



روابط عمومی اتاق کرمانشاه می‌کوشد، نشریه ای خواندنی و مفید پیش روی شما بگذارد و تلاش دارد اهداف زیر را به صورتی جدی، دنبال کند:

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

## راه‌های ارتباطی

✉ [krccima@gmail.com](mailto:krccima@gmail.com)

☎ (۰۸۳) ۳۸۲۵۴۵۴۶

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

| استراتژیک                                                |     |
|----------------------------------------------------------|-----|
| از هند تا کرمانشاه                                       | ۴۶  |
| کرمانشاه قطب تولید نخود است                              | ۵۰  |
| مردم با خواص بی نظیر نخود آشنا نیستند                    | ۵۴  |
| از استرالیا و ترکیه تا هند، ایران و مکزیک                | ۵۸  |
| پالایشگاه نخود                                           | ۶۰  |
| بین‌الملل                                                |     |
| در بازار همسایه                                          | ۶۲  |
| صادرات دو برابری به اقلیم کردستان ناممکن نیست            | ۷۰  |
| جای خالی بانک‌های ایرانی                                 | ۷۲  |
| بررسی                                                    |     |
| هفت گام طلایی                                            | ۷۵  |
| رونق تولید داخل با تقویت صنعت پخش                        | ۷۸  |
| پخش، اقتصاد کرمانشاه را متحول می‌کند                     | ۸۰  |
| گردشگری                                                  |     |
| مقصد محبوب                                               | ۸۲  |
| از رتبه اول بیکاری تا رتبه اول اشتغال‌زایی               | ۸۴  |
| طاق‌بستان یادآور چیچیبو                                  | ۸۶  |
| اخبار                                                    |     |
| بررسی چالش‌های توسعه کسب‌وکار                            | ۸۷  |
| ضرورت حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی از چرخه اقتصاد                 | ۸۹  |
| هدف‌گذاری رشد ۳۰ درصدی صادرات کرمانشاه                   | ۹۲  |
| «انجمن صاحبان مطبوعات کرمانشاه» تشکیل می‌شود             | ۹۴  |
| طرح گرمسیری، کرمانشاه را به قطب کشاورزی تبدیل می‌کند     | ۹۵  |
| محمدعارف ابراهیمی، رئیس هیئت مدیره خانه معدن کرمانشاه شد | ۹۵  |
| فرصت هم‌افزایی                                           | ۹۶  |
| چالش‌های صنعت برق برای فعالان اقتصادی کرمانشاه           | ۹۹  |
| گامی بلند در مسیر توسعه                                  | ۱۰۰ |

| سرمقاله                             |    |
|-------------------------------------|----|
| خدمت متقابل تولید و صادرات          | ۳  |
| دیدگاه                              |    |
| مسیر صادرات                         | ۴  |
| جرائم صادراتی را متوقف کنید         | ۶  |
| کریدور پررونق                       | ۸  |
| قصه پرغصه صادرات                    | ۱۱ |
| درد خودتحریمی                       | ۱۲ |
| تراز همیشه منفی                     | ۱۳ |
| نقش خلاقیت در توسعه صادرات          | ۱۴ |
| معادله چند مجهولی                   | ۱۵ |
| پرونده: منطقه آزاد قصرشیرین فصلی نو |    |
| ضرورت بازنگری در کارکردها           | ۲۱ |
| تفاوت مناطق ویژه و آزاد             | ۲۲ |
| آسیایی نوظهور                       | ۲۳ |
| تجربه اژدها                         | ۲۴ |
| فروغ امیرنشین‌ها                    | ۲۶ |
| بازخوانی تجربه شبه جزیره            | ۲۸ |
| در قواره جهانی                      | ۳۰ |
| دیواربه دیوار                       | ۳۲ |
| متمركز بر داشته‌ها                  | ۳۴ |
| درس‌هایی برای ایران                 | ۳۵ |
| تاسیسات کم و قوانین زیاد            | ۳۷ |
| نسخه شفابخش                         | ۳۸ |
| زلزله                               |    |
| عبور از فاجعه                       | ۴۰ |
| مناطق روستایی اولویت اول ساخت مدارس | ۴۴ |
| ۱۲ مدرسه نوساز به اول مهر ۹۷ رسید   | ۴۵ |

**صاحب امتیاز:**  
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه  
**مدیر مسئول:** کیوان کاشفی  
**سردبیر:** گلاویژ قهرمانی  
ویراستار: واحد روابط عمومی  
تلفکس روابط عمومی و پذیرش آگهی:  
۰۸۳۳۸۲۵۴۵۴۶  
گرافیک و صفحه‌آرایی: گلاویژ قهرمانی



**نامه‌اتاق بازرگانی کرمانشاه**

نشریه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و  
کشاورزی کرمانشاه  
سال دوازدهم | شماره ۵۵ | تابستان ۱۳۹۷



## سرمقاله

# خدمت متقابل تولید و صادرات

روز ملی صادرات فرصتی است که می‌توان بر نقش و اهمیت موثر و کلیدی صادرات به عنوان تجلی قدرت و توانمندی اقتصاد کشور تاکید کرد و ضرورت برطرف کردن موانع و بازدارنده‌های آن را با هدف تسهیل مسیر توسعه اقتصادی کشور یادآور شد.

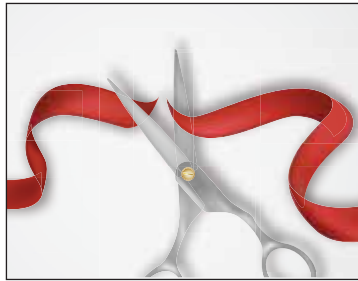
کشورهایی که حجم فروش تولیدات، خدمات و تنوع کالاهای صادراتی آن‌ها بیش از خرید کالا و خدمات از کشورهای دیگر است، عناصری چون قدرت تولید بالا، تنوع تولید، اشتغال، تراز تجاری مازاد، ارزآوری، تعادل و رونق اقتصادی را درون خود نهادینه کرده‌اند.

برای توسعه صادرات غیرنفتی نیازمند تولید رقابتی با هزینه پایین و کیفیت بالا و استاندارد هستیم که امکان رقابت با محصولات و خدمات تولیدی کشورهای دیگر را فراهم کند. صنعتگران ایرانی زمانی می‌توانند برای این امور برنامه‌ریزی بهتری داشته باشند که هرروز با شوک‌های بخشنامه‌ای یا نوسان‌های ارزی مواجه نباشند. رویه‌های تجاری، قوانین و مقررات کشور ما، عمدتاً در جهت واردات کالا آن‌ها هم با ارز یارانه‌ای تنظیم شده و باید رویه‌ها به منظور حمایت از صادرات و مشوق‌های صادراتی تغییر و بهبود یابند؛ این مسئله، یکی از دلایل تراز تجاری منفی (حتی بدون در نظر گرفتن کالاهای وارداتی قاچاق) است.

همچنین: ضرورت دارد تولیدکنندگان ایرانی از تسهیلات ویژه در بخش‌های مالیات، بیمه، حمل و نقل، وام بانکی، مجوز تاسیس، توسعه کسب و کار و مواردی از این دست برخوردار شوند تا قابلیت رقابت کالاهای تولیدی داخل در بازار جهانی افزایش یابد.

از سوی دیگر، لازم است موانع، مشکلات و بازدارنده‌های صادرات کالا و خدمات، از پیش روی صادرکنندگان برداشته شود تا مشتریان محصولات غیرنفتی ایران را در این بازار جهانی، متغیر و پویا از دست ندهیم؛ زیرا نتیجه این اتفاق، کاهش تولید در کشور خواهد بود؛ موضوعی که امروزه به‌ویژه در بخش صنایع، گریبان‌گیر اقتصاد ایران شده و با کاهش ظرفیت تولید یا تعطیلی صنایع مواجهیم. کمک به رفع موانع و مشکلات پیش روی تولیدکنندگان و صادرکنندگان کالا که شکل‌دهنده زنجیره ارزش در اقتصاد کشور هستند، می‌تواند به رونق اقتصاد ملی کمک کند.

صادرات کالاها و خدمات نقش مهمی در حجم فروش، سهم بازار، اشتغال، بهبود فضای رقابتی کسب و کار، توسعه صنعت و کشاورزی و خدمات، درآمد، سودآوری و درنهایت رفاه ملی دارد؛ اما نمی‌توان آن را به صورت انتزاعی و بدون توجه به ضرورت فراهم کردن شرایط برای تولید کم‌هزینه و باکیفیت در نظر گرفت. تولید و صادرات مکمل هم هستند و موانع هر دو باید برداشته شود تا رونق اقتصادی و رفاه اجتماعی فراهم شود.



۲۰

## منطقه آزاد قصر شیرین فصلی نو

پرونده‌ای برای منطقه آزاد قصر شیرین:

بایدها، نبایدها و درس‌های جهانی

بالاخره پس از کش و قوس‌های فراوان، قصر شیرین به منطقه آزاد اقتصادی تبدیل شد؛ این خبر شاید فقط برای اهالی کرمانشاه و کسانی که از مسیر تجاری کرمانشاه عبور می‌کنند جذابیت داشته باشد...



۶۲

## در بازار همسایه

آنچه تاجر و سرمایه‌گذاران باید از سلیمانیه بدانند

میان شهرهای واقع شده در اقلیم کردستان، سلیمانیه بیش از همه زیرساخت‌های لازم برای تبدیل شدن به یک مرکز تجاری موفق را دارد. این شهر به لحاظ گردشگری پررونق است، اکثریت غالب آن را کردها تشکیل می‌دهند و زیرساخت‌های توسعه‌ای شامل کارخانه‌های مچهر، دانشگاه‌های پیشرفته و فرودگاه بین‌المللی را در اختیار دارد.



۱۴

## نقش خلاقیت در توسعه صادرات

روز ملی صادرات فرصتی فراهم آورده که به یکی از مسائل اقتصادی روز که همان صادرات است بپردازیم. صادرکنندگان کشور، کارآفرینان و مبتکرانی هستند که امتیازاتی را برای کشور به دست می‌آورند و مایه‌های صادراتی، با سرمایه، تلاش و خلاقیت خود تلاش می‌کنیم تا بتوانیم فرصت‌های بیش روی ایران را بررسی کنیم.



۴۰

## عبور از فاجعه

بازخوانی تجربه‌های گذشته و درس‌هایی برای کرمانشاه

آثار اقتصادی و اجتماعی زلزله هنوز ساکنان رودبار، بم و ورزقان را آزار می‌دهد. آیا این تجربه‌ها سبب می‌شود بازسازی آثار اقتصادی و اجتماعی زلزله کرمانشاه را با رویه‌های بهتری دنبال کنیم؟ گزارش حاضر ضمن بازخوانی تجربه زلزله‌های بم، ورزقان و رودبار، پیشنهادهایی را برای عبور از زلزله کرمانشاه مطرح کرده است؛ پیش از آنکه ابعاد بیشتری بر این فاجعه افزون شود.

نشانی: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی،

شماره ۵۳۵

کد پستی: ۶۷۱۵۶۴۵۵۱

تلفن: ۵۱-۴۱-۳۸۲۲۸۱۳۱-۰۸۳

نمبر: ۳۸۲۲۸۱۶۱

پایگاه الکترونیکی: [www.krccima.ir](http://www.krccima.ir)

پست الکترونیکی:

[info@krccima.ir](mailto:info@krccima.ir)

[krccima.ir@gmail.com](mailto:krccima.ir@gmail.com)

# مسیر صادرات



## کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه

در شرایط کنونی بیش از هر چیزی به آرامش در فضای اقتصادی نیاز داریم و بخشنامه احیای پیمان‌سازی ارزی، می‌تواند سبب تشدید بحران ارزی و کاهش قابل‌توجه صادرات شود. طی شش ماه اخیر به‌وفور شاهد بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های متنوع بوده‌ایم که پیامدهای مخرب آن در اقتصاد مشهود است.



## محمدسعید خوش

مدیرعامل شرکت امید آرمان کردستان

اگر بگویم همه‌چیز درست و بدون مشکل است به مملکت و همکارانم خیانت کرده‌ام؛ از ۳۰ سال پیش تاکنون هر سال بابت صادرات تشویق‌نامه گرفته‌ام ولی هیچ زمانی را به دشواری امسال تجربه نکرده بودم.



## شهریار گراوندی

مدیرعامل سیمان سامان غرب

صادرات ایران هنوز خردسال است و توان مقابله با موجود کهن‌سالی به نام مقررات و آیین‌نامه‌های واردات‌محور را ندارد؛ صادرات ایران همچون کودکی نوپا است و برای اینکه سریع راه بیفتد به حمایت دولت نیاز دارد و دولت باید فعل خواستن را برای حمایت از صادرات صرف کند.



### سید شمس‌الدین یادگاری

مدیرعامل بازرگانی یادگاری

تراز تجاری کشور ما بدون نفت هیچ‌گاه مثبت نبوده است؛ حتی در سال‌هایی که تراز تجاری مثبت اعلام می‌شود، اگر واردات غیررسمی (قاچاق) را به آن اضافه کنیم، می‌بینیم که تراز تجاری ما مثبت نبوده است.

### آرام خوشه سپهر

مدیرعامل شرکت برنج آرام همکار

دولت باید چتر حمایتی را بر صادرات بگستراند و تجار نیز از فضای رقابتی در دنیا بیشتر استفاده کنند تا با مشوق‌های صادراتی و حمایت از صادرکنندگان، به خلق اقتصاد پویا و پاینده کمک شود.



# جرائم صادراتی را متوقف کنید



کیوان کاشفی  
رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه

فعالیت‌های صادراتی خود، نیازمند تامین کالا از بازار داخلی یا تولید مجدد کالا است؛ اما بانک مرکزی اصرار دارد این ارز، با نرخ یارانه‌ای برگردد و اختیار سیاست‌گذاری آن با این بانک باشد نه صادرکنندگانی که این ارزش افزوده را به دست می‌آورند.

با اجرای این طرح، صنایع خصوصی که در التهابات اخیر اقتصادی کشور بیشترین لطمه را دیدند، دچار مشکلات شدیدی خواهند شد. به همین دلیل؛ این تصمیم باعث سرگردانی صادرکنندگان شد و اعتراض گسترده آن‌ها را به همراه داشت؛ اما متأسفانه صدای صادرکنندگان شنیده نشد. این در حالی است که قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، دولت را مکلف کرده بود تصمیم‌های خود را پس از مشورت با بخش خصوصی ذی‌نفع اتخاذ کند و زمان کافی برای اجرای آن قائل شود. ولی این قانون رعایت نشد.

برقراری پیمان‌سپاری ارزی، درواقع اجبار صادرکنندگان به فروش ارز حاصل از صادرات با قیمت‌های غیرواقعی به بانک مرکزی - البته از طریق بانک‌های عامل - است و می‌توان گفت در مصاحبه‌های مسئولان دولتی و مصوبات مجلس، از جواز صادراتی صحبت می‌شود ولی در بخشنامه اخیر، صادرکنندگان، مشمول جریمه شده و تا ۵۰ درصد درآمدهای خود را باید تقدیم دولت کنند.

ابتدا قرار بود دو کشور افغانستان و عراق که تنها کشورهایی هستند که می‌توانیم با پول ملی ایران با آن‌ها مبادلات تجاری انجام دهیم از طرح پیمان‌سپاری حذف شوند که علی‌رغم تاکیداتی که داشتیم این دو کشور نیز مشمول طرح هستند. افغانستان و عراق در شرایطی مشمول طرح پیمان‌سپاری ارزی شدند که سهم عمده‌ای از صادرات ایران را به خود اختصاص می‌دهند و با ادامه این روند، شاهد کاهش صادرات به این کشورها نیز خواهیم بود.

مشکل دیگر این است که به دلیل فراهم نبودن شرایط برای انتقال ارز از طریق سیستم بانکی، صادرکنندگان باید پول را ابتدا از طریق صرافی منتقل کنند و سپس آن را به بانک بدهند که در این بین باید کارمزد و ضرر زیادی را متحمل شوند. اکنون که با افزایش نرخ ارز فرصتی برای توسعه صادرات در کشور ایجاد شده، مناسب نبود با تصمیم‌های این‌چنینی از مزایای صادرات محروم شویم.

پیمان‌سپاری ارزی که از ۱۸ شهریور از سوی بانک مرکزی به گمرک ابلاغ شده، اقدامی نسنجیده است که بسیاری از ابعاد آن دیده نشده و می‌تواند پیامدهای منفی داشته باشد.

در شرایط کنونی بیش از هر چیزی به آرامش در فضای اقتصادی نیاز داریم و این بخشنامه می‌تواند سبب تشدید بحران ارزی و کاهش قابل توجه صادرات شود. طی شش ماه اخیر به وفور شاهد بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های متنوع بوده‌ایم که پیامدهای مخرب آن در اقتصاد مشهود است. طرح پیمان‌سپاری ارزی نیز طی سه چهار ماه آینده تأثیر منفی خود را نشان خواهد داد.

بخشنامه پیمان‌سپاری ارزی در شرایطی ابلاغ شد که بسیاری از نهادهای اقتصادی مانند اتاق بازرگانی ایران، گمرک، سازمان توسعه تجارت و... یا با آن موافق نبودند یا نظرات اصلاحی آن‌ها اعمال نشد. ابتدا قرار بود این طرح برای صادرات واحدهایی مانند پتروشیمی‌ها، صنایع نفتی، فولادی و برخی فلزات اجرا شود؛ زیرا عمده واحدهایی که در این بخش فعالیت دارند دولتی یا خصولتی هستند و خوراک مورد نیازشان با ارز ۴۲۰۰ تومانی تامین می‌شود و برگشت ارز آن‌ها مشکل چندانی را ایجاد نمی‌کند؛ اما در عمل شاهد تسری دادن این طرح به تمام کالاهای هستیم. اجرای پیمان‌سپاری ارزی برای تمام کالاهای، سبب می‌شود صنایع بخش خصوصی بیشترین صدمه را ببینند.

از مجموع ۳۵ تا ۴۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی کشور حدود سه چهارم آن توسط بخش دولتی یا خصولتی‌ها و فقط یک چهارم آن توسط بخش خصوصی واقعی انجام می‌شود که این بخش خصوصی نیز عمدتاً صنایع کوچک و متوسط هستند. بخش خصوصی حتماً ارزش حاصله را به چرخه اقتصاد کشور باز می‌گرداند زیرا برای استمرار

با افزایش لجام‌گسیخته و ناگهانی نرخ ارز، برخی کارشناسان پیش‌بینی کردند این موضوع به‌رغم تبعات منفی متعددی که برای اقتصاد کشور به همراه دارد، دست‌کم می‌تواند به افزایش صادرات غیرنفتی کمک کند؛ اما واقعیت این است که افزایش نرخ ارز، در شرایط کنونی اقتصادی، نمی‌تواند کمک موثری برای توسعه صادرات باشد. صرف‌نظر از مسائل ساختاری یعنی محیط مقرراتی، ضعف توانمندی بخش تولید به دلیل شرایط تحریم‌های رسمی و غیررسمی در سال‌های اخیر و مواردی از این دست، تجربه تاریخی نشان داده که هرگاه شرایط ارزی برای توسعه صادرات فراهم می‌شود، محدودیت‌های مقرراتی به بهانه‌های مختلف تشدید می‌شود تا در عمل، جهش صادراتی مستمری را تجربه نکنیم.

آخرین تجربه شوک ارزی قبلی، در پاییز ۹۱ رخ داد. در آن زمان بسیاری از کالاهای ایرانی، بازار صادراتی خوبی پیدا کردند؛ اما شاهد صدور بخشنامه‌های پیاپی بودیم که هر روز و گاهی هم شبانه، صادرات برخی اقلام را ممنوع و برای صادرات برخی دیگر، محدودیت‌ها، تعرفه‌ها یا تعهد ارائه ارز با قیمت غیرواقعی وضع می‌کردند که همگی به محدودیت صادرات منجر شد.

همان زمان اتاق بازرگانی به نمایندگی از بخش خصوصی و همچنین اقتصاددان‌های مستقل به دولت وقت پیشنهاد دادند از شلیک مستمر بخشنامه‌ها به سوی صادرکنندگان دست بردارد؛ زیرا افزایش صادرات غیرنفتی می‌تواند به تنظیم بازار ارز کمک کند؛ اما بدبینی به بخش خصوصی، مانع از اتخاذ تصمیم‌های درست شد.

اکنون نیز با اجرای سیاست پیمان‌سپاری ارزی، موج گسترده‌ای از انتقادات در سراسر کشور به راه افتاده است. به‌زودی اثرات اجرای این طرح را در کاهش شدید صادرات و تشدید بحران ارز خواهیم دید. سیاست‌های



۹,۴ درصد صادرات کاملاً غیرنفتی کشور از مرزهای کرمانشاه انجام شد

## گریدور پروونق

در پنج ماهه نخست سال جاری، صادرات غیرنفتی کشور ۱۹,۳۱۸ میلیارد دلار ارزش داشته که با حذف فراورده‌های نفتی و محصولات پتروشیمی از محاسبات، میزان صادرات کاملاً غیرنفتی کشور به ۱۱,۲۹۹ میلیارد دلار می‌رسد. از این رقم ۱,۰۶۳ میلیارد دلار صادرات از طریق مرزهای استان کرمانشاه انجام شده که سهم ۹,۴۱ درصدی گمرکات کرمانشاه از صادرات کاملاً غیرنفتی کشور را نشان می‌دهد. در حالی که متوسط رشد صادرات غیرنفتی کشور ۱۳,۷ درصد بوده است، این رشد در گمرکات استان کرمانشاه به طور متوسط ۵۴ درصد بوده و گمرک‌های خسروی و سومار، به ترتیب رکوردهای رشد ۱۳۲ و ۷۵ درصدی را ثبت کرده‌اند.

ایران در این مدت به ترتیب میعانات گازی به ارزش دو میلیارد و ۱۷۰ میلیون دلار و سهم ارزشی ۱۱,۲۳ درصد، پروپان مایع شده به ارزش ۸۴۵ میلیون دلار و سهم ارزشی ۴,۳۷ درصد، روغن‌های سبک و فراورده‌ها

بر اساس آمار گمرک از تجارت خارجی پنج ماهه نخست سال جاری، در این مدت حجم صادرات غیرنفتی ایران به ۴۶ میلیون و ۲۹۶ هزار تن رسیده است که ارزش آن رقمی برابر ۱۹ میلیارد و ۳۱۸ میلیون دلار می‌شود. به این ترتیب مشاهده می‌شود که تا پایان مردادماه سال جاری، صادرات ایران نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش ۱۳,۷ درصدی از نظر ارزش دلاری داشته است. در همین مدت، میزان واردات قطعی کالا به ایران ۱۳ میلیون و ۹۶۳ هزار تن به ارزش ۱۸ میلیارد و ۸۹۳ میلیون دلار و برابر ۱۵ میلیارد و ۵۷۴ میلیون یورو بوده است. واردات ایران در این مدت نسبت به پنج ماهه نخست سال گذشته با کاهش ۵,۸۲ درصدی وزن و ۹,۶۶ درصدی ارزش دلاری همراه بوده است.

میعانات گازی در صدر صادرات غیرنفتی ایران  
بر اساس این گزارش، اقلام عمده صادراتی



۱۹,۳  
میلیارد دلار

صادرات غیرنفتی کشور  
در پنج ماهه نخست سال جاری



۱۱,۲  
میلیارد دلار

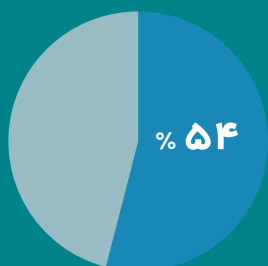
صادرات کاملاً غیرنفتی کشور  
در پنج ماهه نخست سال جاری



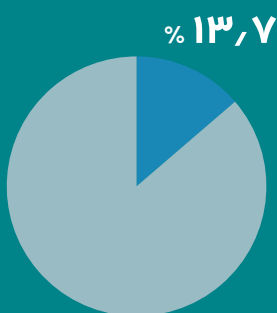
۱,۰۶  
میلیارد دلار

صادرات کاملاً غیرنفتی کشور در پنج ماهه  
نخست سال جاری از مرزهای استان کرمانشاه





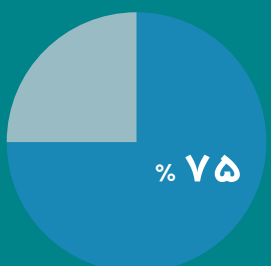
**متوسط رشد صادرات  
کاملاً غیرنفتی از  
مرزهای استان  
کرمانشاه**



**متوسط رشد  
صادرات کاملاً  
غیرنفتی کشور**



**۱۳۲ درصد**  
**رشد صادرات کاملاً غیرنفتی از مرز خسروی  
استان کرمانشاه**



**رشد صادرات  
کاملاً غیرنفتی  
از مرز سومار  
استان  
کرمانشاه**

به جز بنزین به ارزش ۷۳۴ میلیون دلار و سهم ارزشی ۳۰.۸ درصد، متانول به ارزش ۵۶۰ میلیون دلار و سهم ارزشی ۲۰.۹ درصد و پلی اتیلن گرید فیلم به ارزش ۴۹۶ میلیون دلار و سهم ارزشی ۲۰.۵۷ درصد بوده است. گزارش گمرک ایران حاکی از آن است که در مدت یادشده، بیش از ۳۰ درصد از ارزش کل صادرات غیرنفتی ایران مربوط به پتروشیمی ها، ۱۱.۲۳ درصد مربوط به میعانات گازی و ۵۸.۴۸ درصد مربوط به سایر کالاهای بوده است.

#### کالاهای ایران به کدام کشور می روند؟

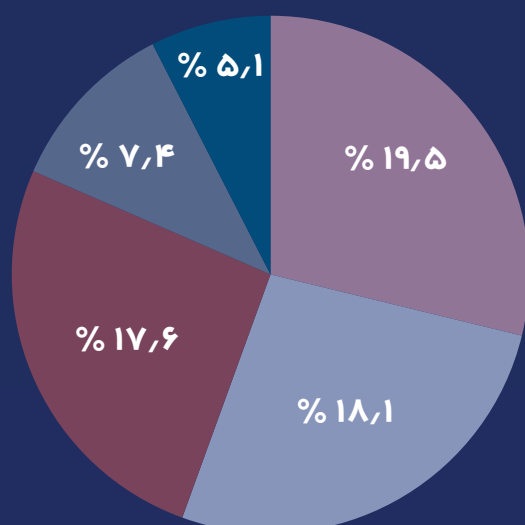
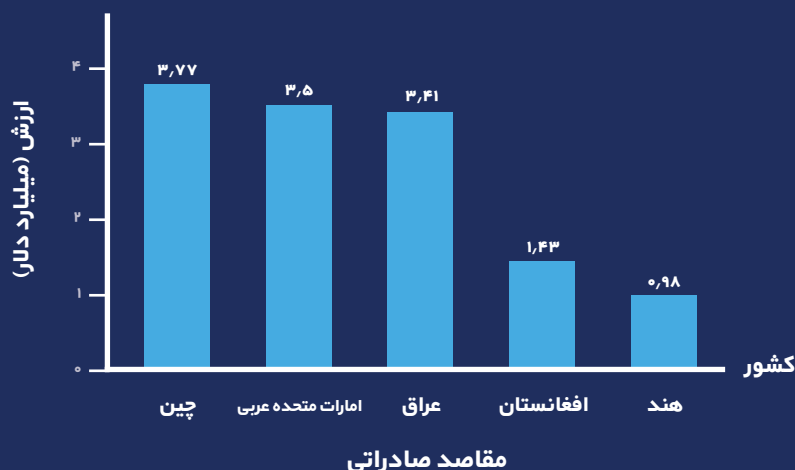
این گزارش نشان می دهد در این مدت مهم ترین مقاصد صادرات غیرنفتی ایران به ترتیب پنج کشور چین با سه میلیارد و ۷۷۴ میلیون دلار و سهم ارزشی ۱۹.۵۳ درصد، امارات متحده عربی با سه میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار و سهم ارزشی ۱۸.۱۲ درصد، عراق با سه میلیارد و ۴۱۷ میلیون دلار و سهم ارزشی ۱۷.۶۹ درصد، افغانستان با یک میلیارد و ۴۳۳ میلیون دلار و سهم ارزشی ۷.۴۲ درصد و هند با ۹۸۷ میلیون دلار و سهم ارزشی ۵.۱۱ بوده اند.

#### جهش صادراتی در گمرکات کرمانشاه

در پنج ماهه نخست سال جاری یک میلیارد و ۶۳ میلیون و ۷۸۰ هزار و ۳۶۲ دلار کالا به وزن دو میلیون و ۲۰۰ هزار و ۳۷۲ تن از طریق مرزهای استان کرمانشاه به خارج از کشور صادر شده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ ارزش رشد ۵۴ درصدی و از حیث وزن نیز رشد ۲۷ درصدی داشته است.

از مجموع یادشده، ۵۱۶ میلیون و ۵۵۴ هزار و ۴۰ دلار آن با وزن ۵۳۸ هزار و ۲۳۳ تن از طریق گمرک بازارچه مرزی سومار به خارج از کشور صادر شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از حیث ارزش ۷۵ درصد و از حیث وزن نیز ۱۰۰ درصد رشد داشته است.

در این مدت صادرات خروجی از گمرک پرویزخان ۳۹۵ میلیون و ۲۷۲ هزار و ۴۸۶ دلار کالا به وزن یک میلیون و ۱۲۲ هزار و ۶۳۴ تن است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از حیث ارزش ۳۵ درصد افزایش و از لحاظ وزنی رشد ۴۳ درصدی داشته است.



چین   امارات متحده عربی   عراق   افغانستان   هند

صادرات خروجی از گمرک خسروی نیز ۵۱ میلیون و ۴۷۸ هزار و ۷۵۱ دلار کالا به وزن ۱۷۸ هزار و ۵۲۲ تن است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از حیث ارزش ۱۳۲ درصد و از لحاظ وزن ۴۸ درصد افزایش داشته است.

میزان صادرات خروجی از گمرک بازارچه مرزی شیخ صله ۷۹ میلیون و ۸۵۶ هزار و ۶۵۱ دلار کالا به وزن ۱۳۳ هزار و ۱۲۲ تن بوده است.

در پنج ماهه نخست سال جاری میزان صادرات خروجی از گمرک بازارچه مرزی شوشمی ۲۰ میلیون و ۶۱۸ هزار و ۴۳۴ دلار کالا به وزن ۲۲۷ هزار و ۸۵۹ تن بوده است.

عمده کالاهای صادراتی از طریق این گمرکات را لوازم خانه داری و پاکیزگی، سیب زمینی محفوظ شده، انواع کاشی دیواری، گوجه فرنگی تازه یا سرد کرده، کولرهای آبی، گرید لوله به صورت پودر، کیسه دسته دار پلاستیکی، لبنیات، رول نایلون، کیسه پلاستیکی، جوال و کیسه برای بسته بندی کالا از نوار پلی اتیلن یا پلی پروپیلن، نوار لبه و روکش اوراق فشرده چوبی، ظروف ملامین و یک بار مصرف، پودر یا مایع لباسشویی است و بیشتر کالاهای یاد شده به کشور عراق صادر می شود.

#### سهم کرمانشاه در صادرات به عراق

با اینکه حجم صادرات غیرنفتی به عراق در پنج ماهه نخست سال جاری به ۳,۴۱۷ میلیارد دلار رسید، سهم کرمانشاه از این مقدار، ۱,۰۶۳ میلیارد دلار است که نشان می دهد ظرفیت افزایش صادرات از طریق کرمانشاه وجود دارد. بخشی از صادرات ایران از طریق مرز دهوک مجدداً به ترکیه صادر می شود.

همچنین مراوده تجاری با سوریه و اردن و حتی بخش هایی از عربستان سعودی نیز با واسطه عراق امکان پذیر است که مجموع عوامل یاد شده، امکان افزایش صادرات به عراق به ویژه از طریق مرزهای استان کرمانشاه را فراهم می کند.

کرمانشاه از مزیت هم مرزی با اقلیم کردستان برخوردار است و این اقلیم در شرایط کنونی، چشم انداز روابط بهتری با ایران دارد تا برخی مناطق مرکزی عراق.



سالی به دشواری امسال را تجربه نکرده بودم.

در شرایط کنونی تاجران با سابقه بسیار طولانی مثل من بالاخره می‌توانند هرطور شده گلیم خودشان را از آب بیرون بکشند ولی خیلی‌ها ضرر می‌کنند و دولت باید برای بهتر شدن شرایط تلاش کند. زیرا ضرر و زیان یک صادرکننده، در واقع به ضرر دولت هم تمام می‌شود چون ارزآوری و حمایت از تولیدات داخلی، با همت صادرکنندگان به نتیجه می‌رسد.

بهتر بود اول سال و در بودجه، یک قیمت باثبات برای دلار می‌گذاشتند. کم یا زیاد آن زیاد فرق چندانی نمی‌کرد و مهم ثبات قیمت بود. اکنون برخی کامیون‌های صادراتی به دلایل مختلف برگشت می‌خورند در حالی که صادرکننده باید بتواند برنامه‌ریزی بلندمدت داشته و اطمینان خریدار را به سوی خود جلب کند. نه این‌که خودش هم نداند فردا چه اتفاقی ممکن است رخ دهد.

صادرات نیازمند برنامه استراتژیک بلندمدت است و باید بقیه مسائل اقتصادی را با آن هماهنگ کرد. چون کم شدن صادرات در هر بخش، اقتصاد کشور را ضعیف می‌کند. به عنوان مثال فقط شرکت بازرگانی ما در سال ۸۹ معادل ۵۰ هزار تن نخود صادر کرد ولی الان ۳۰ هزار تن نخود با دلار ۴۲۰۰ و ۳۸۰۰ تومانی وارد کشور می‌شود. هفت سال پیش که عوارض صادراتی ۲۵۰ تومان برای هر کیلوگرم نخود صادراتی وضع شد، این اتفاق قابل پیش‌بینی بود و به همین دلیل، کشت نخود کم شد.

با صادرات نباید بازی کرد بلکه باید از آن حمایت کرد؛ آن هم در شرایطی که رقبا، به دنبال حذف ما از بازار هستند، پس نباید خودمان هم به آنها کمک کنیم. پسته ترکیه و آمریکا علیه ما تبلیغ می‌کنند و فیلم ساختند که پسته ایرانی کیفیت لازم را ندارد. حال آن‌که کودهای چینی، پسته‌های ایران را مریض کرده و باغ‌هایی که از این کودها استفاده نکرده‌اند، هنوز بخشی از بهترین پسته‌های دنیا را تولید می‌کنند.



سرمایه‌گذاری، بازگشت داشته باشد ولی تغییرات مستمر مقررات، مانع از این کار می‌شود. صادرکنندگان بزرگ هم شبیه کارخانه‌ها از نوسان‌های موجود ضربه می‌خورند. چون هم سرمایه‌گذاری فنی دارند و هم به کارکنان خود متعهد هستند. به عنوان نمونه حدود ۱۵۰۰ شاغل در مجموعه شرکت من وجود دارد که حتی اگر کسب‌وکار را کد یا دچار مشکل باشد، دغدغه معیشت آنها را دارم.

من دلبسته صادرات هستم و کار خود را از کودکی و در سال ۱۳۲۲ و با توصیه مادرم شروع کردم. آن زمان با قاطر محصولاتی مانند برگه زردآلو، تخمه هندوانه، کشمش و پسته را به عراق صادرات می‌کردیم. من از همان کودکی علاقه خاصی به صادرات داشتم و به همین دلیل، مسیر سخت را طی می‌کردم و در طول مسیر نیز بلوط می‌خوردم تا به مقصد برسم. اکنون بیش از ۷۰ سال فعالیت صادراتی دارم و به همین دلیل، اگر نکته‌ای را می‌گویم و می‌نویسم، صرفاً به دلیل دلسوزی برای کشورم است. اگر بخواهم بگویم همه چیز درست و بدون مشکل است، به مملکت و همکارانم خیانت کرده‌ام. از ۳۰ سال پیش تاکنون هر سال بابت صادرات تشویق‌نامه گرفته‌ام ولی هیچ‌وقت

## قصه پرغصه صادرات



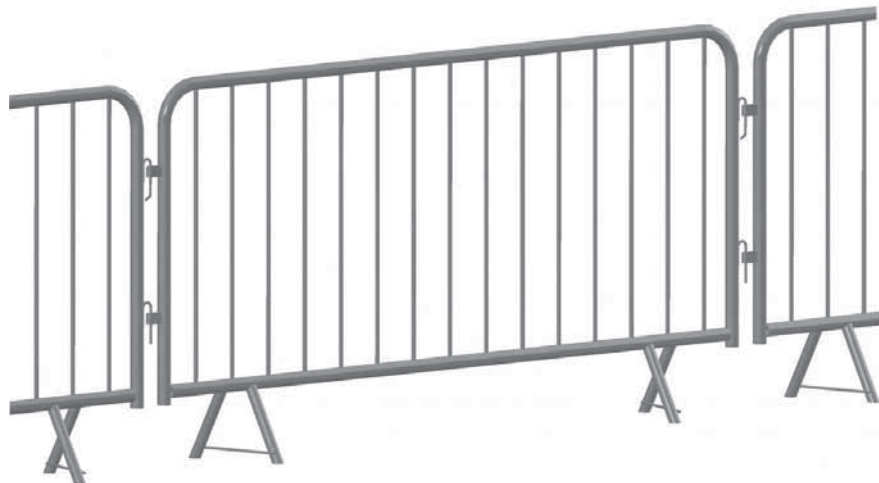
محمدسعیدخوش  
مدیرعامل شرکت امید آرمان کردستان

روز ملی صادرات بهانه‌ای است برای بزرگداشت صادرکنندگان؛ با این حال دشواری‌های کار صادرات به گونه‌ای است که لازم است مسئولان نه فقط در این روز، بلکه در تمام روزهای سال و تمام ساعت‌های شبانه روز، شنوای مسائل صادرکنندگان باشند.

با گران شدن ارز، صادرکنندگان دچار مشکلاتی شده‌اند. مثلاً این روزها اخباری نگران‌کننده مانند صف ماشین سبزیجات در مرزهای کرمانشاه را می‌شنویم که نشان می‌دهد باید برخی روش‌ها را اصلاح کنیم. یا هزار تن کشمش برای صادرات خریده‌ام؛ موقع خرید از بازار داخلی متناسب با دلار ۱۶ هزار تومانی خرید را انجام دادم ولی پس از صادرات باید ارز حاصله را با قیمت کمتر از ۹ هزار تومان تحویل بانک مرکزی بدهم. ۹ میلیارد تومان ماشین‌آلات لازم برای فراوری و بسته‌بندی خشکبار خریدم و انتظار دارم این

”  
اگر بگویم همه چیز درست و بدون مشکل است، به مملکت و همکارانم خیانت کرده‌ام؛ از ۳۰ سال پیش تاکنون هر سال بابت صادرات تشویق‌نامه گرفته‌ام ولی هیچ زمانی را به دشواری امسال تجربه نکرده بودم.

“



## درد خود تحریمی



شهریار گراوندی  
مدیرعامل سیمان سامان غرب

بخواهند رقم صادرات را بالا ببرند و بعد، از پشت بقیه آنها را به عقب بکشند.

صادرات پشتوانه اشتغال پایدار در کشور بوده و برای کشور ارزآوری دارد که این امر پایه پولی کشور را قوی می‌کند. از سوی دیگر جلوگیری از خام‌فروشی منابع انرژی کشور، از مزایای صادرات است. صادرات موتور محرک اقتصاد یک کشور نیز هست.

متأسفانه کشور ما از گذشته واردات محور بوده و اگر امکاناتی هم برای صادرات در نظر گرفته شده، حول صادرات نفتی بوده است.

کالاهای تولیدی ایران از نظر کیفیت توان بالقوه رقابت با مشابه خارجی را دارند. وقتی که کشوری مانند چین کالاهایی تولید می‌کند که چندان کیفی نیست اما در دنیا به فروش می‌رسد، پس کالاهای ایرانی با کیفیت بهتر در دنیا قدرت رقابت دارد. آنچه دست صادرکنندگان ما را بسته، تحریم‌ها است که باعث می‌شود نتوانیم کالاهای تولید ایران را به هر کشوری صادر کنیم تا ببینیم اصلاً توان رقابت داریم یا نه. البته هر کالایی را هم نمی‌توان تولید و صادر کرد. باید ببینیم در چه بخش‌های استعداد داریم که به عقیده من ایران در فراوری مواد معدنی و طبیعی پتانسیل خوبی دارد؛ به‌ویژه در بخش سیمان که تکنولوژی و منابع قابل توجهی داریم. موضوع دیگر، تحریم‌های حمل‌ونقل است که باعث می‌شود هزینه صادرات زیاد شود و این هزینه بر قیمت تمام‌شده کالا موثر بوده و توان رقابت را از نظر قیمت کاهش می‌دهد.

امیدواریم با روابط خوبی که اکنون با اتحادیه اروپایی برقرار شده و قول‌هایی که برای مقابله با تحریم‌های آمریکا داده‌اند، شاهد برداشته شدن تحریم‌ها، حل مشکلات مبادلات ارزی و حل مشکلات حمل‌ونقل باشیم تا شرایط صادرات نیز بهتر شود.

نباید همه توجه ما به صادرات نفت و پول راحت این بخش محدود شود و به صادرات غیرنفتی کم‌توجهی کنیم زیرا تجربه نشان داده که اگر روابط تجاری بخش خصوصی برقرار شود، در مقابل تحریم‌ها نیز می‌توان ابتکار عمل‌هایی داشت ولی اگر نفت دچار تحریم شود، اقتصاد کشور به شدت آسیب می‌بیند.

متأسفانه به جای برقراری مجدد مشوق‌های صادراتی شد که می‌تواند به صورت پاداش، تسهیلات و منابع مالی باشد، امسال پیمان‌سپاری ارزی احیا شد که در واقع محدودیت مهمی برای صادرکنندگان است زیرا مجبور می‌شوند ارز حاصل از صادرات را با قیمت کمتر از واقعیت بفروشند در حالی که هزینه نهاده‌های تولید برخی از آنها، همسان با نرخ واقعی ارز افزایش یافته است. آنچه این روزها به نام پیمان‌سپاری ارزی به صادرکنندگان کشور تحمیل می‌شود، در واقع سنگ بزرگی است که دولت در مسیر کاری صادرکنندگان قرار داده است. ما نمی‌گوییم راه ما همچون رقبای کشورهای توسعه یافته، یک آزادراه بی‌عیب و نقص باشد اما انتظار داریم دست‌کم، هر روز دست‌انداز جدیدی طراحی نشود. مگر دولت نقشی در تامین نیازهای صادرکنندگان دارد که خود را شریک ارز حاصل از صادرات غیرنفتی می‌داند؟ این ارز به یقین به داخل کشور برمی‌گردد، اما اجازه دهیم صادرکنندگانی که با تلاش، ارتباط، سرمایه و خون‌دل خوردن این ارز را تحصیل می‌کنند، مالک تام‌الاختیار آن باشند و شریک ناخواسته‌ای به نام دولت و بانک مرکزی را سر سفره صادرات نشانیم.

و برای رفع مشکلات آنها تلاش کند نه این‌که موانع اداری متعدد را پیش پای صادرکنندگان قرار دهد.

بروکراسی سنگین سازمان‌های مرتبط با صادرات، همچون سد بزرگی پیش روی صادرکنندگان قرار دارد. برخی از مسئولان و کارمندان سازمان‌های اداری، هیچ عقیده‌ای به صادرات ندارند.

ساختارهای نادرست و قدیمی حاکم بر ادارات و دستگاه‌های اجرایی، یکی از موانع تولید صادرات محور و همچنین توسعه صادرات غیرنفتی است. متأسفانه چابکی و توانمندی در ساختارهای سازمانی کشورمان برای حمایت از صادرات وجود ندارد و شاید دلیل آن نیز انتخاب نادرست برخی افراد به عنوان مدیر این سازمان‌ها باشد. به همین دلیل بازبینی در ساختارهای صادراتی و تولیدی کشور ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. از مسئولین استانی تقاضا داریم بازدیدهای دوره‌ای از واحدهای تولیدی و صنعتی استان داشته باشند و مشکلات ما را از نزدیک ببینند و بررسی کنند.

فعالان اقتصادی و به‌ویژه صادرکنندگان، پرچم‌داران دفاع از کشور در شرایط کنونی هستند که نیاز به حمایت دارند، نه اینکه در سخنرانی‌های رسمی و جلسات از آنها

اگرچه تحریم‌ها در روند صادرات اختلال‌هایی ایجاد کرده است؛ اما بیش از آنکه تحریم‌ها بر ما سخت بگیرد، دچار خودتحریمی هستیم.

با توجه به نوپایی صادرات غیرنفتی در ایران، نواقص و کمبودهایی در حوزه صادرات داریم که باید با تدابیر ملی و استانی به بالندگی این هدف مقدس کمک کنیم. بخش خصوصی اراده قوی برای صادرات دارد، اما دولت نیز وظیفه دارد فضا را به نفع بخش خصوصی باز کند. صادرات ایران هنوز خردسال است و توان مقابله با موجود کهنسالی به نام مقررات و آیین‌نامه‌های واردات محور را ندارد. در واقع، صادرات غیرنفتی همچون کودکی نوپا است و برای اینکه سریع راه بیفتد به حمایت دولت نیاز دارد و دولت باید فعل خواستن را برای حمایت از صادرات صرف کند.

توسعه صادرات نیازمند پرداختن به مقولاتی همچون تبلیغات، بازاریابی، شناخت بازارهای هدف و بسته‌بندی است. متأسفانه فرهنگ صادرات نیز به خوبی جا نیفتاده و جافانان آن نیز زمانبر است، اما این مسیر، زمانی به شکوفایی صادرات غیرنفتی منتهی خواهد شد که نهاد دولت، حامی صادرکنندگان باشد

# تراز همیشه منفی

سیدشمس‌الدین یادگاری  
مدیرعامل بازرگانی یادگاری



کردیم ولی باز هم حاضر نیستیم که بپذیریم قیمت واقعی ارز همان چیزی است که در بازار مشخص می‌شود و به همین دلیل، صادرکنندگان را مجبور می‌کنیم ارز خود را با نرخ‌های کمتر از واقعیت و در قالب سامانه نیما به دولت بفروشند و در واقع، صادرکنندگان مجبورند یارانه واردات را پرداخت کنند. دومین مانع اصلی رشد تجارت جهانی ایران، بحث حمل‌ونقل و تاثیر هزینه آن در قیمت تمام‌شده است. استانداردهای جهانی برای تاثیرپذیری قیمت تمام‌شده از هزینه‌های حمل‌ونقل، حدود ۱۰ تا ۱۲ درصد است اما میزان این هزینه‌ها در اقتصاد ما ۲۵ تا ۳۰ درصد است؛ یعنی هزینه‌های حمل و نقل برای ما ۲ تا ۲٫۵ برابر استاندارد جهانی است. تا زمانی که حمل‌ونقل ما به سمت کاهش هزینه‌ها حرکت نکند، قیمت تمام‌شده‌مان قیمتی غیررقابتی در بازارهای هدف صادراتی است.

مشکل هزینه‌های حمل و نقل را باید در بسته‌های حمایتی و مشوق‌های صادراتی در کوتاه مدت برطرف کنیم تا در میان مدت و درازمدت با سرمایه‌گذاری‌هایی که انجام می‌شود، بتوانیم با به‌روزرسانی و استانداردسازی، هزینه تمام‌شده حمل‌ونقل را کاهش دهیم.

نکته سوم، نرخ تسهیلات بانکی است. امروز نرخ تسهیلات در بنگاه‌های ما در بهترین شرایط کمتر از ۲۳ درصد نیست. در صورتی که رقبای ما خارج از مرزها با نرخ سه تا چهار درصد این ارقام را در محاسبات خود دارند. در شرایطی که دولت نرخ تورم را ۹ درصد اعلام می‌کند، نرخ سپرده‌گذاری را ۱۵ درصد و نرخ تسهیلات را ۱۸ درصد اسمی، این سیگنال و پیام به تولیدکنندگان داده می‌شود که به جای تولید، منابع را در بانک سپرده‌گذاری کنید؛ سپرده‌گذاری، هزینه‌هایی مانند مالیات، ریسک سرمایه‌گذاری، تحریم و... را هم ندارد. اگر نرخ سپرده‌گذاری در بانک‌ها کاهش پیدا نکند، بانک‌ها هم قادر نیستند نرخ سود تسهیلات را برای بنگاه‌های تولیدی کاهش دهد.

نه تولید صادرات محور و حضور در بازارهای جهانی.

اصولا تراز تجاری کشور ما بدون نفت هیچ‌گاه مثبت نبوده است؛ حتی در سال‌هایی که تراز تجاری مثبت اعلام می‌شود، اگر واردات غیررسمی (قاچاق) را به آن اضافه کنیم، می‌بینیم که تراز تجاری ما در عمل مثبت نبوده است. براساس بررسی‌هایی که در نشست‌های مختلف با دیگر همکاران صادرکننده داشته‌ایم، بیش از ۲۵ مانع موجب عدم افزایش صادرات و رشد تجارت خارجی ما می‌شود اما در این میان، سه مانع اصلی و کلیدی با اولویت وجود دارد.

نکته نخست، فقدان یک سیاست ارزی مطلوب و پایدار است. در سال‌هایی که نرخ ارز را به اشتباه سرکوب کردیم که نتیجه آن، کاهش قدرت رقابتی صادرکنندگان ایرانی در بازارهای جهانی بود و اکنون این قیمت را یک‌باره رها

براساس استانداردهای بین‌المللی که در آن سهم هر کشور در تجارت جهانی تعریف شده است، سهم ایران در بازار جهانی باید با احتساب نفت ۳٫۲ و بدون نفت ۲٫۶۵ باشد؛ این در حالی است که سهم کشور ما اکنون یک تا ۱٫۲ درصد است.

این آمارها بیانگر این است که اگر میزان تجارت خارجی که امروز با فروش نفت حدود ۱۰۰ میلیارد دلار است را به ۳۰۰ میلیارد دلار برسانیم، می‌توانیم به جایگاه واقعی خودمان در اقتصاد جهانی دست یافته و سهم خود را کسب کنیم.

این موضوع، مسئله‌ای نیست که مربوط به این دولت یا دولت‌های قبل باشد؛ متأسفانه شرایط حاکم بر اقتصاد کشور بیشتر بر اساس واردات بوده و حتی در مقوله کشاورزی، تولید و صنعتی شدن هم، عمدتاً بر تنظیم بازار داخل تاکید کرده‌ایم،

## تراز تجاری کشور ما بدون نفت هیچ‌گاه مثبت نبوده است؛ حتی در سال‌هایی که تراز تجاری مثبت اعلام می‌شود، اگر واردات غیررسمی (قاچاق) را به آن اضافه کنیم، می‌بینیم که تراز تجاری ما مثبت نبوده است



## نقش خلاقیت در توسعه صادرات



آرام خوشه سپهر  
مدیرعامل شرکت برنج آرام همکار

دهیم؛ عضو تجارت جهانی باشیم، جذب سرمایه‌گذاری به منظور تولید صادرات محور داشته باشیم؛ ولی به محض تغییر و تحولات در کشور به بهانه تنظیم بازار جلوی صادرات را می‌گیریم یا با شعار حمایت از تولید، واردات را ممنوع و از آن بدتر با ابزار ثبت سفارش و پیمان‌سپاری ارزی، جلوی واردات و صادرات را می‌گیریم.

متأسفانه هر روز تعرفه‌ها را بالا و پایین می‌بریم در صورتی که تجارت خارجی باید جاده‌ای دوطرفه و هموار باشد. ما نمی‌توانیم بگوییم فقط می‌خواهیم صادر کنیم؛ حتی زمانی که قرارداد منطقه‌ای منعقد می‌کنیم، به میزانی که قصد داریم صادر کنیم، باید از آن کشور کالا وارد کنیم. از سوی دیگر تنظیم بازار داخل با ممنوعیت صادرات ممکن نیست بلکه باید به دنبال راه‌های دیگری همچون حمایت از تولید یا واردات کالای جایگزین باشیم تا بازار داخلی را تنظیم کنیم.

