع دو واحد نزدیک به ۴۳ نفر کار می کنند.

محصول تولیدی ما نیز مداد مشکی با برند "توسن" است که استانداردهای روز را دارد. محصول دیگر ما با رنگ بدنده متفاوت و با برند "دایناسور" است، همچنین مداد رنگی های تولیدی واحد ما در انواع شش تا ۳۶ رنگ کوتاه و بلند در انواع بسته بندی تولید می شود.

کیفیت محصولات تولیدی ما در حد محصولات آلمان است و برند ما هنوز در بازار جای خود را دارد.

**** وضعیت فروش محصولات شما در بازار داخل چگونه است؟**

ما اکنون یک نماینده فروش در کرمانشاه و در محدوده پارکینگ شهرداری داریم که نماینده قانونی ما است و هر کس که بخواهد می تواند محصولات را از این نماینده تهیه کند که البته فروش نمایندگی کرمانشاه چندان زیاد نیست. عمدۀ فروش محصولات ما در نمایندگی بازار تهران است که



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه شماره ۰۱/سال یازدهم/۱۳۹۶

از کشور تامین می کنیم و این برای ما هزینه زیادی دارد، البته مدتی یک واحد تولید چوب ایرانی در شمال کشور ایجاد شد اما بعد از مدتی عملاین واحد تعطیل شد و اکنون همچنان چوب مورد نیاز برای ساخت مداد از خارج از کشور می آید.

البته مواد اولیه دیگر ما شامل مواد مورد نیاز برای تکمیل محصول و بسته بندی آن از داخل کشور تامین می شود.

*** چگونه می توان از واحد تولیدی شما حمایت کرد؟**
مشکل اصلی ما کمبود نقدینگی است، اکنون وضعیت واردات بی رویه بهتر شده و روند واردات کم شده است و اگر نقدینگی داشته باشیم و بودجه به واحد تولیدی ما تزریق شود می توانیم با ظرفیت بسیار بیشتری کار کنیم و بازار داخل را در دست بگیریم.

البته در سال گذشته بانک ها به ما کمک حدود یک میلیارد تومانی کردند که باز هم جوابگوی نیاز نبود و فقط توانستیم با آن یک محموله کوچک مواد اولیه وارد کنیم.
اگر بخواهیم تولید را افزایش بدهیم هر یک از این دو واحد به پنج میلیارد تومان سرمایه (در مجموع ۱۰ میلیارد تومان) نیاز دارند.

ما علاوه بر سرمایه در گردش مشکلات دیگری هم داریم، خصوصاً یمه و دارایی که در این سال ها از این بخش بسیار زیان دیدیم و توقع حمایت بیشتری داریم.
همچنین بازنشستگی پیش از موعد نیروهای قبلی که داشتیم باعث شد طی سه سال اخیر چهار میلیارد تومان بابت یمه پرداخت کنیم که برای مارقم زیادی است.

اگر این مشکلات حل شود و سرمایه در گردش هم داشته باشیم می توانیم ظرف مدت دو تا سه سال تا ۵۰ نفر نیرو جذب کنیم و ظرفیت تولید واحد را به ۵۰ درصد برسانیم.

*** از وقتی که در اختیار ما گذاشتید متشرکم.**

از تمام استان های کشور سفارش می گیرد و محصول راین آنها توزیع می کند.

گاهی حتی افرادی که در کرمانشاه قصد خرید دارند هم از تهران سفارش می دهند زیرا با قیمت بهتری به دست آنها می رسد.

ما رقب خارجی چندانی هم اکنون در بازار نداریم، برندهایی مانند "فابر کاستل" و "استدلر" هستند که قیمت بالاتری دارند.

*** آیا صادرات مداد هم به کشورهای دیگر داشته اید؟**
ما تا سال ۸۶ صادرات به اروپا و کشورهای حاشیه خلیج فارس داشتیم که کم کم فروش ما به کشورهای خارجی رو به افول رفت و اکنون تقریباً درخواستی برای محصولات ما وجود ندارد.

متاسفانه امکان رقابت ما با سایر محصولات متنوع و با قیمت مناسب کشورهایی مانند چین و ترکیه وجود ندارد و این امر مانع صادرات محصول ما شده است.

*** مهمترین مشکلی که باعث رکود واحد شما شده چیست؟**

یکی از مهمترین عوامل واردات بی رویه بود که امکان رقابت را از مادرگفت و این واردات بخشی از نیاز بازار داخل کشور را تامین می کند.
البته اکنون بازار کمی بهتر شده و خوشبختانه شرایط بهتری داریم، اگر حمایت شویم امکان این را داریم که تولید را بسیار بیشتر کنیم و از ظرفیت این دو واحدی که داریم حداقل استفاده را داشته باشیم.

از نظر فنی و تجهیزات هم امکان تولید بیشتر را داریم اما مهمترین مشکل فعلی ما که باعث شده تولید کمتری داشته باشیم کمبود نقدینگی است.

ما بخشی از مواد اولیه از جمله مغز و چوب مداد را از خارج



مدیر عامل شرکت دریچه افق نو:

کارآفرینی مرز بین توهمند و واقعیت است



شرکت "دریچه افق نو" یک شرکت دانش بنیان است که توانسته با تولید روغن کرمانشاهی به وسیله دستگاه، تحولی تازه در این عرصه ایجاد کند. روغن کرمانشاهی که در این شرکت تولید می شود از نظر کیفیت بسیار قابل توجه است و مورد استقبال بسیاری از واحدهای تولیدی قرار گرفته است. در همین خصوصیات گفت و گویی با مهندس "احمد محسنی سرشت" مدیر این شرکت داشتیم که در زیر آمده است.

کیفیت روغن ایجاد نمی شود و حتی روغن کرمانشاهی که از روش مکانیزه به دست می آید کیفیت بسیار بهتری دارد و استانداردهای لازم نیز در آن رعایت شده است.