ببریم، به عنوان مثال امروز فرصت ایران در عراق وضعیت استثنایی است و تنها مرز با امنیت بالا، مرزهای ایران هستند. دولت باید چتر حمایتی را بر صادرات بگستراند و تجار نیز از فضای رقابتی در دنیا بیشتر استفاده کنند تا با مشوق‌های صادراتی و حمایت از صادرکنندگان، به خلق اقتصاد پویا و پاینده کمک شود. با این حال لازم است اشاره‌ای هم به برخی موانع صادرات داشته باشیم. ما هنوز تکلیف خودمان را با خودمان روشن نکرده‌ایم. از یک طرف می‌خواهیم تجارت خارجی را افزایش

روز ملی صادرات فرصتی فراهم آورده که به یکی از مسائل اقتصادی روز که همان صادرات است بپردازیم. صادرکنندگان کشور، کارآفرینان و مبتکرانی هستند که امتیازاتی را برای کشور به دست می‌آورند و ما صادرکنندگان، با سرمایه، تلاش و خلاقیت خود در تلاش هستیم فرصت‌های پیش روی ایران را بررسی کنیم.

وضعیت کشور به دلیل تحول و ناآرامی‌های منطقه بسیار حساس است و می‌توانیم به این حساسیت به دید فرصت بنگریم و از آن نهایت استفاده را



کاهش ارزش پول ملی، این عامل کاهش می‌یابد و به کاهش قیمت برای خریداران خارجی کمک می‌کند. برخی کشورها مانند چین تلاش می‌کنند به منظور کسب توان رقابت، هزینه‌های بالای خود را با کاهش ارزش پول ملی پوشش دهند. به بیان دیگر، سیاست کاهش ارزش پول ملی یکی از متداول‌ترین سیاست‌های ارزی است که در بیشتر کشورهای در حال توسعه برای رفع کسری تراز تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرد. این سیاست در ایران نیز در مقاطعی به کار گرفته شد. حتی در سال ۱۳۷۲ نرخ‌های ارز رسمی و بازار موازی برای مدت کوتاهی یکسان شد ولی به علت عدم رعایت شرایط ضروری هنگام تعدیل نرخ ارز، نتایج قابل انتظار از افزایش نرخ رسمی ارز و یکسان‌سازی نرخ‌های ارز برآورده نشد. تا جایی که تورم و کسری تراز تجاری، هم‌زمان اقتصاد ایران است.

#### رابطه نرخ ارز و تجارت خارجی

در مبادله کالاها معمولاً پول به عنوان ابزاری

ریسک ناشی از نوسانات نرخ ارز، از جمله مقولاتی است که همواره به عنوان مشکلی برای اقتصاد کشورها، به ویژه تجارت خارجی مطرح می‌شود. اهمیت این موضوع به میزانی است که این ریسک، گاه زیان‌های سنگین و غیرقابل جبرانی را به صادرکنندگان وارد می‌کند. نرخ ارز متغیری است که بیش از سایر متغیرها با بخش خارجی اقتصاد ارتباط مستقیم و تنگاتنگ دارد.

ارزش پول کشورها نه تنها تحت تأثیر سیاست‌های اقتصادی داخل هر کشور قرار دارد بلکه نوسانات ارزی در بازارهای جهانی نیز بر ارزش پول و به تبع آن بر تجارت خارجی آن‌ها موثر است. نرخ ارزی یکی از مهم‌ترین متغیرها در تعیین قیمت محصولات وارداتی و صادراتی و نوسانات آن، سبب تغییراتی در قیمت آن‌ها می‌شود و در نتیجه، میزان تجارت خارجی را افزایش یا کاهش می‌دهد.

عدم تطابق پولی (ارزی)، ریسک‌های سیستماتیک را در اقتصادهای در حال ظهور از طریق آسیب‌پذیری تراز آن‌ها نشان می‌دهد. همچنین به عنوان یک عامل کلیدی آسیب‌پذیر، منجر به بحران در اقتصادهای در حال ظهور شده است. اگرچه می‌تواند از طریق منابع مالی محدود شرکت‌های کوچک و متوسط و همچنین سرمایه‌گذاری در سبد مالی، به عنوان موتور رشد اقتصادی کشورهای در حال ظهور عمل کند.

#### اصلی برای حفظ قدرت رقابتی

به عنوان یک اصل، تمام کشورها نرخ ارز خود را به گونه‌ای طراحی می‌کنند که سبب حفظ قدرت رقابتی خارجی آن‌ها شود و از این طریق، موازنه پایداری را برای پرداخت‌های خارجی به دست آورند. از طرفی یکی از دلایل عمده تضعیف قدرت رقابت خارجی در اکثر کشورهای در حال توسعه، نرخ بالای تورم داخلی همراه با

#### نرخ ارز در خدمت صادرات

نرخ ارز هزینه‌ها را از شکل قیمت داخلی به قیمت خارجی یا برعکس تبدیل می‌کند. با

برای مبادله کالا در نظر گرفته می‌شود. قیمت کالاها، تحت تاثیر نوسان ارزش واسطه مبادله، یعنی پول، تغییر می‌یابد. قیمت پول بر پایه ارزش کالاهای خریداری شده محاسبه می‌شود؛ بنابراین با اجرای سیاست کاهش ارزش پول ملی، سطح قیمت‌ها افزایش می‌یابد ولی قیمت‌های نسبی کالاها، بدون تغییر باقی خواهد ماند. همچنین مقدار کمتری از کالاها و خدمات خریداری خواهد شد. نرخ ارز، اقتصاد کلان یک کشور را با سایر کشورها از طریق بازار دارایی‌ها و کالاها مرتبط می‌سازد.

#### سیاست ناکام

نرخ ارز برخلاف سایر قیمت‌ها، قیمت مطلق نیست بلکه قیمت آن نسبی است. نرخ ارز، قیمت نسبی پول خارجی به پول داخلی است. سیاست کاهش ارزش پول داخلی، موجب ارزان‌تر شدن کالاهای داخلی برای خریداران خارجی می‌شود و قدرت رقابتی کالاها در بازارهای جهانی افزایش خواهد یافت. از سوی دیگر کالاهای وارداتی برای مصرف‌کنندگان داخلی نسبت به کالاهای داخلی گران‌تر خواهد شد. در این شرایط، میزان واردات کاهش و تولید کالاهای داخلی افزایش می‌یابد. در نتیجه درآمد ارزی افزایش یافته و تراز تجاری کشور بهبود می‌یابد. هر قدر که نقش تجارت خارجی در اقتصاد کشور بیشتر باشد، این امر بازتاب گسترده‌تری خواهد داشت. اما اگر با اجرای سیاست کاهش ارزش پول داخلی، قیمت‌ها در بازار داخل نیز افزایش یابد، قدرت رقابتی کالاهای صادراتی کشور تغییر چندانی نمی‌یابد. در این صورت مصرف‌کنندگان، تولیدات داخلی را با کالاهای وارداتی جایگزین می‌کنند و درآمد و تراز تجاری، تغییرات محسوسی نخواهد داشت. نوسانات شدید نرخ ارز، ارزش کالاهای صادراتی و هزینه کالاهای وارداتی (برحسب پول داخلی) را تحت تاثیر قرار خواهد داد.

در کشور ما که نفت خام همچنان عمده‌ترین صادرات کشور است، می‌توان عرضه را ارتقا داد ولی تقاضا برای نفت در بازارهای بین‌المللی بسیار کم‌کشش است. از این رو کاهش ارزش پول، به افزایش درآمدهای ارزی کمک چندانی نمی‌کند.

### محورهای مهم

تمام کشورها نرخ ارز خود را به‌گونه‌ای طراحی می‌کنند که سبب حفظ قدرت رقابتی خارجی آن‌ها شود و از این طریق موازنه پایداری را برای پرداخت‌های خارجی به دست آورند

یکی از دلایل عمده تضعیف قدرت رقابت خارجی در اکثر کشورهای در حال توسعه، نرخ بالای تورم داخلی همراه با اعمال سیاست حفظ نرخ رسمی ارز است

سیاست کاهش ارزش پول ملی یکی از متداول‌ترین سیاست‌های ارزی است که در بیشتر کشورهای در حال توسعه برای رفع کسری تراز تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرد

سیاست کاهش ارزش پول داخلی، موجب ارزان‌تر شدن کالاهای داخلی برای خریداران خارجی می‌شود و قدرت رقابتی کالاها در بازارهای جهانی افزایش خواهد یافت

اگر با اجرای سیاست کاهش ارزش پول داخلی، قیمت‌ها نیز افزایش یابد، قدرت رقابتی کالاهای صادراتی کشور تغییر چندانی نمی‌یابد؛ در این صورت مصرف‌کنندگان، تولیدات داخلی را با کالاهای وارداتی جایگزین می‌کنند و درآمد و تراز تجاری، تغییرات محسوسی نخواهد داشت

در کشور ما که نفت خام همچنان عمده‌ترین صادرات کشور است، می‌توان عرضه را ارتقا داد ولی تقاضا برای نفت در بازارهای بین‌المللی بسیار کم‌کشش است؛ از این رو کاهش ارزش پول، به افزایش درآمدهای ارزی کمک چندانی نمی‌کند

البته باید توجه داشت که چون قیمت نفت با دلار و یورو و بعضاً ارزهای دیگری همچون یوان و روپیه احتساب و دریافت می‌شود، بحث تغییر نرخ ارز و اثرات آن بر درآمدهای نفتی، اصولاً بی‌مورد است؛ بنابراین مسئله کشتی‌پذیری را باید در مورد سایر صادرات (غیرنفتی) و واردات مورد بررسی قرار داد. کاهش ارزش پول معمولاً سبب افزایش قیمت کالاهای قابل تجارت می‌شود؛ بنابراین جانشینی باید آن‌چنان باشد که مصرف کالاهای وارداتی کاهش و به جای آن کالاهای غیر قابل تجارت داخلی افزایش یابد. در این صورت کشتی عرضه کالاهای غیر قابل تجارت، نقش تعیین‌کننده پیدا می‌کند. از طرف دیگر همین جانشینی باید وجود داشته باشد تا مصرف کالاهای قابل صدور که قیمت آن‌ها معمولاً افزایش می‌یابد، کاهش پیدا کرده و این کالاهای بیشتر برای صدور اختصاص یابند. در کشور ما مسلماً امکان کاهش واردات بدون توجه به مسئله جانشینی کالاهای غیر قابل تجارت داخلی، بسیار کم است ولی لازم است ترتیبی اتخاذ شود که میزان جانشینی، چه از طریق کالاهای غیر قابل تجارت و چه از نظر کالاهای جایگزین واردات، افزایش یابد.

فرصت بیشتر برای جایگزینی واردات، خود به واردات کالاهای سرمایه‌ای، مواد اولیه و قطعات نیاز دارد. به این ترتیب به نظر می‌رسد سودمندترین استراتژی برای از بین بردن عدم تعادل در تراز پرداخت‌ها برای دولت (جدا از مسئله کاهش ارزش پول ملی و نرخ ارز) تاکید به افزایش کالاهای غیر قابل تجارت داخلی و آن دسته از کالاهای جایگزین واردات است که نیاز ارزی ندارند و یا نیاز ارزی آن‌ها حداقل است. این مسئله با توجه به تغییراتی که در سبک زندگی شهری ایرانیان به وجود آمده، با دشواری‌هایی مواجه است زیرا ایرانیان آمادگی فرهنگی لازم برای تغییر سبک زندگی به نفع توسعه صادرات غیرنفتی را ندارند.

در حوزه صادرات غیرنفتی ایران، چنانچه کاهش ارزش پول موجب افزایش قیمت کالاهای قابل تجارت صادراتی و به تبع افزایش تولید کالاهای مزبور شود، مجدداً مسئله نیاز وارداتی مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز این بخش و وجود تنگنای ارزی

## محورهای مهم

بیش از ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری ارزی با ادعای تولید صادرات محور انجام شده است، ولی اکنون درآمد ارزی جدی ندارند. حال آنکه اگر این واحدهای تولیدی درآمد ارزی داشتند، امروز از بازپرداخت اقساط خود عاجز نبودند

انحراف طولانی‌مدت و مزمن در نرخ ارز حقیقی از مسیر تعادلی، یکی از عوامل اصلی عملکرد ضعیف اقتصاد در اغلب کشورهای در حال توسعه است

در صورت تداوم نوسانات نرخ ارز در دوره زمانی طولانی، تولیدکنندگان داخلی به جای خرید از منابع خارجی به منابع داخلی روی می‌آورند که نهایتاً سبب کاهش حجم تجارت خارجی خواهد شد

نرخ ارز رسمی در معاملات خارجی نمی‌تواند برای واردکنندگان و صادرکنندگان شاخص مناسبی برای محاسبه مقدار پرداختی‌ها و دریافتی‌ها به شمار آید و همچنین در شرایط تورمی، نمی‌تواند بیانگر قدرت رقابت خارجی باشد

به کارگیری سیستم چندگانه نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی، هزینه‌ها را افزایش می‌دهد که با عدم تغییر اساسی در درآمدهای مالیاتی و غیرنفتی، کسری بودجه دولت شدت می‌گیرد

دولت باید از سیاست‌گذاری‌های ارزی روزمره و مقطعی اجتناب کرده و برای بهبود تراز پرداخت‌های کشور، از نوسانات ناخواسته در بازار ارز جلوگیری به عمل آورد



نرخ ارزی می‌تواند از طریق عدم اطمینان به قیمت‌ها و سود، تجارت خارجی را تحت تاثیر قرار داده و آن را کاهش دهد. باوجود تاثیرات متقابل نرخ ارز و رابطه مبادله، نقش شوک‌های رابطه مبادله، در نوسانات نرخ ارز ناچیز است و بیشتر نوسانات نرخ ارز در اقتصاد ایران ناشی از تغییرات بازار ارز است نه بازارهای کالایی. نتیجه دیگر، اثر تولید ناخالص ملی، بهبود رابطه مبادله و متقابلاً اثرات بهبود این رابطه در کاهش تورم داخلی است. محمود ختایی و یونس غربالی مقدم با استفاده از روش ARDL نتیجه گرفتند که رابطه میان نرخ ارز حقیقی و تولیدات کشور، رابطه منفی ولی ضعیفی است. به‌طوری که با کاهش ارزش خارجی پول ملی افزایش نرخ ارز حقیقی تولیدات کشور افزایش نشان نمی‌دهد. به همین ترتیب، افزایش نرخ ارز اسمی نیز تاثیر چندانی در افزایش تولیدات ندارد.

نسبی واردات و درآمد داخلی مربوط می‌سازد، با اصلاحاتی که در آن‌ها انجام داد، سعی کرد تا مسائل کشورهای جهان سوم به‌ویژه محدودیت‌های دولتی درباره واردات و کمبود ذخایر واقعی ارز خارجی را هم در مدل خود لحاظ کند؛ بنابراین او مدلی را در نظر گرفت که مقدار واردات و کمبود ذخایر واقعی ارز خارجی را در مدل خود محاسبه می‌کرد؛ بنابراین در مدل او، مقدار واردات به سطح درآمد داخلی و توانایی دسترسی به ذخایر ارزی و نسبت قیمت کالای وارداتی به قیمت‌های تعدیل شده داخلی برای تعرفه مربوط است. نتایج به دست آمده از برآورد پارامترهای مدل یادشده نشان می‌دهد که ضرایب مربوط به قیمت‌های نسبی تعدیل شده و درآمد واقعی، علائم مورد انتظار را دارد.

در برخی کشورهای آفریقایی نیز عملکرد بسیار ضعیف بخش کشاورزی و به‌طور کلی رشد اقتصادی بسیار پایین، می‌توانست به انحراف‌های نرخ ارز حقیقی از مسیر تعادلی‌اش نسبت داده شود. یافته‌های سایر محققان نیز این موضوع را تایید کردند که انحراف طولانی مدت و مزمن در نرخ ارز حقیقی از مسیر تعادلی، یکی از عوامل اصلی عملکرد ضعیف اقتصاد، در اغلب کشورهای در حال توسعه است. به‌عنوان مثال قورا و گرنس، مجموعه‌ای از کشورهای صحرای آفریقا را به لحاظ اثر انحراف نرخ ارز حقیقی بر عملکرد اقتصاد مورد بررسی قرار دادند. آن‌ها نیز دریافتند که انحراف نرخ ارز حقیقی، تاثیر منفی بر رشد درآمد، صادرات، واردات، سرمایه‌گذاری و پس‌انداز دارد. مطالعه دالاس نشان داد که نوسانات نرخ ارز بر حجم صادرات و تصمیمات سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی موثر بوده و می‌تواند حجم تجارت را کاهش دهد و در صورت تداوم نوسانات نرخ ارز در دوره زمانی طولانی، تولیدکنندگان داخلی به جای خرید از منابع خارجی به منابع داخلی روی می‌آورند که نهایتاً سبب کاهش حجم تجارت خارجی خواهد شد. همچنین او نتیجه می‌گیرد در صورت نوسانی ماندن نرخ ارز، اگر صادرکنندگان و واردکنندگان ریسک‌گریز باشند، برای کاهش زیان یا اجتناب از آن، فعالیت‌های تجاری خود را کاهش خواهند داد. از طرفی دیگر، نوسانات

مطرح می‌شود. در اینجا نیز تاکید برای افزایش صادرات باید بیشتر متوجه آن دسته از کالاهایی شود که میزان نیاز وارداتی آن‌ها حداقل باشد. به‌ویژه لازم است میزان هزینه‌های ارزی و درآمد ارزی برای هر واحد کالاهای صادراتی به‌طور دقیق مشخص شود. این اندازه‌گیری حتماً باید از طریق روش‌هایی واقع‌گرایانه انجام شود تا رابطه واقعی هزینه و درآمد و ارزش هر واحد کالای صادراتی به دست آید.

خطاهای محاسباتی در این بخش، خود را در قالب بدهی‌های معوق به صندوق توسعه ملی نشان می‌دهد. بیش از ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری ارزی با ادعای تولید صادرات محور انجام شده است، ولی اکنون درآمد ارزی جدی ندارند و برای پرداخت دیون ارزی خود، گرفتار تصمیم‌هایی درباره نرخ تسعیر ارز شده‌اند. حال آنکه اگر این واحدهای تولیدی درآمد ارزی داشتند، امروز از بازپرداخت اقساط خود، عاجز نبودند.

### تجربه جهانی چه می‌گوید؟

محسن خان در سال ۱۹۷۴ تابع تقاضای واردات و صادرات برای ۱۵ کشور در حال توسعه طی سال‌های ۱۹۶۲-۱۹۵۱ مورد آزمون قرار داد. هدف اصلی او علاوه بر تخمین توابع تقاضا برای صادرات و واردات ۱۵ کشور، آزمون فرضیه تغییرات قیمت با کاهش ارزش پول کالاهای تجاری به غیرتجاری بر حجم صادرات و واردات بود. او نتیجه گرفت قیمت‌های نسبی، نقش مهمی در تعیین رفتار واردات و صادرات کشورهای در حال توسعه دارند؛ به‌طوری که کشش‌های قیمتی برآورد شده برای ۱۵ کشور، نسبتاً بالا بودند و این نشان می‌دهد، در بعضی کشورهای در حال توسعه، شرط مارشال لرنر برای کاهش ارزش پول صادق است. سرمد در مطالعه‌ای که در سال ۱۹۹۸ انجام داد، با انتخاب شش کشور نمونه شامل پرو، ونزوئلا، مراکش، کینا، یونان و پرتغال، به برآورد توابع تقاضای واردات پرداخت. مبنای تئوریک کار او نزدیک به کارهای خان و برخی دیگر از صاحب‌نظران در این زمینه بود، ولی او از نظر تجربی، نتایج مناسب و جالبی به دست آورد. سرمد با قبول مدل استاندارد تقاضای واردات که مقادیر واردات را به قیمت‌های

صادراتی و وارداتی بر اساس پول ملی را به شدت تحت تاثیر قرار دهد و این درآمدها و هزینه‌ها به راحتی می‌توانند بر اساس زمان انجام معاملات، تفاوت زیادی داشته باشد. با توجه به نقش نرخ ارز در جریان تجاری، لازم است با داشتن یک ترکیب کیفی و کمی بهینه از واردات و صادرات، سیاست‌های پولی و مالی و تجاری در هماهنگی کامل با یکدیگر عمل کنند. روشن است که درجه موفقیت سرمایه‌گذاری در بخش صادرات غیرنفتی در مرحله نخست، منوط به روشن و پایدار بودن قوانین مقررات و آیین‌نامه‌های مربوط است.

بنابراین تصمیمات سریع پی‌دپی پولی و گاه متناقض دولت در زمینه تدوین آیین‌نامه‌های مربوط به صادرات کالاهای غیرنفتی، اختلالاتی در فعالیت این بخش به ارمغان می‌آورد. امسال شاهد دست‌کم ۴۳ مصوبه مختلف در این بخش بوده‌ایم و پدیده‌ای که به عنوان تورم مقررات از آن یاد می‌شود، حتی زیان‌بارتر از تورم اقتصادی است.

#### منابع:

اثر نوسانات نرخ ارز واقعی بر عملکرد صادرات صنایع منتخب ایران، حمید ابریشمچی  
اثرات کلان کاهش ارزش خارجی ریال، محسن بهمنی اسکویی  
بررسی سهم تغییرات رابطه مبادله بر بی‌ثباتی نرخ ارز در اقتصاد ایران، مهدی تقوی و همکاران  
بررسی رابطه پویا میان نرخ ارز و تولید ناخالص داخلی در اقتصاد ایران، محمود ختایی و همکاران  
اثرات کاهش ارزش پول بر روی متغیرهای کلان اقتصادی، سهیلا خوش‌نویس یزدی  
نقش نرخ ارز در توسعه صادرات غیرنفتی در اقتصاد ایران، احسان طاهری فرد  
تحلیل وضعیت رکودی اقتصاد ایران بر مبنای نظریه‌های چرخه‌های تجاری و ارائه، مسعود نیلی و حسن درگاهی  
Currency Devaluation in Developing Countries, Cooper, R.N  
Relationship Between Trade Liberalisation, Growth and Balance of Payments in Developing Countries: An Econometric Study, Ashok Parikh

تدوین و اعمال سیاست‌های اقتصادی از مزیت نسبی نسبت به بازار رسمی برخوردار است و نرخ ارز بازار موازی ارز، در مقابل نرخ ارز رسمی ترجیح دارد. به کارگیری سیستم چندگانه نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی، هزینه‌ها را افزایش می‌دهد که با عدم تغییر اساسی در درآمدهای مالیاتی و غیرنفتی، کسری بودجه دولت شدت می‌گیرد. همچنین به عنوان محرک جدی فساد مالی، نقش آفرینی خواهد کرد.

#### تاثیر حداقلی

نتایج تحقیقات مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد در فاصله سال‌های ۵۰ تا ۸۹، رابطه مثبتی بین صادرات غیرنفتی و نرخ ارز موثر حقیقی وجود داشته است. به این معنی که افزایش نرخ ارز منجر به افزایش صادرات غیرنفتی شده اما این رابطه چندان قوی نبوده است و به نقش فوق‌العاده مهمی که صادرات غیرنفتی می‌تواند در رشد و توسعه اقتصادی کشور ایفا کند، کمک نمی‌کند. اگرچه سیاست‌های ارزی می‌تواند بر صادرات غیرنفتی موثر باشد ولی این اثر تعیین‌کننده نیست. تغییر نرخ ارز به خودی خود شانس موفقیت در برقراری تعادل در بخش خارجی اقتصاد و توسعه صادرات غیرنفتی ندارد، از این رو ضروری است ضمن استفاده از سیاست‌های ارزی برای حمایت و تشویق صادرات غیرنفتی، دیگر سیاست‌های کلان اقتصادی و تغییر و اصلاح ساختار تولیدی کشور نیز مورد توجه قرار گیرد.

#### ضرورت پرهیز از تصمیم‌های روزمره

دولت باید از سیاست‌گذاری‌های ارزی روزمره و مقطعی اجتناب کرده و برای بهبود تراز پرداخت‌های کشور، از نوسانات ناخواسته در بازار ارز جلوگیری به عمل آورد. نوسانات در نرخ ارز می‌تواند با افزایش ریسک فعالیت‌های تجاری و تغییر دادن قیمت‌ها و سود، بر حجم تجارت خارجی تاثیر منفی داشته باشد و به بدتر شدن تراز تجاری منجر شود، اگر نرخ ارز نوسانات شدیدی داشته باشد، صادرکنندگان و واردکنندگان هنگام بستن قرارداد در مورد درآمد حاصل از صادرات و نیز هزینه واردات برحسب پول ملی، برآورد دقیقی نخواهد داشت. به طوری که نوسانات نرخ ارز قادر است ارزش کالاهای



#### زیان‌های چند نرخی بودن ارز

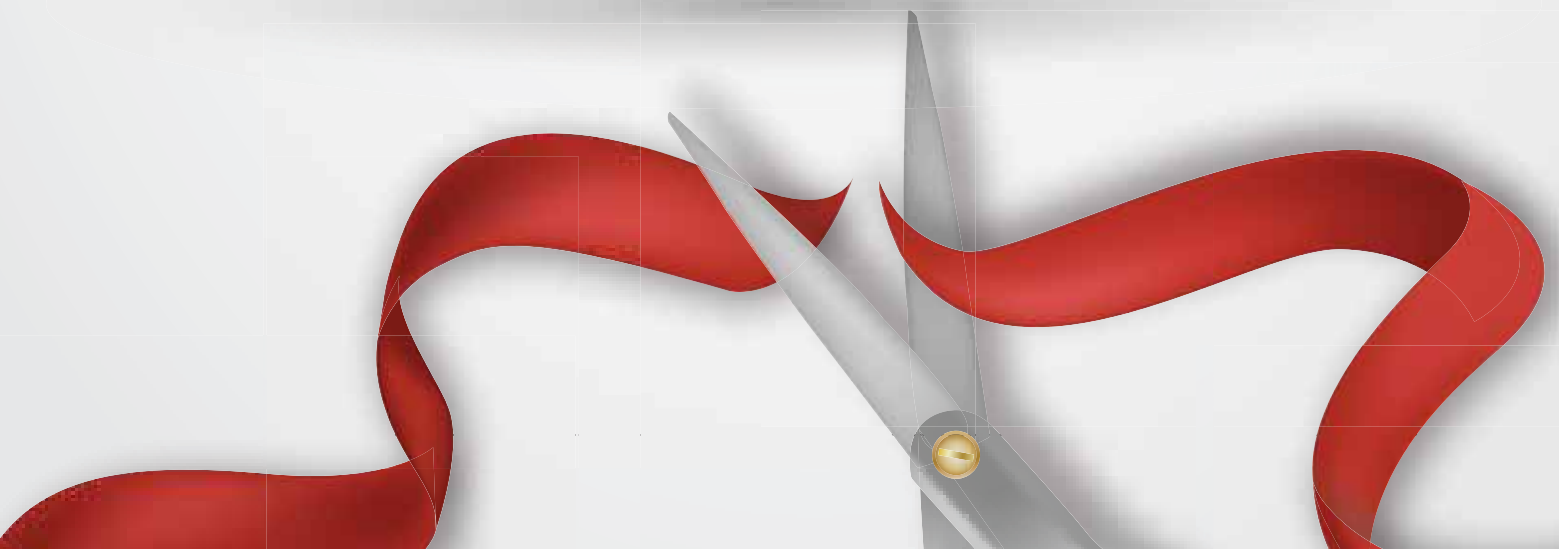
در تحلیل‌های اقتصادی، تداخل عوامل متعدد در بروز نوسانات و تغییرات متغیرهای اقتصادی گاه موجب بروز مشکلاتی برای نتیجه‌گیری صحیح می‌شود. از آنجا که کشورهای در حال توسعه عموماً با تعدد نرخ ارز به اشکال گوناگون رسمی و غیررسمی مواجه هستند، بنابراین انتخاب نرخ ارز به کار گرفته شده از جمله مسائل مطرح است؛ زیرا نرخ ارز رسمی در معاملات خارجی نمی‌تواند برای واردکنندگان و صادرکنندگان شاخص مناسبی برای محاسبه مقدار پرداختی‌ها و دریافتی‌ها به شمار آید. همچنین در شرایط تورمی، نمی‌تواند بیانگر قدرت رقابت خارجی باشد. از سوی دیگر با توجه به اینکه برآیند مجموعه تحولات پولی، مالی و تجاری به نحوی در بازار موازی ارز انعکاس می‌یابد. بازار موازی ارز به دلیل چگونگی فعالیت‌های اقتصادی و ارائه اطلاعات برای تنظیم،

## پرونده‌ای برای منطقه آزاد قمر شیرین: باید‌ها و نباید‌ها و درس‌های جهانی

# منطقه آزاد در قصر شیرین فصلی نو

بالاخره پس از کش و قوس‌های فراوان، قصر شیرین به منطقه آزاد اقتصادی تبدیل شد. این خبر شاید فقط برای اهالی کرمانشاه و کسانی که از مسیر تجاری کرمانشاه عبور می‌کنند جذابیت داشته باشد ولی واقعیت این است که قصر شیرین از این ظرفیت برخوردار است که فصل نوینی در تاریخ مناطق آزاد و تجاری ایران باز کند. تا پیش از این اغلب مناطق آزاد ایران به درگاه واردات تبدیل شده بودند و قصر شیرین، اولین منطقه صادراتی کشور است که عنوان منطقه آزاد را نصیب خود کرده است. هرچند منطقه آزاد ارونند نیز پس از تشکیل، توانست دستاورد صادراتی به ارمغان بیاورد ولی قصر شیرین، پیش از تصویب عضویت در باشگاه مناطق آزاد، قطب صادراتی مهمی در اقتصاد ایران بود. به همین دلیل تحلیل‌گران امیدوارند با آزاد اعلام شدن این منطقه، به یکی از قطب‌های صنایع صادرات محور نیز تبدیل شده و بتواند الگویی برای سایر مناطق آزاد کشور شود.

پرونده پیش رو با نگاهی به برخی تجربه‌های جهانی در زمینه مناطق آزاد، درس‌هایی را برای منطقه آزاد قشرشیرین گردآوری کرده تا این منطقه در مسیر موفقیت گام برداشته و عملکردش به عنوان نقطه عطفی در مناطق آزاد باشد.



## ضرورت بازننگری در کارکردها

اکنون کیش، قصرشیرین، قشم، چابهار، اروند، ارس (جلفا)، انزلی و ماکو فهرست مناطق آزاد ایران را تشکیل می‌دهند. علاوه بر آن تعداد ۱۹ منطقه ویژه اقتصادی نیز در سال‌های گذشته تصویب شده که ۱۵ منطقه به فعلیت رسیده‌اند.

با توجه به اقبالی که اخیراً در شورای عالی مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی در گسترش مناطق مزبور به وجود آمده و همچنین استقبال همیشگی نمایندگان مجلس از این‌گونه مناطق که عمدتاً با دیدگاه‌های حمایت‌های منطقه‌ای انجام می‌شود، لزوم بازننگری در کارکرد این مناطق با توجه به تجربه نه‌چندان موفق سال‌های گذشته احساس می‌شود.

مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی در دنیا عمدتاً با هدف توسعه صادرات و جذب سرمایه‌های خارجی شکل گرفته‌اند. در کشور ما با وجود توجه به این امر در قانون مربوطه، در عمل تاکنون موفقیت کمی در این حوزه به دست آمده است.

در تبصره ۱۹ قانون برنامه اول توسعه، ایجاد مناطق آزاد تجاری-صنعتی به تصویب رسید. در اجرای این تبصره، دولت ایجاد سه منطقه آزاد تجاری صنعتی قشم، کیش و چابهار را در سال ۱۳۶۹ اعلام کرد. قانون چگونگی اداره مناطق آزاد در شهریور ۱۳۷۲ به تصویب مجلس رسید. در سال ۱۳۸۲ محدوده‌ای از شهرستان‌های آبادان، خرمشهر، جلفا و بندرانزلی نیز به عنوان سه منطقه آزاد جدید به تصویب مجلس رسید.

### دو هدف راهبردی

جذب  
سرمایه‌های  
خارجی

توسعه  
صادرات

# تفاوت مناطق ویژه و آزاد



اقتصادی محسوب می‌شوند.

نوع دیگری از دسته‌بندی مناطق آزاد اقتصادی این مناطق را به چند دسته مناطق آزاد اقتصادی بر مبنای تجارت، تولید، خدمات، دانش و فراگیر تقسیم می‌کند.

بر اساس تعریف بانک جهانی، منطقه آزاد تجاری، قلمرو معینی است که غالباً در محدوده داخل یک بندر یا در مجاورت آن قرار گرفته و در آن تجارت آزاد با سایر نقاط جهان مجاز شناخته شده است.

در دیدگاه دیگری، مناطق آزاد تجاری جزئی از مناطق ویژه اقتصادی هستند. مطالعه تجربه سایر کشورها نشان می‌دهد در اغلب کشورها در ابتدا منطقه ویژه اقتصادی شکل گرفته و در مراحل بعدی، منطقه آزاد تجاری یا منطقه پردازش صادراتی درون همین مناطق ویژه اقتصادی شروع به فعالیت کرده است.

بنگاه‌های تولیدی مستقر در این مناطق با ابزارهای مختلفی تشویق به صادرات محصولات تولیدی خود به دیگر کشورها می‌شوند. به علاوه در برخی از کشورها بنگاه‌های تولیدی مستقر در مناطق آزاد اقتصادی ملزم یا تشویق به استفاده از مواد اولیه مورد نیاز خود از داخل کشور می‌شوند.

حمایت از اقتصاد داخلی در مقابل اثرات منفی اقتصاد جهانی مورد استفاده قرار می‌گیرد. مناطق ویژه اقتصادی، مناطق آزاد تجاری، مناطق توسعه تکنولوژیکی اقتصادی، مناطق توسعه فراگیر، پارک‌های صنایع با فناوری بالا، مناطق آزاد تجاری مرزی و مناطق پردازش صادراتی، همگی از انواع مناطق آزاد

در ابعاد جغرافیایی مختلفی اعمال شود. این منطقه می‌تواند یک منطقه کوچک یا صرفاً چند هکتار یا منطقه‌ای بزرگ به ابعاد هزاران کیلومتر باشد. همچنین می‌تواند داخل یک کشور یا در یک منطقه مرزی بین چند کشور قرار داشته باشد. این منطقه فقط برای تجارت آزاد استفاده نمی‌شود بلکه برای

در یک دیدگاه، مناطق آزاد تجاری نوعی از مناطق آزاد اقتصادی محسوب می‌شوند. مناطق آزاد اقتصادی مناطق محصور برای تحقق اهداف اقتصادی و سیاسی نظیر ایجاد اشتغال، توسعه اقتصاد منطقه‌ای، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و توسعه صادرات از طریق محرک‌های مالی و مزایای اجرایی و اقتصادی ویژه هستند.

در این مناطق برنامه‌های اقتصادی داخلی نظیر سیستم مالیاتی ملی و محدودیت‌های تجارت خارجی حاکم نیست. جریان آزاد کالا، سرمایه، خدمات و نیروی کار بین این مناطق و اقتصاد جهانی به عنوان برخی مشوق‌ها برقرار است. مناطق ویژه اقتصادی، مناطقی با مزایایی نظیر پرداخت مالیات‌های پایین‌تر هستند که در انواع مختلفی از قرن ۱۶ میلادی تشکیل شده‌اند. با این حال اگر مفهوم مناطق آزاد به شکل کامل آن مورد نظر باشد، ایرلند در سال ۱۹۴۴ بنیان‌گذار مناطق آزاد در جهان است. با این تصمیم، چانان دارای فرودگاه و تأسیسات آزاد شد. ronان diegnan مدیرعامل مرکز توسعه جهانی ایرلند در سال ۷۳ به ایران آمد و مشاور جدی توسعه منطقه آزاد کیش بود. مزایای منطقه آزاد اقتصادی می‌تواند

## مزیت‌های منطقه آزاد اقتصادی

- ۱ حاکم نبودن سیستم مالیاتی ملی
- ۲ نبود محدودیت‌های تجارت خارجی
- ۳ جریان آزاد کالا و سرمایه و خدمات
- ۴ جریان آزاد نیروی کار

## انواع منطقه آزاد اقتصادی

- ۱ مناطق ویژه اقتصادی
- ۲ مناطق آزاد تجاری
- ۳ مناطق توسعه تکنولوژیکی اقتصادی
- ۴ مناطق توسعه فراگیر
- ۵ پارک‌های صنایع با فناوری بالا
- ۶ مناطق آزاد تجاری مرزی
- ۷ مناطق پردازش صادراتی



مالزی و تجربه هایش در توسعه مناطق آزاد تجاری

## آسیایی نوظهور

اولین منطقه آزاد مالزی در سال ۱۹۷۲ و در منطقه پنانگ ایجاد شد. وجود بندرو فرودگاه و دیگر زیرساخت‌های بنیادین، مقاصد توریستی و محیط زندگی جذاب از مهم‌ترین علل شکل‌گیری منطقه آزاد مذکور به شمار می‌رود. خلاصه عملکرد اقتصادی منطقه آزاد یادشده در ادامه آمده است.

نرخ بیکاری از ۱۶ درصد در سال ۱۹۷۰ به ۳ درصد در سال ۲۰۱۰ در منطقه آزاد پنانگ کاهش یافت. در سال ۲۰۱۰ میلادی ۳۰ درصد از مجموع صادرات کشور مالزی و ۵۰ درصد از صادرات محصولات الکترونیکی این کشور از منطقه آزاد پنانگ انجام شده است.

در سال ۲۰۱۰ تعداد یک هزار و ۵۰۰ شرکت در منطقه مستقر بوده و ۲۵۰ هزار نفر در منطقه اشتغال داشته‌اند. در سال ۲۰۰۶ میلادی مناطق ویژه اقتصادی در مالزی در مجموع ۷۲ درصد از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی FDI کشور مالزی، ۸۳ درصد از صادرات این کشور و ۵ درصد از اشتغال کشور مالزی را به خود اختصاص دادند.

خرده‌فروشی در مناطق آزاد مالزی محدود بوده و نوع و میزان کالاهای قابل خرید برای مسافران داخلی و خارجی از طرف مقامات مناطق آزاد سالانه اعلام می‌شود. حتی ساکنان منطقه آزاد هم برای مصرف آن در خود منطقه، باید حقوق گمرکی پرداخت کنند.

کالاهای تولیدشده در این مناطق، فقط می‌توانند صادر یا به دیگر مناطق آزاد مالزی منتقل شوند؛ اما ورود و خروج کالا از این مناطق به کشورهای دیگر، کاملاً آزاد بوده و هیچ نوع عوارض و تعرفه‌ای ندارد.

۱۳

کاهش درصد  
بیکاری در منطقه  
آزاد پنانگ

۳۰

سهم درصدی  
منطقه آزاد پنانگ  
از مجموع صادرات  
مالزی

۸۳

سهم درصدی  
مناطق آزاد از کل  
صادرات مالزی

۵

سهم درصدی  
مناطق آزاد از  
اشتغال کشور



مناطق موفق عمل کردند، تجربه موفق آن‌ها به همه کشور تعمیم داده شود و چنانچه با شکست مواجه شدند، هزینه‌های آن به منطقه کوچکی محدود شود.

بعد از تجربه مورد اشاره، در سال ۱۹۸۴ جزیره هاینان و ۱۴ شهر ساحلی دیگر و ۱۰ شهر دیگر در سال ۱۹۸۵ تحت عنوان مناطق توسعه تکنولوژیکی و اقتصادی تشکیل و از برخی مزایا و مشوق‌های مناطق ویژه اقتصادی بهره‌مند شدند. از سال ۱۹۹۱ به بعد سیاست اقتصاد باز چین از سواحل به مناطق داخلی کشور گسترش یافت و شش منطقه دیگر توسعه تکنولوژیکی و اقتصادی ایجاد شد. در سال ۱۹۹۴ چند پارک صنعتی و تعداد دیگری منطقه توسعه تکنولوژیکی و اقتصادی ایجاد شد. تا اکتبر سال ۱۹۹۲ تعداد یک هزار و ۸۷۴ از انواع مناطق توسعه‌ای در چین وجود داشت.

در سال ۱۹۸۵ نوع دیگری از مناطق آزاد اقتصادی تحت عنوان پارک‌های صنعتی با فناوری بالا و جدید در برخی از شهرهای بزرگ و متوسط چین راه‌اندازی شدند. در سال ۱۹۸۸ و به دنبال تجربیات موفق مناطق ویژه اقتصادی، مناطق توسعه تکنولوژیکی و اقتصادی در چین و تجارب موفق مناطق آزاد تجاری و مناطق پردازش صادراتی در دنیا، اولین منطقه آزاد تجاری غیر ساحلی چین در منطقه ویژه اقتصادی شنژن ایجاد شد. سیاست‌های ویژه و مزایای مناطق ویژه اقتصادی و مناطق توسعه تکنولوژیکی و اقتصادی به دیگر مناطق گسترش یافت. شانتو جیانو اولین منطقه آزاد تجاری و پردازش صادراتی چین در منطقه ویژه اقتصادی شنژن شکل گرفت و مناطق آزاد تجاری دیگری در سال‌های بعد در دیگر نقاط چین شکل گرفتند.

تا سال ۲۰۰۱ در چین ۱۵ منطقه آزاد تجاری

مروری بر روند حرکتی مناطق آزاد در کشور چین

## تجربه ازدها

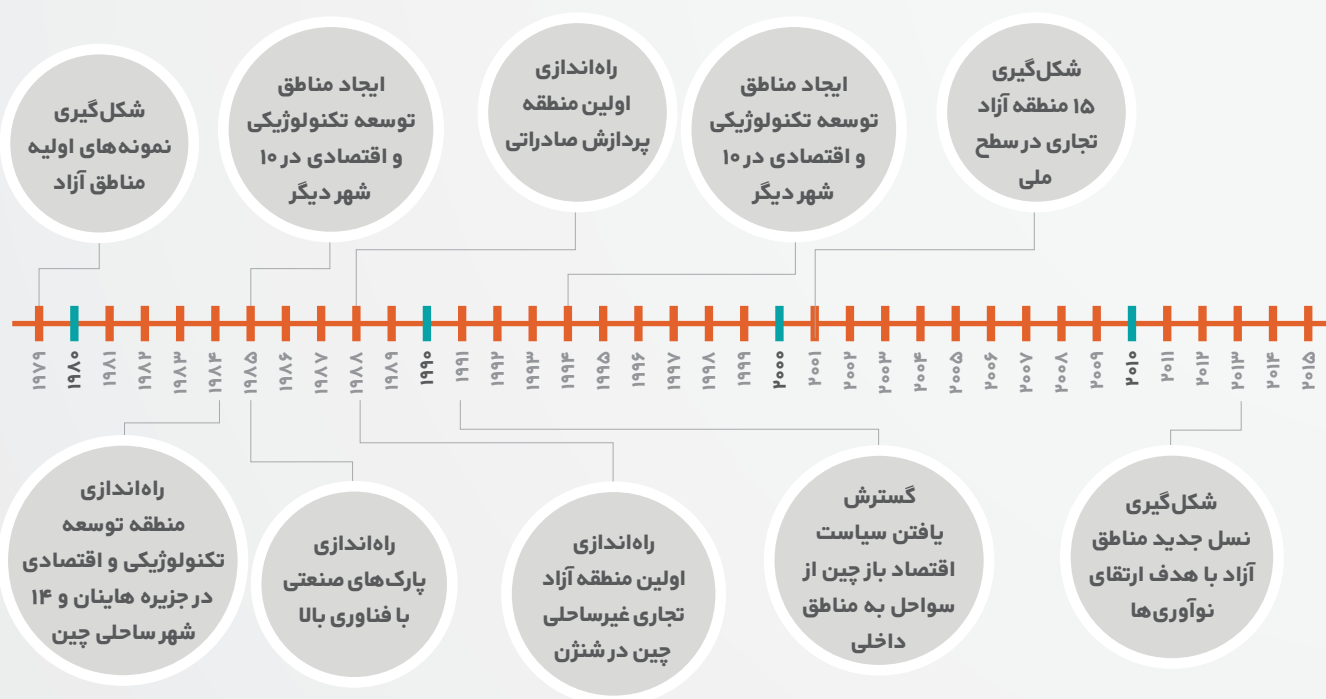
اولین مناطق آزاد چین در سال ۱۹۷۹ و به صورت چهار منطقه در نوار ساحلی شکل گرفتند. این مناطق در نوار ساحلی نزدیک شهرهای هنگ‌کنگ، ماکائو و تایوان و دور از مراکز اقتصادی و شهرهای بزرگ ایجاد شدند. در حال حاضر هر چهار منطقه از مناطق آزاد اقتصادی، فراگیر و مراکز اقتصادی چندجانبه به شمار می‌آیند.

بیشتر مناطق آزاد اقتصادی چین به ویژه در دهه ۸۰ با فاصله‌ای از شهرهای بزرگ به دو دلیل ایجاد شدند؛ اول اینکه آثار اجتماعی کمتری داشته باشد و دوم اینکه چنانچه این



دارند، نظیر منطقه آزاد تجاری شانجیائو در منطقه ویژه اقتصادی شنژن. برخی دیگر مناطق آزاد تجاری فراگیر هستند (در هر دو زمینه فعال اند) نظیر منطقه آزاد تجاری دالیان. به غیر از مناطق آزاد تجاری و مناطق پردازش صادراتی، مناطق ویژه اقتصادی بخشی از سیستم ملی تعرفه‌های گمرکی هستند و از معافیت و تخفیفات مالیاتی و حقوق گمرکی واردات برخی از کالاها و یارانه صادراتی در طول یک دوره مشخص برخوردار می‌شوند. به منظور تمرکز و استانداردسازی صنایع پردازشی موجود، جذب صنایع پردازشی جدید، پیشگیری از قاچاق و تداوم صنایع پردازشی صادرات گرا، بعد از پیوستن چین به WTO در سال ۲۰۰۰ میلادی، ۱۵ منطقه پردازش صادراتی در داخل مناطق توسعه تکنولوژیکی و اقتصادی شکل گرفت. در سال ۲۰۱۳ نسل جدیدی از مناطق آزاد تجاری در منطقه شانگهای به صورت آزمایشی و عمدتاً با هدف ارتقای نوآوری‌های نهادی به ویژه در بخش تامین مالی، مرکزیت مدیریت زنجیره عرضه، ارتقای مدیریت دولتی نوآورانه و ارتقای تجارت خدمات از جمله خدمات مالی شکل گرفت.

در سطح ملی شکل گرفت. به طور کلی مناطق آزاد تجاری نسبت به دیگر مناطق آزاد اقتصادی، ناحیه کوچک‌تری را پوشش می‌دهند. این مناطق از سیاست نظارت تعرفه‌ای ویژه و سیاست تجاری شبه آزاد از لحاظ سرمایه، کالا، خدمات و نیروی کار بهره می‌برند. به علاوه ساکنان دائمی ندارند که یکی از تفاوت‌های این مناطق با دیگر مناطق آزاد اقتصادی چین هستند. برخی از مناطق آزاد تجاری چین بر تجارت متمرکز هستند، نظیر منطقه آزاد تجاری کینگ دائو. برخی بر پردازش کالاها تمرکز





دریایی، مناطق آزاد فرودگاهی و مناطق آزاد مستقر در سرزمین اصلی تقسیم می‌شوند. به‌ویژه حمایت از سرمایه‌گذاران، به‌ویژه سرمایه‌گذاران خارجی مشوق‌های متعددی در این مناطق در نظر گرفته شده است.

منطقه آزاد جبل علی در ۳۵ کیلومتری جنوب شهر دبی قرار دارد و صرفاً برای انجام فعالیت‌های اقتصادی، تولیدی، صنعتی و ترانزیت، تجهیز و فعال شده و سایر عوامل مرتبط مورد نیاز اعم از مراکز اقامتی مسکونی، مراکز مالی، پولی و اعتباری در سرزمین اصلی جانمایی و احداث شده‌اند. این منطقه بندری بزرگ ۶۷ لنگرگاه کشتی و ترمینال کانتینر با مدرن‌ترین وسایل تخلیه و بارگیری دارد. شرکت‌هایی از ۹۰ کشور دنیا در این منطقه مستقر هستند که اغلب آن‌ها متعلق به انگلستان، هندوستان و آمریکا است.

در منطقه آزاد حوریه در شارجه برای دو هزار و ۴۰۰ کارمند، منطقه مسکونی ایجاد شده و کارخانه‌های نساجی، سیمان و مجتمع روغن‌گیری سوپا و انبار برای سایر محصولات وجود دارد. در منطقه آزاد فرودگاه شارجه (سیف) عمدتاً صنایع متوسط و سبک مستقر هستند و دولت شارجه حدود ۲۰۰ میلیون دلار برای توسعه زیرساخت‌های این منطقه سرمایه‌گذاری کرده است. ۳۰ درصد شرکت‌های مستقر در منطقه آزاد فجیره تولیدی هستند و مابقی مربوط به بخش مونتاز، تجارت و خدمات هستند.

نگاهی به تجربه امارات متحده عربی در مناطق آزاد

## فروغ امیرنشین‌ها

در حال حاضر بیش از ۳۸ منطقه آزاد در سراسر کشور امارات متحده عربی در حال فعالیت و حدود ۹ منطقه آزاد نیز در حال ساخت است. مناطق آزاد در تمام امیرنشین‌های هفت‌گانه دبی، عجمان، ابوظبی، شارجه، فجیره، راس‌الخیمه و ام‌القوین پراکنده هستند. مناطق آزاد در امارات به سه دسته کلی مناطق آزاد

## ۱۲ مزیت مناطق آزاد تجاری امارات

در مناطق آزاد کشور امارات تسهیلاتی به شرح زیر برقرار است:

۱. معافیت ۱۰۰ درصدی از مالیات صادرات و واردات
۲. برخورداری از حق مالکیت ۱۰۰ درصدی برای اتباع خارجی
۳. تضمین بازگشت ۱۰۰ درصدی سرمایه و سود
۴. معافیت مالیات شرکتی حداقل ۱۵ سال و حداکثر ۵۰ سال از زمان راه اندازی
۵. نرخ صفر درصدی مالیات بر درآمد افراد
۶. مالیات بر سود سرمایه capital gain وجود ندارد
۷. مالیات بر ارزش افزوده وجود ندارد
۸. هیچ گونه کنترل ارزی به جز مقررات پولشویی و مبارزه با تامین مالی تروریسم وجود ندارد
۹. تضمین در مورد عدم ملی کردن سرمایه های خارجی
۱۰. امکان استفاده از نیروی کار با ملیت های مختلف
۱۱. انجام سریع مراحل ثبت شرکت در عرض یک هفته و ورود به مرحله اجرایی
۱۲. همکاری و مساعدت در مورد استخدام نیروی کار و خدمات حمایتی مانند تکفل و مسکن.



۳۸

مناطق آزاد تجاری  
در کشور امارات

۹

مناطق آزاد تجاری  
در حال ساخت در  
کشور امارات

۲۰۰

هزینه میلیون دلاری دولت  
امارات تنها برای توسعه  
منطقه آزاد تجاری سیف

۶۷

لنگرگاه کشتی  
تنها در منطقه آزاد  
جبل علی

۹۰

کشورهای فعال  
تنها در منطقه آزاد  
جبل علی



خارجی در این مناطق، محدودیت اختیارات مقامات مسئول مناطق و ... موجب شد تا پایان سده بیستم میلادی هند نتواند از مناطق آزاد خود بهره مناسب را ببرد.

از سال ۲۰۰۰ میلادی پس از ارائه برنامه جدید برای تاسیس مناطق ویژه اقتصادی در این کشور، تغییرات اساسی در جهت‌گیری‌های مناطق به وجود آمد. در سال ۲۰۰۰ میلادی مناطق ویژه اقتصادی در هند شکل گرفتند و مناطق پردازش صادراتی در چهار نقطه هند به مناطق ویژه اقتصادی تبدیل شدند و در سال ۲۰۰۳ میلادی دیگر مناطق پردازش صادراتی، به مناطق ویژه اقتصادی تبدیل شدند.