پس از این موفقیت و رسیدن به نتیجه دلخواه در تولید مکانیزه روغن حیوانی، شرکت دانش بنیان دریچه افق نو را در دستور کار قرار دادیم، روند کار از سال ۹۳ آغاز و در نهایت شرکت ما در سال ۹۴ فعالیت خود را آغاز کرد.

** اکنون شرکت دریچه افق نو چه وضعیتی دارد و چند نفر در آن مشغول هستند؟

تعداد افرادی که اکنون در شرکت فعالیت دارند با احتساب مدیر عامل در مجموع چهار نفر است، دفتر شرکت ما اکنون در مجموعه پارک علم و فناوری واقع در سه راه ۲۲ بهمن مستقر است.

اگرچه دفتر شرکت داخل شهر قرار دارد اما کارگاه ما در شهرک صنعتی فرامان واقع شده است.

لازم به ذکر است که صفر تا صد راه اندازی کارگاه و طراحی و ساخت دستگاه ها نیز با خود افراد همین شرکت بوده است، به علاوه ما برای تامین متابع مالی هم از پارک علم و فناوری و هم دفتر تجاری سازی نهاد ریاست جمهوری تسهیلات دریافت کردیم.

مجموعه تسهیلاتی که برای راه اندازی این مجموعه صرف شده نیز حدود ۱۵۰ میلیون تومان بوده است.

خوشبختانه تولید محصول در این شرکت اکنون به مرحله

** آقای محسنی سرشت لطفاً اشاره ای به تاریخچه و سابقه فعالیت شرکت خود داشته باشید.

ایده اولیه من برای فعالیت دانش بنیان تولید "انودهای ساختمانی" بود که برای اولین بار در سال ۸۷ به آن پرداختم زیرا رشته تحصیلی من هم به نوعی مرتبط با همین موضوع و کارشناسی ارشد مکانیک بود.

پس از مدتی در سال ۸۸ بر روی تولید روغن کرمانشاهی متمرکز شدم و دقت کردم که این روغن چگونه به صورت سنتی تولید می شود و تصمیم گرفتم فرآیند و روند تهیه روغن کرمانشاهی را به صورت مکانیزه طراحی کنم که خوشبختانه موفق شدم.

با تلاش هایی که انجام دادم بالاخره توانستم با کمک دستگاه فرآیند تولید روغن کرمانشاهی را به شیوه ای بهتر و آسان مکانیزه کنم و نتیجه آن تولید روغن بسیار مرغوب و با کیفیت و البته با میزان کلسترول بسیار پایین تر از روغن کرمانشاهی معمولی است.

در روش مکانیزه زمان فرآوری روغن نیز بسیار کوتاه تر شده

است، در روند معمولی روغن را در شرایط خاصی نگهداری می کنند، روغن برای مدت حدود هفت ماه در "خیک" قرار می گیرد و به آن گیاهان خاص اضافه می شود که عطر و طعم منحصر به فرد روغن کرمانشاهی را پدید می آورد، اما در روند مکانیزه مدت زمان نگهداری هفت ماهه روغن به حدود ۴۸ ساعت کاهش پیدا کرده است.

این در حالی است که با روش مکانیزه هیچ مشکلی در

یک ایده پرداز باید بتواند ایده خود را تجاری سازی کند و سپس آن را بفروشد و پول کسب کند.

در دنیای امروز فروش

همه‌ترین اصل است و

بسیاری از واحدهای

تجاری و صنعتی دنیا با

مشکل فروش

مواجهند.



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۰۱/سال یازدهم، ۱۳۹۶

**** آقای محسنی سرشت به نظر شما کارآفرینان امروز چه دغدغه هایی دارند؟**

کارآفرینی مرز توهمند و واقعیت است، اینکه افراد ایده جدید و خلاقانه داشته باشند بسیار عالی است اما باید دید این ایده تا چه اندازه قابل تحقق و البته تجاری سازی است. یک ایده پرداز باید بتواند ایده خود را تجاری سازی کند و سپس آن را بفروشد و پول کسب کند.

در دنیای امروز فروش مهمترین اصل است و بسیاری از واحدهای تجاری و صنعتی دنیا با مشکل فروش مواجهند. وقتی که فردی بتواند همه این مراحل را طی کند و ایده خود را تجاری کند و از آن پول در بیاورد قطعاً اگر یک ایده نو داشته باشد می‌تواند صنعت و اقتصاد را تکان دهد.

**** همانطور که می‌دانید کرمانشاه در گیر معضلی به نام بیکاری است، دلیل این امر از دید شما چیست؟**

همانگونه که گفتم روند اخذ مجوزها و بروکراسی اداری در ایران و کرمانشاه بسیار طولانی است.

این امر خود می‌تواند عاملی برای بیکاری باشد زیرا وقتی که یک جوان ایده ای فناورانه دارد و یا یک سرمایه‌گذار می‌خواهد کاری را شروع کند آنقدر در گیر بروکراسی اداری می‌شود که گاهی مجبور است از کاری که می‌خواهد انجام دهد منصرف شود.

به عقیده من یکی از راه‌هایی که می‌تواند به کاهش بیکاری کرمانشاه کمک کند کوتاه کردن روند اخذ مجوزها و بروکراسی اداری است.

به علاوه افرادی که صاحب ایده نو هستند نیز باید بیشتر حمایت شوند زیرا می‌توانند راهی تازه باز کنند و برای عده زیادی ایجاد شغل داشته باشند.

**** از لطف شما سپاسگزارم من هم متشکرم.**

تجاری سازی رسیده است و کیفیت تولید ما آنقدر خوب است که برخی از کارخانجات تقاضای همکاری با ما را دارند.

میزان تولید کنونی شرکت ما نیز روزانه حدود ۴۰۰ تا ۳۰۰ کیلوگرم است که البته ظرفیت تولید تا روزانه سه تن را نیز داریم و تلاش می‌کنیم تا پایان سال فروش را به یک تن در روز هم برسانیم.