دولت هند طی سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۹ میلادی، مناطق آزاد تجاری و انبارداری را معرفی کرد. مناطق آزاد تجاری و انبارداری به عنوان دسته‌ای از مناطق ویژه اقتصادی با تمرکز بر تجارت و انبارداری شکل گرفته‌اند و تمام امتیازات مناطق ویژه اقتصادی در این کشور قابل تعمیم به مناطق آزاد تجاری و انبارداری هستند. در مناطق آزاد تجاری و انبارداری، زیرساخت‌هایی برای انبارکردن انواع مختلفی از کالاهای و محصولات، انتقال تجهیزات و ... در نظر گرفته شده است.

نگاهی به شکل‌گیری و توسعه مناطق آزاد تجاری در هند؛

## بازخوانی تجربه شبه جزیره

هند جزو اولین کشورهای آسیاست که منطقه آزاد پردازش صادراتی را در سال ۱۹۶۵ تاسیس کرد. اولین مناطق پردازش صادراتی در هند، کاندلا در سال ۱۹۶۵ و سانتاکروز در سال ۱۹۷۳ شکل گرفتند اما مشخص نبودن اهداف تاسیس این مناطق، نظارت‌های بیش از حد بر مناطق، محدود بودن سرمایه‌گذاری مستقیم

## امتیازات هند برای مناطق آزاد

۵ استفاده از جواز صادراتی، در صورتی که مواد اولیه از داخل کشور تامین شود

۶ تخفیف ۵۰ درصد در قیمت فروش و اجاره زمین

۷ معافیت از حقوق گمرکی برای پنج سال

۸ اعمال ۱۰۰ درصدی معافیت مالیات بر درآمد برای پنج سال و ۵۰ درصد تخفیف برای دو سال بعد

۹ اعمال معافیت مالیات بر ارزش افزوده کالاهای صادراتی

برخی امتیازات و تسهیلات اعطایی به سرمایه‌گذاران برای تاسیس واحدهای صنعتی در مناطق ویژه اقتصادی هند شامل موارد زیر می‌شود:

۱ نیاز نداشتن به کسب مجوز واردات

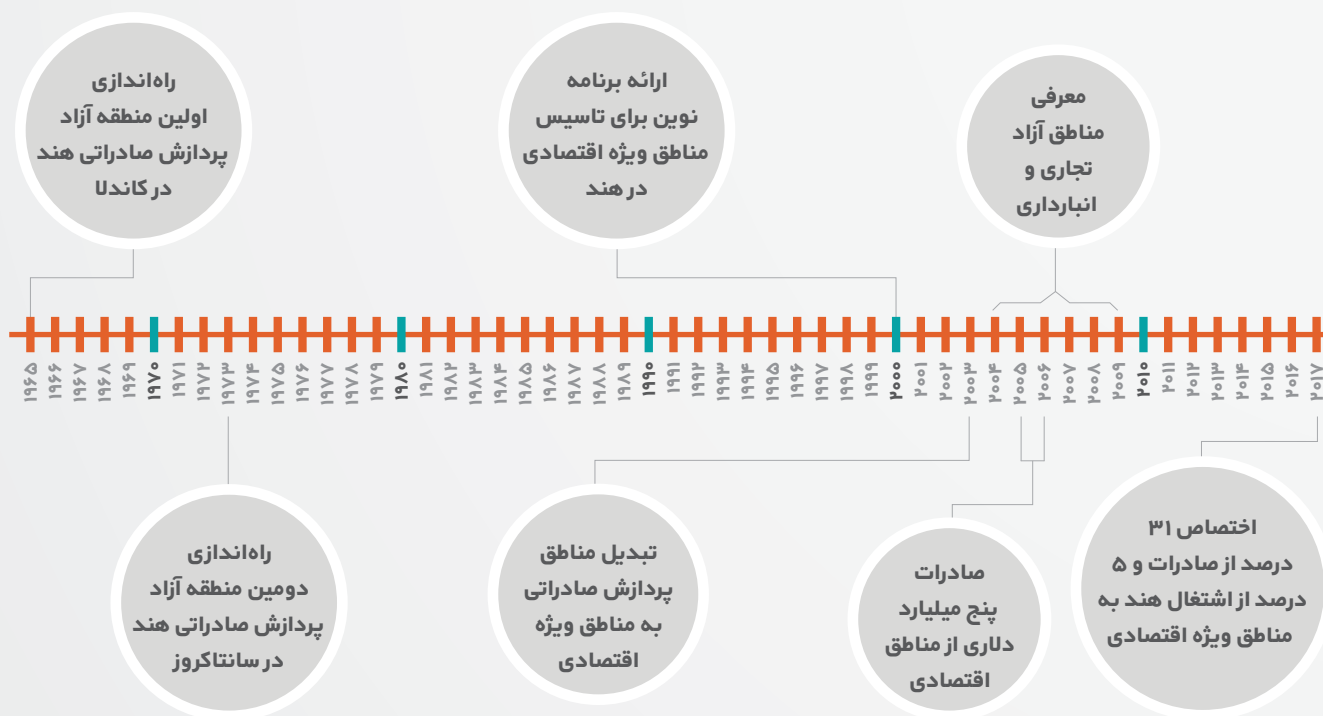
۲ آزادی واردات تمام کالاهای و مواد مورد نیاز به غیر از اقلام ممنوعه

۳ امکان فروش کالاهای تولیدی به بازار داخلی تا ۵۰ درصد

۴ ارائه اعتبارات مالی با شرایط آسان



طی سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۶ میلادی، حدود پنج میلیارد دلار از مجموع صادرات ۱۰۳ میلیارد دلاری هند از طریق مناطق ویژه اقتصادی این کشور صورت گرفته است. در سال ۲۰۱۷ معادل ۳۱ درصد از صادرات این کشور و ۵ درصد از اشتغال کشور هند به مناطق ویژه اقتصادی کشور مذکور اختصاص داشته است.





تا سال ۱۹۸۴ شرکت‌های مستقر در منطقه ماسان می‌توانستند با تجدید قرارداد هر ۱۰ سال یک‌بار، برخورداری از مشوق‌های مالیاتی را تداوم بخشند. در سال ۱۹۸۴ تخفیف ۵۰ درصدی سه‌ساله حذف شد و در سال ۱۹۹۱ نیز معافیت پنج‌ساله مالیاتی فقط به مناطق پردازش صادراتی محدود شد. تا قبل از سال ۱۹۸۰ مالکیت ۱۰۰ درصدی شرکت تاسیس شده در منطقه برای سرمایه‌گذاران خارجی مجاز بود و سرمایه‌گذاران کره‌ای فقط می‌توانستند با سرمایه‌گذاران خارجی در منطقه مشارکت کنند و سهم کره‌ای‌ها نباید بیش از ۵۰ درصد می‌شد. در سال ۱۹۸۰ دولت به کره‌ای‌ها اجازه داد تا در مناطق پردازش صادراتی بدون محدودیت، سرمایه‌گذاری کنند.

در ابتدای تاسیس این مناطق تمام تولیدات ساخته شده در منطقه باید به بازارهای جهانی صادر می‌شد ولی پس از سال ۱۹۸۰ این مقررات تغییر یافت و همه تولیدات بنگاه‌های مستقر در این مناطق (در مورد تولیدات الکتریکی و الکترونیکی تا ۵۰ درصد این تولیدات) می‌توانست با پرداخت حقوق گمرکی در بازار داخلی هم فروخته شود. هر سرمایه‌گذار پیش از اجرای برنامه

گزاره‌هایی کوتاه از مسیر توسعه مناطق آزاد در کره جنوبی؛

## در قواره جهانی

دولت کره جنوبی در سال ۱۹۶۵ اقدام به ایجاد تعداد محدودی منطقه آزاد تجاری و پردازش صادراتی کرد. در مناطق آزاد معافیت دائم از مالیات کسب و کار و مالیات بر ارزش افزوده کالاهای سرمایه‌ای وارداتی برقرار شد. همچنین شرکت‌ها در پنج سال نخست فعالیت خود در این مناطق، از معافیت کامل مالیات بر درآمد شرکت، مالیات بردارایی و مالیات بر زمین برخوردار شدند و برای سه سال بعد از ۵۰ درصد تخفیف مالیاتی برخوردار شدند.

مناسب نیست، فعالیت مورد نظر در منطقه پایان باید. از دیگر ابزارهای تشویقی در مناطق پردازش صادراتی کره جنوبی می توان به معافیت کامل از حقوق گمرکی و مالیات روی مواد خام، قطعات و اجزای آن، ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز برای فعالیت های تولیدی در منطقه اشاره کرد.

در سال ۲۰۰۷ میلادی، سهم مناطق ویژه اقتصادی کره جنوبی از جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در این کشور معادل ۲۸ درصد و سهم این مناطق از مجموع صادرات این کشور معادل ۱۱ درصد بوده است. در این سال تعداد ۱۳ هزار نفر در مناطق ویژه کره جنوبی مشغول به کار بوده اند.

خود یک قرارداد ۱۰ ساله برای اجاره زمین یا کارخانه با مدیریت منطقه امضا می کند و در صورت تمایل به ادامه فعالیت باید درخواست قرارداد ۱۰ ساله دیگری قبل از اتمام دوره قبل ارائه کند. این پروسه عمدتاً به این دلیل انجام می شود تا اگر مدیریت منطقه دریابد که نوع فعالیت شرکت برای توسعه منطقه





به لحاظ جغرافیایی، مناطق آزاد ترکیه، نزدیک به بازارهای مهم هم‌جوار، مکان‌یابی شده و مستقر شده‌اند و عمدتاً دسترسی آن‌ها به بنادر مهم ترکیه در دریای مدیترانه، دریای سیاه و دریای اژه و فرودگاه‌های بین‌المللی آسان است. مناطق آزاد ترکیه می‌توانند در زمین‌های دولتی یا خصوصی راه‌اندازی شوند و سرمایه‌گذاری‌های زیرساخت‌ها نیز می‌تواند توسط دولت یا به صورت قرارداد با بخش خصوصی یا پیمانکاران انجام شود.

تخفیفات و معافیت‌های مالیاتی در مناطق آزاد ترکیه مشتمل بر موارد زیر است:

۱. درآمدهای حاصل از فعالیت‌های تولیدی در مناطق آزاد ترکیه از مالیات بر درآمد معاف است (از سال ۲۰۰۹ به بعد، صرفاً تولیدکنندگانی که ۸۵ درصد از تولیداتشان صادر شده است، از پرداخت مالیات بر درآمد معاف‌اند).
۲. معافیت مالیات بر حقوق ماهانه کارکنان (۱۵ تا ۳۵ درصد) و معافیت مالیات بر شرکت‌ها ۲۰ درصد
۳. کالاها و مواد اولیه‌ای که از دیگر کشورها وارد منطقه آزاد می‌شوند از پرداخت عوارض گمرکی و مالیات بر ارزش افزوده معاف‌اند.
۴. خدمات آب، برق، گاز، مخابرات و زیرساخت‌ها از مالیات بر ارزش افزوده معاف‌اند
۵. تمام معاملات و فعالیت‌های بانکی از مالیات معاف است.

بازخوانی روند حرکتی مناطق آزاد در ترکیه؛

## دیوار به دیوار

در ترکیه ۲۱ منطقه آزاد تجاری و صنعتی وجود دارد. قانون مناطق آزاد ترکیه مصوب ۱۹۸۵ اهداف مناطق آزاد در این کشور را به صورت ارتقای تولید و سرمایه‌گذاری صادرات‌گرا، تسریع ورود تکنولوژی و سرمایه‌گذاری خارجی و هدایت بنگاه‌ها به سمت صادرات و بهبود تجارت بین‌المللی تعیین کرده است.

(سرزمین اصلی) بوده است. به علاوه طی سال های ۱۹۸۵ تا ۲۰۱۱، کالاهای وارد شده از خارج به مناطق آزاد ترکیه معادل ۸۶ میلیارد دلار بوده که بخش اعظم این کالاها (۸۴ میلیارد دلار) از مناطق به سرزمین اصلی فروخته شده است.

با دور شدن مناطق آزاد ترکیه از اهداف اصلی شان، سیاست‌گذاران مقررات مهمی را برای کاهش فروش داخلی و ارتقای صادرات وضع کردند. برقراری معافیت مالیاتی صرفاً برای بنگاه‌هایی که ۸۵ درصد از تولیداتشان را صادر می‌کردند، یکی از این مقررات بود. به دنبال این اصلاحات، در سال ۲۰۱۱ صادرات از مناطق آزاد به خارج از ترکیه از فروش کالاها از مناطق آزاد به ترکیه، پیشی گرفت.

در سال ۲۰۱۱ سهم مناطق آزاد ترکیه از جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ترکیه یک درصد معادل ۱۸۱ میلیون دلار بود. در همین سال ۵۴ هزار نفر در مناطق آزاد ترکیه مشغول به کار بوده‌اند. این در حالی است که در سال یادشده مجموع تعداد شاغلان در کشور ترکیه معادل ۲۴ میلیون نفر بوده است که این امر حکایت از سهم اندک مناطق آزاد این کشور در اشتغال دارد.

صادرات از مناطق آزاد به خارج از کشور از سال ۱۹۸۷ که اولین مناطق آزاد در ترکیه عملیاتی شدند، روندی افزایشی داشته است. صادرات از مناطق آزاد این کشور در سال ۲۰۱۱ معادل ۷ میلیارد دلار (حدود ۵ درصد از مجموع صادرات ترکیه) بوده است.

آمار نشان می‌دهد، اثر مناطق آزاد ترکیه بر افزایش صادرات و میزان موفقیت این مناطق در ارتقای تولید صادرات‌گرا محدود بوده و با وجود هدف مناطق برای هدایت بنگاه‌ها به سمت صادرات، مقصد اصلی فروش این بنگاه‌ها ترکیه



۵

سهم درصدی  
مناطق آزاد ترکیه از  
صادرات این کشور

۱

سهم درصدی  
مناطق آزاد ترکیه از  
جذب سرمایه‌گذاری  
مستقیم خارجی

۱۵ تا ۳۵

درصد معافیت مالیات بر  
حقوق ماهیانه کارکنان  
مناطق آزاد

۲۰

درصد معافیت  
مالیات شرکت‌ها در  
مناطق آزاد

۲۱

منطقه آزاد تجاری و  
صنعتی در ترکیه

واکاوی تجربه‌های فیلیپین در مناطق آزاد تجاری

## متمرکز

## برداشته‌ها

اولین منطقه آزاد در کشور فیلیپین در قالب منطقه پردازش صادراتی در سال ۱۹۶۹ ایجاد شد و در سال ۱۹۹۵ مناطق ویژه اقتصادی شکل گرفتند. مشوق‌های اعمال شده برای توسعه صادرات در مناطق آزاد کشور فیلیپین شامل موارد زیر است:

۱. معافیت مالیات بر درآمد به مدت چهار تا هشت ساله و بعد از این مدت پرداخت ۵ درصد مالیات بر خالص درآمد و همچنین معافیت از تمام مالیات‌های محلی و ملی
۲. معافیت از حقوق گمرکی و مالیاتی واردات کالاهای سرمایه‌ای، ماشین‌آلات، مواد اولیه و قطعات یدکی

۳. اعتبار مالیاتی به میزان ۲۵ درصد
۴. اعتبار مالیاتی روی تجهیزات سرمایه‌ای داخلی به میزان ۱۰۰ درصد حقوق ورودی و مالیات در سال ۲۰۱۱ میلادی ۱۵ درصد از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی FDI در کشور فیلیپین، ۴۹ درصد از صادرات این کشور و دو درصد از اشتغال در کشور مذکور به مناطق ویژه اقتصادی این کشور اختصاص داشته است.



## درس‌هایی برای ایران

براساس قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری صنعتی کشور که شهریور ۱۳۷۲ به تصویب مجلس رسید، هدف از تشکیل مناطق آزاد تجاری و صنعتی، «تسریع در انجام امور زیربنایی، عمران و آبادانی، رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی، ایجاد اشتغال سالم و مولد، تنظیم بازار کار و کالا، حضور فعال در بازارهای جهانی و منطقه‌ای، تولید و صادرات کالاهای صنعتی» است؛ اما چرا به این هدف دست نیافتیم؟

برخی کارشناسان معتقدند، ماده ۱۳ این قانون که وضع مقررات گمرکی مناطق آزاد را به هیئت دولت محول می‌کرد، مشکل‌ساز شد زیرا هیئت وزیران در ۱۶ اسفند همان سال، مصوبه‌ای با عنوان «اتخاذ تصمیماتی در خصوص ورود کالا در سال ۱۳۸۲ از مناطق آزاد تجاری صنعتی به داخل

کشور»، سود بازرگانی کالاهایی که به صورت تجاری از مناطق آزاد تجاری صنعتی کشور به سرزمین اصلی وارد می‌شود معادل عوارض دریافتی از کالاهای یادشده توسط مناطق مزبور و حداکثر معادل ۱۵ درصد ارزش سیف کالاهای مذکور کاهش یافت. براساس مصوبه یادشده، میزان واردات کالا به این صورت، سالانه حداکثر ۱٫۵ میلیارد دلار خواهد بود. شایان ذکر است که این مصوبه عملاً بودجه مناطق آزاد کشور را وابسته به واردات کالا از این مناطق کرد و بدین ترتیب، توسعه واردات به اولویت اصلی مدیریت مناطق آزاد کشور تبدیل شد.

مطابق مواد ۶۰، ۷۱، ۱۳ و ۵۲ قانون مالیات بر ارزش افزوده و بخشنامه سال ۱۳۸۸ سازمان امور مالیاتی کشور مبادلات کالا و خدمات در داخل محدوده مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، واردات کالا و خدمات از خارج از کشور به مناطق مذکور و همچنین صادرات کالا و خدمات از مناطق مورد اشاره به خارج از کشور، مشمول مالیات و

عوارض قانون مالیات بر ارزش افزوده نیست.

برای ارزیابی عملکرد مناطق آزاد، بررسی برخی از متغیرهای کلیدی مرتبط با مأموریت‌ها و اهداف در نظر گرفته شده برای مناطق آزاد می‌تواند راهگشا باشد. چهار متغیر میزان جذب سرمایه‌گذاری خارجی، درجه صنعتی شدن، ایفای نقش صادراتی و نسبت صادرات به واردات از جمله این متغیرهاست.

در خصوص متغیر نخست یعنی جذب سرمایه‌گذاری، آمارهای موجود حاکی از آن است که روند جذب و تحقق سرمایه‌گذاری‌ها در حدی نیست که بتواند اهداف توسعه‌ای مناطق را محقق کند و مناطق آزاد تاکنون در جذب سرمایه‌گذاری‌ها و به‌ویژه سرمایه‌گذاری خارجی چندان موفق عمل نکرده‌اند. شاید بتوان عملکرد ضعیف مناطق در دوره فوق را به مواردی نظیر تحریم‌های اعمال شده علیه کشور نسبت داد اما عملکرد مناطق در دوره زمانی ۲۵ ساله به





همین منوال است و قله‌های بلند را تجربه نکرده‌اند.

مطابق آمار، طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ میزان سرمایه‌گذاری خارجی انجام شده در کل مناطق آزاد کشور معادل ۱۰ هزار و ۹۷۵ میلیون دلار بوده است. اگرچه مقایسه این شاخص با میزان سرمایه‌گذاری خارجی در دیگر نقاط کشور وضعیت رضایت‌بخش‌تری را ترسیم می‌کند، با این حال روند

سرمایه‌گذاری خارجی طی سال‌های فوق به‌استثنای سال‌های ۱۳۸۶ و ۱۳۸۷ همواره نزولی بوده است. درجه صنعتی شدن متغیر دیگری است که وضعیت مطلوبی ندارد. به‌طور کلی در مناطق آزاد ۳۷۴ واحد صنعتی فعال هستند که تمرکز اصلی تولید در این مناطق بر صنایعی نظیر فرآورده‌های غذایی، مواد و فرآورده‌های شیمیایی و تجهیزات حمل‌ونقل قرار داشته،

مقیاس سرمایه‌گذاری اندک بوده و در هیچ رشته فعالیت، خوشه‌های صنعتی شکل نگرفته است. ترکیب نوع صنایع فعال و مقیاس تولید در این مناطق حاکی از آن است که مناطق آزاد در توسعه فناوری پیشرفته نیز توفیق چندانی نداشته‌اند. از سوی دیگر، صنایع بزرگ تاسیس شده در منطقه آزاد عمدتاً مربوط به سال‌های پیش از تاسیس این مناطق بوده که بعد از حصارکشی داخل مرزهای منطقه قرار گرفته‌اند.

در خصوص ایفای نقش صادراتی نیز باید اذعان کرد که اغلب مناطق آزاد برخلاف هدف مورد نظر برای تاسیس آن‌ها، به سکوی واردات به کشور تبدیل شده‌اند. مطابق آمار دریافتی از شورای عالی مناطق آزاد تجاری-صنعتی و ویژه اقتصادی، طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ میزان کل صادرات مناطق آزاد کشور حدود ۵۴ هزار میلیارد ریال و از طرف دیگر، میزان واردات برابر ۳۲۶ هزار میلیارد ریال بوده است. با مقایسه ارقام واردات و صادرات فوق می‌توان گفت که طی دوره یادشده، میزان واردات مناطق شش برابر مقدار صادرات آن‌ها بوده است.

از جمله شاخص‌هایی که معمولاً در اکثر موارد توسط محققان به‌عنوان شاخص‌های ارزیابی موفقیت یک کشور یا منطقه در کسب رشد اقتصادی و جذب سرمایه و توسعه صادرات به کار گرفته می‌شود نسبت صادرات به واردات است زیرا به نظر می‌رسد رقم مطلق صادرات مناطق آزاد، حاوی اطلاعات کافی برای بررسی عملکرد این مناطق از منظر توسعه صادرات نباشد. بدیهی است هرچه این نسبت از یک بزرگ‌تر باشد منطقه در پردازش صادرات موفق‌تر عمل کرده است و سکوی صادراتی نامیده می‌شود و بالعکس اگر این نسبت از یک کمتر باشد نشان‌دهنده مبدل شدن به درگاهی برای واردات است. درواقع این مناطق هرگز نتوانسته‌اند به یکی از اهداف مهم ایجاد مناطق آزاد یعنی توسعه صادرات دست یابند.

**هدف از تشکیل مناطق آزاد تجاری و صنعتی، تسریع در انجام امور زیربنایی، عمران و آبادانی، رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی، ایجاد اشتغال سالم و مولد، تنظیم بازار کار و کالا، حضور فعال در بازارهای جهانی و منطقه‌ای، تولید و صادرات کالاهای صنعتی است**

**برای ارزیابی عملکرد مناطق آزاد، بررسی چهار متغیر میزان جذب سرمایه‌گذاری خارجی، درجه صنعتی شدن، ایفای نقش صادراتی و نسبت صادرات به واردات می‌تواند راهگشا باشد**

**درجه صنعتی شدن در مناطق وضعیت مطلوبی ندارد؛ در مناطق آزاد ۳۷۴ واحد صنعتی فعال هستند که تمرکز اصلی تولید در این مناطق بر صنایعی نظیر فرآورده‌های غذایی، مواد و فرآورده‌های شیمیایی و تجهیزات حمل‌ونقل قرار داشته، مقیاس سرمایه‌گذاری اندک بوده و در هیچ رشته فعالیت خوشه‌های صنعتی شکل نگرفته است**

## محورهای مهم

دلایل ناکامی مناطق آزاد تجاری ایران چیست؟

# تاسیسات کم و قوانین زیاد

مذکور در کشور است.

## مشکلات مربوط به قوانین

بررسی تجربه کشورهای مورد مطالعه در گزارش، حکایت از اعمال معافیت و تخفیفات مالیاتی و حقوق گمرکی برای واردات مواد خام و اولیه، تجهیزات و ماشین آلات به مناطق آزاد اقتصادی این کشورها از جمله چین و کره جنوبی دارد. این در حالی است که در ایران واردات تمام کالاها اعم از مصرفی، سرمایه‌ای، واسطه‌ای، ماشین آلات، تجهیزات و مواد خام و اولیه به مناطق آزاد تجاری-صنعتی از پرداخت حقوق ورودی و مالیات بر ارزش افزوده معافاند. بررسی بندهای ۱، ۲ و ۳ ماده ۵ و بند ۲ ماده ۹ مقررات صادرات، واردات و امور گمرکی مناطق آزاد تجاری-صنعتی و ماده ۱۵، ۱۶ و ۱۷ قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری-صنعتی حاکی از آن است که تنها امتیاز در نظر گرفته شده برای واردات کالاهایی نظیر مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای، تجهیزات و ماشین آلات به منظور تولید و سرمایه‌گذاری به مناطق آزاد تجاری در مقایسه با واردات کالاهای مصرفی به این مناطق، صرفاً در عوارض بندری و فرودگاهی خلاصه می‌شود.

در اغلب کشورهای مورد مطالعه، معافیت مالیات بر درآمد شرکت‌های فعال در

مرور عملکرد مناطق آزاد تجاری صنعتی در ایران گویای آن است که این مناطق خیلی موفق عمل نکرده‌اند. وضعیت به نحوی است که این مناطق نه تنها در دستیابی به اهداف متصور برای آن‌ها ناکام مانده‌اند بلکه عدم توجه به الزامات تاسیس آن‌ها، اخلاف در بخش تجاری و اقتصادی کشور را نیز در پی داشته است. فارغ از عوامل شکل‌گیری این وضعیت که مهم‌ترین آن عدم مشارکت دولت در تدارک زیرساخت‌ها و شیوه درآمدزایی مناطق است، چاره‌جویی برای وضعیت فعلی اجتناب‌ناپذیر است.

دلایل عدم موفقیت مناطق آزاد تجاری صنعتی ایران در برخی از اهداف در مقایسه با کشورهای موفق را می‌توان در موارد ذیل خلاصه کرد:

## عدم ایجاد تاسیسات زیربنایی مناسب

عدم ایجاد تاسیسات زیربنایی مناسب از محل اعتبارات و بودجه عمومی کشور در مناطق آزاد تجاری، منوط کردن توسعه زیربنای در این مناطق به درآمدهای ناشی از عوارض حاصل از واردات و صدور کالای همراه مسافری به سرزمین اصلی، مکان‌یابی نامناسب مناطق (از لحاظ وجود امکانات اولیه مورد نیاز) و تسهیلات در نظر گرفته شده در قانون چگونگی اداره مناطق آزاد از مهم‌ترین علل عدم تحقق اهداف مناطق

مناطق آزاد اقتصادی طی دوره زمانی محدود مثلاً ۵ سال پس از ثبت یا انتقال شرکت به منطقه اعمال می‌شود و برای سال‌های بعد تخفیف مالیاتی اعمال می‌شود. این در حالی است که در مناطق آزاد ایران بر اساس قانون مربوطه تمام اشخاص حقیقی و حقوقی که در منطقه به انواع فعالیت‌های اقتصادی اشتغال دارند، نسبت به هر نوع فعالیت اقتصادی در منطقه آزاد از تاریخ بهره‌برداری مندرج در مجوز به مدت ۱۵ سال از پرداخت مالیات بر درآمد و دارایی موضوع قانون مالیات‌های مستقیم معاف خواهند بود؛ به عبارت دیگر هیچ نوع تمایزی بین انواع فعالیت‌های اقتصادی از منظر تولیدی، خدماتی یا تجاری وجود ندارد و نگرش یکسانی بر همه فعالیت‌ها جاری است و هیچ‌گونه ارتباطی نیز بین معافیت مالیاتی با عملکرد منطقه یا بنگاه از لحاظ صادراتی بودن یا جذب سرمایه‌های خارجی تعریف نشده است.

بر اساس قوانین و مقررات مناطق آزاد تجاری-صنعتی و مناطق ویژه اقتصادی ایران، برای ورود تولیدات مناطق مذکور به داخل کشور منعی برقرار نشده و واردات این تولیدات به کشور صرفاً به رعایت مقررات صادرات و واردات عمومی کشور و پرداخت حقوق ورودی مربوطه و معافیت‌های در نظر گرفته شده در ماده ۱۵ قانون چگونگی اداره مناطق آزاد اقتصادی منوط شده است. این در حالی است که در کشورهای مورد مطالعه، غالباً تنها ورود درصدی از کالاهای تولید شده در مناطق آزاد به سرزمین اصلی به شرط پرداخت کامل حقوق گمرکی مجاز است.

## دلایل ناکامی

مشکلات به قوانین دست و پاگیر

نبود تاسیسات زیربنایی مناسب

قمر شیرین چگونه می‌تواند متفاوت باشد؟

## نسخه شفاف‌بخش

ممکن است موفقیت‌آمیز نبودن مناطق آزاد کشور در رسیدن به اهداف و مأموریت‌های منظور شده برای آن‌ها و همچنین آثار اختلالی آن‌ها بر تولید داخلی و بخش خارجی، سیاست‌گذار را به سمت کنار گذاشتن این مناطق یا دست‌کم عدم توسعه مناطق رهنمون کند اما این شیوه برخورد به چند دلیل صحیح ارزیابی نمی‌شود.

وجود انواع و اقسام اختلال‌های قیمتی و مقررات متعدد دولتی در اقتصاد ایران به‌ویژه در زمینه ارز و تجارت خارجی، از دلایل اصلی شکل‌گیری مناطق آزاد در کشورهای در حال توسعه است. واقعیت آن است که پیش‌نیازهای مورد نیاز برای مناطق آزاد و امکانات متناسب با اهداف در نظر گرفته شده برای آن‌ها فراهم نبوده و این نکته‌ای است که باید در منطقه آزاد قصر

شیرین مورد توجه قرار گیرد تا به سرنوشت دیگر مناطق آزاد کشور تبدیل نشود. برای این اساس راهبرد صحیح، نقش‌آفرینی دولت از منظر ارائه حمایت‌های کارآمد و معطوف به نتیجه و سیاست‌گذاری صحیح صنعتی است.

جهان در حال توسعه مملو از موارد شکست بازار است که قیمت‌های اختلالی، انتظارات رفاهی گسترده مردم از دولت و آثار بیرونی تکنولوژی از جمله این موارد است. از سوی دیگر، موارد شکست دولت در این کشورها نیز دست‌کمی از موارد شکست بازار در آن‌ها ندارد که می‌توان به شیوع فساد، کمبود اطلاعات، رانت جویی و اتلاف منابع در این کشورها اشاره کرد.

شکست نظام‌های برنامه‌ریزی متمرکز و سیاست‌های جایگزینی واردات و از سوی دیگر فجایع ناشی از آزادسازی‌های

گسترده، ماحصل همین موارد شکست است. لذا رویکرد صحیح، ترکیب خردمندانه دولت-بازار در چارچوب یک برنامه اقدام دولتی با لحاظ نوآوری‌ها، ابتکار عمل و توانایی‌های بخش خصوصی است؛ به عبارت دیگر، نیروهای بازار و کارآفرینان بخش خصوصی زمام امور را در اختیار داشته و دولت در یک فضای سازنده و همراه با تعامل، نقش راهبردی و هماهنگ‌کننده را بر عهده خواهد داشت. این مدل که از آن با عنوان «حکمرانی خوب» یاد می‌شود، نقطه میانه اقتصادهای چپ و راست به‌شمار می‌آید. برای دستیابی به مناطق آزاد موفق به‌ویژه در قصر شیرین، بازنگری در قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری صنعتی ضروری به نظر می‌رسد. تسهیلات در نظر گرفته شده در قانون چگونگی اداره مناطق آزاد به دو دسته معافیت‌های مالیاتی و ترجیحات تجاری تقسیم می‌شوند. به نظر می‌رسد لازمه ایجاد تحول در عملکرد مناطق آزاد، بازنگری در این تسهیلات است، چراکه فاقد کارکردهای مناسب هستند.





قصرشیرین پایلوت مناسبی برای این کار به شمار می‌آید.

از سوی دیگر ضروری است ردیف‌های بودجه‌ای مستقل در قوانین بودجه سالیانه برای احداث و تکمیل تأسیسات زیربنایی مناطق آزاد تخصیص یابد تا ارتباط درآمد این مناطق از محل عوارض واردات به این مناطق، قطع شود. این بودجه برای منطقه تازه تاسیس قصرشیرین که چشم‌انداز قطب صادرات کشور را دارد، باید بیش از مناطقی باشد که درگاه وارداتی هستند.

اولویت مالیاتی بیشتری برخوردار باشد. از سوی دیگر با توجه به عدم وجود مشوق‌های محرک برای صادرات مجدد در مناطق آزاد تجاری صنعتی کشور، تعبیه مشوق‌هایی برای توسعه صادرات مجدد کالاها در این مناطق ضروری به نظر می‌رسد.

تبدیل بخشی از مناطق آزاد تجاری صنعتی به مناطق صرفاً پردازش صادراتی و محدود کردن معافیت‌های مالیاتی به این محدوده و ممنوع کردن خرده‌فروشی در این مناطق، می‌تواند موجب تقویت روند صادرات شود.

بر اساس ماده ۱۳ قانون که ناظر به معافیت‌های مالیاتی فعالان اقتصادی در مناطق آزاد است، هیچ نوع تمایزی بین انواع فعالیت‌های اقتصادی از منظر تولیدی، خدماتی یا تجاری وجود ندارد و نگرش یکسانی بر همه فعالیت‌ها جاری است. درحالی‌که می‌توان معافیت‌های مالیاتی را از محوریت شرکت‌ها و بنگاه‌ها خارج و نظام جدید مالیاتی مناطق آزاد را از یک تاریخ معین مثلاً ابتدای سال ۱۳۹۸ برای یک بازه زمانی معین، متناسب با میزان آبادانی و پیشرفت هر منطقه، درجه صادرات‌گرایی محصولات تولید شده، سرمایه خارجی جذب شده، خلق و بهره‌برداری از مزیت‌های نسبی، ارزش‌افزوده ایجاد شده و جذب فناوری‌های نوین بازطراحی کرد؛ به عبارت دیگر باید شاهد یک ماتریس مالیاتی برای مناطق آزاد باشیم تا ابزار مالیات موثر و کارآمد عمل کند. برای برخی فعالیت‌ها مثل تولیدات با سطح فرآوری پایین بهتر است معافیتی در نظر گرفته نشود یا منطقه آزاد تازه تاسیس مانند قصرشیرین باید از



احیای شهر مثل شبکه آب و فاضلاب با شتاب‌زدگی دنبال شد و حالا این زیربنای به شدت فرسوده و مشکل‌ساز شده‌اند و در به بعد از ۱۵ سال هنوز ساخت‌وساز به صورت جسته‌وگریخته وجود دارد. نابودی کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی و زیرساخت‌های اقتصادی در به سبب شده است مردم پول کافی برای بازگشت به شرایط قبل از زلزله را نداشته باشند و بی‌ها حالا یکی از مقروض‌ترین مردمان ایران به شبکه بانکی هستند. دروزقان هم گفته می‌شود، ساخت‌وسازها با شتاب‌زدگی و دوباره با ایمنی ناکافی انجام شده است. حالا باید پژوهش و بررسی دقیق درباره بازسازی دوباره شهرهای زلزله‌زده ایران انجام شده و جلوی تکرار این مشکلات در کرمانشاه گرفته شود.



### هم زلزله‌زده، هم مقروض

در مورد وزقان که شش سال پیش زلزله‌ای با ۳۰۶ کشته را تجربه کرد، آمار رسمی حاکی از آن است که به تعداد تمام خانه‌های ویران شده، بازسازی انجام شده است، اما جانمایی بسیاری از خانه‌ها نامناسب و نایمن است. همچنین با توجه به اینکه بیشتر خانه‌های تخریب‌شده در شهرهای وزقان و هریس، بناهای روستایی و کانون زلزله در زمین‌های کشاورزی بود، برخی بازسازی‌ها نیمه‌کاره رها شده است. با وجود گذشت ۱۵ سال از زلزله پنجم دی سال ۸۲ اهالی به همچنان با تبعات ناشی از این زمین‌لرزه دست‌وپنجه نرم می‌کنند که وجود معابر متعدد خاکی و طرح‌های عمرانی نیمه‌کاره و سودهای بانکی وام‌های قبل از زمین‌لرزه که حالا معوق شده، از جمله این مشکلات است. بسیاری از مردم این شهر همچنان در خانه‌های نیمه‌ساخته‌ای زندگی می‌کنند که به دلیل عدم تمکن مالی، امکان تکمیل آن‌ها را ندارند. از طرف دیگر، به دلیل تخریب ساختار اقتصادی، بسیاری از خانواده‌های بی‌با مشکل بزرگ سررسید اقساط هم مواجه هستند؛ اقساطی که توان بازپرداخت آن‌ها را ندارند و این‌گونه است که وام‌های بازسازی این شهر، مردم به را به یکی از مقروض‌ترین مردم ایران تبدیل کرده است.

بازخوانی تجربه‌های گذشته و درس‌هایی برای کرمانشاه

## عبور از فاجعه

آثار اقتصادی و اجتماعی زلزله هنوز ساکنان رودبار، به و وزقان را آزار می‌دهد. آیا این تجربه‌ها سبب می‌شود بازسازی آثار اقتصادی و اجتماعی زلزله کرمانشاه را با رویه‌های بهتری دنبال کنیم؟ گزارش حاضر ضمن بازخوانی تجربه زلزله‌های به، وزقان و رودبار، پیشنهادهایی را برای عبور از زلزله کرمانشاه مطرح کرده است؛ پیش از آنکه ابعاد بیشتری بر این فاجعه افزون شود.

### ابعادی فراتر از تصور

زلزله ۶٫۵ ریشتری به موجب کشته شدن ۲۶ هزار نفر و آمار کشته‌شدگان زلزله ۷٫۳ ریشتری کرمانشاه ۶۲۰ نفر گزارش شد. شاید همین آمار کم کشته‌شدگان، این تصور را پیش بیاورد که زلزله کرمانشاه، کم‌اهمیت‌تر از زلزله به بوده است؛ اما نکته اینجاست که پیش از وقوع زلزله اصلی در کرمانشاه، پیش‌لرزه‌هایی رخ داد که مردم را هوشیار کرد و تعداد کمتری زیر آوار ماندند؛ اما حجم خسارت زلزله کرمانشاه، به مراتب عمیق‌تر بود زیرا ۷۰ هزار نفر بی‌خانمان شدند؛ خانه‌های

دیگر هم نیاز به تعمیرات اساسی پیدا کرد و زیرساخت‌های خدمات عمومی در کانون زلزله، به شدت آسیب دید. کسب‌وکارهای زیادی نیز آسیب دیدند.

### رنج‌های بی‌پایان

بیشتر از ۲۸ سال از زلزله رودبار می‌گذرد، ۱۵ سال از زلزله به و شش سال از زلزله وزقان، اما هنوز هم هستند زلزله‌زدگانی که در خانه‌های موقت زندگی می‌کنند. نمایندگان مناطق زلزله‌زده می‌گویند، در رودبار تا یک دهه بعد از زلزله مردم به دلیل کمبود اعتبار عمرانی در خانه‌های موقت زندگی می‌کردند و عملیات زیربنایی

## زلزله کرمانشاه



۷,۳

ریشتر



۶۲۰

کشته



۷۰,۰۰۰

بی‌خانمان

برآورد اولیه هزینه  
بازسازی

۷۰۰

میلیارد تومان وام



۲۸۰

میلیارد تومان  
کمک بلاعوض

۴۰,۵۴۵

واحدهای مسکونی تخریب  
شده در زلزله کرمانشاه

۵۹,۱۱۵

واحدهای مسکونی نیازمند  
تعمیر پس از زلزله

رودبار در خانه‌های اسکان موقت زندگی می‌کنند که البته تعدادشان زیاد و قابل توجه نیست ولی خودشان این نوع زندگی را ترجیح داده‌اند. در روستاهای رودبار بازسازی کامل یا ساخت خانه‌های جدید بیشتر از ۱۰ سال طول کشید، اما بازسازی کامل خانه‌ها در شهر، کمتر از ۱۰ سال زمان برد. البته یکی از دلایل کند پیش رفتن ساخت‌وسازها هم این بود که دولت وقت، تسهیلات مختصری را در اختیار زلزله‌زده‌ها قرار داد و مردم خود مجبور بودند به تدریج مبلغی را روی کمک دولت بگذارند و خانه‌هایی را که کاملاً تخریب شده بود، دوباره بسازند.

مشکل دیگری که بعد از گذشت ۲۸ سال از زلزله در رودبار خودنمایی می‌کند و برای اهالی آزاردهنده است، فرسوده بودن و ناکارآمد بودن تمام شبکه‌های آب و برق است. بعد از زلزله سال ۶۹ تمام تاسیسات موجود منطقه به‌ویژه تاسیسات و منابع آب آشامیدنی و انتقال برق تخریب شد. بعد از زلزله رودبار، کارهای زیربنایی برای بازسازی زیرساخت‌های آب و برق با تعجیل انجام شد و نگاه توسعه‌ای در آن لحاظ نشد و به همین دلیل حالا تقریباً تمام شبکه‌های آب و برق، ناکارآمد و فرسوده است. حالا با گذشت ۲۸ سال از زلزله رودبار، بسیاری از زیرساخت‌های آبرسانی رودبار مشکلات جدی دارد و سال‌هاست که اهالی با این مشکلات دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

## افسردگی در بزم

اما در بزم همچنان خانه‌های نیمه‌ساخته و در حال تکمیل به چشم می‌خورد. آن‌گونه که چندی پیش شهردار بزم گفته بود، مهم‌ترین مشکل این شهر، کمبود اعتبار در شهرداری برای تکمیل پروژه‌های عمران شهری و مبللمان این شهر تاریخی است. در این شهر عمده بازسازی‌ها و ساخت‌وسازها انجام شده و مردم با اعتباراتی که از دولت وقت گرفتند، خودشان هم مبالغی را به تدریج به وام داده شده اضافه کردند و خانه‌هایشان را ساختند. بعد از گذشت ۱۵ سال از زلزله، بزم شهری

## سرنوشت مشابه؟

حال وضع سه شهری که در سه دهه گذشته زلزله‌هایی بزرگ با تخریب گسترده را شاهد بوده‌اند، این سوال را به ذهن متبادر می‌کند که آیا سرنوشت مشابهی هم در انتظار خانه‌های ویران شده استان کرمانشاه به‌ویژه سرپل ذهاب و اهالی سایر شهرهای زلزله‌دیده استان است؟ اگر قرار باشد اعتبارات نامناسب به بازسازی مناطق و خانه‌های تخریب شده اختصاص پیدا کند، قطعاً خانواده‌ها هم با بضاعت کمی که دارند، نمی‌توانند از پس بازسازی خانه‌های خود بریبایند؛ بنابراین ضمن توجه ویژه‌ای که با در پیش بودن سرما باید به اسکان موقت زلزله‌زده‌ها شود، ضروری است بازسازی خانه‌های ویران شده نیز هرچه سریع‌تر شروع شود تا آن‌ها هم مثل رودباری‌ها و بومی‌ها چند سال اسکان موقت را تجربه نکنند.

”

بیشتر از ۲۸ سال

از زلزله رودبار

می‌گذرد، ۱۵ سال

از زلزله بم و

شش سال از

زلزله ورزقان، اما

هنوز هم هستند

زلزله‌زده‌گانی که در

خانه‌های موقت

زندگی می‌کنند.

“

## زندگی موقت بعد از ۲۸ سال

زلزله سال ۶۹ رودبار پیچیده‌ترین و پرخسارت‌ترین زلزله تاریخ معاصر ایران قلمداد می‌شود و نامقاوم بودن ساخت‌وساز در این منطقه سبب شد تلفات وسیع جانی و خسارت‌های گسترده مالی رخ بدهد. رودبار در نیمه شب ۳۱ خرداد سال ۶۹ زلزله‌ای سهمگین به تلی از خاک تبدیل شد و بیش از ۳۰ هزار نفر در یک شب جان باختند. در زلزله رودبار بعضی از روستاها به‌طور کامل تخریب شده بود و قابل سکونت نبود و به همین دلیل، اهالی این روستاها به مناطق دیگری منتقل شدند و قطعه زمینی به آن‌ها داده شد که هم اسکان موقت یافتند و هم در کنار اسکان موقت‌شان خانه‌های خود را ساختند. برخی روستاییان رودبار تا ۱۰ سال بعد از زلزله هم در اسکان موقت زندگی کردند، زیرا یا توان مالی برای ساخت خانه جدید را نداشتند یا به دلیل آسیب‌های روحی و جسمی که دیده بودند، دیگر انگیزه و رغبتی برای ساخت خانه و اسکان دائم نداشتند.

هنوز هم تعداد اندکی از روستاییان



ضعیف عمل می‌کنند و اگر بخواهند کار را به همین شکل ادامه دهند باید تغییر و پیمانکاران دیگری جایگزین آن‌ها شوند. بنیاد مسکن از برنامه زمان‌بندی شده عقب است. هرچند استاندار کرمانشاه اخطار داده که اگر بنیاد مسکن نمی‌تواند کار را به تمام برساند کتبا اعلام کند تا ما نیز به نهاد ریاست جمهوری موضوع را اطلاع دهیم؛ ولی مشخص نیست این اخطار چقدر می‌تواند به اصلاح امور کمک کند. گفتنی است رئیس‌جمهوری در آخرین سفر خود به کرمانشاه در جمع مردم زلزله‌زده قول کار پایان بازسازی را تا آخر تابستان امسال داده بود که این وعده، به‌خوبی عملیاتی نشد.

#### استفاده از نیروهای بومی

با توجه به حجم بیکاری در استان کرمانشاه که زلزله نیز بر شدت آن افزود، انتظار می‌رفت پیمانکاران بومی در ساخت واحدهای مسکونی مناطق زلزله‌زده مشارکت جدی داشته باشند و در شرایط برابر، آن‌ها بر پیمانکاران سایر

ضرورت دارد.

موضوع دیگر، بازسازی اقتصاد مناطق زلزله‌زده است. یک شهر یا روستا فقط با مردم و سکونتگاه‌های آن شناخته نمی‌شود که به محض برنامه‌ریزی برای بازسازی ساختمان‌های مسکونی، کار را تمام‌شده بدانیم. اقتصاد که بخشی از آن اماکن کاری است، بدون همیاری جدی دولت و بخش خصوصی سراسر کشور احیا نمی‌شود و بدون احیای اقتصاد یک منطقه، شاهد شدت گرفتن مهاجرت جوانان به شهرهای دیگر خواهیم بود و کسی نمی‌ماند که شهر و روستای زلزله‌دیده را به هویت و نشاط قبلی آن بازگرداند. در مورد زلزله‌زدگان کرمانشاه باید به نکات اجتماعی‌ای که در مورد زلزله‌زدگان شهرهایی مثل بم مورد غفلت قرار گرفت، بیشتر توجه شود تا میزان آسیب‌های بعدی به حداقل برسد.

#### نامطلوب بودن روند بازسازی

استاندار کرمانشاه اخیراً گفته است شرایط فعلی احداث و تعمیر واحدهای آسیب‌دیده در مناطق زلزله‌زده به هیچ‌عنوان مطلوب نیست. از دید او، اگر روند ساخت‌وساز به همین منوال دنبال شود، کار بازسازی تا یکی دو سال دیگر به طول می‌انجامد. استاندار به همین دلیل تأکید کرده است از این پس بهانه‌هایی مانند وجود تعطیلات و شرایط جوی مختلف برای توقف کار، قابل‌پذیرش نیست. پیمانکاران فعلی که بنیاد مسکن در اختیار گرفته

آماده برای زندگی است اما هنوز هم تک خانه‌هایی در دست ساخت‌وساز یا بازسازی هستند. بعد از زلزله اغلب افرادی که تمکن مالی داشتند، از بم مهاجرت کردند و برای زندگی به سایر شهرها رفتند که حالا به تدریج در حال بازگشت به شهرشان هستند. در این میان کسانی هستند که بومی منطقه نیستند و برای اینکه از امکانات بعد از زلزله استفاده کنند، زندگی در این شهر را انتخاب کرده‌اند. بعد از زلزله، بم کمتر مورد توجه قرار گرفت. یکی از نکاتی که اصلاً به آن توجه نشد، بازتوانی مردم بود و اکنون آثار زلزله بر عوامل انسانی آرام‌آرام نمایان شده و تعداد زیاد خودکشی‌ها و افراد با ناراحتی‌های روحی و جسمی، اثباتی بر این موضوع است.

#### درس‌های دو زلزله برای بازسازی کرمانشاه

اگر قرار است چشم‌انداز بهتری از بازسازی و ساخت‌وساز دوباره در کرمانشاه داشته باشیم، باید با توجه به سرما، هم اسکان موقت زلزله‌زده‌ها به‌طور جدی پیگیری شود و هم کمک‌های نقدی و غیر نقدی معطوف به ساخت‌وساز شود؛ زیرا قطعاً برای خانواده‌ها تأمین هزینه‌های ساخت‌وساز و بازسازی سخت است. برای اینکه اتفاق مشابه رودبار در کرمانشاه رخ ندهد، باید در بازسازی زیرساخت‌ها نگاه توسعه‌ای لحاظ شود. کمک‌های بلاعوض یا تنفس بیشتر در پرداخت وام‌های نوسازی نیز

”  
در مورد زلزله‌زدگان کرمانشاه باید به نکات اجتماعی‌ای که برای زلزله‌زدگان شهرهایی مثل بم مورد غفلت قرار گرفت، بیشتر توجه شود تا میزان آسیب‌های بعدی به حداقل برسد

“





استان‌ها اولویت داشته و بنیاد مسکن موظف به استفاده از آن باشد. حتی این امکان وجود داشت که پیمانکاران غیربومی مجبور باشند کار خود را عمدتاً از طریق به خدمت گرفتن نیروهای بومی دنبال کنند. اگر این موضوع به‌خوبی رعایت می‌شد، اشتغال نه صرفاً به‌عنوان ابزار درآمدی بلکه به‌عنوان ابزار نشاط اجتماعی، به‌بهرتر شدن اوضاع زلزله‌زده‌ها کمک می‌کرد.

### لزوم توجه به محیط‌زیست و چهره مناطق زلزله‌زده

در ورودی برخی شهرهای زلزله‌با پدیده نامطلوب ریختن نخاله‌های ساختمانی مواجه هستیم که روحیه ساکنان این شهرها را خراب‌تر از آنچه هست خواهد کرد. حال آنکه می‌شد برای ترمیم زخم‌های آن‌ها، فضای سبز را با سرعت بیشتری در این مناطق توسعه داد. انباشت نخاله‌های ساختمانی در ورودی شهرها، به‌ویژه شهرهای زلزله‌زده چهره زشتی به سیمای آن‌ها می‌دهد که حتماً باید جلوی این کار را گرفت.

”

به دلیل تخریب ساختار اقتصادی بسیاری از خانواده‌های بومی با مشکل بزرگ سررسید اقساط هم مواجه هستند؛

اقساطی که توان بازپرداخت آن‌ها را ندارند و این‌گونه است که وام‌های بازسازی این شهر، مردم بم را به یکی از مقروض‌ترین مردم ایران تبدیل کرده است

“

### مشارکت افراد خیر در بازسازی

یکی از مسائلی که در نوسازی بافت زلزله‌دیده استان کرمانشاه شاهد آن بودیم، مشارکت موثر خیرین و چهره‌های سرشناس فرهنگی و ورزشی بود. اگرچه در این باره ممکن است تخلف‌های جزئی نیز صورت گرفته باشد، ولی سامان‌دهی این قبیل فعالیت‌های داوطلبانه، راه بهتری است تا ممانعت از حضور آن‌ها در عرصه بازسازی؛ چراکه ابعاد فاجعه به‌قدری عمیق است که دولت به‌تنهایی نمی‌تواند بار همه مسائل را بر دوش بکشد و لازم است از همه ظرفیت‌های کشور بهره‌گیری شود. اخیراً به دستور استاندار کرمانشاه، کمیته‌هایی با عنوان «نظارت بر عملکرد خیران» در مناطق زلزله‌زده تشکیل شده که فرمانداران شهرستان‌های زلزله‌زده مسئول این کمیته در منطقه خود هستند. این کمیته موظف است وعده‌های داده

شده درباره احداث اماکنی مانند بیمارستان‌ها و مراکز درمانی، مدارس و ... را پیگیری و نتیجه را گزارش کنند.

### نیاز چهار هزار میلیارد تومانی برای بازسازی

با توجه به افزایش آمار خسارت‌های زلزله استان کرمانشاه نسبت به برآورد اولیه، هم‌اکنون برای بازسازی کرمانشاه به سه هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تسهیلات و ۷۰۰ میلیارد تومان کمک بلاعوض احتیاج است. البته برآورد اولیه این بود که ۷۰۰ میلیارد تومان وام و ۲۸۰ میلیارد تومان کمک بلاعوض لازم است، ولی هم‌اکنون این رقم بیش از دو برابر افزایش یافته است. این در حالی است که سهمیه فولاد برای بازسازی با قیمت‌های قبلی در نظر گرفته‌شده ولی افزایش قیمت مصالح ساختمانی، هزینه‌ها را ممکن است بیش از پیش افزایش دهد.

در کرمانشاه حدود ۱۰۰ هزار واحد مسکونی خسارت‌دیده وجود دارد که از این تعداد ۴۰ هزار و ۵۴۵ واحد تخریبی و ۵۹ هزار و ۱۱۵ واحد تعمیراتی هستند. بعضی واحدهای تعمیراتی گروه‌هایی هستند که خسارت عمده دیده‌اند و با تعمیرات معمولی بازسازی نمی‌شوند. پیش‌بینی این است که حدود دو هزار واحد نیاز به مقاوم‌سازی دارند که به وام‌هایی در حد تسهیلات احداثی نیاز دارد. پیش‌بینی می‌شود ۱۵ تا ۲۰ درصد خانه‌های تخریب شده، در زمستان

امسال نیز آماده بهره‌برداری نباشند. بخشدار کوزران در این باره گفته است که حداقل هزار خانوار زلزله‌زده در کوزران در آستانه فصل سرما بدون سرپناه هستند. حمید شرفی در جلسه شورای اداری شهرستان کرمانشاه که ۱۷ شهریور برگزار شد، با اشاره به خسارتی که زلزله به بخش کوزران وارد کرد، افزود: حدود یک هزار و ۲۰۰ خانوار در این بخش واحد احداثی نوع دو دارند. اگرچه کمک بلاعوض در اختیار آن‌ها قرار گرفته و کار بازسازی حدود ۲۰۰ واحد آسیب‌دیده نیز تا اواخر مهر به اتمام می‌رسد، اما حداقل هزار خانوار اکنون حتی چادر و کانکس هم ندارند و بی‌سرپناه هستند که با نزدیک شدن فصل سرما و شروع بارندگی، این خانوارها با مشکل جدی مواجه خواهند شد.

### نوسازی صنایع کوچک و کسب‌وکارهای صنفی

برای بازسازی واحدهای صنفی نیز وام‌هایی در اختیار زلزله‌زدگان قرار گرفته است اما بخش کمی از صنفی که تاسیسات و تجهیزات‌شان در زلزله آسیب‌دیده است بیمه بودند و به همین دلیل، راه‌اندازی مجدد کسب‌وکارها، با مشکلات مضاعفی روبه‌رو است. این مسئله نگرانی ایجاد می‌کند که اقتصاد مناطق زلزله‌دیده، به‌شدت متکی بر کسب‌وکارهای دولتی باقی بماند.



در گفت‌وگو با داریوش پناهی، دبیرکل اتاق کرمانشاه مطرح شد

# مناطق روستایی اولویت اول ساخت مدارس

پس از زلزله استان کرمانشاه سیل کمک‌ها از سراسر کشور به این استان روانه شد و مردم برای کمک به هم‌وطنان آسیب‌دیده در این حادثه طبیعی به هر شکل که در توان داشتند داوطلب شدند. در زلزله‌ای که سال گذشته در استان کرمانشاه رخ داد علاوه بر خانه‌ها، تعداد زیادی از مدارس روستایی نیز به صورت کامل تخریب شدند و اگر کمک‌های خیرین مدرسه‌ساز و تأمین مالی از طرف اتاق‌های بازرگانی استان کرمانشاه و برخی از استان‌ها نبود دانش‌آموزان این مدارس مهرماه امسال پشت میز و نیمکت‌هایشان نمی‌نشستند؛ اما با همت جامعه نیکوکاری ابرار و خیرین مدرسه‌ساز استان کرمانشاه روند ساخت و ساز مدارس بلافاصله و پس از زلزله آغاز و تاکنون حدود ۳۰ مدرسه عملیات احداث آن آغاز شده است. در ادامه گفت‌وگو با داریوش پناهی دبیرکل اتاق بازرگانی کرمانشاه را در همین رابطه می‌خوانید.

**■ بازسازی و ساخت مدارس مناطق زلزله‌زده استان را از چه زمانی آغاز کردید و چند مدرسه تاکنون تکمیل و آماده بهره‌برداری شده است؟**

پس از وقوع زلزله آذرماه ۹۶ که به مرکزیت شهرستانهای سرپل ذهاب و شهرستانهای ثلاث باباجانی، گیلانغرب، قصرشیرین، پاوه، جوانرود و اسلام‌آباد غرب در دی ماه ۹۶ براساس تفاهم نامه‌ای که بین اتاق ایران، استانداری کرمانشاه، جامعه نیکوکاری ابرار و وابسته به اتاق بازرگانی ایران)، سازمان نوسازی مدارس و مجمع خیرین مدرسه‌ساز منعقد گردید.

با احداث تعداد پنجاه باب مدرسه تخریب شده در روستاهای مناطق زلزله‌زده استان توسط اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور و با نظارت سازمان نوسازی مدارس استان مورد موافقت قرار گرفت.

در بهمن و اسفندماه همان سال مراحل انجام مناقصه، تعیین قیمت و انتخاب پیمانکار توسط اداره کل نوسازی مدارس انجام شد و متعاقباً تعدادی از مدارس که تخریب، خاکبرداری و تحویل زمین به پیمانکار انجام گرفته بود پروژه‌های یکی پس از دیگری شروع به کار نمودند.

**■ روند بازسازی مدارس چگونه است؟ سرعت ساخت‌وسازها به دلیل تورم**

**غیرقابل پیش‌بینی‌ای که در ماه‌های اخیر رخ داد دچار تغییر نشده است؟**

روند احداث مدارس روستایی تا بحران ارزی اخیر تقریباً مناسب بود لیکن همزمان با تغییر قیمت‌های مصالح ساختمانی در ماه‌های اخیر روند احداث بسیار کند گردید و پیمانکاران حاضر به ادامه کار با قیمت‌های فعلی نبودند بناچار با توافق اتاق ایران قیمت‌ها اصلاح و برخی قراردادهای نیز با تغییر پیمانکار اصلاح و به پیمانکاران جدید واگذار شد. این فرآیند موجب توقف و رکود کار شد و روند احداث و نوسازی را دچار وقفه نمود. هم‌اکنون، روند امور با جدیت در حال انجام است.

**■ به‌طور تقریبی چقدر برای ساخت این مدارس هزینه شده است و چه میزان از این هزینه را اتاق‌های بازرگانی تقبل کرده‌اند؟**

تمامی هزینه‌های احداث مدارس روستایی در تفاهم‌نامه توسط اتاق ایران تقبل شده است اعتبار اولیه مبلغ چهل میلیارد ریال بوده که با توجه به قراردادهای جدید و تغییر قیمت مصالح و دستمزد این رقم افزایش یافت.

**■ تعداد مدارس تخریب‌شده بر اثر زلزله**

زیاد است. اولویت شما برای ساخت و ساز مدارس چگونه و بر چه مبنایی بوده است؟ اولویت اتاق بازرگانی احداث مدارس روستایی تخریب شده در زلزله اخیر بوده است و همچنین مدارس روستایی که دچار صدمه جدی شده و قابلیت استفاده نداشته است. سازمان نوسازی مدارس درصد تخریب این مدارس را اعلام نموده است.

**■ اغلب مدارس روستایی ایران معماری**

ساده‌ای داشته و فضاهای جانبی مانند کتابخانه، آزمایشگاه و سالن امتحانات و جلسات ندارند. مدرسی که شما بازسازی کرده‌اید به همین شکل هستند یا تغییراتی در آن‌ها ایجاد شده است؟

متولی ساخت و نظارت بر احداث، اداره کل نوسازی مدارس استان وابسته به وزارت آموزش و پرورش است و ما دخالتی در امور فنی ساخت مدارس نداریم. این سازمان استانداردهایی دارد که می‌بایست توسط پیمانکار و ناظرین رعایت گردد. نقشه‌ها، مشخصات فنی و الزامات لازم برای احداث این مدارس به عهده سازمان نوسازی مدارس است و اتاق بازرگانی مسئولیت تأمین مالی و

روند احداث مدارس جدید در مناطق زلزله‌زده با حمایت پارلمان بخش خصوصی

## ۱۲ مدرسه نوساز به اول مهر ۹۷ رسید

بعد از زلزله، شهر تغییر چهره داد؛ دیگر خبری از کوچه و پس‌کوچه‌های خانه تا مدرسه نیست. سایه ویرانه‌ها در شهر هنوز خاطراتی تلخ را مجسم می‌کند. برخی از دانش‌آموزان امسال هم قرار است درس را در کانکس مشق کنند. از همان ابتدای وقوع حادثه بسیاری برای ساخت کانکس یا ارسال آن دست‌به‌کار شدند، سرما را به جان خریدند تا گرمابخش زندگی مردمان زلزله‌زده باشند. ۷۸ مدرسه صحرایی در کانکس‌ها برپا شد تا سال تحصیلی ۹۷-۹۶ برای دانش‌آموزان منطقه زلزله‌دیده، توام با آموزش باشد و از درس و مشق‌شان عقب نیفتند.

در ادامه خیرین دست‌به‌کار شدند تا دانش‌آموزان، سال ۹۷-۹۸ را در ساختمان‌های نوساز که چه‌بسا بهتر از مدارس قبلی‌شان هم هست، به آموزش بپردازند. در این میان اتاق بازرگانی با برعهده گرفتن مسئولیت ساخت ۱۵ درصد از مدارس تخریب‌شده، توجه ویژه‌ای به این موضوع نشان داد.

پس از وقوع فاجعه زلزله آذرماه ۹۶ در شهرستان سرپل ذهاب استان کرمانشاه، تعداد ۹ شهرستان استان دچار خسارت و صدمه جدی شد و علاوه بر تخریب و خسارت حدود ۳۰ هزار واحد مسکونی، ده‌ها مدرسه شهری و روستایی نیز تخریب شدند. در این راستا اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با محوریت اتاق کرمانشاه اقدام به انعقاد یک تفاهم‌نامه با سازمان نوسازی مدارس استان و جامعه خیرین مدرسه‌ساز کرد. این تفاهم‌نامه در حضور استاندار کرمانشاه، ریاست اتاق ایران، جامعه نیکوکاری ابرار و جمعی از مدیران دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط و با هماهنگی اتاق بازرگانی کرمانشاه منعقد شد.

بر اساس این تفاهم‌نامه، پارلمان بخش خصوصی متعهد شد هزینه‌های ساخت ۳۰ باب مدرسه را متقبل شود که مدارس آماده بهره‌برداری در مهرماه ۱۲ باب است. اعتبار لازم برای احداث با لحاظ قیمت‌های جدید حدود شش میلیارد تومان است. این مدارس تماماً در منطقه زلزله‌زده و روستاهای آسیب‌دیده قرار دارند. اعتبار لازم برای احداث مدارس تماماً توسط اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور، با هماهنگی اتاق ایران و محوریت اتاق کرمانشاه تامین شده است. تمام مدارس براساس استانداردهای فنی و نقشه‌های تیپ سازمان نوسازی مدارس ایران و با نظارت فنی این سازمان انجام می‌شود. جامعه نیکوکاری ابرار فرایند جذب کمک‌های مالی و پرداخت به سازمان نوسازی مدارس را برعهده داشته و بر نحوه انجام کار نظارت عالیه دارد.

گفتنی است افزایش جهشی قیمت مصالح ساختمان، از مهم‌ترین مشکلات ایجاد شده در فرایند احداث مدارس است که موجب کاهش سرعت ساخت‌وساز این مدارس شده است.



نظارت بر روند اجرای پروژه را به عهده دارد.

**■ در مورد کیفیت ساخت مدارس چطور، آیا اعمال نظر داشتید؟ اگر مدارس از نظر استحکام کاملاً شبیه به مدارس قبلی باشد خدای‌نکرده ممکن است با زلزله بعدی مجدداً تخریب شوند؟**

در این مورد آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌هایی وجود دارد که سازمان نوسازی مدارس با کمک ناظرین خود در تمامی مراحل ساخت اعمال می‌نماید اطمینان داریم این سازمان نهایت دقت را در استحکام و کیفیت مدارس اعمال خواهد نمود.

**■ در بخشی از صحبت‌هایتان به فاز بعدی ساخت‌وسازها اشاره کردید. در فاز بعدی قرار است چه اقدام‌هایی داشته باشید؟**

انشاءاله در فاز بعدی باقیمانده مدارس روستایی چنانچه احداث نشده باشند اقدام خواهد گردید. خیرین بسیاری از سراسر کشور قدم پیش گذاشته‌اند و احداث مدارس شهری و روستایی بسیاری را تقبل نموده‌اند که جا دارد از سوی اتاق بازرگانی کرمانشاه از آنان تشکر و قدردانی نماییم. قطعاً دعای خیر دانش‌آموزان بی‌شماری که در این مدارس تحصیل خواهند نمود بدرقه راه آنان و فرزندان‌شان خواهد بود. اولویت ما مدارس روستایی است.

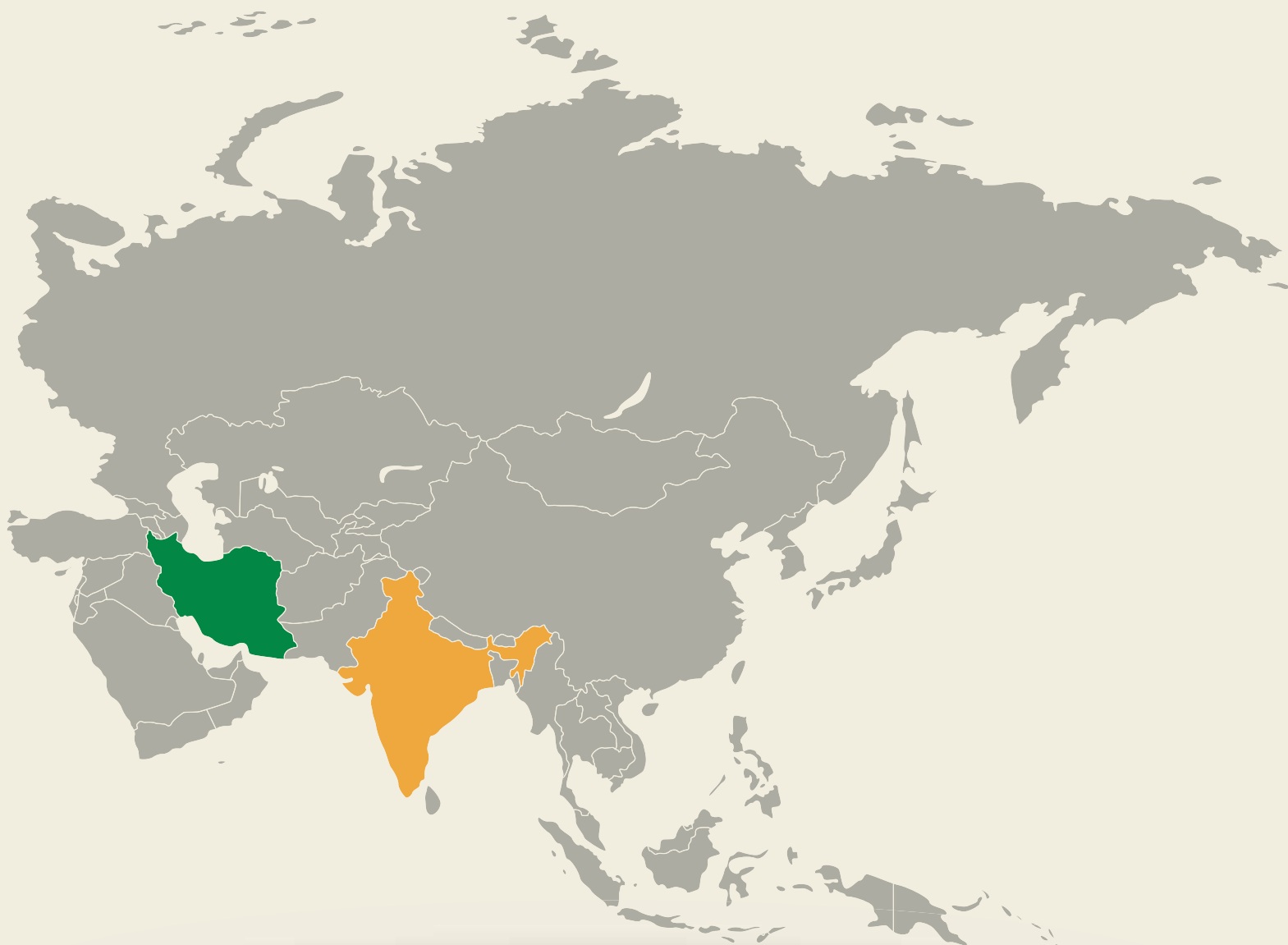
**■ در صورت تکمیل ساخت‌وساز مدارس مناطق زلزله‌زده، ممکن است در فاز بعدی سراغ مدارس شهری یا بازسازی و نوسازی مدارس بروید که به‌صورت کامل تخریب نشده‌اند؟**

اولویت اول ما مدارس مناطق روستایی بود؛ چون این مناطق هم محروم‌تر هستند و هم رفت‌وآمد بچه‌ها به مدارس شهری بسیار دشوار است. سیاست کلی طرح همین است.

**■ در پایان اگر نکته‌ای است که بیان آن ضرورت دارد و طی مصاحبه مطرح نشد، بفرمایید.**

باید از اعضاء دلسوز اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور و هیأت رئیسه محترم این اتاق‌ها به سهم خود تشکر کنم که در این زمان خطیر، کرمانشاه را تنها نگذاشته و به یاری مناطق زلزله‌زده استان شتافتند.

در روزهای نخست زلزله با اهداء هزاران تن کالای مورد نیاز و سپس با تقبل احداث مدارس روستایی بیشترین کمک و مساعدت را به عمل آوردند.



واکاوی ظرفیت‌های محصولی استراتژیک به نام نخود

# از هند تا کرمانشاه

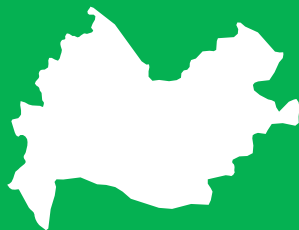
هند با هشت میلیون تن تولید، رتبه اول تولید نخود در جهان را به خود اختصاص داده است و استان کرمانشاه با ۶۰ هزار تن تولید، این رتبه را در ایران از آن خود دارد. گزارش حاضر به صورت تفصیلی به ظرفیت‌های این محصول استراتژیک و پرتعداد در ایران و جهان پرداخته است.



۶۰

کشورهایی که نخود  
در آن ها کشت می شود

۷۳

سهم درصدی قاره آسیا  
در تولید نخود

۱۲۰۰۰

سطح زیر کشت نخود  
در استان کرمانشاه  
در مقیاس هکتار

## رتبه های ایران و هند

بر اساس آمارهای موجود هند با تولید سالانه حدود هشت میلیون تن نخود مقام نخست تولید این محصول را در جهان دارد و طبق گزارش های سازمان فائو، ایران در سال ۲۰۱۱ با تولید ۲۹۰ هزار و ۲۴۳ تن مقام هفتم جهان را در تولید این محصول به خود اختصاص داده است.

## کرمانشاه، لرستان و آذربایجان غربی

بر اساس بانک اطلاعات زراعت وزارت جهاد کشاورزی، استان کرمانشاه با تولید ۶۰ هزار تن نخود مقام نخست، لرستان با تولید ۵۰ هزار تن نخود مقام دوم و آذربایجان غربی با تولید ۴۱ هزار تن نخود مقام سوم تولید نخود کشور را دارند. به لحاظ سطح زیر کشت نیز کرمانشاه با حدود ۱۲۰ هزار هکتار بیشترین سطح زیر کشت و استان بوشهر با یک هکتار کمترین سطح زیر کشت نخود را دارند. ایران در زمینه مرغوبیت نخود تولیدی جایگاه خوبی در سطح دنیا دارد و بسیاری از کارشناسان غلات، ایران را با نخودش می شناسند.

## مزیت نخود ایران

نخود با داشتن ۲۳ درصد پروتئین یکی از منابع غذایی مهم به شمار می رود که برخی ارقام نخود ایران مانند بیونج حدود ۳۰ درصد پروتئین دارد. طعم، رنگ و پخت مناسب نخود تولیدی در کشور یکی دیگر از علل مرغوبیت این محصول استراتژیک در داخل و کشورهای خارجی به ویژه کشورهای حوزه خلیج فارس است.

## سرانه مصرف و ظرفیت صادراتی

اگر سرانه مصرف نخود در کشور دو کیلوگرم در سال باشد که با احتساب جمعیت ۸۰ میلیون نفری کشور، میزان مصرف نخود در کشور سالانه ۱۶۰ هزار تن است این در حالی است که مصرف سالیانه کشور، کمتر از ۹۰ هزار تن سالانه در کشور تا ۲۹۰ هزار تن نخود نیز تولید شده است. بر اساس آمارهای موجود متوسط سالانه صادرات حبوبات در کشور در ۱۰ ساله اخیر بیش از ۵۴ هزار تن بود که از این مقدار ۴۴ هزار تن مربوط به صادرات نخود بوده است. روند صادرات نخود در کشور در ۱۰ سال اخیر روندی به شدت نزولی بوده است به این صورت که از صادرات ۱۲۸ هزار و ۷۳۳ تنی در سال ۱۳۸۱ به عدد ۶۵۲۸ تن در سال ۱۳۹۱

## تولید در سراسر جهان

نخود در بیش از ۶۰ کشور و در همه قاره های جهان به جز قطب های شمال و جنوب کشت می شود و تاکنون پنج مرکز تنوع ژنتیکی برای آن شناخته شده است که شامل منطقه مدیترانه (نخود تیپ کابلی)، آسیای مرکزی و غرب آسیا (مرکز ثانویه برخی فرم های نخود) شبه قاره هند (تیپ دسی) و اتیوپی (مرکز ثانویه نخود دسی) هستند.

نخود معمولی یا زراعی یکی از سه نژاد مهم در آسیای غربی و آفریقای شمالی است که بقایای گزینه شده آن در منطقه حاسیلار ترکیه مربوط پنج هزار سال پیش از میلاد، دلالت بر قدمت این گیاه دارد. بنا به نظر کارشناسان کشاورزی، نخود به علت انجام فرایند تثبیت بیولوژیکی ازت، سبب افزایش حاصلخیزی خاک می شود که این امر نیز افزایش عملکرد محصولی که بعد از نخود در تناوب قرار می گیرد را به دنبال خواهد داشت. نخود همچنین مقاوم به شوری و خشکی است که این ویژگی ها سبب شده است این گیاه در تناوب با دیگر محصولات زراعی از جمله غلات قرار گیرد.

## تمرکز تولید در آسیا

به ادعان کارشناسان و صاحب نظران با وجود توزیع گسترده نخود در دنیا ۷۳ درصد تولید آن در آسیا است. ایران در زمینه تولید این محصول مهم حرف های زیادی برای گفتن داشته و دارد و همیشه رتبه های خوبی را در دنیا کسب کرده است و یکی از مهم ترین حبوبات به شمار می رود که بیش از ۶۳ درصد سطح زیر کشت حبوبات کشور را در برمی گیرد.

## مراکز اصلی کشت نخود

منطقه مدیترانه

آسیای مرکزی

غرب آسیا

شبه قاره هند

اتیوپی

رسید. هم‌اکنون تراز تجارت خارجی نخود به عدد صفر نزدیک شده و سالیانه ۱۰ هزار تن نخود صادر و حدود ۶ هزار تن وارد می‌شود. اگر برای این مورد چاره‌ای اندیشیده نشود حدود ۱۲۰ هزار تن نخود مازاد بر مصرف کشور در دست کشاورزان یا درون انبارها انباشته می‌شود و چون نخود به آفات انباری حساس است این سبب ضرر و زیان به کشاورزان و تولیدکنندگان خواهد شد.

#### جایگاه جهانی

ایران از نظر سطح زیر کشت نخود هم در میان کشورهای دنیا جایگاه قابل توجهی دارد. کشور ما از نظر سطح زیر کشت نخود نیز حرف‌های زیادی برای گفتن دارد تا آنجا که با داشتن سطح زیر کشت ۵۶۲ هزار و ۳۷۵ هکتار مقام چهارم جهان را در این زمینه کسب کرده است. متوسط عملکرد نخود در کشور چیزی حدود ۷۱۰ کیلوگرم کمتر از متوسط جهانی آن است و این یعنی مسئولان، دست‌اندرکاران و بهره‌برداران باید فکری برای ارتقای کیفیت زراعت نخود بکنند. براساس اطلاعات موجود سالانه سطحی معادل ۱٫۲ میلیون هکتار در ایران به کشت حبوبات اختصاص می‌یابد که متوسط عملکرد نخود در ایران با رقم حدود ۴۷۵ کیلوگرم در هکتار نسبت به عملکرد جهانی آن با حدود یک هزار و ۱۸۲ کیلوگرم در هکتار بسیار پایین است. دیرگاهی است که نخود مورد بی‌مهری‌هایی قرار گرفته و همین دلیلی شده بر کاهش سطح زیر کشت این محصول پراهمیت تا آنجا که بر اساس آمارها و اطلاعات و به اذعان کارشناسان و صاحب‌نظران عرصه کشاورزی در طول ۱۰ سال سطح زیر کشت آن به میزان ۱۰۰ هزار هکتار کاهش یافته است.

#### راهکارهای افزایش تولید و صادرات

افزایش سطح زیر کشت نخود در کشور از دو طریق افزایش عملکرد در واحد سطح و کاهش هزینه‌ها امکان‌پذیر است. چون تنها از این طریق زراعت نخود برای کشاورزان مقرون به‌صرفه است. در این راستا حمایت سازمان‌ها و ارگان‌های ذی‌ربط از جمله سازمان‌های جهاد کشاورزی و بانک‌های عامل می‌تواند بسیار موثر واقع شود. به علت زیاد بودن هزینه وجین علف‌های هرز و کنترل شیمیایی آن در مزارع نخود،

### میزان تولید نخود



**۱**

رتبه جهانی



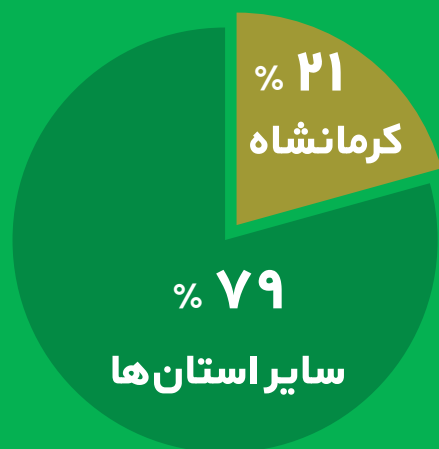
**۷**

رتبه جهانی

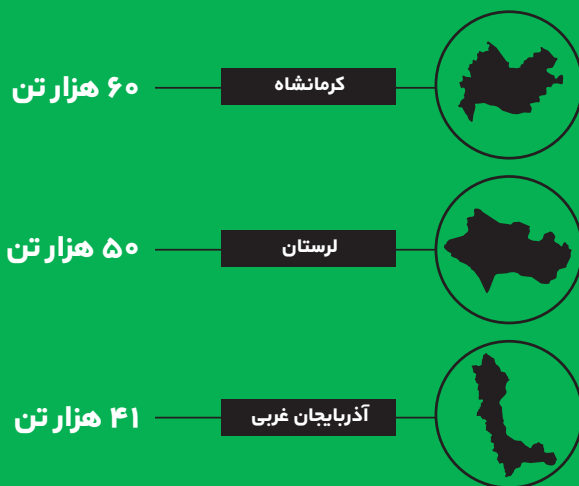


**۱**

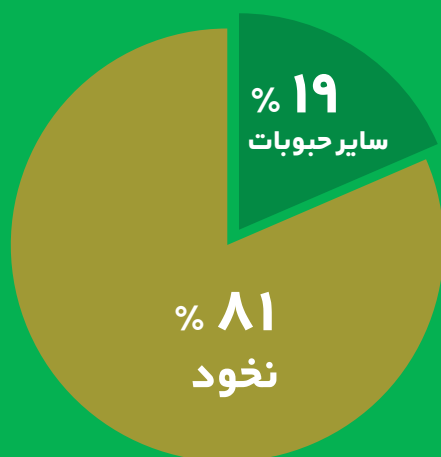
رتبه در ایران



## تولید نخود در ایران



## عمده مراکز تولید نخود در ایران

سهم صادرات نخود  
از کل صادرات حبوبات ایران

کشت مکانیزه نخود با استفاده از ردیف کارهای پنوماتیک (ایجاد فواصل ردیف ۵۰ سانتی متری) امکان کنترل مکانیکی علف‌های هرز با استفاده از تراکتورهای چرخ باری و کولتیواتور همچنین امکان دستیابی به تراکم مناسب بوته در واحد سطح (۳۰ بوته در مترمربع) را فراهم می‌کند.

دومین راهکار تغییر کشت بهاره به پاییزه با استفاده از ارقام مقاوم به بیماری برق‌زدگی در مناطق معتدل و نیمه گرمسیری کشور از جمله استان‌های کرمانشاه، لرستان، ایلام، گلستان و دیگر نقاط ایران با زمستان‌های معتدلی است. با تغییر کشت از بهاره به پاییزه، میزان عملکرد کشت پاییزه نسبت به کشت بهاره، افزایش می‌یابد. از دیگر مزایای کشت پاییزه این است که به علت پیش‌رس شدن مزرعه و عدم هم‌زمانی مرحله لاروی آفات با مراحل رشد گیاه، اغلب نیازی به سم‌پاشی علیه آفات نیست.

سومین راهکار، تغییر کشت بهاره به کشت انتظاری با استفاده از ارقام مقاوم به بیماری برق‌زدگی در مناطق سرد کشور از جمله استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، کردستان، همدان، زنجان، خراسان و دیگر مناطق کشور با سرمای شدید زمستان است. کارشناسان همچنین استفاده از ارقام پر محصول اصلاح شده و امیدبخش نخود و مقاوم به بیماری برق‌زدگی از جمله هاشم، آرمان، آزاد و ILC برای کشت پاییزه در استان‌های معتدل و نیمه گرمسیری کشور از جمله کرمانشاه، لرستان، ایلام، گلستان، کهگیلویه و بویراحمد را توصیه می‌کنند.

از دستیابی به رقم یا ارقام پر محصول و درشت‌دانه، همچنین ارقام مقاوم به بیماری‌ها (به‌ویژه برق‌زدگی) آفات، تنش خشکی و شوری به‌عنوان دیگر راهکار به‌زرعی نخود یاد می‌شود. بررسی و ارزیابی ژنوتیپ لاین‌های داخلی و خارجی برای دستیابی به رقم یا ارقام با سازگاری وسیع در کشور، به‌عنوان آخرین راهکار پیشنهاد می‌شود. نخود از محصولات پراهمیت کشاورزی است که بهای چندانی به آن نداده و نمی‌دهیم. این در حالی است که بی‌توجهی به این پتانسیل‌ها، آینده این محصول را با مخاطراتی مواجه می‌کند. همه این‌ها، لزوم توجه بیشتر به نخود به‌عنوان یک محصول استراتژیک را نشان می‌دهد.



گفت‌وگو با ناصر مرادی رئیس شورای ملی نخود

# کرمانشاه قطب تولید نخود است

نخود منبعی سرشار از فیبر، پروتئین و بسیاری از ویتامین‌ها و مواد معدنی کلیدی برای بدن انسان است. این محصول با ارزش غذایی در کشورمان و به‌ویژه در استان‌های کرمانشاه و لرستان کشت می‌شود و از درجه مرغوبیت بسیار بالایی برخوردار است. در شرایطی که کشور با بحران کم‌آبی و خشک‌سالی روبه‌رو است کشت محصولات کشاورزی مانند نخود که برای رشد به آب بسیار کمی نیاز دارند از اولویت برخوردار است و نیاز است ذائقه مردم را به سمت مصرف حبوبات سوق داد. همچنین کشت نخود مشروط بر حمایت‌های مردم و دولت می‌تواند به رونق اقتصادی استان کرمانشاه کمک کرده و با صادرات این محصول نیز می‌توان ارزش قابل توجهی وارد کشور کرد. در ادامه گفت‌وگو با ناصر مرادی رئیس شورای ملی نخود را در این مورد می‌خوانید.

تولید نخود در استان کرمانشاه بالاست و نخود به عمل آمده از مزارع این استان بسیار مرغوب است اما آن‌چنان که باید از این محصول بهره‌برداری اقتصادی نمی‌شود و مردم استان از منابع فراوری آن بهره‌چندانی نمی‌برند. دلیل این موضوع چیست؟

کرمانشاه قطب نخود ایران است و نخود این استان همان‌طور که گفتید بسیار مرغوب است. نخود کرمانشاه هم در کشور و هم در برخی از کشورهای منطقه شناخته شده است و صادر می‌شود؛ اما بهره‌برداری اقتصادی از این محصول برابر با کیفیت و کمیت تولید آن نیست. نخود را می‌توان حتی یک محصول استراتژیک نامید. این محصول درصد پروتئین بسیار بالایی دارد و برای کشت

آن نیاز به آب زیادی نیست اما متأسفانه خواص این محصول آن‌چنان که باید به مردم شناسانده نشده و در این مورد فرهنگ‌سازی صورت نگرفته است. ما نتوانسته‌ایم نخود را بر سر سفره‌های مردم بیاوریم و خانواده‌ها را از خواص آن مطلع کنیم. البته ما در شورای ملی نخود تمام تلاش خود را می‌کنیم تا مردم را با این محصول آشنا کنیم. برای مثال در نمایشگاه‌های مختلف صنایع غذایی شرکت کرده‌ایم و غذاهای مختلفی را با نخود طبخ کرده‌ایم. در نمایشگاه هفته سلامت استان کرمانشاه غرفه ما به‌عنوان غرفه برتر انتخاب شد و استقبال مردم از آن بسیار خوب بود. می‌خواهم بگویم قدم‌های اول برداشته شده اما باید خیلی زودتر از این‌ها اقدام به فرهنگ‌سازی در

این مورد می‌کردیم. دو عامل سبب شده است محصول نخود در کشورمان آن‌چنان که انتظار می‌رود رونق اقتصادی نداشته باشد. اول اینکه ما نماینده‌ای در گروه‌های تصمیم‌گیرنده برای محصولات غذایی نداشتیم و این موضوع به محصول نخود ضربه زده است. در سال‌های قبل نخود را به کشورهای منطقه مانند عراق و پاکستان و... صادر می‌کردیم اما یک سری تصمیم‌گیری‌ها سبب شد صادرات نخود به برخی از این کشورها ممنوع شود یا برای‌شان تعرفه سنگین صادراتی لحاظ شد و ما را از بازارهای هدف که برای به دست آوردن‌شان سال‌های بسیار زحمت کشیده شده بود دور کرد. موضوع دوم این است که ما در بحث فراوری بسیار ضعیف هستیم. نخودهای ما در بسته‌بندی مناسبی عرضه نمی‌شوند. اگر تصمیم داشته باشیم از نخود به‌عنوان محصولی اقتصادی استفاده کنیم باید در بخش‌های بسته‌بندی و فراوری با قدرت عمل کنیم. در این بخش هنوز سرمایه‌گذاری جدی انجام نشده و به‌شدت نیازمند این مسئله هستیم.

در تبریز و آذرشهر، لپه تولید می‌شود یا خودچی تولید می‌شود اما فراورده‌های نخود بسیار بیشتر از این دو محصول است و ما نیازمند حمایت و کمک‌های سازمان‌های دولتی، بانک‌ها و سرمایه‌گذاران خصوصی هستیم.

**در صحبت‌های تان اشاره کردید صادرات نخود ممنوع بوده است. دلیل این ممنوعیت چه بود؟**

محصول نخود در گروه حبوبات دسته‌بندی می‌شد و در اصل هم این محصول جزو گروه حبوبات است اما نباید هر تصمیمی که برای سایر حبوبات گرفته می‌شود شامل نخود هم بشود؛ مثلاً شاید ما نیاز داشته باشیم محصولاتی مانند عدس یا لوبیا را به کشور وارد کنیم و همین موضوع سبب می‌شود صادرات آن‌ها ممنوع شده یا تعرفه سنگین صادراتی داشته باشند اما محصول نخود کشورمان حتی مازاد بر مصرف تولید می‌شود و عدم صادرات آن

توجیه اقتصادی ندارد. در کشور سالانه حدود ۱۰۰ تا ۱۳۰ تن نخود مازاد بر مصرف تولید می‌شود که باید به سمت وسوی صادرات برود. خوشبختانه شورای نخود با پیگیری‌هایی که انجام داد توانسته است کد تعرفه نخود را از حبوبات جدا کرده و حالا نخود دیگر شامل قوانین حبوبات برای صادرات یا واردات نمی‌شود و در حال حاضر عوارض و گمرکی جداگانه‌ای دارد. پس از پیگیری‌های ما قرار شد تصمیم‌گیری‌ها درباره نخود اختصاصی باشد و از آن پس صادرات نخود به کشورهای مجاور انجام می‌شود.

**چه فناوری‌هایی برای به دست آوردن فراورده‌های متنوع از نخود نیاز است و چرا کارخانه‌ای با این هدف احداث نمی‌شود؟**

در شورای ملی نخود این مورد را در قالب طرحی جامع و کامل بررسی کردیم و کارهای اولیه آن را انجام دادیم. در ابتدای این طرح عنوان شده است که در وهله نخست باید از تولیدکننده‌ها حمایت شود. به این دلیل که اغلب کشت‌های ما به صورت سنتی انجام می‌شوند. البته در سال‌های اخیر بخش کوچکی از کشت‌ها به سمت مکانیزه شدن رفته‌اند اما این مقدار کفایت نمی‌کند و باید در این مسیر بیشتر تلاش کرد. ما در ابتدای راه قرار داریم و در کرمانشاه که پایلوت محصول نخود پابلند در کشور است در سال گذشته نزدیک به ۲۰ هزار هکتار سطح زیر کشت داشته‌ایم که فعلاً بخش اندکی به صورت مکانیزه کشت و برداشت دارند.

حمایت از تولیدکنندگان نخود به این علت اهمیت دارد که آن‌ها این امکان را ندارند که خودشان تجهیزات کشت مدرن را تهیه کنند. اغلب تولیدکنندگان نخود زمین‌های خرد و کوچک دارند که از پنج هکتار آغاز و نهایتاً به ۱۵ هکتار می‌رسد و طبعاً این افراد توانایی مالی خرید تجهیزات میلیاردی برای مدرن و مکانیزه کردن کشت را ندارند. پس برای رفتن به سوی فراورده‌سازی باید ابتدا از تولیدکننده حمایت کرد و تجهیزات، سموم و آفت‌کش‌ها و علم روز را در اختیار آن‌ها گذاشت. ضمن اینکه کشاورز

باید خیالش راحت باشد که در فصل برداشت خریدار مطمئن دارد و متضرر نخواهد شد. در گام دوم نخودها باید تقسیم‌بندی شوند. به این صورت که نخودهای درشت برای صادرات و مصرف داخلی بسته‌بندی شوند و نخودهای ریزتر به سمت تولید فراورده‌های دیگر مانند لپه، آرد نخودچی، نخودچی، سس و ... بروند. سس نخود نوعی فراورده است که در کشورهای عربی بسیار پرطرفدار است و اگر به تولید صنعتی این فراورده برسیم، در بازارهای کشورهای عربی جایگاه خوبی خواهیم داشت. داشتن کارخانه‌ای برای تهیه فراورده‌های نخود نیاز به سرمایه بالا دارد. امیدواریم با حمایت از تولیدکننده و جذب سرمایه بخش خصوصی بتوانیم به این مهم نیز دست پیدا کنیم.

**برای احداث کارخانه فراورده‌های نخود تقریباً چه میزان سرمایه لازم است و به جز بخش خصوصی چه ارگان‌هایی می‌توانند کمک کنند؟**

تقریباً سه سال پیش طرح این کارخانه نوشته شده و تخمین زده شد حدود ۱۲ میلیارد تومان برای ساختمان و دستگاه‌های مرتبط لازم است و حدود ۲۰ میلیارد نیز نیاز به سرمایه در گردش داریم که سالانه حدود ۴۰ هزار تن نخود خریداری و فراورده تولید شود؛ اما در حال حاضر با توجه به بالا رفتن قیمت‌ها و نوسانات ارزی بی‌شک دو تا سه برابر مبلغی که عرض کردم برای احداث کارخانه لازم است. تمام دستگاه‌های مورد نیاز این کارخانه خارجی هستند و برای خرید آن‌ها باید چند برابر تخمین‌مان پول هزینه کنیم مگر اینکه دولت از این طرح حمایت کرده و به ما ارز دولتی بدهد و تازه با این اوصاف نیز هزینه‌های مان دست‌کم دو برابر آنچه سه سال قبل تخمین زدیم خواهد شد.

البته ما دنبال سرمایه‌گذار خارجی هم بودیم ولی با توجه به تحریم‌های اخیر، جذب سرمایه‌گذار خارجی بعید به نظر می‌رسد. از دیگر ارگان‌هایی که می‌تواند در این زمینه به ما کمک کند جهاد کشاورزی است که خودش بانی این طرح بوده همچنین وزارت صنعت، معدن و

تجارت و بانک کشاورزی نیز می‌توانند در این امر ما را یاری کرده و با تخصیص سرمایه اولیه به احداث کارخانه کمک کنند.

نخود محصولی بسیار به صرفه از نظر اقتصادی است. این محصول به صورت دیم کشت می‌شود و با سالی حتی دو بارش می‌توان این محصول را به دست آورد. این محصول نیاز آبی ندارد و می‌تواند در بحث اقتصاد مقاومتی ما را یاری کند چراکه به راحتی می‌تواند جایگزین غلات شود. در محصول نخود ما چیزی به نام هدر رفت نداریم یعنی حتی کوچک‌ترین سبزی نخود هم می‌تواند در بحث فراورده‌های پروتئینی موثر باشد و چند برابر قیمت خام نخود به فروش برسد.

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات ما در زمینه محصول نخود همین خام فروشی است. ما نخود را در کیسه‌های ۲۰ و ۳۰ کیلویی صادر می‌کنیم اما اگر به فناوری بسته‌بندی خوب دست پیدا کنیم می‌توانیم این محصول را در بسته‌های کوچک‌تر و غیر فله با سود بیشتر به فروش برسانیم.

**در حال حاضر چه استفاده‌هایی از نخود می‌شود و میزان مصرف این محصول در کشور چقدر است؟ در این مورد اطلاعات یا آمار و ارقامی در دست دارید؟**

واقعیت این است که در مورد مصرف نخود ارقام و آمار مشخصی در دست نداریم اما می‌دانیم در سال‌های اخیر مصرف این محصول در کشور بالاتر رفته است. برای مثال مصرف فلافل که مواد اصلی آن نخود است در کشور افزایش داشته است. تا چند سال پیش این غذا چندان مصرف نمی‌شد اما حالا در اکثر خیابان‌های شهرها فلافل فروشی وجود دارد و مردم از این غذا استقبال می‌کنند. نخودچی و لپه هم میزان مصرف خوبی دارند اما سرانه مصرف این محصول همچنان پایین است. باید در این زمینه فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی شود تا مردم بدانند نخود فقط در آش و آبگوشت مورد مصرف ندارد و برای مثال جوانه آن بسیار مغذی و خوشمزه است و می‌توان آن را

و از سال‌ها قبل این محصول را تولید می‌کند و این دو شهر موفق به برندسازی شده‌اند؛ اما من مطمئنم استان‌هایی مثل کرمانشاه و لرستان که کشت نخودشان زیاد است نیز می‌توانند در این بخش‌ها فعال شوند.

### اگر قرار شود اولویت‌بندی کنید، اولویت اول‌تان برای ارتقای جایگاه محصول نخود و اقتصادی شدن آن در استان چه خواهد بود؟

اولویت‌های زیادی داریم اما همان‌طور که پیش‌تر گفتم آنچه بسیار برای‌مان مهم است حمایت از کشاورزان است. این اولویت اول‌مان است. اگر کشاورزان نباشند و محصولی تولید نشود دیگر نه بازار داخلی خواهیم داشت و نه بازار خارجی. کار کشاورزی بسیار سخت است و وقتی کشت سنتی باشد بسیار سخت‌تر هم می‌شود. کشاورزان به همراه همسر و فرزندان‌شان در گرمای تابستان و سرمای زمستان روی زمین کار می‌کنند. برداشت‌های سنتی دستی بوده و نیازمند وقت و زحمت فراوان است. با توجه به تورمی که در کشور وجود دارد قیمت واقعی نخود آنچه در بازار می‌بینید نیست. قیمت نخود باید در حدی باشد که برای تولیدکننده صرفه اقتصادی داشته باشد. همچنین باید سطح زیر کشت نخود بیشتر شود. در سال ۸۰ حدود ۷۵۰ هزار هکتار زمین زیر کشت نخود بود اما امروز به دلیل سختی کار، مکانیزه نبودن کشت، قیمت پایین و نبود بازار حدود ۵۰۰ هزار هکتار

### در شورای ملی نخود محلی برای کارهای مطالعاتی و تحقیقاتی نیز دارید؟

در شورای ملی نخود ما از مشاورانی استفاده می‌کنیم که اغلب عضو هیئت‌علمی دانشگاه‌ها هستند. این عزیزان نظرات و ایده‌های خوبی دارند و ما نیز از نتیجه کارهای مطالعاتی آن‌ها استفاده می‌کنیم. در زمینه مطالعاتی، گروه‌های مختلفی داریم برای مثال یک گروه فقط بحث غذایی نخود را دنبال می‌کند. به‌تازگی یکی از دوستانی که به ما در زمینه نخود مشاوره می‌دهد کتابی را با همکاری ما منتشر کرده است به نام «نخود برتر از گوشت» که در آن به خواص این محصول پرداخته است. همچنین در سال نخست تاسیس شورای ملی نخود برنامه‌ای ۷۰ دقیقه‌ای در مورد نخود، نحوه کشت و مشکلات این محصول و... تهیه و در شبکه استانی کرمانشاه پخش شد که بسیاری از کشاورزان و محققان از آن بهره بردند.

### محصول لپه در کشورمان بسیار پرطرفدار است. چرا در استان کرمانشاه لپه تولید نمی‌شود و نخود برای تبدیل به لپه، به آذرشهر ارسال می‌شود؟

شهر آذرشهر شاید بالای نیم‌قرن است که لپه‌سازی دارد و در این مسیر به جایگاه تثبیت شده‌ای رسیده است. ضمن اینکه کرمانشاه پایلوت نخود پایه‌بند و درشت است که در صنعت لپه‌سازی مصرف ندارد. نخودهایی که برای تبدیل شدن به لپه به آذرشهر ارسال می‌شوند کوچک‌تر هستند و در لپه‌سازی مصرف دارند. ممقان هم پایلوت نخودچی است

هم به صورت ساده و هم در سالاد و غذا استفاده کرد. پروتئین نخود از گوشت قرمز بالاتر است ضمن اینکه نخود مضرات گوشت قرمز را ندارد و قیمت آن نیز بسیار پایین‌تر است. همچنین این محصول خواص دارویی بالایی دارد و برای دستگاه گوارش به‌ویژه روده‌ها مفید است. در تحقیقات اخیر اساتید و دانشجویان دانشگاه‌ها حتی به این نتیجه رسیده‌اند که نخود می‌تواند در کنترل قند خون نیز نقش داشته و از دیابت جلوگیری کند. ما در غرفه‌ای که در نمایشگاه کرمانشاه داشتیم فرآورده‌های مختلف این محصول را به مردم نشان دادیم و خوشبختانه در استان ما میزان مصرف نخود بالا رفته است. میزان سرانه مصرف نخود باید طبق استاندارد جهانی حدود هفت کیلو در سال باشد اما این میزان در ایران حدود دو کیلوگرم در سال است.

### اقدامی برای اطلاع‌رسانی در این زمینه در استان‌های دیگر هم داشته‌اید؟

در نمایشگاه‌های مرتبط با مواد غذایی تهران و یکی دو استان دیگر نیز شرکت داشته‌ایم؛ اما پایلوت این قضیه در کرمانشاه است. البته من همیشه اعلام کرده‌ام اگر از طرف استان‌ها، نمایشگاه‌های غذایی، اتاق‌های بازرگانی و بخش خصوصی حمایت شویم و محلی را در اختیارمان قرار دهند می‌توانیم گروه‌هایمان را اعزام کرده تا کلاس‌های مختلفی برگزار کرده و به مردم در زمینه استفاده‌های متنوع از این محصول آموزش دهیم.



زیر کشت نخود است که باید با حمایت بیشتر شود. من بارها تاکید داشته‌ام که اگر از همین سطح زیر کشت نیز حمایت نشود در سال‌های آتی کمتر خواهد شد و محصولی استراتژیک را از دست خواهیم داد. پس اولویت اول ما تولید و حمایت از تولیدکننده و اولویت دوم مان نیز تولید فراورده‌های نخود است.

زمانی ممنوعیت صادرات سبب شد نخود به جایگاه واقعی خود نرسد و امروز واردات بی‌رویه و بی‌دلیل نخود سبب شده است این محصول برای تولیدکننده صرفه اقتصادی نداشته باشد. تقریباً دو سال است که نخود بی‌کیفیت با ارز دولتی از روسیه به کشور وارد می‌شود که موجب ناامیدی تولیدکنندگان نخود در کشور شده است. همچنین قیمت پایین نخود روسیه سبب شده است صادرات ما به کشورهایی مانند پاکستان و عراق کم شود چرا که روسیه نخود بی‌کیفیت را با قیمت پایین عرضه می‌کند. متأسفانه صادرات نخود کشور از ۱۳۰ هزار تن، سال گذشته به ۱۰ هزار تن رسیده است. پیشنهاد من این است که یا واردات نخود به صورت کامل ممنوع شود و به این ترتیب از محصول و تولید ملی حمایت شود یا تعرفه‌ای سنگین برای وارداتش در نظر گرفته شود.

**دلیل واردات نخود وقتی ما نخود باکیفیت تولید می‌کنیم و مازاد بر مصرف داریم چیست؟**

من از مسئولان و تولیدکنندگان بخش خصوصی درخواست دارم اگر قرار است

تصمیمی درباره نخود گرفته شود باید نماینده‌ای از طرف شورای ملی نخود نیز در آن حضور داشته باشد. چرا که افرادی در جلسات شرکت می‌کنند شاید متخصص باشند اما طبعاً در زمینه نخود اطلاعات کافی ندارند. افرادی که در شورای ملی نخود مشغول کار هستند هم تولیدکننده و کشاورز و هم صادرکننده و همه مسائل مربوط به نخود را کاملاً می‌دانند.