**** بازار فروش شما در داخل کشور چگونه است؟**

اکنون روغن کرمانشاهی تولید شرکت ما به استان‌های دیگر از جمله قم، اصفهان و ... فروخته می‌شود و حتی ممکن است مشتریانی که این محصول را می‌خرند آن را به کشورهای دیگر هم صادر کنند.

قطعاً برای این که بتوانیم روغن تولیدی شرکت را به سایر کشورهای دنیا هم صادر کنیم برنامه داریم، خصوصاً برای بازار کشور عراق که در همسایگی ما با فاصله کمی قرار دارد و مخصوصاً بازار خوبی هم در اقلیم کردستان عراق داریم. ما حتی در کشور ترکیه هم بازار برای فروش داریم.

**** چرا تا کنون وارد بازار صادرات نشده اید؟**

ورود به بازار عراق نیازمند یکسری استانداردها و امکانات است که ما چون هنوز نوپا هستیم امکان آن را نداریم، برای مثال امکانات بسته بندی مناسب و البته پیگیر هستیم گواهی نامه‌های لازم در این خصوص را اخذ کنیم.

به علاوه چون این روغن کیفیت بسیار عالی دارد بازار آن در کشورهای دیگر دنیا هم وجود خواهد داشت.

**** آیا رقبت خاصی هم در بازار دارد؟**

می‌توان گفت رقبت اصلی ما بخش سنتی تولید روغن حیوانی است و این در حالی است که کیفیت ما آنقدر خوب است که بسیاری از واحدهای صنعتی تمايل دارند با ما کار کنند.

**** از مهمترین مشکلات پیش روی شرکت هم صحبت کنید.**

کار کردن در ایران بسیار دشوار است و انرژی زیاد می‌خواهد و ما در این راه سختی‌های بسیار زیادی را متحمل شدیم. یکی از مهمترین مشکلات روند اخذ مجوزها است که متأسفانه این روند بسیار طولانی بود و مشکلاتی را برای ما ایجاد کرد.

به علاوه ما اکنون برای حضور در بازار هم مشکلاتی داریم، مثلاً برای نخستین گام نیازمند ثبت برند هستیم که این روند در تمام دنیا سه یا چهار روزه انجام می‌شود اما در ایران بسیار طولانی است.

طی کردن این روند برای ما که یک شرکت نوپا هستیم بسیار دشوار است.



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture



بین الملل

آشنایی با استان التامیم کشور عراق
از موقعیت جغرافیایی تا مهم ترین فرصت های
سرمایه گذاری این استان

آشنایی با سلطنت عمان
مهمنترین نکاتی که در تجارت با عمان باید بدانید
از مناطق آزاد تجاری تا اقلام صادراتی
و نیازهای وارداتی

معرفی استانهای عراق کشورد

قسمت چهاردهم

استان التامیم

TA ' M I M

14



حدود ۲٪ کل مساحت عراق را تشکیل می دهد.

جمعیت:

جمعیت استان کرکوک حدود ۱۶۰۰۰۰۰ نفر می باشد.

شهرهای مهم استان:

کرکوک، حويجه، داقوق و دبس

فعالیت های اصلی استان:

استخراج نفت خام، کشاورزی، صنایع مختلف (بویژه سیمان)

بهداشت:

۹ بیمارستان و ۱۱۴ مرکز درمانی در استان کرکوک فعال می باشند.

استان التامیم (کرکوک)

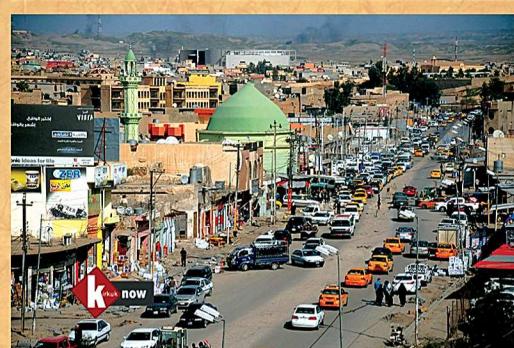
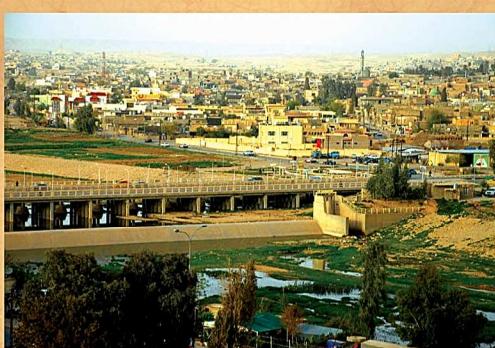
کرکوک شهری قدیمی و باستانی است که در ۲۵۰ کیلومتری شمال بغداد واقع شده است. این شهر در ابتدا بصورت یک قلعه در بالای یک تپه بنا شد که در برگیرنده مناطق واقع در میان کوه زاگرس و دو رودخانه دجله و زاب کوچک و سلسله جبال حمرین می باشد. قدمت شهر کرکوک به ۱۶۰ سال قبل از میلاد مسیح باز میگردد.

موقعیت جغرافیایی:

استان کرکوک در حد فاصل میان شمال و مرکز عراق قرار گرفته است و با استانهای سلیمانیه، اربیل، نینوی، صلاح الدین و دیالی هم مرز است.

مساحت:

مساحت استان کرکوک ۹۶۷۹ کیلومتر مربع می باشد که



ایهاب سلطانی
کارشناس ارشد روابط بین الملل
اتاق بازرگانی کرمانشاه



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture

مهم ترین فرصت های سرمایه گذاری

۱. کشاورزی

دو پروژه مهم آبیاری در استان کرکوک در دست اقدام می باشد که پس از تکمیل، سرمایه گذاری در حوزه کشاورزی و صنایع تبدیلی مرتبط، موجه و سودآور خواهد بود:

(الف) پروژه آبیاری کرکوک: در این پروژه زمین های زراعی مناطق: دبس، حويجه، رياض، رشاد، تازه و دافق در تحت کشت آبی قرار خواهد گرفت و پس از تکمیل پروژه انتظار می رود تا منطقه عظیم در استان صلاح الدین گسترش یابد که مساحتی حدود ۲۵۰ هزار هکتار، تحت پوشش این سیستم آبیاری قرار خواهد گرفت.

(ب) پروژه حويجه: در این پروژه حدود ۳۷۵۰ هکتار از زمین های زراعی تحت پوشش سیستم آبیاری قرار می گیرند.

۲. عمران:

(الف) احداث مجتمع های مسکونی مختلف در کرکوک و سایر شهرهای استان

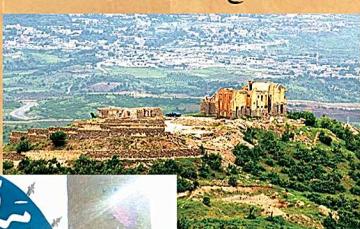
(ب) احداث مجتمع های تجاری و مراکز خرید مدرن در کرکوک

(ج) احداث پارک و مناطق تفریحی:

- پارک گردشگری الشعب به مساحت تقریبی ۴۲.۵ هکتار (شهرداری کرکوک)
- پارک میدان جشن به مساحت حدود ۴ هکتار (شهرداری کرکوک)
- شهر تفریحی به مساحت ۳۷.۵ هکتار

۳. صنعت

- احداث پالایشگاه جدید نفت کرکوک به ظرفیت ۱۵۰ هزار بشکه در روز و به روش Boo
- تبدیل نیروگاه گازی فعلی کرکوک به سیکل ترکیبی با توان ۲۷۸ مگاوات
- احداث کارخانه آجرسازی مدرن در کرکوک
- احداث کارخانه ذرت در شهرستان حويجه
- احداث شهرک های صنعتی در نواحی لیلان، پنجه علی و تازه
- احداث صنایع تبدیلی غذایی و بسته بندی



آموزش و پرورش:

در استان کرکوک یک دانشگاه (دانشگاه کرکوک)، ۱۱۲۱ دبستان، ۴۶۱ دبیرستان و تعدادی مرکز فنی حرفه ای و دانشسرای تربیت معلم وجود دارد.

زیر ساخت ها:

با توجه به موقعیت جغرافیایی استان کرکوک، این استان بعنوان محل تقاطع جاده های اصلی و راه آهن میان بغداد و بخش شمالی این کشور شناخته می شود.

اقتصاد استان:

استان کرکوک علاوه بر منابع طبیعی فراوان موجود در آن، به دلیل منابع معدنی غنی نیز مشهور است. نفت محور اساسی فعالیت های اقتصادی استان را تشکیل می دهد. بزرگترین میدان نفتی عراق در این استان قرار گرفته است که روزانه حدود ۶۵۰ هزار بشکه نفت خام از آن استخراج می گردد. علاوه بر نفت، میدان گاز طبیعی و معادن گوگرد بیشترین فراوانی را دارند. همچنین این استان از خاک زراعی حاصلخیزی برخوردار است، که بخشی توسط آبیاری و مباقی دیم تحت کشت قرار میگیرد.

صنعت:

علاوه بر صنعت نفت، صنایع مختلفی در استان کرکوک در حال فعالیت هستند. حدود ۴۹۵ واحد صنعتی در رشته های مختلف از قبیل صنایع ساختمانی (۲۰۶ واحد)، صنایع غذایی (۱۳۷ واحد)، صنایع معدنی (۸۰ واحد)، صنایع شیمیایی (۴۲ واحد) و صنایع نساجی (۳۰ واحد) در این استان فعال بوده و ۲۰۷ واحد نیز در حال تاسیس می باشند.

کشاورزی:

در استان کرکوک منابع مختلفی برای تامین آب مورد نیاز کشاورزی در دسترس است که عبارتند از:

۱. رود زاب سفلی: که ۵ شاخه از آن مشعب شده و مناطق زاب در شهرستان حويجه را تحت پوشش قرار میدهد.
۲. بخشی از رود دجله در منطقه زاب، جنوب حويجه در نزدیکی شهر شک
۳. رود خاصه (موسمی): در حال حاضر یک سد برای تنظیم جریان خروجی آن در حال ساخت است.
۴. جاه های سطحی و آرتزین
۵. دره هایی که تغذیه کننده رودهای: العظیم، طوز، زغیتون، تازه و جای دافق هستند.

گردشگری:

قلعه کرکوک مشهورترین و قدیمی ترین اثر تاریخی موجود در استان می باشد که به شکل ییضی ساخته شده و حدود ۱۴۰ متر ارتفاع دارد. در داخل این قلعه چندین کلیسا، مرقد دانیال نبی و همچنین تعدادی کاخ متعلق به دوران عثمانی وجود دارد.



اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و
کشاورزی کرمانشاه
شماره ۰۱ سال یازدهم، ۱۳۹۶