کاش می‌دانستم مسئولانی که در این مورد تصمیم‌گیری می‌کنند چه فکری دارند. من همواره از اینکه در جلسات تصمیم‌گیری، کارشناسان شورای ملی نخود حضور ندارند گله‌مند هستم. اگر از اعضای شورای ملی نخود فردی در جلسات تصمیم‌گیری حضور داشته باشد قطعاً اوضاع این‌چنین نخواهد بود. ما به هیچ عنوان کمبود نخود حتی نخود ریز نداریم. قیمت نخود مرغوب در بازار حدود هفت هزار تومان است و سال‌های قبل که قیمت دلار تا این حد بالا نرفته بود هم قیمت در همین حدود بود یعنی ما قیمت را بالا نبرده‌ایم. مصرف داخلی ما تقریباً سالی هشتاد هزار تن است و حدود ۱۴۰ هزار تن مازاد بر مصرف داریم اما مدیران و مسئولان در زمان تصمیم‌گیری شرایط تولیدکنندگان و کشاورزان و زحمتی که این عزیزان متحمل می‌شوند را در نظر نمی‌گیرند. در دهه هفتاد ما یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان نخود به هند بودیم اما حالا این کشور با سرمایه‌گذاری

دقیق روی این محصول خود به یکی از صادرکنندگان تبدیل شده است. هند سالی تقریباً هشت میلیون تن نخود تولید می‌کند و علاوه بر پوشش کامل بازار داخلی توانسته است به یکی از صادرکنندگان پر قدرت در این زمینه بدل شود. نکته غم‌انگیز این است که کشور هند علاوه بر اینکه بازارهای هدف ما مانند پاکستان و قطر را پوشش می‌دهد، حتی به کشورمان صادرات هم دارد. به همین علت شورای ملی نخود مصراست از این محصول حمایت شده و سطح زیرکشت آن افزایش پیدا کند. نخود ایران مرغوب‌تر از نخود همه کشورهایی است که نام بردم و ما این توان را داریم که در صورت حمایت، بازارهای صادرات را به دست آوریم. هرچقدر تولیدمان بیشتر باشد دست‌مان برای صادرات بازتر خواهد بود و تولید بیشتر، نیازمند حمایت از تولیدکننده است. باور کنید ما در روز تماس‌های مکرری را در شورای ملی نخود داریم و همه کشاورزان و تولیدکنندگان گله‌مند هستند که چرا وقتی ما نخود مرغوب تولید می‌کنیم واردات نخود داریم و بازار نخود داخلی را از ما گرفته‌اند.

متأسفانه به جای آنکه از تولیدکننده نخود حمایت شده و تشویق شود که محصولی مرغوب با کمترین نیاز آبی تولید می‌کند، شاهد واردات نخود هستیم. من به شما قول می‌دهم در صورت حمایت از محصول ما، خواهیم توانست ارز بالایی را از طریق صادرات نخود به کشور وارد کنیم.



گفت‌وگو با رضا حق پرست، دکترای ژنتیک و اصلاح نباتات و مشاور عالی شورای ملی نخود

# مردم با خواص بی نظیر نخود آشنا نیستند

دیگری هم دارد که به اقلیم کشورها مرتبط می‌شود. مردم ما با خوردن بیش از حد محصولاتی که دولت به ناچار حمایت می‌کند دچار این همه بیماری شده‌اند؛ ضمن اینکه دولت را به واردات برنج و گندم و گوشت (سه غذای اصلی مردم) برای تامین بازار وادار می‌کنند که امنیت اقتصادی مان را هم بر هم می‌زند.

مردم باید در این زمینه آگاه شوند؛ ما در حال حاضر در جنگ قرار داریم. جنگ بر علیه کم‌آبی، ولی متأسفانه مردم ما آگاه نیستند و همچنان غذاهایی را مصرف می‌کنند که نیاز آبی بالایی دارد و خوردن بیش از حدشان منجر به بیماری‌های غیر واگیر می‌شود. متأسفانه در این شرایط دولت هم به جای فرهنگ‌سازی فقط به اصطلاح به دهان مردم نگاه می‌کند تا همان چیزی را که آن‌ها مصرف می‌کنند تولید و وارد کند. نه تنها دولت ایران که همه دولت‌های دنیا باید ارزیابی کنند چه محصولاتی با اقلیم کشورشان سازگار است و همان محصول را تولید کرده و در سبد غذایی خانوار بگذارند.

متولی فرهنگ غذایی جهاد کشاورزی است اما وقتی من این مطلب را در جهاد کشاورزی مطرح کردم با این جواب مواجه شدم که فرهنگ غذایی به ما ربطی ندارد و ما فقط وظیفه داریم تولید کنیم و وظیفه وزارت بهداشت است که فرهنگ مثبت غذایی را ترویج کند. درحالی که دقیقاً وظیفه وزارت جهاد کشاورزی است که فرهنگ غذایی سازگار با کشور را ترویج کند. مسئولان در وزارت بهداشت اطلاعی از امنیت غذایی و شرایط تولید محصولات کشاورزی ندارند. آن‌ها نمی‌دانند برای تولید گوشت و گندم و برنج چه میزان آب کشور باید مصرف شود و این مصرف بی‌رویه آب چه صدماتی را در آینده به ما خواهد زد.

**در حال حاضر چه استفاده‌هایی از محصول نخود در استان کرمانشاه به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصول می‌شود؟**  
مردم در استان ما هم آن‌چنان که باید

ظرفیت‌های کمی و کیفی تولید نخود در ایران از یک سو و خواص بی نظیر این محصول استراتژیک از سوی دیگر می‌تواند تولید این محصول را شکوفا کرده و سهم قابل توجهی از سبد غذایی خانوارها را به خود اختصاص دهد؛ اما نخود آن‌چنان که باید سهمی در سبد مصرفی و صادراتی ایران ندارد؛ این را رضا حق پرست، دکترای ژنتیک و اصلاح نباتات و مشاور عالی شورای ملی نخود نگارنده کتاب «نخود برتر از گوشت» می‌گوید. پیرامون اهمیت توسعه تولید و مصرف نخود با این کارشناس عالی به گفت‌وگو نشستیم که حاصلش از نظران می‌گذرد.



**فراورده‌های مبتنی بر نخود در کشور تولید نمی‌شود؛ این‌طور نیست؟**

مردم باید بخواهند تا این محصولات در استان و کشور تولید شود. درواقع مردم با هر لقمه‌شان رای می‌دهند که چه محصولی بیشتر کشت و تولید یا وارد شود. مردم برای مواد غذایی بازار می‌سازند و چون در مورد خواص نخود اطلاعی ندارند برای آن بازار خوبی ایجاد نمی‌کنند و در نتیجه دولت از این محصول حمایت نکرده و کشاورزان هم نسبت به کشت آن بی‌رغبت می‌شوند. در کتابی که پیش‌تر نام بردم در بخشی عنوان کرده‌ام باید به امنیت غذایی اهمیت دهیم. ایران و اغلب دولت‌های دنیا تامین امنیت غذایی را در تولید کربوهیدرات و پروتئین می‌دانند و بیشتر سعی می‌کنند برنج و گوشت برای مردم تامین کنند اما امنیت غذایی ابعاد

کرمانشاه قطب تولید نخود در کشور است و نخودی که در این استان کشت می‌شود مرغوب و درشت است اما استفاده از این محصول، عمدتاً در حد پخت‌وپزهای خانگی مانده و فراورده‌ای از آن تولید نمی‌شود، در نتیجه تولید و فروش آن نیز چندان صرفه اقتصادی ندارد. دلیل این موضوع چیست؟

دلیلش این است که مردم کشورمان هنوز با ارزش نخود آشنا نشده‌اند. مملکت ما منطقه‌ای کم‌آب و کم‌بارش است و میانگین بارندگی در ایران چیزی کمتر از ۲۵۰ میلی‌متر در سال است که تقریباً نصف میانگین بارش جهانی است؛ اما مردم هنوز در فرهنگ غذایی‌شان مواد را مصرف می‌کنند که نیاز آبی بالا و ارزش غذایی پایینی دارند؛ مواد غذایی مانند برنج، نان و گوشت. من سال‌هاست گیاه‌خوارم، برنج بسیار کم مصرف می‌کنم و منبع اصلی دریافت پروتئینم هم نخود است و زندگی سالمی دارم. نخود منبع منیزیم، کلسیم، پتاسیم و... است. ارزش غذایی نخود از گوشت و برنج و حتی لبنیات بیشتر است. من کتابی نوشته‌ام به نام «نخود برتر از گوشت» و در این کتاب به‌صورت مفصل توضیح داده‌ام که چرا باید سهم نخود در سبد غذایی خانوارها افزایش جدی پیدا کند.

**شاید هم یکی از دلایل عدم رغبت مردم به استفاده از نخود این است که**

از نخود استفاده نمی‌کنند. نخود در غذاهایی مانند آش و آبگوشت استفاده می‌شود و همچنین ما نخود سبز را که به آن بلبلی نخود می‌گوییم استفاده می‌کنیم. اتفاقاً یکی از دوستانم که در کانادا زندگی می‌کند برایم عکس نخود سبز را فرستاد و گفت که در کانادا بوته این محصول را در بسته‌بندی‌های شیک با قیمت خوبی می‌فروشند؛ اما متأسفانه در کشور ما به جز استان‌های لرستان و کرمانشاه که تولیدکننده نخود هستند با این محصول غذایی بسیار پرخاصیت آشنا نیستند. البته گفتنی است در سال‌های اخیر غذای فلافل جای خود را در سبد غذایی باز کرده و مردم ترجیح می‌دهند به جای مصرف سوسیس و کالباس از این غذای سالم و خوشمزه استفاده کنند. پس رواج فرهنگ غذایی مناسب و سالم، کار سختی نیست و فقط نیاز به همت عمومی دارد.

از نخود استفاده‌های بسیاری می‌توان کرد. در دنیا محصول غذایی وجود دارد به نام «توفو» که از نوعی سویا تولید می‌شود. این ماده غذایی را می‌توان به راحتی با نخود تولید کرد. برخی نمی‌توانند محصولات غذایی حاوی گلوتن مانند ماکارونی و نان را بخورند. می‌توان برای این افراد و حتی سایر افراد جامعه ماکارونی را با نخود تولید کرد که هم بسیار لذیذ است و هم ارزش غذایی بالایی دارد. اگر نخود را هشت ساعت خیس بگذارید و سپس آن را چرخ کنید می‌توانید از آن مانند گوشت چرخ شده در غذاها استفاده کنید.

### اگر امکانات و کارخانه وجود داشته باشد می‌توان از این محصول در تولید سوسیس و کالباس استفاده کرد؟

بله؛ در حال حاضر سوسیس و کالباس‌های گیاهی تولید می‌شود که ضررشان از آن‌هایی که با گوشت تولید می‌شوند کمتر است. در این محصول از سویا استفاده می‌شود اما سویا خیلی با شرایط کشور ما سازگار نیست چراکه برای کشت آن به آب فراوانی نیاز است. به راحتی می‌توان نخود را که

ارزش غذایی بالاتری دارد و هم کشت آن نیازمند آب کمی است جایگزین سویا کرد. همچنین سویا به دلیل هورمون‌هایی که در ساختار غذایی آن وجود دارد چندان توصیه نمی‌شود و مصرف زیاد آن می‌تواند توازن هورمونی بدن را بر هم بزند. اگر به سوپرمارکت‌ها سر بزنید حتماً می‌توانید محصولی به نام شیر سویا را ببینید. می‌توان در تولید این محصول از نخود استفاده کرد و شیر نخود تولید کرد.

### تمام مواردی که ذکر کردید نیاز به صنایع تبدیلی دارند که در استان کرمانشاه و کشورمان برای محصول نخود وجود ندارد. پس علاوه بر تغییر ذائقه مردم، نیازمند به صنایع تبدیلی هم هستیم؟

حرف شما متین اما به یاد داشته باشید تولید کردن در همه جای دنیا کاری ساده است و این فروش یک محصول است که سخت و چالش برانگیز است. ما شاید بتوانیم بهترین توفوی نخود یا شیر نخود را تولید کنیم اما مردم هنوز بر این باور هستند که مصرف نخود زیان‌آور و نفخ‌آور است و حتی فکر می‌کنند نخود ارزش غذایی خاصی ندارد و این گوشت است که مقوی است و باید حتماً مصرف شود. به همین دلیل صنایع غذایی که می‌خواهد به تولید فراورده‌های نخود بپردازند ابتدا باید در زمینه مصرف این ماده غذایی فرهنگ‌سازی کنند.

سال گذشته وزارت بهداشت بخشنامه‌ای صادر کرده و طی آن متذکر شده بود کشور ما در منطقه‌ای کم بارش قرار دارد و ما باید بخشی از پروتئین مصرفی‌مان را به سمت حبوبات ببریم و کمتر از گوشت استفاده کنیم و برای رسیدن به این هدف باید ذائقه مردم به سمت مصرف حبوبات که نیاز آبی کمی برای کشت دارند سوق داده شود. اینکه این بخشنامه‌ها صادر شوند اما کسی برای اجرایی شدن آن‌ها اقدامی نکند بی‌فایده خواهد بود.

به نظر من وزارت جهاد کشاورزی، وزارت بهداشت و حتی وزارت آموزش و پرورش باید به یاری هم بیانند تا ذائقه مردم به

سمت مواد غذایی کم‌ضرر و پرخاصیت مانند حبوبات برود. معتقدم جنگ فقط این نیست که به سمت کشوری موشک و گلوله پرتاب شود و امنیت ملی تنها با داشتن تسلیحات نظامی حفظ نمی‌شود. در حال حاضر امنیت ملی ما در گرو این است که با توجه به اقلیم‌مان تولید کشاورزی داشته باشیم تا در آینده بیشتر از این با بحران آب روبه‌رو نشویم. خشک‌سالی می‌تواند امنیت ملی ما را تهدید کند و باید تا خطر بیش از این نزدیک نشده فکری کرد. کاشت محصولات کشاورزی که نیاز آبی کمی دارند در حال حاضر معقول‌ترین و منطقی‌ترین راهکار است.

### در صورتی که ذائقه مردم به سمت مصرف حبوبات و به‌ویژه نخود برود تا چه میزان می‌تواند بر اقتصاد استان تاثیر بگذارد؟

بی‌شک بسیار موثر خواهد بود. ما شرایطی عالی برای تولید نخود مرغوب داریم اما در استان حدود ۳۰۰ هزار هکتار زمین زیر کشت گندم قرار دارند و فقط حدود ۱۲۰ هزار هکتار کشت نخود داریم. متأسفانه کشاورزان ما آشنایی چندانی با کشت نخود ندارند در حالی که می‌توان با آب بسیار کمتر نخود خوب برداشت کرد و از هر هکتار تقریباً هشت میلیون تومان نخود به دست آورد. کشاورزان ما هر سال گندم کشت می‌کنند چراکه دولت از این محصول حمایت کرده و آن را تضمینی می‌خرد اما از نخود چنین حمایتی صورت نمی‌گیرد.

### در حال حاضر وضعیت کشت نخود در استان چگونه است؟

من مدیر پروژه امنیت غذایی ایران ایکاردا در ایران هستم که در زمینه تولید محصولات غذایی در مناطق خشک، تحقیق می‌کند. ما امسال در مزرعه‌مان در سرپل ذهاب از هر هکتار مزرعه حدود دو تن محصول نخود برداشت کردیم در حالی که در همین منطقه برداشت گندم حدود ۲۵۰ تا ۴۰۰ کیلو در هکتار بوده است. در این منطقه حتی ۱۰۰ هزار هکتار کشت نخود نداریم. نکته اینجاست که

ممکن نیست و ما در این پروژه در حال آموزش به کشاورزان برای تولید نخود پاییزه هستیم.

### استقبال کشاورزان استان از پروژه های تحقیقی موسسه ایران ایکاردا چطور بوده است؟

استقبال بسیار عالی بوده است. می توانید نتیجه بخشی از تحقیقات ما در این موسسه را در سایت آپارات با نام کشاورزی حفاظتی ببینید. اتفاقا یکی از کشاورزان عزیز در شهر نقده همین کلیپ های تحقیقاتی را در سایت دیده بود و به کمک کلیپ های آموزشی توانسته بود صد هکتار کشت بدون شخم نخود داشته باشد.

### و کلام پایانی؟

نخود یکی از محصولات بسیار با ارزش است که هنوز جایگاه واقعی اش را در استان پیدا نکرده است. استفاده صنعتی از این محصول می تواند به مهاجرت منفی مردم از روستاها به شهر منجر شود. اگر کشاورزان به شکل اصولی اقدام به کشت نخود کنند می توانند درآمد بالایی داشته و انگیزه کافی برای کشت دیم این محصول داشته باشند. ما در شرایط سختی به لحاظ کم آبی قرار داریم و برای مان چاره ای جز رفتن به سمت محصولاتی که نیاز آبی اندک داشته باشند نمانده است. کشاورزان در مورد نخود می گویند یک باران برایش بس است و دو باران برایش زیاد. پس این محصول باید با فرهنگ سازی جای خود را در سبد غذایی خانوارهای ایرانی پیدا کند.

نخود خاک مزرعه را غنی و حاصلخیز می کند؛ اما متأسفانه مردم و کشاورزان از این همه خاصیت نخود آگاه نیستند. مردم باید برای مقابله با کمبود آب در ایران بسیج شوند و به این آگاهی برسند که حبوباتی نظیر نخود بهترین جایگزین برای گندم، برنج و حتی گوشت است. برای تولید یک کیلو پروتئین حیوانی باید شش کیلوگرم پروتئین گیاهی و مقادیر بسیاری آب مصرف شود. آن هم پروتئینی که خواصش بسیار کمتر از پروتئین گیاهی است.

اجازه صادرات نداشت اما چون مازاد محصول نخود زیاد است باید صادرات آن انجام می شد تا تولیدکننده ها متضرر نشوند و شورای ملی نخود گامی بزرگ در این جهت برداشت. من از مشاوران این شورا هستم و تلاش ما این است که کشاورزان با کشت صحیح و اصولی نخود و فناوری های جدید کشاورزی آشنا شوند. مدتی قبل نیز شورا کارشناسان ترکیه ای را به استان دعوت کرده بود تا از تجارب آن ها استفاده کنیم که اقدامی مفید بود.

**آیا شورای ملی نخود می تواند به احداث کارخانه تبدیل این محصول و تولید فراورده های آن نیز کمک کند؟**  
این شورا باید تمام مسائل مربوط به نخود از کاشت و تولید گرفته تا فروش و صادرات و صنایع تبدیلی را حمایت کند. ما نیز از طریق پروژه امنیت غذای ایران ایکاردا همین کار را می کنیم و در تلاش هستیم تا از محصول نخود به هر نحو که در توان داریم حمایت کنیم.

**ممکن است در مورد موسسه ایران ایکاردا و فعالیت های آن کمی توضیح دهید؟**  
ایکاردا نام موسسه تحقیقاتی غذایی بین المللی است که در مورد کشت محصولات کشاورزی در مناطق خشک و به صورت دیم تحقیق می کند. وزارت جهاد کشاورزی از این موسسه خواسته است که پروژه ای را هم در ایران اجرا کند. این پروژه در چهار استان کرمانشاه، کردستان، آذربایجان شرقی و لرستان در حال اجراست و نخود هم یکی از محصولات اصلی است که در پروژه در نظر گرفته شده است.

ما در حال حاضر کشت بدون شخم نخود را ترویج می کنیم تا کشاورزان زحمت و هزینه تولیدشان را پایین بیاورند. همچنین به کشاورزان آموزش می دهیم سیستم کشت بهاره را به پاییز منتقل کنند که نخودها پابلند باشند و بتوان آن ها را با کمباین برداشت کرد تا هزینه تولیدشان پایین بیاید. هزینه کشت مکانیزه بسیار پایین تر از کشت سنتی است. کشاورزان نخود را بهاره کشت می کنند که برداشت آن با کمباین

کشاورزان هر سال گندم کشت می کنند و هر سال هم ضرر می دهند ولی چون دولت از گندم حمایت می کند به ناچار گندم می کارند. دولت هم به این خاطر از گندم حمایت می کند که مصرف مردم بالا است. مردم ایران سالانه ۱۲۰ کیلوگرم نان می خورند و برنامه ریزی دولت هم بر همین اساس است. مصرف سرانه گندم نیز به ۱۶۷ کیلوگرم در سال می رسد در حالی که این برنامه ریزی باید بر اساس اقلیم خشک کشور و منافع ملی باشد.

### از وضعیت صادرات نخود در استان کرمانشاه اطلاع دارید؟

من مخالف صادرات نخود هستم چون واقعا حیف است این محصول با ارزش از کشور خارج شده و به جای آن محصولی بی ارزش مانند برنج وارد شود؛ اما تا وقتی که مردم تصور می کنند گندم و برنج از حبوبات مقوی تر و بهتر هستند چاره ای جز صادرات و حمایت از کشاورزان نداریم. چون باید کاری کنیم که کشاورزان از کشت نخود متضرر و ناامید نشوند. پس صادرات باید تا زمانی که مردم از خواص کم نظیر نخود آشنا نشده اند ادامه پیدا کند.

در حال حاضر ما به کشورهای عراق و پاکستان و برخی دیگر از کشورهای منطقه نخود صادر می کنیم و مشتری های خوبی هم داریم چرا که نخود ما هم بسیار باکیفیت و هم درشت است. جالب است بدانید کشور هند نخود دانه درشت تولید کرده و صادر می کند و به جای آن نخودهای ریز با قیمت بسیار نازل تر وارد می کند. این نخودهای ریز هم ارزان تر هستند و هم ارزش غذایی بالاتری دارند. با این برنامه ریزی درست، هم ارز وارد کشورشان می شود و هم محصول غذایی بسیار مفید. ما نیز باید وارد چنین عرصه ای شویم.

### تشکیل شورای ملی نخود تا چه حد موثر بوده و آیا این شورا تا به حال اقدام های مفیدی در مورد این محصول غذایی کرده است؟

بله؛ یکی از مهم ترین اقدام های این شورا گرفتن مجوز صادرات نخود است. پیش تر نخود نیز مانند سایر حبوبات



گذری بر عملکرد ۵ قدرت تولید نخود در جهان

# از استرالیا و ترکیه تا هند، ایران و مکزیک

پس از وقوع بحران جهانی غذا در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ توجه جهانی به سمت حبوبات بیش از پیش جلب شد. حال بررسی نقش حبوبات به عنوان یکی از منابع تامین پروتئین مورد نیاز مردم، جایگاه ویژه این محصولات غذایی را در سبد غذایی خانوارهای شهری و روستایی نشان می‌دهد. حبوبات پس از غلات دومین منبع مهم غذایی جهان به شمار می‌آیند. به همین دلیل در ۲۰ سال اخیر سالانه حدود ۱٫۸ درصد سطح زیرکشت جهانی حبوبات افزایش یافته و از مرز ۸۰ میلیون هکتار عبور کرد. قاره آسیا با ۴۱ میلیون هکتار کشت حبوبات، بیش از نیمی از تولید جهانی را در اختیار دارد.

بنگلادش، هند و چین نیز با برخورداری از صنایع تبدیلی، نخود را در بیش از ۲۰ فراورده غذایی به مردم خود عرضه می‌کنند.

برخی کشورهای تولیدکننده نخود در جهان، با استفاده از نظام‌های تعرفه‌ای، از تولیدکنندگان داخلی خود حمایت می‌کنند و آن‌ها را برای صادرات یاری می‌رسانند. چین، پاکستان، کره جنوبی و مکزیک در این دسته جای می‌گیرند. برخی کشورها مانند چین؛ روسیه، اوکراین و هند نیز محدودیت‌های مقداری در فصل برداشت برای واردکنندگان وضع می‌کنند تا تولیدات داخلی از قدرت رقابت با نخود وارداتی برخوردار باشند. با این حال ایران نیز که از نظر فائو در همین گروه دوم جای می‌گیرد، در به‌کارگیری سیاست‌های حمایتی با نوسان‌هایی مواجه است که کم‌وبیش سطح زیرکشت و معیشت خودکاران را با محدودیت مواجه می‌کند.

## سلاطین جهانی نخود

استرالیا، ترکیه، هند، ایران و مکزیک پنج سلطان اصلی تولید نخود در جهان هستند که سهمی بین ۶۵ تا ۸۶ درصد

به کشورهای توسعه‌یافته در آمریکا، اروپای غربی و استرالیا است. دامداری‌های صنعتی که از حبوبات در سبد غذایی خود استفاده می‌کنند، مدعی هستند که شیر و همچنین گوشت تولیدی آن‌ها، ارزش غذایی بالاتری دارد.

## تجارت جهانی نخود

صادرات جهانی حبوبات حدود ۱۳ میلیون تن در سال است که از این میزان، حدود چهار میلیون تن آن به تجارت جهانی نخود اختصاص دارد. کشورهای میانمار، روسیه، کانادا، چین، آرژانتین، آمریکا، فرانسه، انگلستان، هند، ترکیه و ایران از مهم‌ترین صادرکنندگان حبوبات و از جمله نخود به شمار می‌آیند. صادرات نخود ایران در سال‌های اخیر دچار نوسان‌های شدیدی شده است و بنابراین رتبه دهم صادرات جهانی نخود را که ۷ سال پیش به دست آورده بود، از دست داد. کشورهای اصلی واردکننده نخود در جهان عبارت‌اند از هند، پاکستان، چین، بنگلادش، اسپانیا و مصر؛ الجزایر، امارات متحده، عراق و عربستان سعودی نیز در رتبه‌های بعدی قرار دارند. البته در این میان برخی کشورها مانند اسپانیا و امارات متحده عربی، بازار مصرف داخلی بزرگی ندارند و برای صنایع تبدیلی یا بسته‌بندی و صادرات مجدد، حجم‌های چند هزار تن نخود را وارد می‌کنند. برخی کشورها مانند

## بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان

کشورهای شبه قاره هند و در راس آن‌ها هندوستان، از جمله بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان حبوبات جهان هستند. در سبد غذایی مردم این کشورها، عدس و نخود به عنوان مهم‌ترین مواد پروتئینی، نقش موثری در تغذیه جمعیت بیش از یک میلیارد نفری برعهده دارند و سازمان جهانی غذا نیز برنامه‌های خود را بر اساس همین الگوی مصرف تنظیم کرده است. هند به تنهایی ۲۷ درصد مصرف جهانی حبوبات جهان را در اختیار دارد و بخش زیادی از مردم این کشور به دلیل گیاهخواری، به کمک حبوبات نیازهای غذایی خود را تامین می‌کنند. ۶۷ درصد مصرف جهانی حبوبات به انسان‌ها اختصاص دارد و حدود ۲۷ درصد نیز به مصارف دامی می‌رسد که عمدتاً مربوط

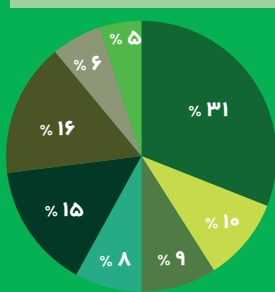
## قطب‌های صادرات نخود

توضیح:

ایران در سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۳ رتبه‌های دهم و یازدهم صادرات نخود را به خود اختصاص داده بود که با وضع عوارض صادرات نخود، این جایگاه را واگذار کرد.



تولید جهانی حبوبات



لوبیا خشک  
لوبیا سبز  
لوبیا چشم‌بلبل  
سایر حبوبات

لوبیا خشک  
**۲۱**  
میلیون تن

لوبیا سبز  
**۷,۵**  
میلیون تن

لوبیا چشم‌بلبل  
**۶,۵**  
میلیون تن

باقلا  
**۵,۷**  
میلیون تن

نخود  
**۱۱,۱**  
میلیون تن

نخودفرنگی  
**۱۲,۱**  
میلیون تن

عدس  
**۴,۴**  
میلیون تن

حبوبات بیش روی ماقرار دهد.

#### توصیه‌های سیاست‌گذاری

با توجه به مزیت صادراتی نخود و سپس عدس، لزوم برنامه استراتژیک و بلندمدت در این بخش احساس می‌شود. متأسفانه نوسان‌های قیمت داخلی، صادرات حبوبات را تحت تأثیر قرار داده و در شرایطی با دست‌کاری در نرخ تعرفه‌های صادراتی مواجه می‌شویم که موجب لطمه وارد شدن به ارتباط‌های تجاری می‌شود. با یک برنامه‌ریزی استراتژیک، می‌توان نوسان‌های بازار و از جمله عدم توازن تولید و مصرف را از طریق ایجاد مخازن ذخیره استراتژیک حبوبات جبران کرد. با توجه به تکنولوژی پیچیده‌ترین قبیل ذخیره‌سازی‌ها، بازار و انبارهای عادی از توان ذخیره‌سازی مطلوب و درازمدت برخوردار نیستند.

از سوی دیگر صادرات برخی محصولات نامرغوب و باکیفیت پایین توسط برخی صادرکنندگان غیرحرفه‌ای، همچنین وجود ناخالصی‌هایی در حبوبات صادراتی که سبب کاهش کیفیت محصول صادراتی می‌شود، بدبینی مشتریان به نخود ایرانی را به همراه دارد. پیشنهاد می‌شود ضمن ممنوعیت صادرات نخود با قطر کمتر از هفت میلی‌متر، صنعت بسته‌بندی نیز همچون رقبای ایران، به شدت توسعه یابد.

فراهم کردن زمینه‌های لازم برای توسعه فناوری‌های جدید در فرایند کاشت، داشت و برداشت محصول به منظور کاهش هزینه‌های تولید، می‌تواند به افزایش توان رقابتی در بازارهای خارجی کمک کند. موضوع دیگری که در به‌زراعی نخود و سایر حبوبات اهمیت دارد، تمرکز بر نژادهای کم‌آب‌بر است تا بتوان با محدودیت منابع آبی، سطح زیرکشت نخود را حفظ کرد.

فراهم کردن تسهیلات لازم برای تشویق و حمایت از بخش خصوصی برای انجام سرمایه‌گذاری ماشین‌آلات بسته‌بندی، درجه‌بندی و ذخیره‌سازی، می‌تواند به ارتقای کیفی و کمی توان کشور در این بخش کمک کند. به‌ویژه دستگاه‌های پیشرفته بوجاری، مانع از راه‌یابی ناخالصی به محموله‌های صادراتی می‌شود و از اهمیت مضاعفی برخوردار است.

ایجاد بورس منطقه‌ای نخود در کرمانشاه با همکاری شرکت بورس کالا، به تسهیل ارتباط تولیدکنندگان و صادرکنندگان کمک می‌کند و بازار از قیمت‌های شفاف‌تری برخوردار خواهد شد.

تقویت شبکه اطلاع‌رسانی بین زنجیره تولید، تجارت و مصرف نیز مکمل جدی برای ارتقای بازار است.

اما آنچه بیش از هر چیز اهمیت دارد، ثبات تعرفه‌ها دست‌کم برای یک دوره پنج‌ساله است تا از این طریق، همه عوامل بازار بتوانند برنامه‌ریزی استراتژیک برای خود داشته و از افق دید بلندتری برخوردار شوند.

#### منابع:

آمارنامه کشاورزی

حبوبات در ایران، ناصر مجنون حسینی، نشر جهاد تحلیل سیاست‌گذاری محصولات زراعی، وزارت جهاد کشاورزی مقررات صادرات و واردات، موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی بانک اطلاعات زراعت، معاونت برنامه‌ریزی وزارت جهاد کشاورزی بررسی تجربه کشورها در تنظیم بازار محصولات کشاورزی، موسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی و اقتصاد کشاورزی

بازارهای جهانی را به‌تناسب در سال‌های مختلف در اختیار خود قرار داده‌اند.

علی‌رغم این نوسان‌ها، همچنان سهم برتر و تعیین‌کننده بازار جهانی نخود در اختیار این ۵ کشور است. درواقع بازار جهانی نخود طی سال‌های اخیر به سمت انحصار چندجانبه بسته حرکت کرده است. چهار سلطان اول بازار جهانی حبوبات یعنی ترکیه، آمریکا، فرانسه و هند که حداکثر تا ۶۰ درصد بازار را در اختیار دارند، از سیاست‌های هماهنگ‌تری برخوردارند و به نظر می‌رسد تشکیل یک اتحادیه پنج‌جانبه بین تولیدکنندگان اصلی نخود در جهان، می‌تواند به نقش‌آفرینی موثرتری در بازار بینجامد.

#### صادرات نخود در ایران

تولید حبوبات در ایران از پیروزی انقلاب تاکنون از ۲۷۰ هزار تن به حدود ۷۰۰ هزار تن رسیده ولی مجدداً تا ۵۵۰ هزار تن کاهش یافت. نخود با سهم ۴۲ درصدی در تولید ملی حبوبات، رتبه اول و لوبیا با هم ۳۴ درصدی در رتبه بعدی قرار دارد. حدود ۹۸ درصد مصرف داخلی حبوبات از طریق تولید داخلی تأمین می‌شود و به همین دلیل، برای ایجاد بازار باثبات حبوبات و به‌ویژه نخود داخلی، لازم است به سه نکته توجه شود:

۱. پرهیز از واردات گسترده و عمومی به‌ویژه در شرایط سرکوب نرخ ارز خارجی یا با ارز یارانه‌ای

۲. دسترسی به بازارهای بزرگ و مطمئن

۳. افزایش سهم مصرف نخود و سایر حبوبات از طریق ورود آن به فرآورده‌های متنوع غذایی

نگاهی به عملکرد صادرات نخود در برنامه‌های توسعه نشان می‌دهد بیشترین مقدار صادرات در برنامه سوم توسعه ثبت شده است که حدود ۶۵ هزار تن در سال بود. بدحسابی دولت در پرداخت به‌موقع

جایزه صادراتی و همچنین کنترل نرخ ارز و بی‌ثباتی آن، در عمل این رقم را به قله صادرات نخود ایران تبدیل کرد و پس از آن، روند کاهشی و افزایش‌های اندک را شاهد بودیم. به همین دلیل بازخوانی تجربه موفقیت‌آمیز برنامه سوم توسعه، می‌تواند الگوی مناسبی برای صادرات نخود و سایر

پیش‌نیاز استفاده از نخود در تولید فراورده‌های پروتئینی

# پالایشگاه نخود

استقبال زیادی قرار دارد.

سوسیس و کالباس عبارت از مخلوطی پایدار حاصل از گوشت دام‌های کشتاری است. فراورده‌های گوشتی در واقع، مخلوط گوشت، چربی و آب است که همراه با مواد دیگری در داخل پوشش‌های طبیعی یا مصنوعی در شرایط مناسب پر شده و پس از طی فرایند حرارتی برای مصرف انسان آماده می‌شود.

فراورده گوشتی به محصولی اطلاق می‌شود که حداقل نیمی از مواد اولیه آن گوشت و مابقی شامل چربی، آب و یخ، کلرید سدیم، فسفات‌های قلیایی، نیتريت سدیم و سایر مواد افزودنی باشد.

سوسیس یکی از قدیمی‌ترین اشکال فراورده‌های غذایی گوشتی است که ابتدا توسط سومریان در حدود ۳۰۰ سال قبل از میلاد ابداع شد. امروزه با توجه به کمی مراتع و وجود خشک‌سالی که پیامد آن کمبود گوشت به‌عنوان یکی از عمده‌ترین منابع تأمین‌کننده پروتئین لازم بدن است، استفاده از فراورده‌های گوشتی به‌عنوان منبع پروتئینی و جایگزینی آن در رژیم غذایی به‌عنوان سهمی از نیاز روزانه دریافتی، می‌تواند پاسخگوی پاره‌ای از مشکلات تغذیه‌ای جامعه باشد.

مصرف فراورده‌های گوشتی به دلایل بسیاری از جمله مقرون به‌صرفه بودن نسبت به قیمت خرید گوشت سفید یا قرمز، تسهیل در پخت و پز و مطلوب بودن طعم آن، روند رو به رشدی در جامعه دارد. بنابراین غنی کردن آن‌ها به هر اندازه که مقدور باشد، در ارتقای سلامت افراد مفید خواهد بود.

## اهمیت نخود

حبوبات دومین گروه مهم محصولات زراعی پس از غلات به‌شمار می‌روند. نخود سومین حبوبات مهم دنیا و البته مهم‌ترین حبوبات در ایران با سطح زیر کشت حدود ۵۸۰ هزار هکتار است. عدس نیز عنوان پنجمین حبوبات مهم دنیا را به خود اختصاص داده که سطح زیر کشت آن در ایران ۱۲ هزار هکتار عدس آبی و ۲۱ هزار هکتار عدس دیم است.

در پژوهش محققان دانشگاه آزاد اسلامی دامغان، با جایگزینی آرد دانه نخود و عدس در سه سطح یک‌سوم، دوسوم و سه‌سوم به‌جای آرد گندم در فرمولاسیون سوسیس کوکتل مرغ، سعی بر آن شد که امکان تولید محصولی جدید البته با ارزش تغذیه‌ای بالاتر و کیفیت قابل قبول مورد ارزیابی قرار گیرد.

نمونه‌های سوسیس تهیه شده از نظر ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی، بافت و ویژگی‌های پخت، ترکیبات شیمیایی، رطوبت، خاکستر، پروتئین و چربی، رنگ، بافت، طعم، شکل ظاهری و پذیرش کلی مورد آزمون قرار گرفتند.

## مواد و روش‌ها

نخود و عدس مورد استفاده در این پژوهش به ترتیب از واریته کرمانشاهی و تک‌پيله گجساران استان قم خریداری شد. نخود و عدس پس از پاک‌سازی به مدت دو ساعت در آب با دمای ۳۰ درجه سانتی‌گراد به‌منظور از بین بردن مواد ضدتغذیه‌ای خیس‌انده شد. سپس به مدت ۱۵ دقیقه در آب جوش به‌منظور پخت و به مدت ۲۴ ساعت برای خشک شدن در

با توجه به اهمیت فراورده‌های گوشتی در رژیم غذایی افراد جامعه پیچیده کنونی، غنی کردن این فراورده‌ها به هر اندازه ممکن، می‌تواند نقش مؤثری در ارتقای سلامت مصرف‌کننده داشته باشد. پژوهشگران دانشگاه آزاد دامغان، اخیراً با انجام آزمایش‌هایی متوجه شده‌اند که با استفاده از ترکیب دوسوم آرد نخود و یک‌سوم آرد عدس به‌جای آرد گندم در فرمول تهیه فراورده‌های پروتئینی به‌ویژه سوسیس، محصولی به دست می‌آید که از ارزش غذایی به‌مراتب بالاتری برخوردار است و در سطح تولید آزمایشگاهی، از قابلیت‌هایی برای ارائه به بازار بهره‌مند است. هرچند مشکلاتی مانند دشواری برش محصول پخته شده، بالا بودن میزان خاکستر باقیمانده از سوزاندن کامل فراورده پروتئینی و همچنین ناکامی در داوری حسی مشاهده‌گران و تست‌های ذائقه عمومی، نشان می‌دهد تا دستیابی به تکنولوژی مطلوب، مسیری طولانی در پیش است؛ با این حال گروه پژوهشگران بر این باورند که می‌توان با حل این مشکلات از طریق تحقیقاتی بعدی، به تکنولوژی تولید فراورده‌های پروتئینی با مکمل نخود و عدس دست یافت.

مهم‌ترین چالش در این مسیر آن است که بر اساس نظر داوران حسی، به‌جز پارامتر شکل ظاهری، در تمام پارامترها با افزایش سطح جایگزینی، امتیازدهی داوران به‌طور معنی‌داری کاهش یافت. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که جایگزین کردن آرد نخود و عدس به‌جای آرد گندم در فراورده‌های پروتئینی، نیازمند تأسیس پالایشگاه حبوبات و حذف برخی از مواد مزاحم حبوبات برای دستیابی به فراورده‌های پروتئینی جدید است.

## چرا فراورده‌های پروتئینی مهم‌اند؟

گوشت و فراورده‌های آن از جمله منابع با ارزش پروتئینی در ارتباط با تغذیه بشر هستند. به‌ویژه فراورده‌های گوشتی به لحاظ سهولت مصرف و ذائقه‌پسندی آن‌ها، امروزه در اکثر نقاط جهان مورد توجه و

دمای اتاق قرار گرفت. دانه‌ها با آسیاب صنعتی آرد شده و از الک با مش ۳۰ عبور داده شد. آرد دانه‌ها در پلاستیک‌های زیپ‌کیپ تا زمان آزمایش در دمای یخچال ۴ تا ۸ درجه سانتی‌گراد نگهداری شدند.

مرغ مورد استفاده در این پژوهش از شرکت مرغ بهاران، گلوتن و آرد گندم از شرکت فردانه، پودر سیر، ادویه با اجزای فلفل قرمز، دارچین و جوزبویا از شرکت ادویه روبرته و نمک و روغن سویا از بازار محلی خریداری شد. فرمولاسیون مورد استفاده برای تهیه سوسیس کوکتل عبارت بود از گوشت مرغ ۵۵ درصد، روغن ۱۰ درصد، آرد گندم ۱۰ درصد، آرد گلوتن ۳ درصد، پودر سیر، ادویه و نمک هر کدام یک درصد و آب و یخ، پس از اختلاط اجزای مخلوط در کاتر و پرخردن داخل لفاف، سوسیس‌ها به مدت ۴۵ دقیقه در اتاق پخت با دمای ۸۵ درجه سانتی‌گراد قرار گرفتند.

نمونه‌های سوسیس داخل آون قرار داده شد تا دمای داخلی آن‌ها به ۷۱ درجه سانتی‌گراد رسید. مدت سه دقیقه در این دما نگه‌داشته شدند و سپس درصد افت پخت نمونه‌ها بر اساس اختلاف وزن سوسیس‌ها قبل و بعد از پخت محاسبه شد. برای انجام آزمون حسی شامل رنگ، طعم، بافت، شکل ظاهری و پذیرش کلی از ۱۰ داور حسی نیمه آموزش دیده خواسته شد هفت نمونه را میل کرده و نمره مورد نظر خود را بر حسب درجه مطلوبیت برای هر پارامتر از یک تا هفت شماره‌گذاری کنند که عدد یک نشان‌دهنده غیرقابل قبول و عدد هفت نشان‌دهنده کیفیت عالی بود. داوران حسی برای از بین بردن پس طعم دهانی احتمالی خود، از آب و تکه‌ای نان در بین نمونه‌ها استفاده کردند. به‌منظور ارزیابی رنگ، بافت و شکل ظاهری از داوران خواسته شد نمونه‌ها را با دست تکه کرده و با توجه به قسمت درونی سوسیس‌ها در مورد این پارامترها قضاوت کنند.

جدول ضمیمه، ترکیبات شیمیایی نمونه‌های مختلف سوسیس را نشان می‌دهد. بر اساس نتایج حاصل از تجزیه واریانس، کمترین درصد پروتئین سوسیس‌ها، مربوط به نمونه شاهد با ۱۴/۵۸ درصد و بالاترین سطح پروتئین مربوط به نمونه‌های سوسیس حاوی

دانه نخود و عدس به جای آرد سوخاری در همبرگر ممتاز، میزان سفتی نمونه‌ها نسبت به نمونه شاهد، به طور معنی داری افزایش یافت. به این ترتیب، لازم است همزمان با افزودن آرد دانه‌های نخود و عدس به فرمولاسیون فرآورده‌های پروتئینی، مواد لازم برای سهولت برش را نیز افزود که راه حل‌های استفاده شده در مورد کیک‌ها از جمله حباب‌های نیتروژن می‌تواند قابل مطالعه و بررسی باشد. اصطلاحی که مصرف‌کنندگان با عناوینی مانند پوک شدن مواد غذایی از آن یاد می‌کنند و در پخت و پز خانگی نیز ترفندهایی برای آن یافته‌اند.

#### منابع

جایگزینی آرد دانه نخود و عدس در فرمولاسیون کوکتل مرغ و بررسی ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی و حسی محصول؛ منیره سادات برقی، همایون، امیر معتمدی استفاده از آرد لوبیاچیتی جوانه زده به جای آرد؛ جوکار، هاشمی نسب، قناعت زاده، فرحناکی گندم در تولید سوسیس آلمانی، علوم تغذیه و صنایع غذایی ایران؛ علی حسینی بررسی وجود بافت‌های غیرمجاز در انواع سوسیس و کالباس عرضه شده در مراکز توزیع شهر کرمانشاه؛ صادقی، خزاعی، الماسی، شریعتی فر، بهلولی اسکویی و تحویلان

اثر افزودن فیبر رژیمی سبب زمینی بر ویژگی‌های شیمیایی و کیفیت ارگانولپتیکی سوسیس گوشت گاو؛ فضل آرا، زند مقدم و لویی

بررسی میزان خاکستر، نمک و باقیمانده نیتريت در سوسیس و کالباس‌های حرارت دیده و مقایسه آن با استانداردهای ملی. شانزدهمین کنگره ملی صنایع غذایی ایران

بررسی اثر افزودن آرد دانه نخود و عدس بر ترکیبات شیمیایی همبرگر ممتاز، معتمدی، بقایی و عمادزاده

بررسی اثر جایگزینی آرد دانه نخود و عدس بر ویژگی‌های بافت و پخت همبرگر؛ معتمدی، بقایی و عمادزاده

بررسی اثر جایگزینی آرد دانه نخود و عدس در همبرگر ممتاز؛ معتمدی، محمدی نافچی و عمادزاده

آرد گندم هم این میزان نتوانسته تغییر معنی دار ایجاد کند. پژوهش‌های قبلی نشان می‌داد که استفاده از آرد حبوبات به میزان ۱۰ درصد در کوکته کم چرب، تأثیر معنی داری بر چربی محصول نسبت به نمونه حاوی آرد مغز نان ایجاد نمی‌کند.

با این حال افزایش سهم آرد نخود و عدس در ترکیب فرآورده پروتئینی، نشان داد افزایش معناداری در حجم خاکستر ایجاد می‌شود که یک امتیاز منفی برای مواد غذایی محسوب می‌شود. البته حذف پوسته رویی عدس و نخود قبل از آرد کردن و همچنین استفاده از پالایشگاه‌های کوچک نخود و عدس، می‌تواند ناخالصی‌هایی که به تولید خاکستر منجر می‌شود را به شدت کاهش دهد.

لازم به ذکر است نخود و عدس در این پژوهش با پوسته نازک رویی به کار رفت که احتمال می‌رود این پوسته توانسته سبب افزایش خاکستر شود.

موضوع دیگری که در تولید مواد غذایی اهمیت دارد، PH محصول نهایی است؛ زیرا اسیدی یا قلیایی بودن مواد غذایی، مشکلاتی را در سیستم گوارش بدن به همراه خواهند داشت. آرد دانه نخود و عدس سرشار از اسید آمینه‌های قلیایی مانند آرژنین و لیزین و همچنین اسید آمینه‌های اسیدی مانند آسپارتیک و گلوتامین است. از این رو تأثیری خنثی بر pH گذاشته است. به طور مشابه پژوهش Kurt و همکاران نیز نشان داد جایگزینی آرد غلات و حبوبات در همبرگر گوشت گاو، تأثیر معنی داری بر PH محصول ندارد.

مشکل بعدی، سفت شدن فرآورده‌های حاوی آرد نخود و عدس است. جایگزینی آرد دانه عدس از سطح یک سوم، سبب افزایش معنی دار میزان نیروی برشی شد. به گونه‌ای که سوسیس معمولی با ۱۶ نیوتون نیرو بریده می‌شود ولی سوسیس حاوی این آرد دانه‌ها، به ۱۸ تا ۱۹ نیوتون انرژی برای برش نیاز دارد. دلیل این موضوع را شاید بتوان به میزان چربی کمتر و پروتئین بیشتر موجود در آرد دانه عدس نسبت داد که سبب سفتی بیشتر بافت می‌شود. پژوهش‌های دیگری نیز نشان داده بود که با جایگزینی آرد

سه سوم آرد دانه نخود و عدس به ترتیب ۱۵/۷۶ و ۱۶/۳۰ درصد بود. از آنجا که بر اساس نتایج آزمایش، مقدار پروتئین آرد دانه عدس و نخود به طور معنی داری بیشتر از آرد گندم است، سطوح بالای جایگزینی اثر خود را گذاشته و مقدار پروتئین این نمونه‌ها بیشتر به دست آمده است. به طور مشابه پژوهش‌های قبلی نشان داده بود که با جایگزینی آرد دانه نخود و عدس به جای آرد سوخاری در فرمولاسیون همبرگر ممتاز، به طور معنی داری پروتئین همبرگرهای تولید شده نسبت به نمونه شاهد افزایش می‌یابد.

نتایج حاصل از تجزیه واریانس نشان داد جایگزین کردن آرد دانه عدس اختلاف چربی نمونه‌ها را در حد بسیار کم  $P < 0.05$  تغییر داد.

همچنین جایگزین کردن آرد دانه نخود هر چند سبب افزایش جزئی چربی در نمونه‌های سوسیس شد اما این افزایش معنی دار نبود. با توجه به بیشتر بودن چربی آرد دانه نخود نسبت به آرد گندم و عدس توقع این بود که افزایش میزان چربی بیش از این معنی دار باشد اما باید توجه داشت که به طور کل سطح میزان چربی در نمونه‌های آرد دانه (یک تا چهار درصد) پایین است به طوری که با جایگزینی ۱۰ درصدی به جای

جدول - میزان ترکیبات شیمیایی در نمونه‌های سوسیس حاوی درصدهای مختلف آرد دانه نخود و عدس

| نوع سوسیس                       | درصد چربی      | درصد خاکستر   | درصد پروتئین  | درصد رطوبت     |
|---------------------------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| شاهد                            | 14/58 ± 0/55c  | 2/47 ± 0/05d  | 15/13 ± 0/09a | 58/32 ± 0/25a  |
| سوسیس حاوی یک سوم آرد دانه نخود | 15/38 ± 0/40 b | 2/58 ± 0/05bc | 15/06 ± 0/1a  | 58/86 ± 0/79a  |
| سوسیس حاوی دو سوم آرد دانه نخود | 15/61 ± 0/13ab | 2/66 ± 0/04ab | 15/28 ± 0/39a | 58/20 ± 0/27a  |
| سوسیس حاوی سه سوم آرد دانه نخود | 15/76 ± 0/22ab | 2/71 ± 0/04a  | 15/36 ± 0/16a | 58/21 ± 0/21a  |
| سوسیس حاوی یک سوم آرد دانه عدس  | 15/48 ± 0/08b  | 2/54 ± 0/05cd | 15/06 ± 0/9a  | 58/13 ± 0/32a  |
| سوسیس حاوی دو سوم آرد دانه عدس  | 15/77 ± 0/23ab | 2/59 ± 0/04bc | 15/06 ± 0/5a  | 58/67 ± 0/03 a |
| سوسیس حاوی سه سوم آرد دانه عدس  | 16/30 ± 0/25 a | 2/74 ± 0/05a  | 15/09 ± 0/27a | 58/4 ± 0/16 a  |

آنچه تجار و سرمایه‌گذاران باید از سلیمانیه بدانند

# در بازار همسایه

میان شهرهای واقع شده در اقلیم کردستان، سلیمانیه بیش از همه زیرساخت‌های لازم برای تبدیل شدن به یک مرکز تجاری موفق را دارد. این شهر به لحاظ گردشگری پررونق است، اکثریت غالب آن را کردها تشکیل می‌دهند و زیرساخت‌های توسعه‌ای شامل کارخانه‌های مجهز، دانشگاه‌های پیشرفته و فرودگاه بین‌المللی را در اختیار دارد. مسئولان منطقه سلیمانیه هم به تجارت موفق با ایران تاکید دارند و در پی بهره‌برداری از ظرفیت‌های مرزی با جمهوری اسلامی ایران هستند. برای ورود به بازار سلیمانیه اعم از گردشگری تجارت و سرمایه‌گذاری به اطلاعات پایه‌ای نیاز است که در این گزارش می‌خوانید.



### آغاز تحولات اقتصادی

عمده تحولات اقتصادی اقلیم کردستان عراق از سال ۲۰۰۴ و هم‌زمان با بر سر کار آمدن بارزانی به‌عنوان نخست‌وزیر کردستان شروع شد. در آن دوران، تحولات اقتصادی بزرگی در عراق شکل گرفت و نخستین برنامه‌ریزی‌هایی که در مورد زیرساخت‌های اقتصادی انجام شد در حوزه صنعت نفت و گاز بود. میدان‌های نفتی کرکوک بعد از اتفاقات ۱۶ اکتبر ۲۰۱۷ میلادی و استقرار نیروهای فدرال به جای پیش‌مرگ‌های کرد، از کنترل اقلیم خارج و وزارت نفت عراق مدیریت این میدان‌ها را برعهده گرفت. تولید نفت اقلیم در پی از دست دادن میدان‌های نفتی کرکوک به ۲۵۰ هزار بشکه در روز کاهش یافت. مقامات اقلیم با وجود مخالفت دولت مرکزی قراردادهایی برای مطالعه، استخراج و صدور نفت از کردستان عراق به سایر کشورها امضا کرده‌اند. حدود ۵۰ شرکت خارجی و داخلی از ۲۶ کشور در امر نفت و گاز اقلیم فعال هستند. دولت اقلیم کردستان در امر صادرات نفت و گاز برنامه گسترده‌ای را در ۱۰ سال آینده دارد و درصدد است که تا سال ۲۰۲۰ صادرات نفت اقلیم به ۳ میلیون بشکه نفت و چهارمین صادرکننده نفت در جهان باشد. با این حال به دلیل تقسیم شدن درآمد نفتی اقلیم با کل عراق، رهبران کردستان عراق، توسعه تجارت غیرنفتی را یکی از برنامه‌های مهم خود برای رونق اقلیم می‌دانند.