سلطنة عمان

تهيه و تنظيم:
امور بين الملل اتاق كرمانشاه / ايها سلطانی



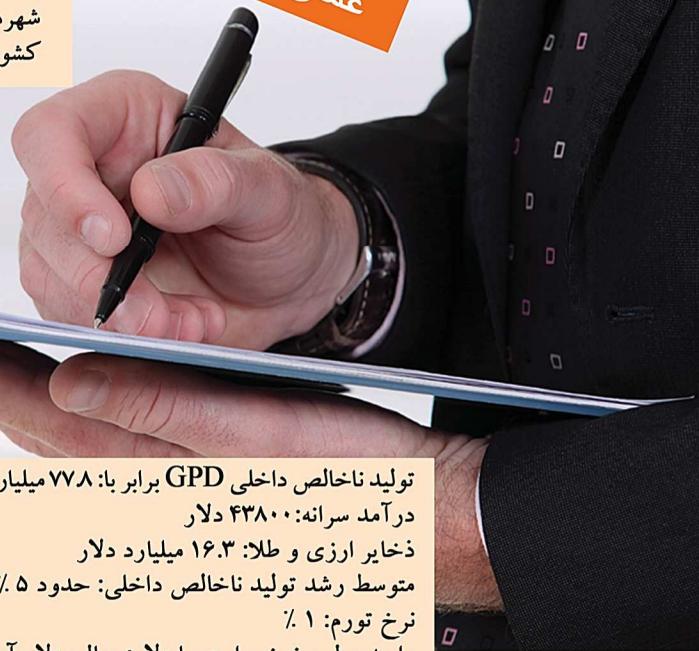
موقعیت جغرافیایی: ساحل جنوب شرقی شبه جزیره عربستان
 مساحت: ۳۰۹۵۰۰ کیلومتر مربع
 جمعیت: حدود ۴.۲ میلیون نفر
 مذهب: اسلام
 پایتخت: مسقط
 شهرهای مهم: مسقط، ظفار، مسندم، بریمی و صلاله
 کشورهای همسایه: عربستان سعودی، امارات متحده عربی، یمن

مهمندین نکاتی
 که در تجارت با
 عمان باید بدانید

مناطق آزاد تجاری: صلاله، مزیونه، مسندم، ریسوت
 نرخ رشد صنعتی: حدود ۰.۳٪
 محصولات عمده کشاورزی: خرما، لیمو عمانی، موز، سبزیجات، یونجه، ماهی، دام زنده (شتر و گاو)
 محصولات عمده صنعتی: تصفیه فرآوری نفت خام، گاز طبیعی و گاز مایع، فرآورده‌های شیمیایی، فیبر نوری
 محصولات عمده معدنی: نفت خام، گاز طبیعی، سیمان، مس، فولاد، سنگ مرمر، سنگ آهک، کروم



تولید ناخالص داخلی GPD برابر با: ۷۷۸ میلیارد دلار
 درآمد سرانه: ۴۳۸۰۰ دلار
 ذخایر ارزی و طلا: ۱۶.۳ میلیارد دلار
 متوسط رشد تولید ناخالص داخلی: حدود ۵٪
 نرخ تورم: ۱٪
 واحد پول و نرخ برابری با دلار: ریال، دلار آمریکا = ۲.۶ ریال عمان



تقویم نمایشگاهی کشور عمان ۲۰۱۷

Electro Oman ۲۰۱۷	نمایشگاه انرژی برق و روشنایی	۱۲ الی ۱۹ مهر ۱۳۹۶
Infra Oman ۲۰۱۷	نمایشگاه عمران و ساختمان	۱۲ الی ۱۹ مهر ۱۳۹۶
Edutrac Oman ۲۰۱۷	نمایشگاه آموزش عالی، آموزش و مشاغل	۱۲ الی ۲۰ مهر ۱۳۹۶
Oman Fire Safety & Security Expo ۲۰۱۷	نمایشگاه آتش، ایمنی و سلامت	۱۲ الی ۱۹ مهر ۱۳۹۶
Oman Health Exhibiton & Conference ۲۰۱۷	نمایشگاه و کنفرانس بهداشت و سلامت	۱۲ الی ۱۹ مهر ۱۳۹۶
Food & Hospitality Oman	نمایشگاه هتلداری و محصولات غذایی عمان	۱۲ الی ۲۶ مهر ۱۳۹۶

مهمندین کالاهای دارای پتانسیل صادرات به عمان

۱. میوه و تره بار
۲. دام زنده و مرغ
- (ترانزیت و صادرات مجدد دام زنده به اعضای شورای همکاری خلیج فارس)
۳. خشکبار (پسته و ... ازدبی وارد عمان می‌شود)
۴. شیرینی و شکلات
۵. صنایع تبدیلی (گلاب، رب گوجه، زیتون، ترشیجات، مرباتجات، آبلیمو، کنسروجات و...)
۶. قیر (الصادرات مجدد به یمن و آفریقا از طریق عمان)
۷. سیمان سفید (بر اساس قانون، رنگ ساختمان‌ها در عمان باید سفید باشد)
۸. آهن (مفتول و میلگرد)
- (بازار ۲.۵ میلیارد دلاری در عمان)
۹. شیشه ساختمانی
- (عمده واردات از عربستان و امارات)
۱۰. مبلمان (عمده‌تا هندی و چینی)
۱۱. چراغ‌های روشنایی صنعتی و خانگی
۱۲. فرش ماشینی
۱۳. شیرآلات و اتصالات ساختمانی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه
 شماره ۰۱/سال یازدهم/۱۳۹۶



روابط تجاری عمان
با جهان از سال
۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵
(میلیارد دلار)

مهمترین اقلام صادراتی
و وارداتی عمان
با جهان در سال
۲۰۱۵ (میلیون دلار)

روابط تجاری دو جانبه
ایران با عمان
از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵
(میلیون دلار)

سال	حجم مبادلات	تراز تجاری	واردات	صادرات	۲۰۱۵	۲۰۱۴	۲۰۱۳	۲۰۱۲	۲۰۱۱	۲۰۱۰
صادرات	۳۵/۲	۳۸/۲	۵۰	۳۲	۳۲	۲۹	۵۵	۵۲	۴۷	۶۱
واردات	۱۹/۳	۱۹/۳	۲۹	۲۹	۲۹	۳۴	۲۸	۲۸	۲۳	۷۹
تراز تجاری	+۱۵/۹	+۲۴	+۲۱	+۲۱	+۳	+۲۱	+۲۱	+۲۴	+۲۴	۸۹
حجم مبادلات	۵۴/۵	۵۴/۵	۸۰	۸۰	۶۱	۷۹	۸۹	۸۰	۷۰	۵۴/۵

مهم ترین اقلام صادراتی		نام کالا		ارزش		نام کالا		نفت خام و روغن هایمعدنی		گاز طبیعی مایع شده	
ارزش	نام کالا	ارزش	نام کالا	ارزش	نام کالا	ارزش	نام کالا	ارزش	نام کالا	ارزش	نام کالا
۲۶۲۴	روغن های نفتی	۳۴۸۳۴	نفت خام و روغن هایمعدنی	۱۳۶۵	ماشین های سواری مستعمل برقی	۵۱۵۴	گاز طبیعی مایع شده	۹۲۷	سنگ آهن به هم فشرده شده و کنستانتره آن	۲۰۶۰	ماشین های سواری مستعمل برقی
۱۳۶۵	ماشین های سواری مستعمل برقی	۵۱۵۴	گاز طبیعی مایع شده	۹۲۷	سنگ آهن به هم فشرده شده و کنستانتره آن	۲۰۶۰	ماشین های سواری مستعمل برقی	۴۷۵	وسایل حمل و نقل موتوری	۷۶۹	آلومینیوم
۹۲۷	سنگ آهن به هم فشرده شده و کنستانتره آن	۲۰۶۰	ماشین های سواری مستعمل برقی	۴۶۰	آهن و فولاد	۷۴۶	پاراکسیلن	۴۲۶	اسید ترفالیک و املح آن	۶۵۱	کود اوره
۴۶۰	آهن و فولاد	۷۴۶	پاراکسیلن	۴۲۶	اسید ترفالیک و املح آن	۶۵۱	کود اوره	۳۱۴	قطعات خودرو و موتور برای سواری، وانت و تراکتور کشاورزی	۶۱۱	متانول
۴۲۶	اسید ترفالیک و املح آن	۶۵۱	کود اوره	۳۱۴	قطعات خودرو و موتور برای سواری، وانت و تراکتور کشاورزی	۶۱۱	متانول	۳۰۸	میله های آهنی یا فولادی	۵۹۶	سنگ آهن بهم فشرده و کنستانتره های آن
۳۱۴	قطعات خودرو و موتور برای سواری، وانت و تراکتور کشاورزی	۶۱۱	سنگ آهن بهم فشرده و کنستانتره های آن	۳۰۸	میله های آهنی یا فولادی	۵۹۶	سنگ آهن بهم فشرده و کنستانتره های آن	۴۲۴۲	سایر کالاهای	۳۹۰	محصولات آهنی حاصل از احیای مستقیم
۴۲۴۲	سایر کالاهای	۳۹۰	محصولات آهنی حاصل از احیای مستقیم								کلوخه های معدنی آهنی

سال	حجم مبادلات	تراز تجاری	واردات	صادرات	۱۳۹۵	۱۳۹۴	۱۳۹۳	۱۳۹۲	۱۳۹۱	۱۳۹۰
صادرات	۱۰۱	۱۰۱	۲۷۵	۵۴۴	۵۴۴	۳۷۵	۳۰۴	۱۴۶	۱۷۷	۱۳۹۵
واردات	۷۳	۷۳	۳۲	۶۸	۶۸	۶۶	۷۶	۷۵	۶۱	۴۰۷
تراز تجاری	+۲۸	+۲۸	+۳۴۳	+۴۷۶	+۴۷۶	+۲۳۸	+۲۳۸	+۷۱	+۱۱۶	۳۷۰
حجم مبادلات	۱۷۴	۱۷۴	۴۰۷	۶۱۲	۶۱۲	۲۲۱	۲۲۱	۲۳۸	۲۳۸	۱۳۹۵

مهم ترین اقلام صادراتی و وارداتی ایران و عمان در سال ۱۳۹۵

مهم ترین اقلام صادرات به عمان	مهم ترین اقلام صادراتی
دام زنده	و سایل نقلیه موتوری
محصولات آهنی	داروهایی که تولید داخل ندارند
ورق آهن و فولاد غیر ممزوج	گرید بطری
قیر نفت	ماشین آلات و دستگاه های چاپ
کاتود و قطعات آن از مس	گیرنده های رادیویی
محصولات نیمه ساخته آهن یا فولاد چهار گوش	انواع بلندگوی خودرو
محصولات نیمه ساخته آهن یا فولاد	کاسه نمدهای مکانیکی
محصولات نیمه ساخته با سطح مقطع مربع یا مستطیل	ماشین های رختشویی
شمش از آهن و فولاد غیر ممزوج	ماشین های ظرفشویی



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture

ضرورت تدوین استراتژی رقابتی برای صنعت توریسم استان کرمانشاه

اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی است و پایه و اساس توسعه پایدار تلقی می شود. امروزه توریسم یکی از حوزه های مهم و در حال رشد است و اثر آن فراتر از جنبه های اقتصادی و کسب و کار است. استقبال و افزایش روز افزون تقاضای سفر و گردشگری از طرف جوامع مختلف، این صنعت را به یکی از مهمترین موتورهای رشد اقتصادی کشورها تبدیل نموده و بیشتر کشورها برای استفاده از این بخش، تلاشها و برنامه های بلند مدتی را پی گیری و دنبال می کنند.

توریسم یکی از پویاترین و سریعترین عوامل اقتصادی کشورها شناخته شده است. نقش و اهمیت این صنعت در توسعه اقتصادی کشورها، برای همگان واضح و مشخص است. از آنجاییکه توریسم یکی از صنایع پیشرو از نظر اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و زیست محیطی است، لزوم تهیه و تدوین برنامه های استراتژیک لازم و ضروریست. بر اساس آمار سازمان توریسم جهانی (WTO) در سال ۲۰۱۰ بیش از یک میلیارد گردشگر در جهان به گردشگری پرداخته اند و هر سفر یا گردش حدوداً ۱۰۰۰ دلار هزینه داشته است، بنابراین با توجه به این آمار و ارقام سالانه ۱۰۰۰ میلیارد دلار گردش مالی خواهد داشت و این امر سبب جذابیت زیادی برای کشورها جهت برنامه ریزی در این بخش شده است. برنامه ریزی استراتژیک بطور کلی طیفی از حوادث آینده را شامل می شود و برآیندهای تصمیمات و عملیات فعلی را از نظر ارتباطی که با این طیف دارند، مورد نظر قرار می دهند. برنامه ریزی استراتژیک یعنی درک و شناخت مسائل و مشکلات موجود و ایجاد استراتژی که سازمان را به سوی شرایط بهتری سوق دهد. شناسایی و استفاده از همه ظرفیت های حوزه توریسم سلامت استان، برای رسیدن به توسعه اقتصادی به عنوان ابزارهای مهم رونق اقتصادی، بسیار ضروری است. لذا نقش عوامل و عناصر انسانی و جمعیتی از یک سو و بهره جویی از تمامی اجزا و ظرفیت های محیطی اجتماعی و فرهنگی و لزوم توجه به نقاط ضعف، قوت، فرصت ها و تهدیدات، بسیار ضروری و مهم تلقی می شود. مطمئناً شناسایی این ظرفیت ها هم می تواند کمک مناسبی برای برنامه ریزی درستی جهت برنامه ریزی بلند مدت داشته