### اقلیم، دروازه ورود به عراق

اکنون اقلیم کردستان به‌عنوان یک واقعیت جدید و دروازه ورود به عراق مطرح می‌شود و دولت‌ها و بخش‌های خصوصی به سرعت در حال سرمایه‌گذاری و ایفای نقش در این رابطه و تثبیت حضور خود در منطقه هستند این حجم از سرمایه‌گذاری به این معناست که بسترهای حقوقی و اقتصادی پایداری در کردستان عراق برای این سرمایه‌گذاری‌ها مهیا شده است.

### قانون پیشرفته سرمایه‌گذاری

یکی از پیشرفته‌ترین قانون‌های سرمایه‌گذاری خارجی در منطقه، مربوط به کردستان عراق است زیرا از محدود کشورهایی است که حق مالکیت را برای طرح‌های سرمایه‌گذاری به کشورهای خارجی قائل است. به‌عنوان مثال، شخصی که از خارج از عراق وارد می‌شود و سرمایه‌گذاری می‌کند و پروژه‌ای استراتژیک اجرا می‌کند، مالکیت این پروژه به نام خود او ثبت می‌شود. هیچ منع قانونی برای سرمایه‌گذاری خارجی وجود ندارد.

همین‌طور سیاست تجارت آزاد و فعالیت‌هایی که نهادها و تشکل‌های اقتصادی این منطقه از قبیل اتاق‌های بازرگانی و اتحادیه صادرات و واردات داشته‌اند، روابط اقتصادی و تجاری زیادی را رقم زده است.

### نگاه ویژه ایران و ترکیه

ایران و ترکیه به‌عنوان دو کشور همسایه عراق که دارای مرزهای مشترکی با اقلیم کردستان هستند نگاه ویژه‌ای به این بازار مستعد داشته‌اند و رقم مبادلات تجاری موجود دو کشور هم‌گویای این مطلب است که در صورت داشتن یک برنامه مدون و منسجم و با رعایت اصول مدنظر کردهای عراقی می‌توان سهم بیشتری از بازار اقلیم کردستان را به محصولات و تولیدات کشورمان اختصاص داد.

### ظرفیت‌های سلیمانیه بالاتر از همه اقلیم

در میان شهرهای واقع شده در اقلیم کردستان، سلیمانیه بیش از همه زیرساخت‌های لازم برای تبدیل شدن به یک مرکز تجاری موفق را دارد. این شهر به لحاظ گردشگری پررونق است، اکثریت غالب آن را کردها تشکیل می‌دهند و زیرساخت‌های توسعه‌ای شامل کارخانه‌های مجهز، دانشگاه‌های پیشرفته و فرودگاه بین‌المللی را در اختیار دارد. همچنین باید به این نکته اشاره کرد که در نگاه بغداد، سلیمانیه از چند جهت براربیل ارجحیت دارد. اول آنکه سلیمانیه قلمرو حزب اتحادیه میهنی است که ثابت کرده همواره گرایش‌های گریز از مرکز کمتری دارد. با وجود تلاش گسترده مسعود بارزانی برای همراه کردن مردم سلیمانیه با پروژه جدا شدن از عراق، میزان آرای مثبت مردم سلیمانیه به جدایی از کشورشان، به نسبت سایر استان‌ها کمتر بود. دوم اینکه حزب اتحادیه میهنی، سابقه نبردی خونین با حزب دموکراتیک را داشته و از این رو، فاصله زیادی با رهبران جدایی طلب دارد. برآیند این معادلات از سلیمانیه، مرکز تجاری مطمئن‌تری می‌سازد. مسئولان منطقه سلیمانیه هم به تجارت موفق با ایران تاکید دارند و در پی بهره‌برداری از ظرفیت‌های مرزی با جمهوری اسلامی ایران هستند.





### بستر مناسب تجارت با ایران

هوال ابوبکر استاندار سلیمانیه در آخرین گفت‌وگوی خود به این نکته اشاره کرده است که بستر ارتقای روابط اقتصادی با ایران بیش از گذشته مهیاست و بیان کرده جدا از مرزهای باشماق و پرویزخان و بازارچه‌های چهارگانه فعال، ۷ منطقه هم به عنوان مناطق مبادلات تجاری در انتظار مجوز رسمی دولت مرکزی عراق و جمهوری اسلامی ایران است. همچنین استاندار سلیمانیه نگاه ویژه‌ای به توسعه روابط با استان‌های کردستان و کرمانشاه داشته و در پی بهره‌برداری از ظرفیت‌های مرزی با ایران است. نزدیکی و قرابت فرهنگی که ایرانیان با کردستان عراق دارند با هیچ کشور دیگری ندارند و این می‌تواند سطح ارتباط اقتصادی و سرمایه‌گذاری و مشارکت در طرح‌ها را برای ایران در اقلیم کردستان آماده‌تر کند و گوی سبقت را از شرکت‌های دیگر کشورهای خارجی به ویژه ترکیه ربوده و خود را به جایگاه اول مراودات تجاری با کردستان برساند. روابط خوب سلیمانیه با ایران می‌تواند برای تجار داخل کشور به چشم یک فرصت دیده شود.

### داشته‌های يك شهر

سلیمانیه یکی از شهرهای زیبا و مهم اقلیم کردستان عراق به شمار می‌رود و بین دو سلسله کوه گوپزه و کله زرده در شمال عراق قرار دارد و دامنه این کوه‌ها تفرجگاه‌های خوش آب‌وهوایی دارد که گردشگران را از جنوب گرم و کویری به خود جذب می‌کند. سلیمانیه مردمی کردزبان دارد که بسیار مهربان و خونگرم هستند و ایرانیان را محترم می‌شمارند.

شهر سلیمانیه در شهرستانی به نام سلیمانیه واقع شده است. بخش‌های این شهرستان عبارت‌اند از: بازیان، سرچنار، قره‌داغ و تانجه‌رود. این شهرستان ۳۲۵ روستا دارد. رودخانه‌های قلیاسان، تانجه‌رود و سرچنار از این شهرستان می‌گذرد. شهر سلیمانیه در بلندای ۸۵۳ متری از سطح دریا واقع شده و آب‌وهوای آن مدیترانه‌ای است که زمستان‌های سرد و بارانی و تابستان‌های گرم و خشک دارد.

شهر سلیمانیه عراق به خاطر شاعران و روشنفکران و مردم با فرهنگش به پایتخت روشنفکری کردستان معروف است. این شهر در تمام زمان‌ها در حال پیشرفت و توسعه بوده است. از جاذبه‌های گردشگری عمده شهر سلیمانیه می‌توان به سرای قدیم، موزه خانه‌ها، بازارها و مراکز خرید (مُلها) اشاره کرد. دریاچه دوکان سلیمانیه و پارک سرچنار سلیمانیه از جمله جاذبه‌های گردشگری و طبیعی این شهر است. به علت قدمت و تمدن بالای سلیمانیه موزه‌های زیادی در شهر سلیمانیه می‌توانید پیدا کنید؛ موزه آمنا سوراکای و موزه سلیمانیه شما را با عمق فرهنگ این شهر بهتر می‌تواند آشنا کند.

در شهر سلیمانیه دانشکده‌ها و موسسه‌های دولتی و خصوصی زیادی افتتاح شده است. حتی یک واحد دانشگاه آمریکایی نیز در این شهر فعالیت دارد.



### رفت‌وآمد درون‌شهری

بهترین راه برای رفتن به شهرستان‌های اقلیم کردستان رفت‌وآمد با تاکسی است. این کار سریع و بدون هیچ زحمتی است. اکثر تاکسی‌های سواری نسبتاً ارزان هستند. کرایه معمول در سلیمانیه بین ۳۰۰-۵۰۰ دینار است. همچنین برای رفت‌وآمد خود می‌توانید از اتوبوس محلی استفاده کنید.



## فرودگاه بین‌المللی

فرودگاه بین‌المللی سلیمانیه وسیله مهمی برای ارتباط بین سلیمانیه و جهان و جلب سرمایه‌گذاری‌هاست. لذا از این فرودگاه شاهد سفرهای بی‌شماری به سوی سایر کشورها و همچنین نقل و انتقال کالا هستیم. در حال حاضر از میان شرکت‌های داخلی تنها شرکت هواپیمایی ماهان به سمت سلیمانیه پرواز دارد. برنامه پروازی شرکت ماهان به سلیمانیه در هفته دو مرتبه و در روزهای یک‌شنبه و چهارشنبه است. قیمت بلیت یک‌طرفه شرکت ماهان به سلیمانیه بین یک تا یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان است.

### هتل‌های سلیمانیه

در اقلیم کردستان نزدیک به ۴۵۰ هتل و مسافرخانه وجود دارد که مهم‌ترین آن‌ها از این قرار است:

۱. هتل بزرگ هزاره سلیمانیه ۵ ستاره

۲. هتل تایتانیک ۵ ستاره

۳. هتل‌های کرست ۵ ستاره

۴. هتل البرز ۳ ستاره

۵. هتل اسکار ۳ ستاره

۶. متل ماد ۳ ستاره

۷. هتل مولوی

۸. مهمانخانه چراخانه (چراغانی)

۹. هتل میوان (مهمانسرا)

۱۰. هتل ابوصنعا

۱۱. هتل ارین (مشرف به پارک آزادی)

۱۲. هتل سلیمانی پالاس

۱۳. هتل آشتی

### توصیه‌های ضروری برای مسافرت به اقلیم کردستان

۱. با توجه به لغو یک‌طرفه روایت از سوی دولت اقلیم کردستان برای ایرانیان، حداکثر مدت مجوز اقامت موقت صادره در مرزهای ورودی (زمینی و هوایی) اقلیم کردستان عراق ۳۰ روز است؛ بنابراین ضروری است مسافران و تجار برای بازگشت خود پیش از پایان مهلت قانونی مقرر برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهند. ادامه اقامت بدون مجوز، مشکلات قانونی در پی داشته و متخلفین به جرم اقامت غیرقانونی به حبس محکوم خواهند شد.

۲. مسافران ایرانی برای ورود به اقلیم کردستان عراق نیازمند داشتن گذرنامه معتبر و برخوردار از حداقل ۶ ماه اعتبار پیش از پایان اعتبار گذرنامه هستند.

۳. هر فرد ایرانی که فاقد کارت اقامت اقلیم کردستان باشد برای ورود به اقلیم کردستان باید مبلغ ۲۵ هزار دینار عراقی در مبادی ورودی مرز پرداخت کند.

۴. مجوز ورود به اقلیم کردستان صرفاً برای مسافرت به استان‌های سلیمانیه، اربیل، دهوک و حلبچه بوده و در صورت نادیده گرفتن این موضوع و تردد به سایر مناطق عراق از جمله کرکوک، بغداد، کربلا، نجف، سامرا و ... غیرقانونی بوده و با متخلفین از سوی دولت مرکزی عراق برخورد قانونی (بازداشت،

زندانی، جریمه و... خواهد شد.

۵. اقلیم کردستان و حکومت مرکزی عراق با هرگونه جابه‌جایی، خریدوفروش، همراه داشتن و استعمال مواد مخدر و به هر مقدار (حتی اندک) شدیداً برخورد کرده و حتی همراه داشتن داروهای ترک اعتیاد مانند شربت متادون، قرص‌های مسکن قوی و قرص‌های روان‌گردان مانند آمفتامین، ترامادول، دیازپام، والیوم، کدئین، سومادریل و... ممنوع بوده و از ۳ تا ۲۰ سال زندان را در پی خواهد داشت.

۶. همراه داشتن هرگونه اسلحه و مهمات در اقلیم کردستان ممنوع است.

۷. اختلاف ساعت عراق با ایران نیم ساعت است. این اختلاف ساعت در ۶ ماهه نخست سال، یک ساعت و نیم است.

۸. شماره تلفن‌های ضروری نمایندگی‌های ایران در عراق برای تماس در وقت اداری به شرح زیر است: کنسولگری ایران، سلیمانیه: ۳۱۹ ۴۸۴۸ - ۳۱۹ ۴۲۲۲ (۵۳)، (۰۰۹۶۴)

کنسولگری ایران، اربیل: ۲۲۲ ۲۴۴۴ - ۲۲۲ ۵۹۸۹ - ۲۲۲ ۵۹۸۸ (۶۶)، (۰۰۹۶۴)

#### بازارهای عمومی سلیمانیه

شهر سلیمانیه بازارهای بزرگ و متنوعی دارد و قدمت این شهر سبب شده مغازه‌های موجود در شهر تقریباً از یک نوع تقسیم‌بندی صنفی از نظر استقرار مکانی برخوردار باشند. در شهر سلیمانیه حدود ۳۰ پاساژ و گذر و بازارهای مسقف وجود دارد.

اجناس موجود در مغازه‌ها از جمله خوراکی‌های بسته‌بندی‌شده عمدتاً متعلق به کشورهای بازار مشترک شرق آسیا و گاه کشورهای عربی است که از دبی و سوریه از طریق استان شمال غربی عراق وارد استان سلیمانیه می‌شود. اغلب اجناسی که در بازار این شهرها وجود دارد در بازار شهرهای مرزی ایران نیز به وفور یافت می‌شود به طوری که از لحاظ قیمت نیز تفاوت محسوسی با اجناس موجود در بازار شهرهای مرزی ایران که از طریق قاچاق وارد می‌شود، ندارد و قیمت کالاهای مصرفی فسادپذیر تقریباً معادل نرخ استان‌های مرزی ایران است.

به دلیل دیم بودن اکثریت اراضی کشاورزی، محصولات گوجه‌فرنگی و سیب‌زمینی و همچنین تخم‌مرغ از کالاهایی هستند که عمدتاً از ایران وارد می‌شوند. اگر وضعیت کلی بازار مصرف کالاهای عمومی را ترسیم کنیم، می‌توان گفت که مواد خوراکی در بازرگانی داخلی منطقه شمال عراق رتبه اول را داشته و مصرف کالاهایی چون پارچه، لوازم بهداشتی و مصالح ساختمانی در رتبه‌های بعدی قرار می‌گیرند. همچنین باید اشاره کرد که بازار موبایل سلیمانیه در میان تجار ایرانی شناخته شده است.

#### گمرک سلیمانیه

ورود کالاهای متعدد به شمال عراق و اتکای دولت‌های محلی به درآمدهای گمرکی (به عنوان منبع مهم داخلی در تأمین مخارج دولتی) سبب شده اماکن متعددی تحت عنوان گمرک فعالیت کنند. در بین گمرکات موجود، گمرکات زاخو و ابراهیم خلیل که در شمال منطقه و در موقعیت هم‌مرز با ترکیه و سوریه قرار دارند از حجم فعالیت و امکانات بیشتری در مقایسه با سایر گمرکات برخوردار هستند. تعداد مراکز گمرکی در حدی است که تنها در سطح استان سلیمانیه ۱۹ واحد گمرکی فعالیت می‌کند. گمرکات موجود در استان سلیمانیه به دلیل ابتدایی بودن امکانات آن‌ها بیشتر به مکان‌ها و جایگاه‌هایی می‌مانند که تردد کالا را کنترل کرده و با امکانات بسیار محدود خود به اخذ عوارض مبادرت می‌ورزند. وجود آن‌ها عمدتاً ناشی از انگیزه کسب درآمد و عوارض است تا ارائه خدمات و کنترل کالا، به طوری که به استثنای دو کالای مواد مخدر و اسلحه، سایر کالاهای مجاز به مصرف و خریدوفروش بوده و رسماً نیز از طریق گمرکات موجود ترخیص می‌شوند. ارزیابی کالاهای صادره یا وارده به نحوی است که فاقد تشریفات خاص یا بررسی‌های کارشناسی است و صرفاً بر اساس گروه کالایی ارزیابی و تعیین عوارض می‌شوند.

#### بازارچه مرزی پرویزخان

بازارچه مرزی پرویزخان به خاطر ارائه حجم عظیم کالاهای تجاری نفتی و غیرنفتی امکانات و امتیازات مناسبی دارد که در ادامه به معرفی آن‌ها می‌پردازیم:

- حضور ادارات مربوطه از جمله اداره بازرگانی، گمرک، اداره استاندارد، نمایندگی اتاق بازرگانی کرمانشاه، اداره کشاورزی، نیروی انتظامی، آتش‌نشانی، پایانه راه و ترابری برای ماشین‌های سنگین و واحدهای خدمات پزشکی
- حضور شعب بانک‌های دولتی از جمله سپه، ملت، ملی، صادرات، تجارت، کشاورزی، قوامین و پست‌بانک



### سفر با اتوبوس

فاصله بین دو شهر تهران و سلیمانیه ۷۴۲ کیلومتر است. به طور متوسط و میانگین، رانندگان اتوبوس مسیر تهران به سلیمانیه را در ۱۶ ساعت طی می‌کنند که به صورت تقریبی یک ساعت تشریفات گمرکی زمان بر است. از تهران همه‌روزه اتوبوس ساعت‌های: ۱۸:۴۵، ۱۹:۱۵ و ۲۰:۳۰ به سمت سلیمانیه حرکت می‌کنند. هزینه بلیت اتوبوس در حدود ۱۰۰ هزار تومان است.

• حضور چند صرافی معتبر دارای مجوز

• انبار سرپوشیده (سوله)

• انبار روباز

• جرثقیل و لیفتراک برای جابه جایی کالا

• نزدیک به ۱۴۰۰ کارگر بیمه شده

• پارکینگ های متنوع برای پارک کامیون های نفتی و غیرنفتی

دیگر امتیازات برجسته بازارچه مرزی پرویزخان را هم می توان در موارد زیر جای داد:

۱. در نقطه صفر مرزی و در خاک عراق قرار دارد.

۲. گمرک رسمی دارد.

۳. طبق آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین سازمان توسعه تجارت بازارچه مرزی پرویزخان بزرگ ترین و پر حجم ترین صادرکننده کالا به عراق و ارزآورترین بازارچه ایران است و ۴۸ درصد کل صادرات ایران به عراق از طریق این بازارچه انجام می شود.

۴. تجار عراقی می توانند هرروز در بازارچه پرویزخان که در خاک ایران است، تردد داشته باشند.

۵. تخلیه، بارگیری و ترخیص انواع کالاهای صادراتی غیرنفتی روزانه به صورت عادی ۸۰۰ کامیون در روز است.

۶. از نظر کرایه حمل بار، ارزان ترین مسیر برای صادرات کالا به کردستان عراق است.

۷. ترخیص کالا در حداقل زمان خود انجام می شود.

۸. پایانه بسیار بزرگ مسافرت خارجی دارد.

۹. بخش گذرنامه برای مسافرت به اقلیم کردستان دارد.

#### گزارش سه ماهه نخست سال ۱۳۹۷ گمرک پرویزخان

• در بخش صادرات تعداد ۳۹۳۴۹ کامیون به وزن ۶۵۶ هزار و ۹۳۲ تن و به ارزش ۲۴۳ میلیون و ۳۸۵ هزار و ۲۶۰ میلیون دلار که از نظر مقایسه ای وزن ۳۸ درصد و از نظر ارزشی ۳۹ درصد رشد داشته است.

• در بخش واردات تعداد ۱۵۲ کامیون به وزن سه هزار و ۹۵۳ تن و به ارزش یک میلیون و ۱۹۲ هزار و ۲۱۳ میلیون دلار که از نظر مقایسه ای وزن ۱۶/۴۵ درصد و از نظر ارزشی ۲۸۳ درصد رشد داشته است.

• در بخش ترانزیت مبدا تعداد ۱۷ هزار و ۸۲۲ کامیون به وزن ۴۷۶ هزار و ۳۰۰ تن و به ارزش ۱۶۴ میلیون و ۴۹ هزار و ۹۰۵ میلیون دلار که از نظر مقایسه ای وزن ۹ درصد و از نظر ارزشی ۲۱ درصد رشد داشته است.

• در بخش ترانزیت مقصد تعداد ۱۴۷ کامیون به وزن ۳۸ هزار و ۳۸۹ تن و از نظر ارزشی ۲۶ میلیون و ۲۸۸ هزار و ۴۰۴ دلار است.

• در بخش مسافری ۳۰ هزار و ۸۷۷ نفر ورود داشته اند که از نظر مقایسه ای ۲۸ درصد کاهش داشته است.

• در بخش خروجی ۲۴ هزار و ۷۵۳ نفر خروج داشته اند که از نظر مقایسه ای ۳۵ درصد کاهش داشته است.

لازم به توضیح است که کرمانشاه دارای دو مرز رسمی و سه بازارچه مرزی است که در سال گذشته (۱۳۹۶) دو میلیارد و ۳۴ میلیون دلار صادرات انجام شده است. همچنین در سه ماهه اول سال ۱۳۹۷ یک میلیون و ۲۲ تن به ارزش ۵۹۳ میلیون دلار از مرزهای استان کرمانشاه صادرات انجام شده که نسبت به سال گذشته ۳۰ درصد رشد داشته است.

#### رویکرد مثبت برای توسعه تجارت ایران و اقلیم کردستان

اقلیم کردستان به دلیل پیوندها و مشترکات تاریخی، فرهنگی و زبانی همواره مورد توجه مسئولان ایران بوده است و به همین دلیل در این سال ها هر دو طرف بر بهبود روابط کوشیده اند.

یحیی آل اسحاق رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق در گفت و گویی عنوان کرده است که ما مردم کرد را بیشتر فارس و ایرانی می دانیم. ملت کرد دوست ما هستند. ما روابط تاریخی با مردم کرد داریم و نمی خواهیم هیچ آسیبی به این ملت وارد شود. ما به دنبال توسعه روابط هستیم. یک سوم از روابط مان با عراق به روابط با اقلیم کردستان مربوط می شود.

از سوی دیگر، مسئولان کردستان عراق هم به این همکاری امیدوارند و این امیدواری و نگاه مثبت را می توان از اظهار نظراتشان بعد از اعمال تحریم های آمریکا علیه ایران فهمید. نوزاد غفور معاون مدیر اتاق بازرگانی استان سلیمانیه عراق در آخرین گفت و گوی خود تاکید کرده است که تحریم های آمریکا علیه ایران هرگز تاثیری بر روابط اقتصادی منطقه کردستان با ایران نگذاشته و نخواهد گذاشت.



#### مرزهای اقلیم کردستان با کرمانشاه

۱. شیخ صله جوانرود

۲. شوشمی پاهو

۳. پرویزخان قصر شیرین

۴. خسروی (قصر شیرین)



همچنین در اردیبهشت ماه امسال نیچروان بارزانی نخست‌وزیر اقلیم کردستان عراق، از شرکت‌های ایرانی خواست با اطمینان خاطر دامنه فعالیت‌های خود را در منطقه کردستان عراق گسترش دهند. سیروان محمد رئیس اتاق بازرگانی سلیمانیه در آخرین کنفرانس خبری خود گفته است در صورتی که تحریم‌های آمریکا علیه ایران، اجرایی و گذرگاه‌های مرزی این کشور به روی اقلیم کردستان مسدود شود، اقلیم کردستان با بیکاری فزاینده‌ای مواجه خواهد شد. تحریم‌های آمریکا علیه ایران خسارت اقتصادی زیادی را متوجه اقلیم کردستان خواهد کرد. سیروان محمد تاکید کرد که با وجود تحریم‌های آمریکا ما نیازمند تداوم روابط اقتصادی با ایران و عدم تأثیرگذاری وضعیت کنونی هستیم.

یاسین رحیم معاون اتاق بازرگانی استان سلیمانیه عراق نیز در نشست که تابستان امسال در ایران داشت عنوان کرد که سلیمانیه به عنوان پیشگام عرضه محصولات ایرانی به عراق محسوب می‌شود و اولین استانی بود که کالای ایرانی را در کل عراق پخش کرد که این امر نشان دهنده ظرفیت و علاقه‌مندی برای ارتباط با ایران است. او در این نشست ابراز امیدواری کرد که صاحبان صنعت از نمایشگاه بین‌المللی سلیمانیه عراق برای عرضه محصولات استفاده کنند و نمایندگی برای عرضه محصولات در کل عراق داشته باشند. یاسین رحیم در مورد سرمایه‌گذاری اهل صنعت و تجارت در سلیمانیه نیز عنوان کرد: از سرمایه‌گذاری صاحبان صنایع و انتقال واحدهای تولیدی به این استان استقبال می‌کنیم و تمام زمینه‌ها را برای حضور آن‌ها در سلیمانیه فراهم می‌کنیم.

با توجه به نقطه‌نظرها و صحبت‌های مسئولان تجاری و سیاسی ایران و اقلیم کردستان تمایل برای یک رابطه تجاری محکم و موفق در هر دو طرف به طور کامل مشهود است و همچنین با توجه به شرایط اقتصاد کنونی و تحریم‌ها، گسترش روابط تجاری برای هر دو طرف بسیار سودمند خواهد بود.

#### راهکارهای توسعه تجارت با سلیمانیه

۱. ارائه تسهیلات لازم در زمینه امور بانکی، حمل و نقل و ویزا
۲. ایجاد شورای مشترک دولتی
۳. آگاه‌سازی بازرگانان ایرانی از برخی تغییرات ناگهانی
۴. اطلاع‌رسانی دقیق از وضعیت سرمایه‌گذاری در اقلیم کردستان و سلیمانیه در زمینه پروژه‌ها
۵. اطلاع‌رسانی از جزئیات تسهیلات بانکی و ضمانت‌نامه‌ها در منطقه
۶. ایجاد شورای مشترک بازرگانی
۷. برپایی مراکز تجاری دائمی
۸. راه‌اندازی منطقه مشترک تجاری صنعتی
۹. فعال شدن کمیته مشترک استانی در سلیمانیه و کرمانشاه



### نکات کلیدی تجارت با کردستان

- مهم‌ترین سیستم ارتباطی در کردستان عراق پست الکترونیک یا همان ایمیل است.
- بهتر است مکاتبات، کاتالوگ‌ها و موارد مکتوب هم‌زمان به زبان کردی و انگلیسی باشد.
- عمده‌فروشی و خرده‌فروشی کالا در عراق امکان‌پذیر است.
- خرید نقدی درب کارخانه در ایران یا تحویل در مرز گمرکی از سوی تجار عراقی روش‌های رایج و مورد درخواست بازار کردستان عراق است.
- چنانچه قصد تجارت با سلیمانیه را دارید حتماً یک کارمند آشنا با زبان کردی در کنار خود داشته باشید.
- قبل از ارسال کالا به مرزهای گمرکی و بازارچه‌های مرزی از باز بودن گمرکات غربی کشور مطمئن باشید.
- برای فروش به دولت یا مشارکت در مناقصات عراق باید در عراق شرکت به ثبت برسانید.
- سعی کنید تعاملات شما بیشتر به صورت نقدی یا اعتبارات اسنادی باشد.
- در تاسیس کارخانه‌های ایرانی سعی کنید تجار اقلیم را در سهام کارخانه مشارکت دهید.



### چرا مرکز تجاری سلیمانیه؟

۱. ضریب امنیت بالای استان سلیمانیه و امکان تعامل با سایر استان‌های عراق
۲. تعدد گمرکات و بازارچه‌های با ثبات
۳. تعامل نزدیک و اشتراکات اجتماعی و فرهنگی اهالی منطقه در استان‌های مرزی هم‌جوار استان سلیمانیه
۴. حذف هزینه استقرار نمایندگی یا ثبت شعبه مستقل در مراکز ثبت اقلیم کردستان
۵. کاهش هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی
۶. کاهش هزینه‌های حمل و نقل
۷. امکان استفاده از خدمات بانکی دسترسی سریع و آسان با توجه به نزدیکی به ایران
۸. امکان بازدید مسئولان و هیئت‌های بازرگانی
۹. اخذ پوشش‌های بیمه‌ای مناسب
۱۰. اخذ پوشش صندوق ضمانت صادرات
۱۱. استفاده از امکانات بانک‌ها برای گشایش اعتبارات اسنادی
۱۲. حمایت از صادرکنندگان غیرنفتی
۱۳. سهولت تبادل هیئت‌های تجاری

۱۰. عملیاتی شدن مراحل راه‌اندازی منطقه مشترک تجاری و صنعتی

۱۱. ایجاد شرکت مشترک سرمایه‌گذاری

۱۲. رعایت استاندارد کیفیت کالا توسط ایران و کردستان عراق

**زمینه‌های سرمایه‌گذاری در سلیمانیه**

- صنایع تبدیلی و برق و خدمات مربوط
  - کشاورزی در هر دو زمینه گیاهی و دامی
  - جنگل‌بانی و خدمات مربوط
  - هتل، پروژه‌های گردشگری و تفریحی و شهرسازی‌ها
  - بهداشت علمی، تکنولوژی و علوم روز
  - حمل و نقل
  - بانک، شرکت‌های بیمه و سازمان‌های دارایی
  - پروژه‌های زیربنایی اقتصادی مانند مسکن و ساختمان، راه‌سازی، راه‌آهن، سیستم‌های آبیاری و سدها
  - مناطق آزاد و مناطق تجاری مدرن (بازارهای تجاری مدرن) و تمام خدمات مشاوره‌ای مربوط
  - آموزش در همه زمینه‌ها در چارچوب سیاست‌های آموزشی اقلیم کردستان
  - هر پروژه‌ای در هر بخشی البته به تشخیص انجمن عالی سرمایه‌گذاری اقلیم
- گروه‌های کالایی**
- گروه‌های کالایی که قابل صادرات به سلیمانیه هستند را می‌توان در دسته‌بندی زیر جای داد:
- کالا و صنایع کانی، معدنی و ساختمانی
  - کالا و صنایع غذایی و تبدیلی
  - کالا و صنایع پتروشیمی
  - کالا و صنایع کشاورزی
  - کالا و صنایع برق و الکترونیک
  - کالا و صنایع چوب و پلاستیک
  - کالا و صنایع تجهیزات پزشکی و دارویی
  - کالا و صنایع فلزی و فولادی
  - خدمات بیمه‌ای، حمل و نقل، ترانزیت و سایر موارد مرتبط
  - مشاوره، طراحی، اجرا و نظارت تمام پروژه‌های فنی و مهندسی

جذب گردشگر، شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی و حضور انجمن‌ها می‌توان این ظرفیت را افزایش داد.

این نکاتی که گفتم محدودیت نیستند، نقطه‌ضعف‌هایی هستند که وجود دارند و می‌توانیم آن‌ها را تغییر دهیم؛ اما محدودیت‌هایی وجود دارند که نمی‌توانیم تغییری در آن‌ها ایجاد کنیم و تهدید محسوب می‌شوند. به‌عنوان نمونه، ناامنی در عراق تهدیدی است که دولت این کشور هم نمی‌تواند این مسئله را حل کند که به‌عنوان یک تهدید برای ما محسوب می‌شود. همچنین حضور رقبای سرسختی مانند چین و ترکیه در عراق نیز از تهدیداتی است که نه در حوزه دسترسی ما و نه کشور عراق است.

**چه موانع و محدودیت‌های مالی بر سر راه تجارت با کردستان عراق قرار دارد و آیا صرافی‌ها می‌توانند در تسهیل روابط اقتصادی اثرگذار باشند؟**

از گذشته تاکنون عمده مبادلات ایران از طریق صرافی‌ها انجام می‌شود، کما اینکه در آینده هم این‌گونه باشد. عراق از کشورهایی است که کمترین تأثیر را از تحریم‌ها پذیرفته است، زیرا تجارت عراق از ابتدای تأسیس به روابط بانکی حتی از کشورهای ثالث نداشتند و بیشتر تجارت در این کشور به‌ویژه کشورهای عربی، ترکیه و گاه چین به‌طور غیررسمی از طریق صرافی‌ها انجام می‌شود. با وجود اینکه سال‌های گذشته از طرف دولت مرکزی عراق به بانک‌ها و دولت عراق اعلام شده بود که بانک‌ها و شرکت‌های ایرانی می‌توانند در این کشور آل‌سی باز کنند و انتقال وجه داشته باشند، اما نسبت تعاملات غیربانکی ما بسیار بیشتر از تعاملات بانکی است.

**در شرایط فعلی چه توافقاتی بین اتاق‌های بازرگانی دو کشور باید صورت پذیرد تا تجارت در این مسیر اقتصاد بین دو کشور راحت‌تر گام بردارند؟**

حضور و معرفی کالا به دلیل اینکه بازار کاملاً سنتی است، بیشترین تأثیر را خواهد داشت. اگر اتاق‌ها بتوانند مکانی را مبادله کنند، به‌عنوان نمونه، اتاق کرمانشاه در سلیمانیه، ارپیل و غیره دفتر داشته باشد، آن‌ها هم به‌طور متقابل برای تأمین نیازهایشان افرادی را در کشور ما داشته باشند، بسیار تأثیرگذار خواهد بود. اگر تاجر عراقی باندان



دبیر میز عراق در سازمان توسعه تجارت:

## صادرات دو برابری به اقلیم کردستان ناممکن نیست

با توجه به شرایط اقتصادی کنونی کشور می‌توان کردستان عراق و به‌ویژه سلیمانیه را به‌عنوان دروازه‌ای امن برای حضور در سایر بخش‌های عراق انتخاب کرد و می‌توان از این طریق حجم مبادلات تجاری و سرمایه‌گذاری را افزایش داد. همچنین با توجه به اظهار نظرات مسئولان دو طرف می‌توان این نکته را متوجه شد که هر دو برای توسعه روابط تجاری مصمم هستند؛ از این‌رو برای شناخت بهتر فضای اقتصادی اقلیم کردستان و سلیمانیه و همچنین بررسی امکانات و چالش‌های این بازار با ابراهیم محمد رضا زاده دبیر میز عراق در سازمان توسعه تجارت و رایزن سابق بازرگانی ایران در عراق به گفت‌وگو نشستیم.

**مهم‌ترین مشکلات تجاری بین اقلیم کردستان و ایران مشتمل بر چه مواردی می‌شود؟**

این سوال از دو بخش تشکیل می‌شود، بخش اول بخش مشکلات دولتی و دومی مشکلات تجار است. دولت ایران با دولت عراق به‌جز در برخی موارد، مشکلات زیادی ندارد اما اگر بخواهم به مشکل خاصی اشاره کنم، درخواست امضای موافقت‌نامه تجارت آزاد با کشور عراق بود که دولت این کشور به دلایل اقتصادی از جمله دوطرفه نبودن مبادلات قبول نکرد. در کشور عراق به دلایل حضور رقبای کشورهای متخاصم، تهدیدهایی برای کشور ما وجود دارد که البته این مسئله خارج از دسترس دولت عراق است. بین تجار ایران و عراق موانع و مشکلاتی وجود دارد که ممکن است در هر تجارتی

وجود داشته باشد. به‌عنوان نمونه، پرداخت‌های مالی شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی ایران در سال‌های گذشته، به دلیل کسری بودجه شدید عراق با مشکلاتی مواجه شده است. همچنین دوطرفه نبودن حمل مستقیم به دلیل اختلافات تناز، امکان بیکاری راننده‌های طرف مقابل و عدم حضور شرکت‌ها در کشور عراق از جمله مشکلاتی است که در بخش خصوصی دیده می‌شود و سبب شده از ظرفیت‌های موجود آن‌چنان‌که باید استفاده نشود.

اگر شرکت‌های ما در کشور عراق حضور قدرتمندتری داشته باشند، ظرفیت صادرات کالاهای ایران به این کشور به دو برابر هم امکان‌پذیر است. با حضور شرکت‌های ایرانی در عراق، ایجاد مرکز تجاری، راه‌اندازی شرکت‌های مدیریت صادرات، شرکت‌های

محلی در استانش وجود دارد که یک ایرانی در آنجا اطلاعات کامل بازار ایران را دارد، حتی کاتالوگ محصولات ایرانی را به همراه قیمت ارائه می‌دهد، تاثیر بسیاری در تجارت بین دو کشور خواهد داشت. تجارت عراقی ممکن است در چند کشور اقامت داشته باشند و برخی کشورها اگر بدانند این تجار با ایرانی‌ها مبادلاتی انجام می‌دهند، تمدید اقامت‌شان با مشکلاتی مواجه می‌شود، بنابراین تمایل دارند، اگر منبعی در کشورشان باشد در همان مکان مبادله تجاری‌شان را انجام دهند. هرچند رایزن‌های بازرگانی در سلیمانیه و بغداد حضور دارند و به‌زودی به بصره هم اعزام می‌شوند اما حضور یک فرد معتمد از طرف اتاق‌ها در استان‌های مقابل و جذاب بسیار می‌تواند در معرفی کالای ایرانی و جذب مشتری موثر باشد.

**نقش شهر مرزی مانند کرمانشاه در تجارت بین اقلیم کردستان عراق و ایران چیست؟**  
کرمانشاه به دلیل اینکه هم با بخش عربی و هم با بخش کردی این کشور ارتباط مرزی و بیشترین تعداد گذرگاه را در استان‌های مرزی با عراق دارد، نقش پررنگی دارد، به همین دلیل استان کرمانشاه را استان معین معرفی کرده‌ایم که هم‌زمان این استان با کردهای عراقی در این زمینه بسیار موثر خواهد بود. کما اینکه بیشترین تردد و مبادله هیئت‌ها هم به این استان است.

**جایگاه سلیمانیه را در تجارت بین ایران و اقلیم چطور می‌بینید؟**

در تجارت بین ایران و عراق، شاید اقلیم کردستان و استان سلیمانیه درصد جمعیتی و مصرفی بالایی نداشته باشند، اما به دلیل اینکه اکثر تجار آنجا رابط یا نماینده شرکت‌های ایرانی برای توزیع و معرفی کالاها در سایر استان‌ها شدند، نقش واسطه را بازی می‌کنند و کار تجارت ما با عراق را تسهیل می‌کنند و می‌توانند روابط ما را با کشور عراق گسترش بدهند. می‌توانند کالا‌های ایرانی را به سایر استان‌ها معرفی کنند و در سلیمانیه دیو‌هایی داشته باشند و کالاها را از آنجا توزیع کنند. **تشکیل شرکت‌های مشترک در زمینه‌های بانکی و بازرگانی می‌تواند تاثیری در این تجارت داشته باشد؟**

حتماً تاثیرگذار است. به‌عنوان نمونه در بحث حمل‌ونقل، اگر کالایی را به‌طور مستقیم به کشور مجاور بفرستید، سبب بیکار شدن

تعدادی از راننده‌های این کشور می‌شوند، در نتیجه مقاومت می‌کنند، اما اگر یک شرکت حمل‌ونقل مستقیم وجود داشته باشد که راننده‌های هر دو کشور در آن منتفع شوند، مشکلی ایجاد نمی‌شود.

همچنین اگر یک شهرک صنعتی مشترک با کشور عراق وجود داشته باشد و کارگرهای عراقی را جذب کند و شریک عراقی داشته باشد، خود شریک عراقی بازاریابی کالای ایرانی را در این کشور انجام می‌دهد، اگر موانعی ایجاد شود در دولت اعمال نفوذ و موانع را برطرف می‌کند، از تعرفه‌ها به دلیل تولید مشترک، قرار داشتن در نقطه صفر مرزی و در خاک عراق معاف می‌شود. این‌ها راهکارهایی است که اگر عملی شوند، می‌توانیم مشکلات آتی نظیر افزایش تعرفه‌ها را با الگوی موافقت‌نامه‌هایی که کشور عراق با کشور ثالث داشته است، از این طریق مرتفع کنیم.

همچنین این راهکاری است برای استان‌های هم‌مرز با عراق که هم بیکاری را در استان‌هایشان کاهش دهند و هم با انتقال کارخانه‌ها به یک شهرک صنعتی مشترک از بازاریابی شرکای عراقی برای توسعه صادرات استفاده کنند و در آینده تاثیر این‌ها در بازار داخلی به حداقل می‌رسد. به‌عنوان نمونه، برای صادرات مرغ به عراق این دغدغه وجود دارد که وقتی دلار ۴۲۰۰ تومانی برای تامین خوراک مرغ استفاده شده است و با ارز آزاد از کشور صادر می‌شود، چه رانتی در این وجود داشته که چقدر ارز دولتی از کشور خارج می‌شود و ممکن است داخل کشور کمبود کالا به وجود بیاید، اما اگر یک شهرک صنعتی در نقطه صفر مرزی ایجاد شود، کالاها صرفاً برای صادرات تولید می‌شوند. مواد اولیه در آن منطقه تعرفه واردات ندارند و هنگام صادرات هم تعرفه واردات عراق شامل آن نمی‌شود. با استفاده از این مزایا در نهایت قیمت تمام‌شده کالای تولید مشترک ایران در عراق کاهش می‌یابد و توان رقابت با رقیب ایجاد می‌شود.

**مشکلات حوزه حمل‌ونقل در صادرات و واردات کالا را چه می‌دانید؟**

به دلیل نبود شرکت‌های حمل‌ونقل به‌ویژه در کردستان، به‌طور مستقیم نمی‌توانیم وارد اقلیم شویم. آن‌ها هم در مقابل برای بازگویی با مشکلاتی در کشور ما مواجه

هستند. اگر شرکت حمل‌ونقل مشترک ایجاد شود، بسیاری از مشکلات مرتفع می‌شود. بر اساس توافقی که در اردیبهشت‌ماه امسال، بین رئیس سازمان توسعه تجارت ایران و وزیر تجارت اقلیم کردستان صورت گرفت، تاسیس این شرکت‌ها مورد توافق اقلیم قرار گرفت و اجرایی می‌شود. یکی از متولیان هم اتاق مشترک و اتاق کرمانشاه است که باید مینا و زیرساخت این کار را فراهم کنند تا موانع حمل‌ونقلی را برطرف کنند.

**تاثیر ایجاد بازارچه‌های مشترک مرزی در روابط اقتصادی بین اقلیم و ایران چیست؟**  
بازارچه‌های مرزی بیشتر از اینکه کارکرد تجاری داشته باشند، در اشتغال‌زایی موثر هستند، زیرا حجم تجارت در این بازارچه‌ها محدود و بیشتر برای رفع بیکاری در مناطق مرزی موثر است. در تجارت ۶٫۵ میلیارد دلاری کالای غیرنفتی با عراق، بازارچه‌های مرزی تاثیر چندانی نداشته است.

**آیا امکانات سلیمانیه به لحاظ تجاری و رفاهی برای تجار ایرانی مناسب است؟**  
سلیمانیه هم برای مستقر شدن تجار و هم برای اینکه از این منطقه به‌عنوان یک پایگاه برای صادرات به کشور عراق استفاده کنند، کاملاً مناسب است، به شرط اینکه حتماً یک شریک کرد داشته باشند که بتواند این راه را هموار کند. جمعیت استان سلیمانیه محدود است و نمی‌توان روی آن برای تجارت حساب کرد اما به‌عنوان یک پایگاه با کمک شرکای عراقی برای ارسال کالا به بقیه استان‌ها مناسب است.

**آینده تجارت میان اقلیم و ایران را چطور می‌بینید و برای بهبود این روابط چه پیشنهادهایی دارید؟**

روند تجارت میان ایران و اقلیم کردستان، روند رو به رشدی است و احتمال اینکه در آینده تجارت بیشتر از طریق اقلیم انجام شود، رو به افزایش است. در سال ۹۲، ۷۰ درصد کالاها از اقلیم کردستان وارد بخش عربی می‌شد که این روند در سال‌های گذشته معکوس و نسبت ۷۰ به ۳۰ به نفع بخش عربی شده بود، اما در حال دستیابی به تساوی هستیم و با همکاری تجار و تمایل دولتمردان برای تجارت با ایران که خودشان را ایرانی می‌دانند، فکر می‌کنم آینده خیلی درخشانی در اقلیم کردستان در انتظار تجار ایرانی باشد.

”  
**اگر شرکت‌های ایرانی در کشور عراق حضور قدرتمندتری داشته باشند، امکان دو برابر شدن صادرات کالا‌های ایرانی هم به این کشور وجود دارد**

“  
**حضور یک فرد معتمد از طرف اتاق‌های بازرگانی در استان‌های جذاب عراق می‌تواند در معرفی کالای ایرانی و جذب مشتری موثر باشد**

“



چالش‌های توسعه تجارت با اقلیم کردستان به قلم یاسین رحیم فرج، نایب رئیس اتاق بازرگانی و صنایع سلیمانیه

## جای خالی بانک‌های ایرانی

مهم‌ترین مرزهای تجاری شرق اقلیم کردستان، با استان کرمانشاه ایران است و به همین دلیل، تجار کرمانشاهی از موقعیت خوبی در اقلیم کردستان به‌ویژه سلیمانیه برخوردارند. ما نیز تمایل داریم در تمام سطوح اقتصادی به توسعه روابط خود با ایران اقدام کنیم زیرا معتقدیم که این روابط مایه خیروبرکت برای طرفین خواهد بود.

### شرط تسهیلات گمرکی

برای توسعه روابط تجاری کرمانشاه و سلیمانیه، چند شرط لازم است. نخستین و مهم‌ترین موضوع، تسهیلات گمرکی

است. رویه‌های گمرکی انتقال کالا و عبور تجار از مرزهای ایران، سرعت عمل لازم را ندارد و در برخی موارد، موجب دلخوری تجار دو کشور می‌شود. البته فعالان تجاری دو کشور می‌کوشند با بردباری با این مسئله مواجه شوند ولی واقعیت این است که در عصر کنونی، سرعت عمل و شفافیت گمرک، یکی از ضرورت‌های اجتناب‌ناپذیر توسعه تجارت بین کشورهاست. در شرایطی که اغلب کشورهای جهان با پیوستن به پیمان تجارت جهانی حتی تعرفه‌های گمرکی را نیز به‌شدت کاهش می‌دهند، گمرکات مرزی استان کرمانشاه، از سرعت عمل لازم برخوردار نیستند.

### رعایت توافقاتنامه‌ها

موضوع بعدی، رعایت توافقاتنامه‌هایی است که بین اقلیم کردستان و استان‌های غربی ایران منعقد شده است. شماری از توافقات فی‌مابین، به عللی تاکنون به‌صورت کلی اجرایی نشده است و اراده جدی طرف ایرانی را در این خصوص می‌طلبد. موانعی پیش روی اجرایی شدن توافقات مشترک با استان‌های غربی ایران است. از جمله اینکه ما لازم می‌دانیم برخورد قاطع با شرکت‌هایی که کالای تقلبی و حتی بدون کیفیت به اقلیم کردستان صادر می‌کنند از سوی سازمان توسعه تجارت ایران صورت گیرد. در صورتی که کالای بدون کیفیت ایرانی به اقلیم کردستان صادر شود در رقابت با شرکت‌های ترکیه، رقابت را واگذار خواهند کرد.

### مبادلات مالی و حضور بانک‌های ایرانی

مسئله بعدی، مبادلات مالی است. متأسفانه بانک‌های ایرانی تاکنون امکان گشایش اعتبار در سلیمانیه را فراهم نکرده‌اند و بانک‌های عراقی نیز موفق به افتتاح شعبه در ایران نشده‌اند. وقتی مبادلات مالی صرفاً از طریق پرداخت نقدی یا صرافی‌ها باشد، هم شاهد کاهش سقف و سرعت کم مبادلات مالی خواهیم بود و هم ریسک طرفین بالا می‌رود. در نتیجه چنین وضعی، خرید و فروش‌های بزرگ با دشواری مواجه می‌شود. همچنین اکنون دلار در ایران گران و چند نرخی شده است و نوسان‌های زیادی هم دارد. این مسئله سبب شده تا امکان انعقاد قراردادهای بلندمدت بین تجار دو کشور وجود نداشته باشد. هر چند کالاهای

bank

و عراق، لازم است کمیسیون مشترک برای حل مسائل فی مابین مرتباً تشکیل شده و تمهیداتی بیندیشد، چراکه اقلیم کردستان و ایران چندین مشترکات دینی، آیینی دارند و دو همسایه خوب برای یکدیگر هستیم. حتی گاهی دشمن مشترک هم داشته‌ایم؛ بنابراین ضروری است ایران به مسئله نقل و انتقالات مالی توجه بیشتری کند. حتی لازم است کمیسیون‌های مشترک در سطح استانی هم تشکیل شود و کمیسیون دائمی بین کرمانشاه و سلیمانیه با حضور نمایندگان دولت، گمرک و اتاق بازرگانی، یک ضرورت است.

#### سهولت در صدور ویزا

تفاهم‌نامه همکاری مشترک اقتصادی میان استان‌های سلیمانیه و کرمانشاه امضا شده است و امیدواریم با اجرای کامل مفاد تفاهم‌نامه مشترک توسط طرفین، شاهد تسهیل روابط اقتصادی و رفع مشکلات موجود در این بخش باشیم. ایجاد فرآیندی مناسب برای سهولت صدور ویزا برای طرفین از مفاد اصلی تفاهم‌نامه مذکور است. همچنین درباره فرایند کنترل کیفیت، توافق‌هایی حاصل شده که با اعمال آن، اطمینان خاطر در طرفین نسبت به صادرات کالا ایجاد می‌شود. در این تفاهم‌نامه همچنین برنامه‌هایی برای رفع اختلافات تجار در اتاق کرمانشاه و سلیمانیه دیده شده است. در این راستا سه داور از استان سلیمانیه و سه داور از کرمانشاه برای کمک به بهبود اختلافات تجار مسئولیت این مهم را بر عهده می‌گیرند.

کرده است اما ممکن است تجار ایرانی که شریک یا بازار خود را در سلیمانیه از دست می‌دهند، بعداً نتوانند جایگاه قبلی خود را به دست آورند. در صورتی که تجار اقلیم کردستان هنوز با طرف ایرانی دارای قرارداد باشند، طرف ایرانی مکلف است تا اتمام مدت‌زمان مربوطه، کالا را ارائه کند ولی این نگرانی وجود دارد که دولت ایران، اعتبار و خوش‌قولی تجار ایرانی را خدشه‌دار کند.

#### ضعف بسته‌بندی در محصولات استان کرمانشاه

صنایع غذایی از اولویت‌های مبادلات استان سلیمانیه است و به همین دلیل محصولات استان کرمانشاه، در اولویت هستند ولی در این استان، محصولات با بسته‌بندی صادراتی در حجمی که نیاز بازار سلیمانیه را تامین کند وجود ندارد که اگر شرایط سیاسی و اقتصادی با ثباتی وجود داشته باشد، توسعه صنایع تبدیلی و بسته‌بندی در استان کرمانشاه، می‌تواند سودآوری خوبی داشته باشد.

#### ظرفیت‌های بالای اقلیم کردستان

بازار اقلیم کردستان عراق در همه حوزه‌ها دارای ظرفیت‌های منحصربه‌فردی است که شرکت‌های ایرانی می‌توانند بهره بیشتری از آن ببرند. اقلیم کردستان عراق که یکی از امن‌ترین مناطق عراق است و طی یک دهه اخیر با شتاب گرفتن توسعه در آن منطقه، بازار بسیار خوبی برای حضور فعالان تجاری و اقتصادی ایرانی است.

#### تمهیداتی برای توسعه روابط

با توجه به حجم مبادلات بین ایران

ایرانی اکنون با قیمت مناسب‌تری به بازار سلیمانیه می‌رسد ولی در عین حال، مسائل ارزی سبب شده تا تجار فاقد تجربه و غیرحرفه‌ای هم وارد میدان شوند که رفتارهای آن‌ها بازار را با تلاطم مواجه می‌کند. مهم‌ترین مسئله، رعایت کیفیت و خوش‌قولی در ارائه کالا است.

#### تجار عراقی متضرر می‌شوند

تجار اقلیم کردستان که صادراتی به ایران دارند به دلیل اینکه وجه خود را به صورت ریال دریافت می‌کنند هنگام تبدیل آن به دلار یا دینار عراق در این شرایط کنونی زیان می‌بینند و به همین دلیل، مسیر تجارت سلیمانیه با استان‌های غربی ایران، به یک مسیر یک‌طرفه تبدیل شده است.

#### سیاست‌های مقطعی ایران، شراکت‌های تجاری را از بین می‌برد

برخی اوقات می‌شنویم که جمهوری اسلامی ایران برای تعادل بازار داخلی خود، صادرات شماری از محصولات و کالاهای خود را به اقلیم کردستان متوقف خواهد کرد. بخش زیادی از این محصولات در حوزه مواد غذایی است. به صورت رسمی چنین موضوعی به ما ابلاغ نشده است اما شماری از محصولات این کشور از جمله مواد غذایی، آرد، برنج و مواد اولیه کارخانه‌ها به‌ویژه کارخانه‌های تولید پلاستیک مشمول اجرای این سیاست خواهند بود.

تصمیم ایران تأثیر آن‌چنانی بر بازارهای اقلیم کردستان نخواهد داشت و کشور هند تمایل خود را برای جبران هرگونه کسری احتمالی در حوزه مواد غذایی اعلام

# Iranian



چگونه می‌توان به يك شرکت پخش کارآمد دست پیدا کرد؟

## هفت گام طلایی

امروزه با وجود اهمیت نقش صنعت پخش در توسعه اقتصادی کشور، ساختار سنتی مدیریت کسب‌وکارهای مرتبط با آن، این صنعت را از جایگاه اصلی خویش دور کرده است. در صورتی که کسب‌وکارهای صنعت پخش را از دیدگاه اقتصادی به دو دسته بزرگ (یکپارچه و بهره‌مند از صرفه اقتصادی، صنعتی) و کوچک (با اداره و مالکیت فAMILI) دسته‌بندی کنیم؛ انتظار آن است که حداقل مدیران، کارآفرینان و دست‌اندرکاران کسب‌وکارهای بزرگ از ساختاری علمی در مدیریت و تصمیم‌گیری‌های مربوط به کسب‌وکار خویش استفاده کنند.

یکی از معیارهای تصمیم‌گیری علمی در کسب‌وکار، برخورداری از نگرش خاص زنجیره تامین است. با این نگرش مدیریت کسب‌وکار درک می‌کند با تامین‌کننده و مشتری خود در حوزه تدارکات، ساخت، فرآوری، توزیع و بازیافت ضایعات، همراه با حمل‌ونقل پیوسته، انبارداری و فناوری اطلاعات همکاری کرده و رضایت مشتری نهایی را فراهم کند. از آنجا که مدیریت راهبردی هماهنگ‌کننده و هدایت‌گر تصمیمات و اقدام‌های کسب‌وکار در شرایط ناپایدار محیطی است؛ این نگرش را نیز می‌توان به عنوان یکی دیگر از معیارهای تصمیم‌گیری علمی در کسب‌وکار مطرح کرد.

### زنجیره تامین و مدیریت راهبردی

ابتدا تعریفی ساده از دو نگرش زنجیره تامین و مدیریت راهبردی به صورت جداگانه ارائه شده و پس از آن مدلی به‌منظور ترکیب این دو نگرش تحت عنوان «مدیریت راهبردی شرکت پخش» مطرح می‌شود:

براساس مطالعات انجام شده، می‌توان زنجیره تامین را این‌گونه تعریف کرد: آرایش‌های نهادی که کسب‌وکارهای داخل یا خارج بنگاه را به‌منظور ارائه محصولات و خدمات پس از فروش آن‌ها به مصرف‌کننده نهایی، با یکدیگر ارتباط داده و به همکاری وامی دارد. لفظ آرایش نهادی، به آن معناست که دلیلی برای توالی نهادها یا سری بودن آن‌ها مانند آنچه در واژه زنجیره روی می‌دهد، وجود ندارد، بلکه در اصل می‌توان به جای لغت زنجیره، از شبکه تامین یا حتی گروه تامین و واژگانی از این دست نیز استفاده کرد. به‌طور مثال شرکت پخش می‌تواند علاوه بر توزیع محصولات تامین‌کننده، با یک شرکت بسته‌بندی‌کننده نیز برای بسته‌بندی دوباره محصولات با برند خود همکاری کند.

از سوی دیگر طبق تعریف، یک زنجیره

تامین در سطح کسب‌وکارها تشکیل می‌شود. هرگاه زنجیره تامین درون کسب‌وکار و میان کارکردهای آن مانند بازاریابی، حسابداری و توزیع و ... بررسی شود؛ کاربرد لغت «لجستیک یا زنجیره ارزش» صحیح‌تر است. به‌طور مثال رابطه شرکت پخش با شرکت تامین‌کننده، زنجیره تامین محسوب شده و رابطه انبار با رانندگان و حسابداری در داخل شرکت پخش، لجستیک محسوب می‌شود.

کسب‌وکارهایی که در کنار یکدیگر آرایش می‌یابند می‌توانند متعلق به یک بنگاه خاص یا حتی از بنگاه‌های متفاوت باشند. به‌طور مثال شرکت پخش قاسم ایران و کارخانه مینو هر دو متعلق به گروه صنعتی مینو هستند. هدف غایی زنجیره تامین، ارائه محصولات و خدمات به مشتری نهایی از طریق ایجاد ارتباط و همکاری میان کسب‌وکارهاست و در این راستا سرمایه، اطلاعات، مواد خام، کالاهای واسطه و مولفه‌هایی از این دست، شکل همکاری میان این کسب‌وکارها را تعیین می‌کنند.

### مدیریت راهبردی

مدیریت راهبردی عبارت است از



تجزیه و تحلیل راهبردی، گزینش راهبردی برای آینده و در نهایت تبدیل استراتژی به عمل. موقعیت راهبردی یا همان تجزیه و تحلیل راهبردی، به معنای شناسایی تاثیر محیط خارجی، قابلیت راهبردی - منابع و توانمندی‌ها - و انتظارات ذی نفعان بر استراتژی شرکت پخش است.

تجزیه و تحلیل راهبردی، زمینه گزینش راهبردی را فراهم می‌کند. گزینش راهبردی خود از سه فرایند طرح گزینه، ارزشیابی گزینه‌ها و گزینش راهبرد تشکیل می‌شود. تبدیل استراتژی به عمل، موفقیت به کمک حمایت منابع سازمان شامل افراد، اطلاعات، مالی و تکنولوژیکی، از استراتژی هایش را امکان پذیر می‌سازد. اکنون با توجه به شناخت نسبی دو نگرش زنجیره تامین و مدیریت راهبردی، این سوال مطرح می‌شود که:

چگونه می‌توان دو نگرش زنجیره تامین و مدیریت راهبردی را تلفیق کرد و آن را در قالب مدیریت راهبردی زنجیره تامین در شرکت‌های پخش به کار برد؟

#### گام‌های کلیدی

بر اساس تعاریف مدیریت راهبردی، به نظر می‌رسد این مفهوم در مورد مقوله زنجیره تامین کسب و کار نیز از سه فرایند تجزیه و تحلیل راهبردی، گزینش راهبردی و اجرای راهبرد تشکیل شود. در راستای ساده سازی و عملیاتی کردن موضوع، هفت گام تعریف شده که با رعایت آن شرکت پخش در راستای مدیریت راهبردی زنجیره تامین خود گام برمی‌دارد.

#### گام اول: بررسی شرایط انجام معامله شرکت پخش با ذی نفعان

در هر معامله‌ای که شرکت پخش با تامین کننده یا مشتری خود انجام می‌دهد ممکن است بی‌اعتمادی وجود داشته باشد. بی‌اعتمادی نشأت گرفته از معامله، در صورت تداوم در رفع مایحتاج کالایی شرکت توسط ذی نفع، قابلیت پیش بینی رفتار او، امکان نظارت و کنترل شرکت بر رفتار ذی نفع و فاصله زمانی کمتر میان عملکرد او و پیامدهایش را برای شرکت کاهش می‌دهد.

مسئله دیگر فراوانی یا تکرار پذیری آن معامله است. تعداد قراردادهای دوره و ارزش قراردادهای میان شرکت پخش و ذی نفع، قابلیت تکرار پذیری معاملات بعدی را افزایش می‌دهد. برخی معاملات نیازمند ایجاد امکانات و تجهیزات خاص اعم از دستگاه‌های بسته بندی، سردخانه یا شرایط خاصی است که شرکت پخش به خودی خود آن را مهیا نمی‌کند. این گونه معاملات دارایی‌هایی ویژه را در شرکت پخش ایجاد می‌کند که در صورت اتمام معامله ممکن است هرگز به کار نرود که در این صورت میزان ریسک آن افزایش پیدا می‌کند.

#### گام دوم: بررسی ویژگی‌های قرارداد شرکت پخش با ذی نفعان

در هر قرارداد ردوبدل شده میان شرکت با تامین کنندگان و مشتریان خویش، ریسک‌گریزی طرفین، قابلیت اندازه‌گیری نتیجه قرارداد و قابلیت

برنامه ریزی وظایف، شاخص‌های مهمی است. هرچه وجه التزام‌های ردوبدل شده، پذیرش تغییر در مفاد قرارداد پس از عقد آن و زمان صرف شده برای عقد قرارداد میان طرفین کمتر باشد، نشان دهنده ریسک‌گریزی کمتر آن‌هاست.

معیارهایی مانند ویژگی‌های ضروری و متمایز کننده قرارداد، امکان محاسبه میزان دستیابی به اهداف مدنظر در جریان اجرای قرارداد، قابلیت رتبه بندی و اولویت دهی نتیجه قرارداد نسبت به قراردادهای دیگر شرکت نیز برای نمایش قابلیت اندازه‌گیری نتیجه قرارداد قابل استفاده است. قابلیت برنامه ریزی وظایف را می‌توان با معیارهایی مانند میزان تبیین وظایف، امکان پرداخت بر اساس انجام وظایف مندرج در قرارداد، قابلیت زمان بندی شروع و پایان هر فعالیت و امکان اولویت بندی وظایف نمایش داد.

#### گام سوم: تبیین جایگاه شرکت پخش در شبکه تولید تا مصرف

هر شرکت پخش عضوی از شبکه تولید تا مصرف است. وضعیت هر عضو در شبکه را به طور معمول با شاخص‌هایی مانند درجه، مرکزیت و جامعیت شبکه مورد سنجش قرار می‌دهند. هرچه تعداد شرکت‌های تامین کننده یا مشتریان شرکت پخش بیشتر باشد آن شرکت از درجه اهمیت بیشتری برخوردار است. از سوی دیگر هرچه تامین کنندگان تنها به واسطه شرکت پخش به برخی مشتریان مرتبط شوند



و راه دیگری برای تعامل وجود نداشته باشد، شرکت پخش مرکزی تر محسوب می شود و هرچه تعداد مراجعات شرکت به تامین کنندگان یا مشتریان خارج از زنجیره تامین کمتر باشد، نشان دهنده آن است که زنجیره تامین تکمیل تر است.

#### گام چهارم: در نظر گرفتن قابلیت تکمیل گری شرکت پخش با ذی نفعانش

همکاری تامین کنندگان با شرکت پخش در راستای توسعه و دستیابی به بازارهای جدید و همکاری مشتری با شرکت پخش در جهت امکان ارائه محصولات متنوع است. به نوعی شرکت ها در زنجیره تامین یکدیگر را تکمیل می کنند. حال در این راستا هرچه اطلاعات ردوبدل شده در مورد محصولات و بازارهای مدنظر، نحوه فعالیت شرکت و رقبا در آن ها کامل تر باشد این همکاری موثرتر خواهد بود.

#### گام پنجم: ارتقای قدرت شرکت پخش نسبت به ذی نفعان و رقبا

پایه و اساس قدرت سازمان، در میزان توجه به منابع در اختیار آن سازمان است. به این منظور اهمیت منابع در اختیار تامین کننده و مشتری برای شرکت پخش، در مورد محصولی برند و نام آشنا دسترسی به طیف خاصی از مشتریان مانند افراد پردرآمد به دلیل برخورداری از موقعیت خاص داروخانه یا سوپرمارکت عرضه کننده آن تبیین کننده قدرت شرکت در برابر سایر ذی نفعان خواهد بود. به همین دلیل

است که شرکت های پخش اغلب سعی می کنند چند محصول برند را در سبد خود حفظ کرده یا با برخی مشتریان کلیدی در مناطق مهم شهرها مدارا کنند.

#### گام ششم: مدیریت روابط اجتماعی شرکت پخش با ذی نفعان

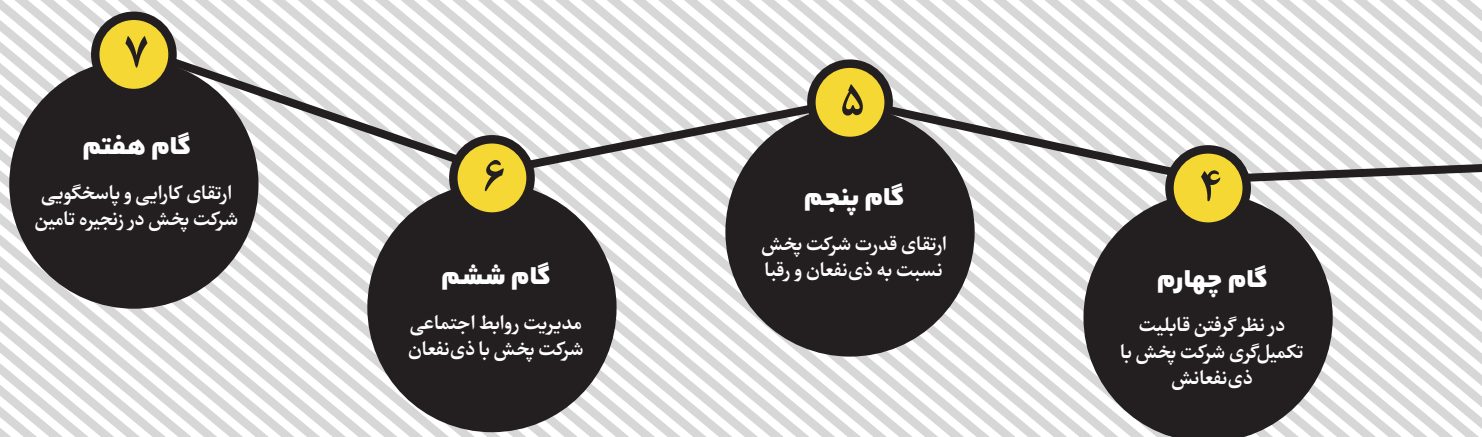
از آنجاکه فروش با ارتباط آغاز می شود، درست نیست که همه چیز را از دیدگاه معامله یا قرارداد با ذی نفعان بررسی کرد. شرکت پخش پیش از همه باید ارتباط خود را با تامین کنندگان و مشتریان تداوم و بهبود بخشد. در این زمینه رعایت عدالت مهم ترین رکن تداوم ارتباط با ذی نفعان خواهد بود. تامین کننده یا مشتری به طور دائم خود را با سایر تامین کنندگان و مشتریان شرکت پخش مقایسه می کند. آن ها انتظار دارند فرایندهای کاری شرکت پخش در مورد آن ها نسبت به سایر ذی نفعان عادلانه باشد. همچنین عایدی و منفعت ارائه شده از این همکاری متناسب با آورده این ذی نفعان برای شرکت پخش و با رعایت عدالت نسبت به سایرین باشد. حتی آن ها همکاری خود با این شرکت پخش را با همکاری خود با سایر شرکت های پخش نیز مقایسه می کنند و هرگاه با بی عدالتی مواجه شوند، به ارتباط خویش با شرکت دست کم در درازمدت پایان خواهند داد.

#### گام هفتم: ارتقای کارایی و پاسخگویی شرکت پخش در زنجیره تامین تعاریف گوناگونی از کارایی ارائه شده

است، اما در مجموع به نظر می رسد کارایی یعنی کاهش هزینه های زنجیره تامین و پاسخگویی یعنی بالا بردن قدرت عکس العمل زنجیره تامین در برابر تغییرات ناگهانی تقاضا و بازار. انتخاب این دو راهبرد به طور مستقیم با درآمدها و هزینه ها و نیز دارایی ها و بدهی های شرکت رابطه دارد. در این صورت شش گام انجام شده قبلی به طور راهبردی بر درآمدها و هزینه های شرکت و دارایی ها و بدهی های شرکت اثرگذار خواهند بود.

#### نتیجه گیری

مدیریت راهبردی از سه فرایند تجزیه و تحلیل راهبردی، گزینش راهبردی و اجرای راهبرد تشکیل می شود. مدیران کسب و کارهای صنعت پخش به منظور انجام تجزیه و تحلیل راهبردی در مدیریت راهبردی زنجیره تامین کسب و کار خویش، باید به شش مولفه قابلیت های مکمل، ویژگی های مبادله اجتماعی، شرایط معامله و ویژگی های قرارداد و تبیین قدرت و جایگاه شرکت در شبکه توجه داشته باشند. در مرحله بعدی بر اساس تجزیه و تحلیل انجام شده در مرحله قبل، راهبرد مناسب کسب و کار خویش را در زنجیره تامین انتخاب کنند. پیشنهاد می شود این انتخاب که گزینش راهبردی نام دارد براساس دو مولفه پذیرش عملیاتی و پذیرش اعتباری انجام شده و زمینه ساز تعیین نحوه همکاری کسب و کار در زنجیره تامین یعنی همان اجرای راهبرد شود.



داخل است. این مسئله می‌تواند هم در سطح ملی و هم در سطح استانی، به رونق واحدهای تولیدی کمک کند. به عنوان مثال در استان کرمانشاه بسیاری از کالاهای صنایع غذایی، پوشاک و صنایع ساختمانی با کیفیت و قیمت مناسب تولید می‌شوند و اگر جایگاه این کالاها در صنعت پخش اعم از استانی و ملی تثبیت شود، رونق جدی به اقتصاد استان خواهد داد.

کرمانشاه استان بزرگی است و کارشناسان بازاریابی خیلی خوبی دارد. به همین دلیل صنعت پخش استان می‌تواند با تمرکز بر کالای ایرانی به ویژه تولیدات استان، به رونق اقتصاد منطقه‌ای و ملی کمک کند. هرچه تولید داخلی و صنعت پخش مرتبط با آن را تقویت کنیم، ظرفیت‌های مالی و رفاهی بهتری برای ساکنان استان کرمانشاه فراهم خواهد شد.

#### وظیفه دولت در این مسیر چیست؟

دولت و شرکت‌های پخش باید فرهنگ جامعه را بالا ببرند تا استفاده از کالای ایرانی به یک اولویت زندگی مردم تبدیل شود؛ زیرا منافع متعدد این کار، فقط برای تولیدکنندگان نیست و مصرف‌کنندگان و عموم جامعه نیز در درازمدت از مزایای این فرهنگ و سبک زندگی بهره‌مند خواهند شد. اشتغال، رونق اقتصادی، تاب‌آوری در برابر ریسک‌های خارجی، تقویت پول ملی در برابر ارزهای خارجی و ده‌ها مزیت دیگر در مصرف کالای ایرانی نهفته است و به همین دلیل، باید با جدیت به دنبال اجرای این ایده باشیم. دولت می‌تواند مشوق‌هایی برای شرکت‌های پخش در راستای حمایت از کالای ایرانی قائل شود تا شاهد شکوفایی هرچه بیشتر این بخش باشیم.

#### شرکت‌های پخش برای حمایت از کالای ایرانی با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

برخی از شرکت‌های پخش، متوجه مسئولیت ملی خود نیستند که لازم است آگاهی آن‌ها در مورد کالای ایرانی را افزایش دهیم؛ اما اکثریت شرکت‌ها، با مشکل فروشگاه‌ها مواجه هستند. تولیدکننده‌های داخلی اغلب کالاهای مورد نیاز جامعه را با کیفیت و قیمت مناسب و حتی در مواردی به مراتب بهتر از کالای خارجی تولید می‌کنند؛ اما برخی فروشگاه‌ها ویتربین خود را در انحصار کالای خارجی قرار داده‌اند. باید



رئیس اتاق اصناف مطرح کرد:

## رونق تولید داخل با تقویت صنعت پخش

صنعت پخش از این قابلیت برخوردار است که ایده حمایت از کالای ایرانی را عملیاتی کند. این باور رضا سلیم‌ساسانی یکی از پیشکسوتان صنعت پخش استان کرمانشاه است. او که نایب‌رئیس اتاق بازرگانی و رئیس اتاق اصناف استان است، اعتقاد دارد دستیابی به این هدف در صورتی محقق خواهد شد که ظرفیت‌های صنعت پخش جدی گرفته شود و این صنعت نیز تمام توان خود را در خدمت حمایت از ساخت داخلی قرار دهد. گفت‌وگوی پیش رو با او را بخوانید.

#### صنعت پخش چه سهمی می‌تواند در توسعه اقتصادی کشور و استان‌ها داشته باشد؟

اگر صنعت پخش مطابق مقررات قانونی رشد کند، هم برای واحدهای تولیدی سود ایجاد می‌کند و هم بازار پخش رونق و سود مناسبی خواهد داشت. به طور متوسط ۱۰ درصد درآمد ناخالص ملی هر کشور را صنعت پخش تشکیل می‌دهد و به همین دلیل، رشد این صنعت می‌تواند تاثیر مهمی بر رفاه عمومی جامعه و رونق اقتصادی داشته باشد. صنعت پخش همچنین می‌تواند کمک کند تا جامعه مصرف‌کننده به کالای با کیفیت و قیمت مناسب و ترجیحا ایرانی دسترسی داشته

باشد. من در بخش اصناف کار می‌کنم و احترام ویژه‌ای برای تولیدکنندگان کالای ایرانی قائل هستم. با این حال باید تأیید کنم رواج کالای ایرانی فقط با تقویت تولید ممکن نیست و توزیع‌کنندگان هم باید در خدمت تولید باشند تا محصول راحت به دست مصرف‌کننده نهایی برسد. چرخه تولید زمانی ارزش دارد که توزیع‌کننده و مصرف‌کننده هم در کنار آن قرار بگیرند.

#### در سطح استانی چطور؟

با توجه به نام‌گذاری امسال به نام سال حمایت از کالای ایرانی، یکی از مسائلی که صنعت پخش باید به آن توجه جدی داشته باشد، تمرکز بر کالاهای ساخت

این انحصار شکسته شود.

یکی از ایده‌های مطرح شده درباره حمایت از کالای ایرانی، برگزاری نمایشگاه‌های مستقیم عرضه کالای ایرانی است. به نظر شما این کار چه مزیت‌ها و معایبی دارد؟

نمایشگاه می‌تواند به شناخت توانمندی تولیدکنندگان ایرانی کمک کند و هم مصرف‌کنندگان نهایی و هم فروشگاه‌ها، بتواند داخلی بهتر از قبل آشنا شوند. به همین دلیل نمایشگاه کالای ایرانی را در استان کرمانشاه برگزار کردیم که نتایج خیلی خوبی هم داشت؛ اما در عین حال باید توجه داشت که نمایشگاه یک اقدام فصلی است و آنچه مردم هر روز و هر هفته و همراه در اختیارشان است، فروشگاه‌های شهرها و روستاها است که می‌توان از طریق صنعت پخش، بین تولیدکننده کالای ایرانی و جامعه مصرف‌کننده ارتباط برقرار کرد.

شرکت‌های پخش در استان کرمانشاه به حدود ۲۵۰ تا ۳۰۰ شرکت می‌رسد. به نظر شما این تعداد شرکت بیش از کشش فعلی استان نیست و بهتر نیست با ادغام یا شبکه‌ای شدن شرکت‌ها، شاهد تشکیل شرکت‌های بزرگ یا کنسرسیوم‌های موثر پخش در استان کرمانشاه باشیم؟

شرکت‌های پخش استان در جهت حمایت از کالاهای ساخت ایران به‌ویژه کرمانشاه فعالیت‌های خوبی دارند و به همین دلیل باید به تقویت آن‌ها پرداخت. با این حال پراکندگی و شکل‌گیری شرکت‌های کوچک، سبب می‌شود این بخش نتواند به سود و عملکرد مورد انتظار دست پیدا کند. قطعاً اگر بتوان شرکت‌های کوچک و بزرگ پخش را با هم متحد کرد، پخش بهتری انجام خواهد شد؛ اما این اتحاد نه از طریق اجبار، بلکه باید از طریق شناخت فواید همکاری مشترک صورت بگیرد.

برای دستیابی به صنعت پخش کارآمدتر و قوی‌تر در استان، دولت چه اقدامی باید انجام دهد؟

دولت هرچقدر به بخش خصوصی اعتماد بیشتری کند، بیشتر مورد اعتماد مردم قرار می‌گیرد. اقتصاد مقاومتی براساس اعتماد به مردم شکل می‌گیرد. به همین دلیل تنها خواسته ما از دولت این است که با

اعتماد واقعی به بخش خصوصی و ایجاد زمینه فعالیت و رفع موانع، اجازه دهد تا خود بخش، راه‌های بهتر شدن کسب‌وکار را اجرایی کند.

صنعت پخش نقطه ارتباط تولیدکننده و مصرف‌کننده است و به همین دلیل، می‌تواند منافع هر دو بخش را دنبال کند. به‌عنوان خدمتگزار مردم، از آن‌ها می‌خواهم که توجه بیشتری به کالای ایرانی و ملی داشته باشند تا از این طریق، صنایع داخلی رشد پیدا کنند. با این اقدام، از یک سو بخش تولید تقویت می‌شود. از سوی دیگر، منافع تولید از جمله مالیات، اشتغال، رونق اقتصادی و ... نصیب کل جامعه می‌شود و به این ترتیب، قدرت خرید مصرف‌کنندگان هم بالا می‌رود. این مسئله کمک می‌کند تا صنعت پخش نیز سهم خودش را از این رونق اقتصادی به دست بیاورد. البته همکاران صنعت پخش نیز باید توجه کنند که مطالعه و بررسی تجربه‌های موفق ملی و جهانی می‌تواند به ارتقای کارآمدی آن‌ها کمک کند.

فکر می‌کنید تقویت صنعت پخش، چه تأثیری در رونق کالاهای ساخت کرمانشاه خواهد گذاشت؟

کالاهای ساخت کرمانشاه، اکنون در سطح کشور توزیع می‌شود و برخی برندها، در تهران مشتری جدی دارد. استان کرمانشاه از قابلیت خوبی برای تولیدات صنایع غذایی برخوردار است و به همین دلیل، صنایع این بخش می‌توانند توسعه پیدا کنند؛ اما باید به بسته‌بندی و پخش نیز توجه جدی داشت. به‌عنوان مثال نان برنجی، نان شکری و نان خرمایی کرمانشاه پس از این‌که به صنعت بسته‌بندی توجه کرده و از طراحی و مواد مناسب برای بسته‌بندی استفاده کردند، موفق شدند هم فروش خود در داخل کشور را افزایش دهند و هم جهش صادراتی خوبی را تجربه کنند. شرکت‌های تولیدی اگر از تجربه شرکت‌های پخش استفاده کنند و برای فعالیت‌های خود از اصناف و پخش مشورت بگیرند، قطعاً به موفقیت‌های بهتری می‌رسند. در واقع صنعت پخش نبض بازار را در دست دارد و می‌تواند علاوه بر خدمات توزیعی، مشاور خوبی برای بهبود روند تولید و بسته‌بندی نیز باشد.

”

صنعت پخش می‌تواند کمک کند تا جامعه مصرف‌کننده به کالای باکیفیت و قیمت مناسب دسترسی داشته باشد

“

”

رواج کالای ایرانی فقط با تقویت تولید ممکن نیست و توزیع‌کنندگان هم باید در خدمت تولید باشند تا کالا به دست مصرف‌کننده نهایی برسد

“

”

صنعت پخش کرمانشاه می‌تواند با تمرکز بر کالای ایرانی به‌ویژه تولیدات استان، به رونق اقتصاد منطقه‌ای و ملی کمک کند

“

”

اگر صنعت پخش مطابق مقررات قانونی رشد کند، هم برای واحدهای تولیدی سود ایجاد کرده و هم بازار پخش، رونق مناسبی خواهد داشت

“

گفت‌وگو با رئیس انجمن صنعت پخش استان

# پخش، اقتصاد کرمانشاه را متحول می‌کند

موقعیت جغرافیایی و طبیعی مطلوب هم نتوانسته سهم موثری از تولید ناخالص داخلی را نصیب کرمانشاه کند و این استان به لحاظ آمار بیکاری، در صدر جدول قرار دارد. این در حالی است که شرکت‌های صنعتی و بازرگانی کرمانشاه می‌توانند با تحولاتی در اقتصاد استان، ظرفیت‌های اقتصادی و اشتغال خود را ارتقا دهند. یکی از گلوگاه‌های توسعه صنعتی در استان کرمانشاه، صنعت پخش است. کارشناسان اقتصادی بر این باورند که تولید و توزیع، دو بال پرواز اقتصاد کشورها و استان‌ها هستند و اگر یکی از آن‌ها به خوبی عمل نکند، دیگری نیز از کارآمدی لازم برخوردار نیست.

به منظور بررسی توانمندی‌ها و چالش‌های صنعت پخش استان کرمانشاه به سراغ سید محمدامین علوی رئیس انجمن پخش استان کرمانشاه رفتم تا نظر او را در این مورد جویا شویم. او معتقد است با اصلاح ساختار پخش و تقویت آن، می‌توان سرعت رشد اقتصادی استان را بالا برد و به این ترتیب، رفاه و اشتغال در استان نیز ارتقا پیدا می‌کند.

**اندازه صنعت پخش در استان کرمانشاه چقدر است و آیا از سهمی که از صنعت**

**پخش کشور دارید، راضی هستید؟**

یکی از مشکلات صنعت پخش در استان کرمانشاه، نامشخص بودن میزان دقیق این صنعت از دید انجمن صنعت پخش استان است. به این علت که نهادهای مختلفی به موازات انجمن مجوزهایی برای شرکت‌های پخش صادر می‌کنند و برخی شرکت‌ها نیز مجوز کار دیگری را دریافت کرده ولی در عمل در حوزه پخش فعالیت می‌کنند. از بین شرکت‌های پخش استان، ۷۰ شرکت با انجمن همکاری دارند ولی تعداد شرکت‌های کوچک و غیررسمی، این آمار را برای کل استان به ۲۵۰ تا ۳۰۰ شرکت می‌رساند که بخشی از فعالیت‌های آن‌ها نه تنها از دید ما، بلکه از دید قانون نیز پنهان است. اغلب شرکت‌های متفرقه در حوزه‌هایی همچون دارو، غذا، شوینده و بهداشتی فعالیت دارند و برخی با عنوان نمایندگی یک شرکت تولیدی فعالیت می‌کنند ولی در عمل محصولات دیگری را هم عرضه می‌کنند.

تا سال گذشته، سازمان صنعت، معدن و تجارت استان، نگاه مثبتی به انجمن شرکت‌های پخش نداشت و ما را به رسمیت نمی‌شناخت. همین مسئله سبب شده بود مجوزهایی



بدون هماهنگی انجمن صادر شود. خوشبختانه آقای اسماعیلی معاون بازرگانی سازمان صمت استان، نگاه خوبی به انجمن دارد و درصدد هستیم که این حوزه را سامان‌دهی کنیم. به منظور حفظ آرامش در بازار، مجوزهای صادر شده پس از انقضای زمان اعتبار که معمولاً دوساله هستند، با نظر انجمن صنعت پخش استان تمدید می‌شوند و ما هم محدودیتی برای این کار، به جز فعالیت رسمی با عنوان شرکت پخش قائل نیستیم. اکنون اساسنامه انجمن نیز تاکید دارد که عضویت در آن اختیاری است

و نه اجباری؛ بنابراین شرکت‌ها را با مشوق‌های لازم به عضویت در انجمن دعوت می‌کنیم. هرچند عقیده داریم برای سامان‌دهی بهتر، لازم است عضویت در این صنف نیز اجباری باشد تا بتوانیم همه شرکت‌های پخش را سامان‌دهی کنیم.

**۲۵۰ شرکت پخش در استان کرمانشاه را بیشتر از حد لازم نمی‌دانید؟ فکر نمی‌کنید لازم است شرکت‌های کوچک‌تر با ادغام یا دست‌کم با انعقاد پیمان‌های همکاری مشترک، به شرکت‌های بزرگ‌تر و موثرتری تبدیل شوند؟**

ما قصد نداریم هیچ‌کسی را از فعالیت در این بخش منع کنیم و جلوی کسب‌وکارها را بگیریم. ولی این نکته درستی است که شرکت‌های بزرگ می‌توانند سود بهتری داشته باشند و ادغام شرکت‌ها یا همکاری مشترک آن‌ها، سبب ایجاد برندهای موثر در صنعت پخش استان خواهد شد. همان‌طور که شرکت‌های پخش در تهران و برخی کلان‌شهرها نیز به مرور به سمت بزرگ و حرفه‌ای‌تر شدن پیش رفتند.

با این حال برای ایجاد نقش مشورتی در بهبود وضعیت شرکت‌های پخش، نیازمند حمایت سازمان صمت و اتاق بازرگانی هستیم. در دهه ۷۰ این تفکر بر کل کشور حاکم بود که صنعت پخش نقش واسطه را ایفا می‌کند و باید واسطه‌ها و دلال‌ها را از اقتصاد حذف کرد؛ اما اکنون تا حدود زیادی این نگرش اصلاح‌شده و ضرورت فعالیت شرکت‌های پخش، بر همه آشکار شده است. صنعت پخش حدود ۱۰ درصد اقتصاد کشور را در اختیار دارد و از ظرفیت خوبی برای ثروتمند کردن برخوردار است. همچنین می‌تواند به رشد صنایع کمک کند. رشد اقتصادی کرمانشاه فقط با ایجاد کارخانه به دست نمی‌آید و لازم است شرکت‌های پخش بزرگ در استان شکل بگیرند تا بتوانند به فروش محصولات تولید کارخانه‌ها کمک کنند. کارخانه‌ها برای انبار کردن تولید نمی‌کنند و هدف آن‌ها دستیابی به

خریداران است و این، هنر صنعت پخش است.

**به نظر شما چه مانعی برای ادغام شرکت‌های پخش کوچک وجود دارد؟ به صورت مشخص، شرکت‌هایی که عضو انجمن نیستند و اغلب سهم کوچکی در بازار دارند، چرا از فرایند همکاری مشترک و احیاناً ادغام، استقبال لازم را نمی‌کنند؟**

بخشی از ماجرا به عدم شفافیت مالیاتی برمی‌گردد. شرکت‌هایی وجود دارند که کد اقتصادی ندارند و مالیات نمی‌دهند و صرفاً یک دفتر یا انبار کوچک و یک نرم‌افزار حسابداری هلو تهیه کرده و مشغول کسب و کار هستند. سازمان غذا و دارو و سازمان صنعت، معدن و تجارت باید به دنبال شناسایی و سامان‌دهی چنین شرکت‌هایی باشند که ضوابط را رعایت نمی‌کنند. شرکت‌های پخش اعم از عمده و مویرگی، باید با تاکید سازمان صمت، عضو انجمن و فعالیت آن‌ها شفاف شود. فاکتورهای خرید بدون صورتحساب مالیاتی در مغازه‌ها، قابل رصد کردن هستند و سازمان تعزیرات و بازرسی‌های سازمان صمت، می‌تواند به کمک این فاکتورها، به فهرست و نشانی شرکت‌های پخش غیررسمی دسترسی داشته باشند.

مسئله‌ای که در حوزه خوراکی‌ها ملموس‌تر است، امنیت غذایی است. اگر همه نظارت‌ها بر بخش تولید متمرکز باشد و بخشی از صنعت پخش از دید ناظران قانونی پنهان بماند، مشکل ایجاد می‌شود. شرکت‌هایی که با مجوزهای دیگر تاسیس شده ولی در فرایند پخش مداخله می‌کنند، توجهی به الزام‌های قانونی تامین ندارند و به راحتی آمادگی دارند محصولات غیراستاندارد را در سطح وسیع توزیع کنند؛ اما شرکت‌های پخش رسمی و شناسنامه‌دار، هرگز این ریسک را مرتکب نمی‌شوند و به همین دلیل، توجه بهتری به حقوق مصرف‌کننده دارند. در بازدیدهایی که به صورت مشترک با سازمان صمت داشتیم، متوجه شدیم در یک انبار میزان زیادی روغن سرخ‌کردنی در سردخانه نگهداری

می‌شود درحالی‌که یک شرکت پخش حرفه‌ای، به ضوابط فنی نگهداری مواد غذایی آشنایی دارد و می‌داند که روغن در دمای نامتعارف اعم از گرم و سرد، به شدت آسیب می‌بیند و ارزش‌های غذایی آن، به ناخالصی‌های مضر تبدیل می‌شود.

موضوع دیگری که خوب است توجه خوانندگان را به آن جلب کنم، داروهایی است که وزارت بهداشت لازم می‌داند آنها را جمع‌آوری کند. اصطلاح علمی این کار، recall است و در مواردی، وزارت بهداشت لازم می‌داند یک محصول دارویی به صورت کامل از بازار جمع‌آوری شود. شرکت پخش حرفه‌ای این کار را با نهایت دقت و سرعت انجام می‌دهد چون خود را به حقوق مصرف‌کننده و نظارت‌های دولتی متعهد می‌داند درحالی‌که شرکت‌های فرعی، از قدرت یا انگیزه لازم برای اجرای چنین دستوراتی برخوردار نیستند و حتی در مواردی، سوءاستفاده می‌کنند.

**صنعت پخش چه حمایتی از صنایع استان می‌تواند داشته باشد؟**

بخشی از اقتصاد کشور را می‌توان با ایده‌های فدرالیسمی مورد توجه و حمایت قرار داد. پخش‌های حرفه‌ای، می‌توانند از صنایع محلی حمایت کرده و به اشتغال جوانان بومی کمک کنند. کالاهای ساخت کرمانشاه را می‌توان با برنامه‌ریزی مناسب، در خود استان و همچنین استان‌های هم‌جوار توزیع و از این طریق، به رونق استان کمک کرد. البته انجام این کار، توسط شرکت‌های پخش بزرگ امکان‌پذیر است. شرکت‌های کوچک و پراکنده از این قابلیت برخوردار نیستند و حتی یک محصول را در سطح استان نیز به خوبی توزیع نمی‌کنند. شرکت پخش باید عملکردی داشته باشد که شرکت‌های تولیدی، به جز برنامه‌ریزی تامین مواد اولیه و ارتقای بهره‌وری، دغدغه دیگری نداشته باشند و خیال‌شان از نظر فروش و تامین مالی متناسب با آن، راحت باشد.

انجمن پخش استان کرمانشاه، فضای استان را به خوبی رصد کرده است و

معتقدیم اگر بتوانیم در زمینه‌هایی که کالای باکیفیت در استان خودمان تولید می‌شود تا ۳۰ درصد بازار مصرف را به تولیدات استان اختصاص دهیم، جهش بزرگی در تولید و اشتغال ایجاد می‌شود. شرکت‌های پخش حرفه‌ای می‌توانند به برندینگ محصولات کرمانشاه در سطح ملی کمک کنند. وقتی یک محصول در ویرترین فروشگاه‌های بزرگ استان و کشور چیده شود، خودبه‌خود نام و عنوان آن برای مشتریان جا می‌افتد.

تولید و توزیع دو بال اقتصاد هستند و تولید زمانی به نتیجه می‌رسد که توزیع به آن کمک کند. ما هم مسئولیت اجتماعی خودمان می‌دانیم که به رونق اقتصاد استان کمک کنیم. به عنوان مثال وقتی کارگران کارخانه قند کرمانشاه در معرض بیکاری هستند، مناسب نیست که قند مشهد در استان به صورت گسترده توزیع شود و باید بخش قابل توجهی از بازار کرمانشاه را به قند خود استان اختصاص دهیم. صنعت پخش باید اجازه داشته باشد تا ۳۰ درصد بازار محلی را در مواردی که کالای مناسب در استان تولید می‌شود، به محصولات استان اختصاص دهد.

**در پایان چه توصیه‌ای برای شرکت‌های تولیدی دارید؟**

بازار یک فن و هنر است. وقتی اتومبیل‌تان خراب می‌شود، آن را پیش متخصص می‌برید و اگر کسی خودش بدون تخصص دست به تعمیر ماشین بزند، به جای اصلاح، خسارت به بار می‌آورد. به همین دلیل به شرکت‌های تولیدی توصیه می‌کنم خودشان را گرفتار چرخه توزیع نکنند و این کار را به شرکت‌های تخصصی بسپارند که می‌توانند با کیفیت بیشتر، دامنه فراگیرتر، سرعت بیشتر و هزینه کمتر انجام دهند. اگر صنعت پخش در کنار تولیدی‌ها قرار گیرد، ارزش اقتصادی خوبی خلق می‌شود و دیگر شاهد این نخواهیم بود که پول‌های سرگردان به سمت سکه و ارز و حساب بانکی بروند، بلکه همه مشتاق می‌شوند در کسب و کارهای اقتصادی پایدار مشارکت کنند.

**رشد اقتصادی کرمانشاه فقط با ایجاد کارخانه به دست نمی‌آید و لازم است شرکت‌های پخش بزرگ در استان شکل بگیرند تا بتوانند به فروش محصولات تولیدی کارخانه‌ها کمک کنند**

**کالاهای ساخت کرمانشاه را می‌توان با برنامه‌ریزی مناسب، در خود استان و همچنین استان‌های هم‌جوار توزیع کرد و از این طریق، به رونق استان کمک کرد**

گذری بر ظرفیت‌های گردشگری و جذابیت‌های استان کرمانشاه

# مقصد محبوب

مسیر سنتی و جذاب ایران برای گردشگران خارجی در حال محو شدن است؛ دیگر کمتر گردشگری به ایران می‌آید که از اصفهان و شیراز وارد شده و پس از دیدن یزد و کرمان با ایران خدا حافظی کند. به گواه آمارهای سازمان میراث فرهنگی و گردشگری و البته انجمن صنفی دفاتر مسافرتی ایران، کرمانشاه به یکی از مقاصد محبوب گردشگران خارجی بدل شده و اغلب می‌خواهند بازدید از کرمانشاه در برنامه سفرشان به ایران جای گیرد. گزارش حاضر در مقام پاسخ به این پرسش برآمده که علت محبوب شدن کرمانشاه در میان گردشگران چه مواردی است.



## چرا کرمانشاه؟

کرمانشاه از استان‌های پرجاذبه کشور از نظر گردشگری است. این استان چهار هزار اثر تاریخی و گردشگری دارد که بیش از دو هزار اثر آن به ثبت رسیده است اما ناشناخته ماندن ظرفیت‌های گردشگری استان، فراهم نبودن زیرساخت‌ها و عوامل دیگر دست به دست هم داده تا کرمانشاه با وجود جاذبه‌های متعدد گردشگری تاریخی و طبیعی، از دید بخش قابل ملاحظه‌ای از گردشگران، پوشیده بماند.

کرمانشاه جایگاه چهارم کشور را بعد از استان‌های فارس، اصفهان و خراسان از نظر درآمدهای گردشگری تاریخی کسب کرده است اما با توجه به ظرفیت‌های استان در زمینه جذب گردشگر طبیعت گرد، گردشگری غذا، گردشگری تجاری و همچنین گردشگری سلامت (به دلیل نزدیکی به عراق)، این جایگاه می‌تواند در بخش‌های دیگر نیز بهبود یابد.

ظرفیت گردشگری استان می‌تواند

نجات بخش مردمان این دیار از معضل بیکاری باشد. گردشگری به عنوان پدیده‌ای اقتصادی و اجتماعی به طور مستقیم و غیرمستقیم موجب اشتغال‌زایی پایدار می‌شود و درآمدزایی بالایی به دنبال دارد. این صنعت درآمدزا استان کرمانشاه بسیار مغفول مانده و آن‌طور که باید مورد توجه برنامه‌ریزان و مسئولان قرار نگرفته است. البته شرایط سخت تحریم‌ها سبب شد که دولت طی چند سال اخیر توجه ویژه‌ای به

مردم و هم دستگاه‌های مربوط پای کار بیایند. مردم می‌توانند استان خود را با استفاده از رسانه‌ها و فضای مجازی به کشور و حتی دنیا معرفی کنند و هر کرمانشاهی باید نقش یک سفیر گردشگری را در معرفی جاذبه‌های ماندن گردشگری در استان، فراهم نبودن زیرساخت و امکانات رفاهی در استان است. از سوی دیگر ظرفیت‌های گردشگری استان کرمانشاه به‌طور جدی در سطح ملی دنبال نشده و ناشناخته مانده است. این یک ضعف اساسی است که نیازمند بودجه و توجه هر چه بیشتر مسئولان امر است.

آنچه اکنون می‌توان به‌عنوان یک چالش مطرح کرد، مسائل و مشکلات مربوط به زیرساخت‌های گردشگری در استان است که به نظر می‌رسد نیازمند بررسی بیشتر و اتخاذ تصمیمات راهبردی در جهت اصلاح و ارتقای آن است. واقعیات موجود به‌خوبی نشان می‌دهد برای جذب گردشگر نه‌تنها نیازمند نوعی بازنگری در این باره هستیم، بلکه باید اقدام‌های مهم و موثری انجام شود تا مشکلات استان در این بخش مرتفع شود؛ چراکه بدون فراهم شدن زیرساخت‌های لازم، نمی‌توان به توسعه گردشگری استان امیدوار بود.

بر اساس تجربه دوران قبل به دلیل نبود زیرساخت‌های کافی، مسافران تابستانی در کرمانشاه با مشکلاتی مواجه شده و گاه نارضایتی‌هایی را به وجود آورده است. مبرهن است که با تکیه بر امکانات موجود و دل خوش کردن به برخی شعارها نمی‌توان به آینده گردشگری استان امیدوار شد، بلکه در این زمینه باید کارهای بیشتر و بهتری صورت گیرد تا بتوان از صنعت گردشگری متناسب با شأن و جایگاه کهن‌ترین سکونتگاه روستایی غرب آسیا استفاده کرد.

استفاده از تجربیات کشورهایی که در این زمینه به موفقیت‌هایی دست یافته‌اند می‌تواند موجب رونق گردشگری داخلی و خارجی شود و منابع مالی سرشاری را عاید استان کند. نکته قابل‌تأمل در این خصوص نقش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی است که با توجه به ظرفیت و موقعیت فوق‌العاده استان (مرکزیت استان‌های غربی) برای جذب گردشگر، زمینه‌سازی برای ورود سرمایه‌گذاران در بخش گردشگری با اولویت اصلاح زیرساخت‌ها از اهمیت خاصی برخوردار است.

گردشگری دارد و با روحیه دولتی، سازگاری چندانی ندارد.

**توسعه گردشگری تنها بر عهده میراث نیست**  
گردشگری یکی از ارکان اصلی توسعه استان کرمانشاه است و به همین دلیل، برای توسعه گردشگری در استان همه دستگاه‌های پای کار بیایند. تحول در زیرساخت‌های حمل‌ونقل، توسعه و ارتقای سطح کیفیت مراکز اقامتی و فرهنگ‌سازی از جمله ضرورت‌های توسعه گردشگری هستند که با هماهنگی و همکاری دستگاه‌های مختلف میسر می‌شود. به‌ویژه اتصال ریلی و بهبود جاده‌ها، می‌تواند جهش بزرگی در گردشگری ایجاد کند. آن‌چنان‌که وجود بزرگراه‌های مناسب بین استان تهران به‌عنوان قطب جمعیت کشور، با استان‌های گیلان، مازندران، قزوین، قم و اصفهان، به رشد گردشگری این استان‌ها کمک کرده است و حتی استان‌های دورتر مانند گلستان، به کمک مسیر ریلی، پذیرای تعداد قابل‌توجهی گردشگر تهرانی هستند.

اشتغال‌زایی پایدار مهم‌ترین نتیجه توسعه گردشگری در استان است. توسعه این بخش راهکاری برای برون‌رفت از معضل بیکاری در استان است. گردشگری به‌عنوان صنعتی زودبازده و کم‌خرج نیازمند خلاقیت و هنرمندی است. رونق صنعت گردشگری موتور توسعه استان است. دولت باید توجه ویژه‌ای به توسعه گردشگری داشته باشد تا بتواند با رونق این صنعت، ایران را به‌عنوان سرزمین صلح و دوستی به دنیا معرفی کند. کرمانشاه استانی امن برای حضور گردشگران است و به همین دلیل، کرمانشاه در دوران گذشته همواره میزبان تجار و گردشگران بوده است؛ اما مسئله این است که کرمانشاه باید به ایران و جهان به‌خوبی معرفی شود.

#### نوروز و تابستان؛ اوج حضور گردشگران در کرمانشاه

ایام نوروز و تابستان، اوج حضور گردشگر در استان کرمانشاه است. بیشترین آمار بازدیدها از اماکنی چون محوطه تاریخی طاق بستان، بیستون، معبد آناهیتا و تکیه‌های معاون و بیگلربیگی بوده است. تعداد گردشگران داخلی بازدیدکننده از آثار تاریخی استان در سال حدود یک میلیون نفر است و وسایله حدود ۱۵ هزار گردشگر خارجی نیز از دیدنی‌های عمدتاً تاریخی استان کرمانشاه بازدید می‌کنند. برای توسعه گردشگری در استان باید هم



این بخش داشته و اعتبارات خوبی برای رونق گردشگری کشور تخصیص دهد اما مسئله اصلی این است که زمانی صنعت گردشگری استان کرمانشاه رونق جدی پیدا می‌کند که مورد توجه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی قرار بگیرد، چون اعتبارات دولتی، حداکثر می‌توانند نقش شتاب‌دهنده جذب سرمایه خصوصی را داشته باشند و تحولی بزرگ در صنعت گردشگری ایجاد نخواهند کرد. علت این مسئله، ظرافت‌های خاصی است که صنعت

پیامدهای توسعه گردشگری استان در گفت و گو با نویسنده کتاب جاذبه‌های گردشگری کرمانشاه

# از رتبه اول بیکاری تا رتبه اول اشتغال‌زایی

اگر تاجر خارجی یا مهمانان دولت، با تمدن تاریخی کرمانشاه و آثار به جامانده از آن آشنا شوند، همکاری بهتری خواهند داشت و به تاریخ ما احترام خواهند گذاشت. نوید چهری، راهنمای گردشگری در کرمانشاه با بیان این نکته تأکید می‌کند که کرمانشاه را حتی فعالان صنعت گردشگری استان نیز به خوبی نمی‌شناسند. چهری که عاشقانه به جاذبه‌های تاریخی و گردشگری کرمانشاه خدمت می‌کند، ده سال در منطقه بیستون کار کرده و معتقد است که اگر صنعت گردشگری استان شکوفا شود، این استان به جای رتبه نخست بیکاری کشور، رتبه نخست اشتغال‌زایی را به خود اختصاص خواهد داد. با او همراه شویم، چرا که دیدن کرمانشاه و معرفی نقاط دیدنی آن از سوی کارشناس تاریخ و کسی که کتاب جاذبه‌های گردشگری کرمانشاه را به رشته تحریر درآورده، فرصتی مغتنم است.

جذاب است و تا به حال شبیه آن را در هیچ کشوری ندیده‌ام و حاضرم صدها یورو فقط برای همین غروب زیبا پرداخت کنم.

تبلیغات و معرفی جاذبه‌های گردشگری استان کرمانشاه بسیار کم است. صداوسیما استان به صنعت گردشگری بهای لازم را نمی‌دهد و همه چیز را از دریچه درآمدزایی مورد توجه قرار می‌دهد. در حالی که انتظار می‌رود برنامه‌های متنوع‌تری برای معرفی جاذبه‌های گردشگری استان تهیه کند و علاوه بر پخش در شبکه استانی، در اختیار دیگر شبکه‌های تلویزیونی نیز قرار دهد.

هزینه سفر به کرمانشاه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

نامناسب و گران. اغلب هتل‌ها به دلیل اینکه از برخی قراردادهای خاص درآمد کسب می‌کنند، توجه چندانی به جذب گردشگر ندارند و قیمت‌های مناسبی را ارائه نمی‌کنند. اگر در استان‌های گیلان و مازندران و شهر مشهد هتل‌ها گران است، به دلیل تعداد زیاد متقاضی اقامت، مسئله‌ای طبیعی است؛ اما انتظار می‌رود هتل‌های کرمانشاه قیمت اقامت خود را کاهش دهند تا گردشگران بیشتری به استان جذب شوند. آن‌ها می‌توانند از این طریق درآمد بهتری هم کسب کنند. درآمد‌های هتل‌ها از خدمات جانبی متنوع نیز می‌تواند راهکار بهتری باشد تا ارائه قیمت بالا برای اقامت. با این قیمت‌های فعلی برای مسافران به صرفه نیست که در کرمانشاه اقامت کنند یا روزهای زیادتری بمانند.