امروزه دستیابی به برنامه ریزی استراتژیک کارا و اثربخش داغدغه اصلی سازمانها اعم از خصوصی و دولتی است و بینگر این واقعیت است که برنامه های اثر بخش، یکی از مهمترین وجوده امتیاز سازمان ها در صحنه رقابتی به شمار می آید، چرا که تغییرات وسیع و فراگیر سیاسی، اقتصادی، تکنولوژی و بحرانهای ناشی از این تحولات، دنیای بسیار متفاوت از دنیای گذشته ایجاد کرده است.

برنامه ریزی استراتژیک چارچوبی مشکل از تحلیل مستمر سازمان و محیط آن برای دستیابی به مزیت های رقابتی است. بطور کلی برنامه ریزی استراتژیک با بررسی محیط خارجی و داخلی، به دنبال شناسایی فرست ها و تهدیدهای محیطی و قوتها و ضعفهای داخلی است و با در نظر داشتن ماموریت سازمان، به دنبال برنامه مدون جهت اجرا است. برای رسیدن به این هدف با تکیه بر قوتها و با بهره گیری از فرست ها، ضعفهای را از بین برده و از تهدیدات پرهیز کند تا در صورت اجرای درست باعث موفقیت سازمان در میدان رقابت یا اجرا شود. داشتن برنامه ریزی استراتژیک و شناخت کافی از قوتها، ضعفهای، فرست ها و تهدیدات از اساسی ترین و مهمترین وظایف مدیران سازمانها تلقی می شود و با توجه به شدت رقابت و تغییرات پی در پی، توجه کافی به این عوامل و فاکتورها بیش از پیش ضرورت و اهمیت پیدا می کند.

برنامه ریزی، نقطه آغازین فعالیت های مدیریت محسوب می شود و ضرورت آن بر کسی پوشیده نیست و از مهمترین وظایف هر مدیر قلمداد می شود. تجزیه و تحلیل نقاط قوت-ضعف و فرست-تهدیدات یک روش برنامه ریزی برای ارزیابی محیط داخلی و خارجی سازمان است. در دنیای ارتباطات الکترونیکی و عصر اطلاعات، هر سازمانی با تغییرات و پیچیدگیهای زیاد و سریعی روپرورست و باید فعالیتهای خود را طوری برنامه ریزی کند که در این شرایط متلاطم و به شدت رقابتی، قادر به ادامه حیات و رقابت باشد. کارآفرینی پدیده ای جدیدی است که می توان از آن برای رونق بخشی اقتصاد و دیگر بخشها بهره گرفت و می توان گفت که کارآفرینی یک فرایند کشف و بهره برداری از فرست ها جهت ارزش آفرینی در حوزه های مختلف



* دکتر امید علی کهریزای
* عضو هیأت علمی
و معاونت گروه مدیریت
بازرگانی دانشگاه
آزاد اسلامی کرمانشاه



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن
و کشاورزی کرمانشاه
شماره ۰۵ / سال یازدهم / ۱۳۹۶

فعالیت در عرصه سلامت کشور عراق را دارد. بنابراین جهت پیشبرد این موضوع ضمن اینکه باید فرستها و تهدیدات محیط خارجی و نقاط قوت و ضعف محیط داخلی برای ورود به کارآفرینی در عرصه توریسم سلامت را شناسایی کنیم باید راهکارهایی را نیز تدوین کنیم.

با نگاهی دقیق به مفهوم برنامه ریزی استراتژیک می‌توان به ضرورت و اهمیت استفاده از آن پرداز. همچنین تغییرات محیطی که هر روز بیشتر و بیشتر می‌شود، پیچیده شدن تصمیمات سازمانی، لزوم بکارگیری برنامه‌ای جامع برای مواجهه با اینگونه مسائل بیشتر از گذشته ملموس می‌شود. این برنامه چیزی جز برنامه استراتژیک نیست. تدوین برنامه ریزی استراتژیک با تکیه بر ذهنیت پویا، آینده‌نگر، جامع‌نگر و اقتصادی راه حل بسیاری از مسائل سازمانهای امروزی است. اساس و پایه برنامه ریزی استراتژیک بر اساس میزان درکی است که مدیران از شرکت‌های رقیب، بازارها، قیمت‌ها، عرضه کنندگان مواد اولیه، توزیع کنندگان، دولت‌ها، بستانکاران، سهامداران و مشتریان و به طور کلی عوامل محیطی که در سراسر دنیا وجود دارند، قرار دارد و این عوامل تعیین کنندگان موقوفیت تجاری در دنیای امروز است. پس یکی از مهمترین ابزارهایی که سازمان‌ها برای حصول موقوفیت در آینده می‌توانند از آن بهره گیرند، برنامه ریزی استراتژیک است.

نقش و اهمیت گردشگری در رشد اقتصادی کشورها بر کسی پوشیده نیست و تلاش برای نمودن و شناساندن جاذبه‌های گردشگری با تاکید بر برنامه ریزی استراتژیک امری ضروری است و سرمایه‌گذاری در این صنعت دارای آثار و تبعات اقتصادی اجتماعی است که عنوان وسیع‌ترین و متنوعترین صنعت در آمددهای ارزی با تاکید بر برنامه ریزی منطقه‌ای در سطوح محلی، ملی و بین‌المللی می‌باشد. گردشگری به عنوان فعالیتی چند رشته‌ای، چند مسئله‌ای، چند بخشی و چندشکلی بعنوان تحقق توسعه پایدار و ایجاد تحکیم پیوندهای ملی، منطقه‌ای و جهانی با سرعت پرشتاب خود جایگاه ویژه ای را در دنیا برای خود بوجود آورده است. یکی از راههای مبارزه با فقر و بیکاری در کشورهای کمتر توسعه یافته، توریسم می‌باشد و سبب افزایش درآمد قشرهای مختلف جامعه و نیز باعث بالا رفتن رفاه اجتماعی، جامعه می‌شود. مطالعات مختلف نشان داده است که منابع درآمدی توریسم در کشورهایی که وابسته به یک محصول اند، بسیار مثر واقع شده است. صنعت گردشگری با هنایها، شرکتهای هواپیمایی، فعالیتهای رفاهی، تفریحی و تمام زیرساختهای مرتبط در ارتباط است.

کرمانشاه بدليل موقعیت جغرافیایی و ژئوپلیتیکی خود پتانسیل لازم جهت توجه به صنعت گردشگری را دارد. همچنین با شناسایی نقاط ضعف و قوت، فرستها و تهدیدات می‌توان زمینه و بستر مناسب جهت کسب درآمد و ایجاد اشتغال برای جوانان این استان ایجاد کرد.

باشد. کارآفرینی توریسم و توسعه آن دارای اهمیت زیادی است که نتایج آن در اقتصاد این استان می‌تواند خیلی چشمگیر باشد.

امروزه، با توجه به تغییر و تحولات چشمگیر محیطی، سازمانها برای برقراری تعامل و پاسخگویی سریع به نیازهای محیطی، ملزم به داشتن تفکر استراتژیک هستند و آن رادر غالب برنامه ریزی استراتژیک پیاده می‌کنند، تعین نقاط قوت و ضعف داخلی و فرستها و تهدیدات خارجی با توجه به شناخت مسائل و مشکلات موجود سازمانها از نظر داخلی و خارجی بعنوان بخشی از فرآیند برنامه ریزی استراتژیک تلقی می‌شود. به عبارت دیگر سازمانها نبایستی تنها تحت تاثیر حوادث محیطی قرار بگیرند بلکه با استفاده از برنامه ریزی استراتژیک بتوانند محیط را تحت تأثیر قرار داده و همچنین می‌توانند حوادث محیطی تاثیرگذار بعملکرد سازمان را نیز خنثی کنند.

برنامه ریزی استراتژیک، یک نگرش و تجزیه و تحلیل از سازمان و محیط مربوط به آن ارائه می‌کند، شرایط فعلی سازمان و یا شرکت را توضیح می‌دهد، و عوامل کلیدی مؤثر بر موقوفیت آن را شناسایی می‌کند. مدیریت استراتژیک عبارت است از فرآیندی که از طریق آن سازمانها، محیط‌های درونی و بیرونی خود را برسی کرده و آنرا می‌شناسند. علاوه بر آن مسیر استراتژیک خود را بنا نهاده، استراتژیهای خلق می‌کنند که آنها را برای رسیدن به اهداف تعیین شده کمک مینماید و آن استراتژیها را اجرامی کنند.

برنامه ریزی استراتژیک غالباً چهار چوپانی است که در آن مدیران شرکتها در سطوح و مشاغل مختلف اقدام به تصمیم گیری و اجرا و کنترل آنها می‌نمایند. به عنوان مثال لورنج معتقد است که هر نظام برنامه ریزی استراتژیک باید به این چهار پرسش اساسی پاسخ دهد:

(الف) به کجا می‌رویم؟ (ب) چگونه می‌خواهیم به مقصد برسیم؟ (ج) امکانات ما برای اقدام چیست؟ (د) چگونه آگاه می‌شویم که در مسیر درست حرکت می‌کنیم؟

مسئله یعنی تفاوت بین وضع موجود و مطلوب. به عبارت دیگر، مسئله یعنی فاصله بین جایی که هستیم و جایی که می‌خواهیم باشیم. مسئله وقتی حل می‌شود که وضعیت موجود به وضعیت مطلوب تبدیل شود.

از آنجا که در ایران چند سالی است که موضوع توریسم در حال رشد و جهش است ولی هنوز سوابق مطالعاتی چندان زیادی در توریسم کرمانشاه انجام نشده است. در حال حاضر کرمانشاه جزو یکی از شهرهای غرب ایران است که در ایران جاذبه‌های متنوع توریسم است ولی به لحاظ جذب توریسم جایگاه خوبی در کشور ندارد. حوزه سلامت یکی از حوزه‌های مهم توریسم محسوب می‌شود و در این تحقیق مورد بررسی قرار می‌گیرد. کرمانشاه به واسطه موقعیت جغرافیایی (نزدیکی به کشور محروم عراق)، وجود پزشکان متخصص، قرابت فرهنگی و داشتن تجهیزات، امکانات پیشرفته تر نسبت به دیگر استانها، شرایط بهتری نسبت به دیگر استانها، جهت

**کرمانشاه بدليل
موقعیت جغرافیایی
و ژئوپلیتیکی خود
پتانسیل لازم جهت
توجه به صنعت
گردشگری را دارد.
همچنین با شناسایی
نقاط ضعف و
قوت، فرستها و
تهدیدات می‌توان
زمینه و بستر مناسب
جهت کسب درآمد
و ایجاد اشتغال
برای جوانان این
استان ایجاد کرد.**



Kermanshah Chamber
Of Commerce, Industries,
Mines & Agriculture