مسئله بعدی تنوع غذایی در هتل‌هاست. گردشگران انتظار دارند که در شهرهای استان، هتل‌هایی با غذای محلی متنوع وجود داشته باشد تا بتوانند تجربه سفر خود را با طعم‌های محلی تکمیل کنند. از سوی دیگر در هتل‌ها، اطلاعات کافی در اختیار مسافران قرار نمی‌گیرد. مسئله فقط ارائه یک نقشه یا کتاب راهنما نیست. البته همین اطلاعات مکتوب هم در اغلب هتل‌ها عرضه نمی‌شود ولی تجربه من در سفر به



استان کرمانشاه در سطح ملی را مناسب می‌دانید؟

به هیچ عنوان. اگر کرمانشاه برای متقاضیان گردشگری به خوبی شناخته شود، قطعاً با همین زیرساخت‌های ناقص، تعداد بیشتری گردشگر به استان خواهند آمد. من کرمانشاه را هندوستان ایران می‌دانم چون دیدنی‌های آن، بسیار متنوع است. اگر گیلان و مازندران جاذبه طبیعی دارند، کرمانشاه هم از نظر طبیعت، تاریخ، فرهنگ و... یک استان جذاب برای گردشگران داخلی و خارجی است. یکی از گردشگران ایتالیایی در سفری که به کرمانشاه داشت، به من می‌گفت غروب کرمانشاه برایم بسیار

چرا ظرفیت‌های متنوع گردشگری استان کرمانشاه، تأثیر قابل توجهی بر رونق اقتصادی استان نگذاشته است؟

عوامل زیادی دست به دست هم داده‌اند که ما به این وضع رسیده‌ایم اما مهم‌ترین مسئله، این است که گردشگری در خود استان و برای مردم کرمانشاه، جا نیفتاده. درآمد کم و بیکاری زیاد در استان کرمانشاه، سبب شده تا مردم رغبت زیادی به سفرهای درون استانی نداشته باشند. به همین دلیل تورهایی گردشگری درون استانی چندانی وجود ندارد. آژانس‌های گردشگری نیز فعالیت خود را بر فروش بلیت متمرکز کرده‌اند. این در حالی است که اگر تورهایی یک‌روزه در استان رونق پیدا می‌کرد، گردشگرانی از تهران، استان‌های هم‌جوار یا سایر استان‌ها نیز می‌توانستند از این خدمات استفاده کنند.

مسئله بعدی این است که تا فردی اهل سفر و گردشگری نباشد، نمی‌تواند خدمات مناسبی در این بخش ارائه کند. خواه مدیر یک هتل یا آژانس گردشگری باشد یا یک تولیدگر، کارمند ساده هتل یا حتی صاحب یک کارگر یک رستوران؛ زیرا کسی که زیاد سفر می‌کند، می‌تواند درک بهتری از نیازهای مسافران و گردشگران داشته باشد.

میزان شناخت ظرفیت‌های گردشگری

جای تاسف است که با وجود گران شدن دلار، همچنان گردشگری خارجی سهم اصلی سبد گردشگری ایرانیان را به لحاظ مالی به خود اختصاص می‌دهد. این نشان می‌دهد که پول برای ارائه خدمات گردشگری مناسب وجود دارد ولی نیازهای مشتریان را به خوبی نمی‌شناسیم.

راهنمایان گردشگری می‌توانند مشورت لازم را برای توسعه زیرساخت به دستگاه‌های اداری استان بدهند چون آن‌ها می‌دانند که گردشگران داخلی و خارجی از کمبود چه امکاناتی در چه مسیرهایی رنج می‌برند. مهم‌ترین مسئله در این میان نیز سرویس‌های بهداشتی با کیفیت مناسب برای گردشگران است که افزایش آن در مسیرهای مناسب، بسیار ضروری است. حتی در اغلب اماکن تاریخی شهر کرمانشاه نیز اکنون سرویس بهداشتی استاندارد وجود ندارد، چه رسد به مسیرهای بیرون شهر.

اقامتگاه‌های روستایی می‌تواند درآمد خوبی برای روستائیان به ارمغان بیاورد و جلوی مهاجرت جمعیت را بگیرد. این مسئله می‌تواند یکی از اولویت‌های کاری در توسعه گردشگری استان کرمانشاه باشد.

ریلی به‌تازگی در حال برقراری است و یکی از روش‌های مناسب برای سفر است. الان برخی تورهای ترکیبی کردستان-کرمانشاه در تهران فروخته می‌شود که فقط چند ساعت به کرمانشاه اختصاص دارد. اگر مسیرهای تردد مناسب وجود داشته باشد و ظرفیت‌های گردشگری استان کرمانشاه برای برنامه ریزان تورها به خوبی شناخته شود و همچنین امکان اقامت شبانه با شرایط مناسب فراهم باشد، قطعاً زمان حضور تورها در کرمانشاه تا ۳-۴ روز هم افزایش خواهد یافت.

**به نظر شما مسئولان استانی برای توسعه صنعت گردشگری چه اقدام‌هایی می‌توانند انجام دهند که اثر اقتصادی مشخصی بر صنعت گردشگری استان داشته باشد؟**

اولین کار هماهنگی و تبادل نظر مستمر است. اگر نشست‌های ماهانه بین رئیس اتحادیه هتلداران، رئیس اتاق بازرگانی، مدیر سازمان گردشگری، فرمانده نیروی انتظامی و ... برگزار شود و همراه تحولات صنعت گردشگری و نیازهای توسعه‌ای آن را رصد کنند، می‌توانند راه‌های خوبی برای رشد اقتصادی صنعت گردشگری پیدا کنند.

کشورهای دیگر نشان داده که صاحبان اغلب هتل‌های محلی، کارکنان خود را به تورهای یک‌روزه رایگان در مناطق اطراف هتل می‌برند تا هم آن‌ها با زیبایی‌های منطقه آشنا تر شوند و هم بتوانند به کمک تصاویر و فیلم‌هایی که می‌گیرند، مسافران را تشویق کنند تا از جاذبه‌های گردشگری بیشتری بهره ببرند که این کار سبب افزایش زمان اقامت در استان و احیاناً آن هتل خواهد شد.

**وضعیت راه‌های دسترسی به استان و سفرهای درون استانی به مقاصد گردشگری از نظر شما چگونه است؟**

متأسفانه راه‌های کرمانشاه برای مسافران مناسب نیست چون مسیر مناسب گردشگری، جاده‌ای است که از مسیر کامیون و تریلر تفکیک شده باشد و رستوران، سرویس بهداشتی و خدمات دیگر، با تنوع لازم در طول مسیر در دسترس باشد و همچنین نور مناسبی برای سفرهای شبانه داشته باشد و ... بیشتر راه‌های کرمانشاه از چنین شرایطی برخوردار نیست و حتی در بعضی مسیرها، جاده‌ها از نظر فنی مشکل دارند و رانندگی در آن‌ها آسودگی مورد نیاز یک گردشگر را ندارد. البته ارتباط

”  
**اگر در استان‌های گیلان و مازندران و شهر مشهد هتل‌ها گران است، به دلیل تعداد زیاد متقاضی اقامت، مسئله‌ای طبیعی است؛ اما انتظار می‌رود هتل‌های کرمانشاه قیمت اقامت خود را کاهش دهند تا گردشگران بیشتری به استان جذب شود**

“



تجربه‌های زوج گردشگر ژاپنی از سفر به کرمانشاه

# طاق بستان یادآور چیچیو

زوج گردشگر ژاپنی که تجربه سفر دوماهه به ایران را دارند و البته هم‌زمان با زلزله کرمانشاه در روستای پالنگان بودند، در گفت‌وگویی به ریشه‌های تاریخی و شباهت‌هایی که میان آثار تاریخی ایران و ژاپن دیده‌اند، اشاره کردند.

## روایت يك ايران‌گردی

جون Jonko Ozawa و فومی Fumiaki Nakamura زوج گردشگر ژاپنی هنگام زلزله استان کرمانشاه در روستای پالنگان کردستان حضور داشتند و پیش از آن نیز حدود ۴۰ روز بود که در حال ایران‌گردی بودند. آن‌ها پس از وقوع حادثه به مناطق آسیب‌دیده کرمانشاه رفتند. جون ۳۲ سال دارد و شوهرش نیز ۴۲ ساله است.

## تغییر برنامه سفر

جون در بازگشت به ژاپن درباره این سفر گفت که هم‌زمان با وقوع زمین‌لرزه در روستای گردشگری پالنگان کردستان بودیم و در محل اقامت خود تکان خوردن زمین را احساس کردیم پس از این حادثه تصمیم گرفتیم سفر خود را به مقصد مناطق زلزله‌زده تغییر دهیم. این زوج ماساژور در بیمارستان شهدای سرپل ذهاب حضور یافتند و در چادر هلال احمر اقدام به ماساژ درمانی کردند.

## در کانون زلزله

پس از انتشار اخبار زلزله کرمانشاه، بستگان جون و فومی که نگران حال‌شان بودند، با آن‌ها تماس می‌گیرند تا جویای حال آن‌ها شوند و در عین حال توصیه می‌کنند که از کانون زلزله دور شوند اما این زوج گردشگر که از سرزمین زلزله‌ها به ایران آمده بودند، تصمیم می‌گیرند به جای این کار، به کمک زلزله‌زدگان بروند. آن‌ها هنگام زلزله ۴۰ روز بود که در ایران بودند و جاذبه‌های گردشگری ایران در شهرهای تهران، شیراز، اصفهان، هرمزگان، بندر ترکمن، یزد و کرمان را دیده بودند.

## طاق بستان و الهه آب

آن‌ها در سفرنامه خود به کرمانشاه، خاطراتی از زلزله‌زدگان و امدادگران را نوشتند اما جالب‌ترین قسمت خاطرات آن‌ها به طاق بستان ارتباط



سلسله پادشاهی ساسانیان است که ۱۵۰۰ سال پیش در اینجا حکومت می‌کردند اشاره کرده بودند.

## اشاره‌ای از تاورنیه

در بخشی از یادداشت‌های سفر جون و فومی نوشته‌ای از ژان باتیست تاورنیه، جهانگرد فرانسوی که ۹ سفر در فاصله سال‌های ۱۶۶۳ تا ۱۶۶۸ به ایران داشته، نقل قول شده است. ژان در شرح یکی از سفرهای خود، بی‌آنکه نامی از بیستون ببرد، به توصیف عظمت حجاری‌های آن می‌پردازد: «این کوه مثل دیوار و پرتگاهی خطرناک است. تا اندازه‌ای که چشم کار می‌کند، در بالای آن صورت‌های متعدد و بزرگ از اشخاصی که لباس کشیش پوشیده‌اند و بخوردان به دست دارند، بدون اینکه شخصی بتواند درباره آن فکر کند یا اهالی آنجا بتوانند بگویند چطور و چرا آن صورت‌ها در آنجا حجاری شده‌اند، دیده می‌شود.»

این زوج گردشگری در عین حال از علاقه مردم ایران به دنده کباب متعجب شده و نوشته بودند ای کاش، رستورانی هم وجود داشت که ماهی ارائه می‌کرد.

دارد. جایی که آن را مظهر الهه آب می‌دانند. آب در تفکر اندیشمندان شرق و غرب، همیشه جایگاه ویژه‌ای داشته است و بارها در جستجوی هستی از آن یاد کرده‌اند و آن را یکی از چهار عنصر اصلی حیات دانسته و به دنبال آن در متونی که از خود به یادگار گذاشته‌اند، خصلت آب را در مقابل آتش گرفته‌اند و گاه نیز وجود آن را آتشین تلقی کرده‌اند.

## یادآور موزه سنگ چیچیو

از دید این زوج گردشگر ژاپنی، تندیس آناهیتا با سبویی که در دست دارد، نشان می‌دهد که ایرانی‌ها برای آب جایگاه ویژه‌ای قائل هستند. آن‌ها به افسانه‌های ژاپنی درباره آفرینش اشاره کردند که جهان مانند ماهی در آب زاده می‌شود. ماهی‌های قرمز داخل استخر طاق بستان نیز نظر این زوج گردشگر را به خود جلب کرده بود. درست مثل افسانه ژاپنی آفرینش اولیه کره زمین. آن‌ها از زیبایی حجاری‌های انجام شده در دیواره‌های سنگی طاق بستان نوشته بودند و اینکه این اثر یادآور موزه سنگ چیچیو است. این زوج، به اینکه طاق بستان مربوط به



سی و سومین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه برگزار شد

## بررسی چالش‌های توسعه کسب و کار

سی و سومین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه با دستور کار بررسی مشکلات ناشی از اجرای ماده ۴۷ قانون تأمین اجتماعی، مشکلات و طولانی بودن مسیر دریافت کد اقتصادی، بررسی موانع اجرایی تبصره ۳ ماده ۶۴ قانون مالیات‌های مستقیم و ایرادهای وارده توقیف دستگاه‌ها، خط تولید و مواد اولیه برای شرکت‌ها و واحدهای تولیدی در محل استانداری کرمانشاه برگزار شد.



### توقیف خط تولید، بدترین گزینه است

کیوان کاشفی، رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه در این نشست به مشکلات پیش روی بخش خصوصی اشاره کرد و افزود: گاهی به دلیل مشکلات مربوط به حوزه سازمان تامین اجتماعی، بدهی بانکی و ... شاهد آن هستیم که حکم پلمپ ماشین آلات و توقف خط تولید صادر می شود که این کار سبب متوقف شدن چرخه تولید و بیکاری کارگران می شود.

او حتی از قطع برق برخی واحدها توسط اداره برق گلایه کرد. رئیس اتاق کرمانشاه ادامه داد: تقاضا داریم توقیف خط تولید و ماشین آلات حداکثر با سایر موارد مانند توقیف اموال، کالا و ... جایگزین شود. کاشفی همچنین به سخت گیری بانکها در اعطای تسهیلات به واحدهای تولیدی اشاره کرد و این موضوع را دیگر مشکلی عنوان کرد که بر سر راه فعالیت بخش خصوصی در استان قرار دارد.

او بیان کرد که دستورالعمل اعطای تسهیلات به واحدها به منظور هدفمند کردن تسهیلات است و باید بر اساس ظرفیت واحدها باشد تا فقط توزیع پول مطرح نباشد. رئیس اتاق بازرگانی استان در ادامه این جلسه اجرا نشدن ماده ۴۷ قانون تامین اجتماعی را دیگر موضوعی دانست که برای بخش خصوصی ایجاد مشکل کرده است. کاشفی گفت: طبق این قانون فقط در صورت شکایت هریک از کارکنان واحدهای صنفی مبنی بر پرداخت نشدن حق بیمه از طرف کارفرما، تامین اجتماعی می تواند در مورد اسناد حق بیمه به واحدهای صنفی مراجعه و بازرسی کند و مراجعه بازرس تامین اجتماعی بدون

دریافت شکایت غیرقانونی است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه در ادامه از طولانی بودن مسیر دریافت کد اقتصادی گلایه کرد و گفت: فعالان اقتصادی برای شروع و ادامه فعالیت شان نیاز به کد اقتصادی دارند اما برای گرفتن این کد مسیر پرپیچ و خم و طولانی طراحی شده است.

### روند کارها باید برای بخش خصوصی آسان شود

در ادامه هوشنگ بازوند، استاندار کرمانشاه با انتقاد از مدیرانی که مصوبات جلسات استان از جمله شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی را اجرا نمی کنند و دنبال اخذ اجازه از مافوق خود در تهران هستند، گفت: چنین مدیرانی نباید در جلسات شرکت کنند. استاندار کرمانشاه با بیان اینکه مدیران پول می گیرند تا کار مردم را راه بیندازند و امور را تسهیل کنند، گفت: باید تا جایی که امکان دارد روند کارها برای فعالیت بخش خصوصی آسان شود.

بازوند خواستار احصاء قوانین و مقررات دست و پاگیر شد تا بتوان آن ها را یا از طرف دولت یا از طرف شورای گفت و گوی کشور پیگیری و مرتفع کرد. او گفت: وجود قوانین و مقررات دست و پاگیر در تضاد با اجرای سیاست های اقتصاد مقاومتی است. استاندار کرمانشاه بر لزوم حل مشکلات مربوط به تامین اجتماعی، مالیات، بانک ها و ... که سد راه فعالیت بخش خصوصی است، تاکید کرد. بازوند در ادامه از بهبود وضعیت شاخص های اقتصادی استان در چهارماهه امسال یاد کرد و ادامه داد: بهبود شاخص ها به معنای آن

نیست که وضعیت ما مشابه استان های خوب کشور شده است، اما نشان می دهد امکان بهبود وضعیت وجود دارد و نیازمند تلاش مضاعف مدیران است. او نمونه این شاخص ها را کاهش نرخ بیکاری استان نسبت به سه ماهه سال گذشته دانست که اگرچه ممکن است بخشی از آن مربوط به مناطق زلزله زده باشد، اما روندی امیدوارکننده دارد.

### قصر شیرین، فرصت بزرگ سرمایه گذاری

فرهاد تجری، نماینده قصر شیرین، سرپل ذهاب و گیلانغرب در مجلس شورای اسلامی از منطقه آزاد تجاری قصر شیرین به عنوان فرصتی مناسب برای توسعه سرمایه گذاری در استان یاد کرد و گفت باید هرچه زودتر امکانات و زیرساخت ها برای حضور سرمایه گذاران در این منطقه فراهم شود.

این نماینده مجلس با بیان اینکه دولت دیگر مانند گذشته امکان سرمایه گذاری در پروژه ها را ندارد و باید سراغ بخش خصوصی برویم، خاطرنشان کرد: نمونه طرح های دولتی که در کرمانشاه به دلیل مشکلات به نتیجه نرسیده پالایشگاه «آناهیتا» است که مصوبه سفر مقام معظم رهبری و سفرهای هیئت دولت را هم دارد.

تجری گفت: باید مقررات دست و پاگیر را حل کنیم و اجازه ندهیم این مقررات مانع استفاده از فرصت ها برای استان شود. البته داشتن حساسیت در برخی موارد که زمینه فساد اقتصادی و فرار مالیاتی را فراهم می کند تا حدودی ضروری است.

### خروجی کار باید برای مردم ملموس باشد

در ادامه سیدقاسم جاسمی نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی نیز گفت: علی رغم همه تلاش هایی که مسئولان انجام می دهند، مردم هنوز در پیچ و خم کارهای اداری گرفتارند. استاندار به عنوان نماینده تام الاختیار دولت باید خروجی جلسات را به گونه ای مدیریت کند که برای مردم ملموس باشد و در زندگی کاری و اقتصادی آن ها خود را نشان دهد. جاسمی حل مشکلات مردم را نیازمند داشتن مدیران ریسک پذیر دانست که شجاعت کار کردن داشته باشند.





## در دیدار رئیس اتاق بازرگانی با وزیر کشور مطرح شد ضرورت حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی از چرخه اقتصاد

در جلسه اقتصاد مقاومتی استان کرمانشاه که با حضور رحمانی فضلی، وزیر کشور و جمعی از فعالان اقتصادی استان برگزار شد به مشکلات ارزی در کشور اشاره شد و رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن استان عنوان کرد که در شش ماه گذشته یک تکانه ارزی به کشور وارد شد که تقریباً تمام تاروپود اقتصاد و چرخه واردات و صادرات را درگیر مشکلات کرد. در این نشست به صراحت از سوی بخش خصوصی عنوان شد که ارز ۴۲۰۰ تومانی باید از چرخه اقتصاد حذف شود. گزارش این نشست را در پی می خوانید.

### چالش ارز ۴۲۰۰ تومانی

کاشفی، رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه با بیان اینکه ارز ۴۲۰۰ تومانی باید از چرخه اقتصاد کشور حذف شود؛ تصریح کرد: تا زمانی که ارز ۴۲۰۰ تومانی وجود داشته باشد هم صادرات و هم تاروپود اقتصاد دچار مشکلات متعددی خواهد شد.

هم اکنون شاهدیم در برخی از اقلام تا بیش از ۱۰ برابر میزان استفاده کشور ثبت سفارش داریم و این تبدیل به معضلی برای سازمان توسعه تجارت در پرداخت ارز شده است. ضمن اینکه این مسئله در چرخه توزیع و در بخش قیمت گذاری مشکلاتی را به وجود خواهد آورد و تاثیرات

منفی و مخربی را بر بازار خواهد داشت. رئیس اتاق کرمانشاه گفت: پیشنهاد مشخص ما این است که ارز ۴۲۰۰ تومان را به تدریج کنار گذاشته شود. هرچند مخالفت هایی خواهد داشت اما نباید معیشت مردم را فراموش کرد و با ابزارهایی مثل افزایش یارانه ها در کوتاه مدت (مثلاً دوره شش ماهه) می توان این کار را انجام داد. تا زمانی که ارز ۴۲۰۰ تومانی در بازار هست باید شاهد تاثیرات منفی و متعدد آن باشیم.

او با انتقاد از ناهماهنگی سه دستگاه اصلی بخش اقتصاد - گمرک، بانک و سازمان توسعه تجارت - افزود: متأسفانه بخشنامه هایی که ابلاغ می شود به جای تسهیل گری، تبدیل به معضلی شده که روند امورات اقتصادی را کند یا قفل می کند. هم اکنون ۶۰ هزار کانتینر اجناس و مواد در گمرکات منتظر ترخیص هستند که بخش عمده ای از آن ها مواد اولیه یا ماشین آلات واحدهای تولیدی





### بهبود فضای کسب و کار استان در دستور کار است

در نشست با وزیر کشور، استاندار کرمانشاه عنوان کرد: تلاش برای بهبود فضای کسب و کار استان در دستور کار قرار دارد. هوشنگ بازوند با بیان اینکه اقتصاد مقاومتی بهترین نسخه برای اقتصاد کشور است، اظهار کرد: تحقق اقتصاد مقاومتی موجب گره‌گشایی از بسیاری مشکلات اقتصادی کشور و بهبود معیشت مردم می‌شود.

او در ادامه با بیان اینکه کرمانشاه استان ثروتمندی است و ظرفیت‌های بالایی دارد، گفت: اگرچه چالش‌های بزرگی در استان داریم، اما ظرفیت‌های استان به‌گونه‌ای است که با به فعل کردن آن‌ها می‌توان بر چالش‌های استان غلبه کرد. بازوند یکی از چالش‌های بزرگ استان را نرخ بالای بیکاری دانست



تلاطم شده است؛ اما در باره این دسته فشار دشمن باز هم ملت ایران خود را با هر نوع شرایط اقتصادی تطبیق می‌دهد و برای هر تکان اقتصادی راه‌حلی پیدا می‌کند.

### برای خروج از وضع موجود همه باید کنار هم حرکت کنیم

وزیر کشور با بیان اینکه رضایتمندی مردم در ارتقای اقتصاد کشور است گفت: در این زمینه باید سه قوه و نیز بخش خصوصی در کنار هم قرار گرفته و با هم فعالیت کنند. متاسفانه در این شرایط برخی از فعالان بخش خصوصی همراهی که باید را ندارند و شاهد این گفته، آن است که ثبت سفارش کالا برای واردات برخی اقلام بدون نیاز کشور به ۱۰ برابر افزایش یافته و بعد از ورود کالا به جای توزیع، در انبارها احتکار می‌شود. در این شرایط همه باید در کنار هم باشیم. شرایط کنونی کشور به‌گونه‌ای نیست که هر کس فقط فکر بیرون آوردن گلیم خود باشد و همه باید در کنار هم کار کرده و با هم جلو برویم.

رحمانی فضلی در ادامه به ظرفیت‌های استان کرمانشاه اشاره کرد و افزود: علی‌رغم تمام ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها، این استان دچار عقب‌ماندگی‌های بسیاری است که در بیشتر استان‌های مرزی کشور وجود داشته و حاصل ادامه نظام‌های برنامه‌ریزی و بودجه‌ریزی است که از پیش از انقلاب تاکنون دست‌نخورده ادامه یافته است. با این وجود در این شرایط باید همه در کنار هم این عقب‌ماندگی‌ها را هرچه سریع‌تر جبران کنیم و باید در همین شرایط تحریم کار انجام شود.

است. این اتفاق ضربه بزرگی به تولید و اقتصاد ما وارد کرده است و هر چه زودتر باید این کالاهای ترخیص شوند.

کاشفی در ادامه به تمرکزگرایی در کشور اشاره کرده و گفت: تصمیم‌گیری صرف در تهران سبب مشکلات متعددی در استان‌ها شده است و باید اختیارات لازم به مدیران استانی داده شود.

رئیس اتاق کرمانشاه ادامه داد: در بحث تسهیلات بانکی با توجه به تحولات ارزی که به وجود آمده، تقاضا برای سرمایه در گردش و نیاز به منابع برای واحدهای تولیدی ما در استان سه برابر شده است، اما اختیارات بانکی همانند روال قبل (چهار میلیارد تومان) است؛ یا برای گشایش اعتبارات LC هیچ بانکی در استان اختیارات ندارد.

او به قابلیت‌های بسیار مرز سومار اشاره کرد و گفت: رسمی شدن مرز سومار هم مشکلات متعددی را در استان حل کرده و هم در بحث اقتصاد به مدد کشور خواهد آمد؛ از این رو خواستار رسمی شدن مرز سومار هستیم.

### اقتصاد کشور را آن‌گونه که باید «مقاومتی» نکردیم

در این نشست رحمانی فضلی ایجاد مشکلات اقتصادی را سطح دوم فشارهای دشمن عنوان کرد و افزود: در این حوزه دشمن با اقدام‌های خود تکان‌هایی را ایجاد کرده است و متاسفانه بعد از ۴۰ سال هنوز نتوانسته‌ایم در برابر این تهدیدات آن‌گونه که باید مقاوم شویم.

وزیر کشور به تأکیدات امام راحل (ره) و مقام معظم رهبری در مورد استقلال اقتصاد کشور از نفت اشاره کرد و افزود: ۴۰ سال است که نتوانسته‌ایم این موضوع را عملیاتی کنیم و نتوانسته‌ایم از اقتصادمان صیانت کنیم.

رحمانی فضلی ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی از سوی مقام معظم رهبری را گامی در جهت صیانت از اقتصاد کشور عنوان کرد و افزود: کارهای زیادی در این زمینه انجام شده است، اما کافی نبوده و شاهد آن، وضع موجود اقتصاد کشور است که با یک تهدید مجدداً دچار



می‌تواند هم موجب توسعه استان شود و هم به رشد کشور کمک کند. او با اشاره به فقیر بودن سرمایه‌گذاری در استان به دلیل درگیری مستقیم در جنگ تحمیلی، اظهار کرد: این شرایط سبب شده است امروز با نرخ بالای بیکاری مواجه باشیم و نیاز است نگاهی ویژه به این استان شود.

تجری از مرز خسروی به‌عنوان ظرفیتی تعطیل شده یاد کرد و گفت: انتظار داریم با پیگیری مسئولان اربعین امسال شاهد تردد زوار از این مرز باشیم. این نماینده مجلس، راه‌آهن کرمانشاه - خسروی را از دیگر ظرفیت‌هایی دانست که تکمیل آن می‌تواند در رونق استان موثر باشد. او به مرزهای متعدد استان هم اشاره کرد و گفت: در شرایط تحریم باید از این ظرفیت‌ها برای رونق صادرات و اشتغال بیشتر استفاده کنیم.

یورو سرمایه‌گذاری خارجی در استان یا جذب شده یا در دست اقدام است. او رشد جذب تسهیلات ارزی از صندوق توسعه ملی، افزایش واگذاری زمین در شهرک‌های صنعتی و رشد ۵۴ درصدی صادرات استان را از دیگر شاخص‌هایی دانست که نشان‌دهنده بهبود وضعیت اقتصادی کرمانشاه است.

#### مرز خسروی از ظرفیت‌های مهم تعطیل‌شده استان است

نماینده قصرشیرین، سرپل ذهاب و گیلانغرب گفت: مرز خسروی از ظرفیت‌های مهم تعطیل‌شده استان است که اگر شاهد بازگشایی آن برای تردد زوار باشیم می‌تواند تحولی در استان ایجاد کند.

فرهاد تجری از استان کرمانشاه به‌عنوان استانی با ظرفیت‌های بالقوه فراوان یاد کرد و افزود: بالفعل کردن این ظرفیت‌ها

و گفت: خوشبختانه رشد نرخ بیکاری استان متوقف شده و بهار امسال شاهد کاهش آن و بهبود یک پله‌ای رتبه بیکاری استان بودیم. او افزود: اگر فضای کسب‌وکار را بهبود ببخشیم و بروکرسی اداری کاهش یابد، جریان سیال سرمایه وارد استان می‌شود و شاهد رونق تولید و اشتغال خواهیم بود. نرخ مشارکت اقتصادی استان نیز در بهار امسال یک‌ونیم درصد افزایش یافته که نشان‌دهنده تمایل مردم به حضور در اقتصاد است.

بازوند با بیان اینکه استان در جذب سرمایه‌گذاری خارجی موفق نبوده است، گفت: از سال گذشته حرکت‌هایی در این زمینه آغاز شد و نیمه دوم سال گذشته ۳۴۲ هزار یورو جذب سرمایه‌گذاری خارجی در استان داشتیم. امسال نیز تاکنون بیش از ۲۰۰ میلیون



در نشست خبری روز صنعت و معدن مطرح شد:

## هدف گذاری رشد ۳۰ درصدی صادرات کرمانشاه

نشست خبری مدیران ستاد برگزاری روز صنعت و معدن در محل سازمان صنعت استان برگزار شد. احداث سایت جدید نمایشگاه بین المللی کرمانشاه و هدف گذاری رشد ۳۰ درصدی صادرات استان از جمله مباحث مطرحه در این نشست بود. این نشست با حضور رئیس اتاق بازرگانی استان، سرپرست سازمان صنایع و معادن استان و رئیس اتاق صنعت و معدن استان کرمانشاه برگزار شد.

اظهار کرد: کارهای اولیه برپایی این همایش انجام شده و فقط نیازمند تامین منابع مالی آن هستیم. اگرچه اتاق بازرگانی بخشی از هزینه ها را تقبل کرده است، اما بخشی را نیز باید سایر دستگاه ها تامین کنند. او با بیان اینکه کرمانشاه هنوز در حوزه جذب سرمایه گذار خارجی با مشکل مواجه است، تاکید کرد: به تازگی چند شرکت را پای کار آوردیم که البته هیچ کدام از آن ها به مرحله اجرا نرسیده است.

کاشفی درباره طرحی برای بهبود فضای کسب و کار استان هم گفت: کارهای اولیه از جمله حساس سازی دستگاه ها نسبت به وضعیت بد فضای کسب و کار استان انجام شده

کاشفی، بیشترین افزایش صادرات به ترتیب مربوط به مرزهای سومار با ۴۹ درصد و پرویزخان با ۳۹ درصد افزایش بوده است. در این مدت مرزهای شوشمی و شیخ صله به دلیل تعطیلی مقطعی مقداری کاهش صادرات داشتند. عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی ایران از هدف گذاری برای رشد ۳۰ درصدی صادرات استان کرمانشاه تا پایان امسال خبر داد و پیش بینی کرد در صادرات محصولات تولیدی استان نیز ۱۰ درصد رشد داشته باشیم. رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه همچنین با اشاره به پیگیری برای برگزاری همایش فرصت های سرمایه گذاری کرمانشاه در تهران،

## سایت جدید نمایشگاه بین المللی کرمانشاه

کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه از آغاز عملیات عمرانی احداث سایت جدید نمایشگاه بین المللی کرمانشاه خبر داد. او با اشاره به وقفه دو، سه ساله ای که در احداث سایت جدید نمایشگاه بین المللی کرمانشاه ایجاد شد، اظهار کرد: بعد از چند سال پیگیری مشکل حقوقی و معارض زمین حل و حکم به نفع نمایشگاه صادر شد.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه در ادامه اشاره ای به آمارهای سه ماهه صادرات استان داشت و از رشد ۲۷ درصدی صادرات کرمانشاه طی این مدت یاد کرد. به گفته

است، اما اگر بخواهیم جایگاه کرمانشاه را از رتبه ۳۰ کشور در حوزه بهبود فضای کسب و کار ارتقا دهیم، نیازمند زمان و کارهای عملیاتی هستیم.

### ۲۸ هزار میلیارد تومان طرح صنعتی در استان در حال احداث است

رستمی، سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه گفت: ۲۸ هزار میلیارد تومان طرح صنعتی در کرمانشاه در دست احداث است. در استان کرمانشاه یک هزار و ۲۷ واحد صنعتی - براساس پروانه‌های بهره‌برداری صادره - داریم که حجم سرمایه‌گذاری آن‌ها سه هزار و ۸۵۰ میلیارد تومان و اشتغال‌زایی این بخش نیز حدود ۳۰ هزار نفر است. از نظر تعداد واحدهای صنعتی سهم ۱٫۵ درصدی و جایگاه بیست و سوم کشور، از نظر سرمایه‌گذاری واحدهای صنعتی سهم دو درصدی و جایگاه بیست و یکم کشور و از نظر اشتغال‌زایی بخش صنعت سهم ۱٫۴ درصدی و جایگاه هجدهم کشور را داریم.

به گفته این مسئول، از مجموع یک هزار و ۲۷ واحد صنعتی استان، ۲۷۲ واحد با سرمایه‌گذاری بیش از پنج هزار و ۸۰۰ نفر اکنون تعطیل است. رستمی عمده سهم صنایع استان را به ترتیب مربوط به صنایع معدنی، صنایع شیمیایی و سلولزی، صنایع فلزی و برق و الکترونیک، صنایع غذایی و دارو و در نهایت صنایع نساجی و چرم دانست.

سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان سهم کرمانشاه از تولید محصولات پتروشیمی کشور را ۱٫۷ درصد، محصولات فولادی ۱٫۸ درصد، خودرو ۳٫۷ درصد، سیمان ۴٫۵ درصد، کاشی و سرامیک پنج درصد، روغن نباتی هشت درصد، رب گوجه ۴٫۶ درصد، محصولات لبنی ۴٫۲ درصد و آرد ۲٫۷ درصد اعلام کرد.

او از وجود ۹۸۱ طرح صنعتی در دست

احداث هم در استان کرمانشاه خبر داد که سرمایه‌گذاری این طرح‌ها ۲۸ هزار میلیارد تومان است و در صورت راه‌اندازی برای بیش از ۳۱ هزار و ۷۰۰ نفر ایجاد شغل می‌کند.

به گفته این مسئول، سهم کرمانشاه از نظر تعداد طرح‌های صنعتی در دست اجرا در کشور نیز دو درصد است. رستمی عمده طرح‌های در دست احداث استان را پالایشگاه آنالیتا، پتروشیمی ماهان شیمی زاگرس و ... اعلام کرد. رستمی تعداد افراد شاغل در حوزه صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه را نیز بیش از ۱۵۹ هزار نفر اعلام کرد که در این حوزه نیز سهم دو درصدی در کشور داریم و ادامه داد: بیش از ۳۰ هزار نفر در بخش صنعت، بیش از ۲۲۰ نفر در بخش معدن و حدود ۱۲۶ هزار نفر در حوزه تجارت استان مشغول به کار هستند.

سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه درباره آخرین وضعیت واحدهای صنفی و صنعتی آسیب‌دیده در جریان زلزله نیز عنوان کرد: ۴۰۰ میلیارد تومان تسهیلات برای کمک به واحدهای صنعتی آسیب‌دیده تصویب شد که اکنون ۱۰۳ واحد با ۲۳۹ میلیارد تومان تسهیلات درخواستی به بانک معرفی شدند. رستمی تعداد واحدهای صنفی آسیب‌دیده را نیز بیش از سه هزار مورد اعلام کرد که از این تعداد نیز حدود یک هزار و ۵۰۰ واحد برای گرفتن بیش از ۱۵۰ میلیارد تومان تسهیلات به بانک‌ها معرفی شدند.

### پتروشیمی چهارم را نمی‌توان یک‌شبه پیش برد

رئیس خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه از پای کار بودن سرمایه‌گذاران پتروشیمی چهارم یاد کرد و گفت: این پروژه سنگین را نمی‌توان یک‌شبه اجرا کرد. جهان‌بخش شکری اشاره‌ای به آخرین وضعیت پتروشیمی چهارم داشت و گفت: این پروژه، نیاز به

سرمایه‌گذاری سنگینی دارد که نمی‌توان یک‌شبه آن را پیش برد. علی‌رغم تحریم‌ها و مشکلاتی که وجود دارد تمام قراردادهای مجوزهای لازم برای ساخت این پتروشیمی به نتیجه رسیده است.

شکری بانک عامل اجرای پتروشیمی اسلام‌آباد غرب را بانک سامان اعلام کرد و یادآور شد: فاینانسور این پروژه نیز پای کار است. رئیس خانه صنعت و معدن کرمانشاه بیان کرد: تنها مشکلی که داریم ضمانتی است که بانک سامان برای اجرای پروژه باید بدهد که این مشکل نیز باید با همکاری بانک مرکزی رفع شود.

شکری از طرح مباحثی که سرمایه‌گذاران پتروشیمی چهارم را زیر سوال می‌برد انتقاد کرد که سبب بی‌انگیزگی آن‌ها می‌شود و اظهار کرد: سرمایه‌گذاران هم توانمند و هم پای کار هستند و به‌زودی مشکلات این پروژه را حل و عملیات اجرایی آن را آغاز خواهند کرد. او در ادامه از مشکلاتی که نرخ ارز به‌ویژه برای بخش تولید در کشور ایجاد کرده یاد کرد و افزود: رانت‌هایی که به دلیل دونرخی بودن ارز ایجاد شده به بسیاری از صنایع ضربه زده و سبب رکود آن‌ها شده است.

او خواستار ترک نرخی شدن ارز شد و افزود: نرخ ارز در ایران نیز باید مانند تمام دنیا براساس عرضه و تقاضا تعیین شود. رئیس خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه علاوه بر مشکلات ارز، بالا بودن بهره بانکی را نیز از دیگر مشکلات صنعتگران برشمرد و عنوان کرد: تا زمانی که نرخ بهره بانکی برای تسهیلات بخش تولید تک‌رقمی نشود هیچ تولیدی صرفه اقتصادی ندارد.

به گفته شکری، مشکل دیگر بخش خصوصی رقابت بخش دولتی با آن است، زیرا بخش دولتی از امتیازاتی استفاده می‌کند که در اختیار بخش خصوصی قرار نمی‌گیرد. باید خصوصی‌سازی از حرف و شعار خارج شده و واقعا عملیاتی شود.



## «انجمن صاحبان مطبوعات کرمانشاه» تشکیل می‌شود

استان نیز راهگشا باشد. کاشفی با بیان اینکه این انجمن به صورت مستقل فعالیت خود را ادامه می‌دهد، خاطرنشان کرد: نقش اتاق بازرگانی صرفاً پیگیری تشکیل و ارائه حمایت‌های مادی و معنوی است.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه لازمه حضور مطبوعات در این تشکل را داشتن مجوز، فعال بودن، انتشار مستمر، داشتن تخصص و همچنین عضویت در اتاق بازرگانی اعلام کرد و یادآور شد: در کوتاه‌ترین زمان کارهای عضویت اعضای انجمن در اتاق بازرگانی انجام خواهد شد.

او سپس از اتاق بازرگانی به عنوان یک کلپ حرفه‌ای بخش خصوصی یاد کرد که یکی از وظایف آن تشکیل تشکل‌ها است. به گفته عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، در کل کشور ۱۸۰ تشکل ملی و دو هزار تشکل استانی زیرمجموعه اتاق بازرگانی فعالیت دارند که عملکرد آن‌ها نیز تاکنون مثبت و قابل دفاع بوده است.

در ادامه مدیران رسانه‌های حاضر در این نشست ضمن استقبال از ایجاد این تشکل، به بیان نظرات و دیدگاه‌های خود پرداختند. در پایان نیز مقرر شد سازوکار تشکیل این انجمن پیگیری شود. گفتنی است در این نشست از صاحبان مطبوعات استان کرمانشاه نیز تجلیل شد.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه از پیگیری برای تشکیل «انجمن صاحبان مطبوعات کرمانشاه» خبر داد.

کیوان کاشفی در نشست هم‌اندیشی که با اصحاب رسانه کرمانشاه برگزار شد، با اشاره به پیشنهاد تشکیل انجمن صاحبان مطبوعات استان کرمانشاه، گفت: موضوع راه‌اندازی این انجمن در بعد ملی از چند ماه قبل مطرح و مقرر شد ابتدا تشکل‌های استانی ایجاد شود. بعد از اینکه تشکل‌های استانی به حد نصاب رسید و مجمع آن‌ها تشکیل شد، سراغ تشکل این انجمن در سطح ملی خواهیم رفت و در نهایت انجمن صاحبان مطبوعات ایران تشکیل می‌شود.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه هدف از تشکیل این انجمن را تقویت رسانه‌ها و مطبوعات به عنوان یک بنگاه اقتصادی دانست و عنوان کرد: این انجمن می‌تواند به افزایش ارتباط رسانه‌ها با اتاق بازرگانی، افزایش اطلاعات اقتصادی رسانه‌ها، تقویت بنیه مطبوعات، حضور موثر رسانه‌ها در رویدادهای اقتصادی، اصلاح قوانین برای حمایت از رسانه‌ها و ... کمک کند.

او معتقد است، این انجمن می‌تواند در کمک به حل مشکلات اقتصادی



انتخاب اعضای جدید هیئت مدیره خانه معدن کرمانشاه

## محمدعارف ابراهیمی، رئیس هیئت مدیره خانه معدن کرمانشاه شد

در مجمع عمومی عادی خانه معدن استان کرمانشاه که با حضور کیوان کاشفی، نماینده اتاق بازرگانی ایران، عارف حامدی نماینده خانه معدن ایران و اکثریت معدنکاران استان کرمانشاه در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد، اعضای جدید هیئت مدیره و بازرس خانه معدن کرمانشاه انتخاب شدند. در این انتخابات که با حضور ۱۵۴ نفر از معدن داران و صنایع معدنی مجمع برگزار شد، با اکثریت آرا آقایان محمدعارف ابراهیمی به عنوان رئیس هیئت مدیره، محمدرضا کارگر به عنوان نایب رئیس، مصطفی عباسی به عنوان دبیر، علی محمد امیریان به عنوان خزانه دار و ابراهیم امیدی، بهروز چاره جو و حیدر زرافشانی به عنوان اعضای هیئت مدیره انتخاب شدند. همچنین مهدی محمودی به عنوان بازرس اصلی انتخاب شد.



رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه:

## طرح گرمسیری، کرمانشاه را به قطب کشاورزی تبدیل می کند

کردن کارگروه ملی را برای این طرح از اولویت ها برشمرد و اظهار کرد: به زودی کارگروه ملی برای طرح های نیمه تمام بخش خصوصی تشکیل می شود. عملیاتی کردن طرح گرمسیری می تواند در توسعه اقتصادی مردم منطقه بسیار موثر باشد و تولید اشتغال و درآمدزایی را به دنبال داشته باشد. مشاور مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب ایران خاطرنشان کرد: از طرف مرکز، طرح گرمسیری مورد مطالعه قرار گرفته و برنامه ای را برای دخالت دادن بخش خصوصی در این پروژه در دستور کار دارد. با توجه به آمار بالای بیکاری در استان، هدف اصلی از اجرای این طرح توانمندی و توسعه فضای کسب و کار است. او با بیان اینکه این طرح می تواند در مهاجرت مردم شهر به روستا بسیار موثر باشد، گفت: با در نظر گرفتن محصول محوری می توانیم بازدهی محصولات را در این پروژه ها بالا ببریم.

خصوصی را به پروژه های آبی وارد کنیم، گفت: نیاز به تدوین طرح جامعی برای سامانه گرمسیری داریم. اگر بخواهیم بحث گرمسیری در استان زنجیره تولیدی خوبی داشته باشد باید از کارشناسان خارجی در این بخش استفاده کنیم تا بتوانیم طرحی همچون طرح مغان و خوزستان اجرا کنیم. از دل مطالعاتی که انجام خواهد شد باید مشخص شود چه پروژه هایی در بخش های کشاورزی، صنایع تبدیلی، گردشگری و... می تواند برای استفاده پهنه از سامانه گرمسیری اجرا شود و سپس به دنبال جذب سرمایه گذار بخش خصوصی برای اجرای این پروژه ها باشیم.

**کارگروه ملی برای طرح های نیمه تمام بخش خصوصی**  
مشاور مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب ایران گفت: به زودی کارگروه ملی برای طرح های نیمه تمام بخش خصوصی تشکیل می شود. عباس شفیعی فعال

کیوان کاشفی در نشست بررسی طرح گرمسیری که در اتاق بازرگانی کرمانشاه برگزار شد، اظهار کرد: در بحث آب و پروژه های مربوط به آب، شش پروژه بزرگ ملی در کشور داریم که یکی از آن پروژه ها بحث طرح گرمسیری کرمانشاه است. طبق مطالعات آب کشور در مرکز تحقیقات این پروژه گرمسیری می تواند در بحث اشتغال و تولید ثروت به استان کرمانشاه کمک و افری داشته باشد.  
رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمانشاه طرح گرمسیری را موهبتی برای استان دانست و خاطرنشان کرد: باید برای عملیاتی کردن این مسئله برنامه ریزی خوبی داشته باشیم تا هم در بحث اشتغال موثر باشیم و هم در تولید فراورده های کشاورزی بتوانیم به یک قطب کشاورزی در کشور تبدیل شویم.  
کیوان کاشفی رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمانشاه نیز با بیان اینکه باید بخش



اولین نشست روسای اتاق های بازرگانی منطقه چهار کشور با حضور رئیس اتاق بازرگانی ایران برگزار شد

## فرصت هم افزایی

اولین نشست روسای اتاق های بازرگانی منطقه چهار کشور شامل اتاق های آبادان، خرمشهر، اهواز، ایلام، همدان، لرستان، مرکزی و کرمانشاه با حضور رئیس اتاق ایران برگزار شد. در این نشست علاوه بر طرح مباحث و دغدغه ها، فرصتی فراهم شد تا روسا و اعضای هیئت رئیسه اتاق های منطقه چهار دیدار و گفت و گویی داشته باشند. گزیده ای از مباحث مطروحه در این نشست در پی آمده است.

رئیس اتاق بازرگانی ایران تمرکززدایی قدرت از مرکز کشور را لازمه توسعه منطقه ای دانست و یادآوری کرد: توزیع قدرت باید در استان ها شکسته شود. شافعی خواستار افزایش اختیارات در استان ها برای مدیران و استانداران شد و اظهار کرد: نگاه های هزینه ای به استانداران نیز باید به نگاه های درآمدی تبدیل شود. اکنون استانداران به تنخواه دارانی تبدیل شده اند که در مرکز برای بودجه آن ها تصمیم گیری می شود و آن ها در استان توزیع می کنند.

**سلاح ورزی: باید از نظام تمرکزگرایانه فاصله بگیریم**

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت: تا از نظام تمرکزگرایانه در توسعه کشور فاصله نگیریم، توسعه متوازن منطقه ای رقم نمی خورد. توسعه منطقه ای در شرایطی رخ می دهد که نظام برنامه ریزی کشور تغییر کند و از این شیوه تمرکزگرایانه فاصله بگیرد. این تغییر ساختار نیز نیازمند تغییر قوانین با همکاری نمایندگان مجلس است.

سلاح ورزی خواستار ایجاد فراکسیونی از نمایندگان منطقه چهار کشور شد تا بتوانند با همکاری یکدیگر و اصلاح قوانین، بستر توسعه این منطقه را فراهم کنند. او از ظرفیت های

است

رئیس اتاق بازرگانی ایران معتقد است، اگر بخواهیم به توسعه متوازن برسیم باید تمرکز قدرتی که اکنون در مرکز کشور داریم، شکسته شود.

او با اشاره به نقش تقسیم بندی های منطقه ای در توسعه کشورها، اظهار کرد: بررسی ها نشان می دهد کشورهایی که به توسعه پایدار رسیده اند بر مبنای تقسیم بندی های منطقه ای حرکت کرده اند. ما هم برای رسیدن به توسعه متوازن در کشور باید به این سمت حرکت کنیم؛ اما اکنون عمدتاً جهت گیری های توسعه ای در کشور تحت تأثیر تمایلات سیاسی بوده است، نه بر اساس ظرفیت ها و منابعی که مناطق در اختیار دارند. به علاوه هرچقدر قدرت های سیاسی در یک منطقه نفوذ بیشتری داشته اند در آن منطقه زمینه توسعه را بیش از سایر مناطق فراهم کردند. حتی هم اکنون نمایندگان مجلس نیز بدون توجه به توسعه متوازن در کشور صرفاً به دنبال توسعه منطقه خود هستند.

رئیس اتاق بازرگانی ایران ضمن اشتباه خواندن تمام این راه ها، عنوان کرد: در تمام سال ها توسعه کشور کاملاً غیراقتصادی و به صورت سیاسی بوده و نتیجه مثبتی نداشته است.

**کاشفی: نوبت بخش خصوصی است**

کیوان کاشفی، عضو هیئت رئیسه اتاق ایران و رئیس اتاق کرمانشاه در این نشست عنوان کرد: بخش دولتی امروز در حوزه های مختلف اقتصادی با مشکل روبه رو شده و اکنون بهترین زمان است که بخش خصوصی خودی نشان دهد. چنانکه می بینیم با این وضعیت نابسامان اقتصادی و عملکردی که دولت داشته و وضعیتی که از سطوح پایین تا بالای جامعه با هر دهک درآمد درگیر آن هستند، هیچ مقام دولتی هیچ گونه توضیحی به مردم نمی دهد. حدود دو ماه پیش در اتاق ایران تصمیم به تشکیل یک کمیته ارزی گرفته شد و پیشنهادهایی نیز به دولت ارائه شد که الان می بینیم دولت جز آن پیشنهادها، هیچ طرح عملیاتی در مشکلات ارزی اجرا نکرده است.

کاشفی در ادامه درباره طرح منطقه بندی کشور اعلام کرد: باید برای هر استان یک مأموریت مشخص کنیم و بر اساس پتانسیل ها و سازگاری آن با فضای کسب و کار منطقه، پروژه های تعریف کنیم که با استان های منطقه هم پوشانی داشته باشد. هم صدایی و هم گرایی اتاق های هر منطقه قطعاً تأثیر بسزایی در توسعه اقتصادی کشور دارد.

**شافعی: توسعه کشور غیراقتصادی بوده**



### توسطی: بخش خصوصی واجب الزکات شده است

منوچهر توسطی رئیس اتاق بازرگانی مرکزی نیز از مشکلات بخش خصوصی یاد کرد و گفت: امروز بخش خصوصی را به جایی رسانده ایم که واجب الزکات شده و بسیاری از فعالان این بخش در زندان هستند.

او با بیان اینکه طی ۴۰ سال اخیر همواره مدیران و نمایندگان مجلس با بخش خصوصی هم دردی کرده و به مشکلات این بخش اذعان داشتند، یادآوری کرد: دیگر صحبت های نمایندگان و مدیران حتی برای ما آرام بخش هم نیست. توسطی بهبود وضعیت اقتصادی کشور را نیازمند تغییر در رویکرد و نگاه به مسائل مدیریتی دانست و گفت: اقتصاد کشور باید به صورت منطقه ای تقسیم بندی شود تا کوچک و قابل مدیریت باشد.

### مصری: بخش خصوصی را فقط برای «زینت محافل» می خواهیم

نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی با تأکید بر ضرورت حمایت واقعی از بخش خصوصی، گفت: ما بخش خصوصی را فقط برای زینت محافل می خواهیم. عبدالرضا مصری با اشاره به وجود چهار بخش عمده دولتی، خصوصی، تعاونی و نهادهای عمومی غیردولتی در اقتصاد ایران، گفت: بیشترین قدرت اقتصاد کشور در اختیار بخش دولتی است. مصری دومین قدرت اقتصاد ایران را مربوط به نهادهای عمومی غیردولتی دانست و خاطرنشان کرد: در رده های بعدی قدرت اقتصادی کشور به ترتیب بخش خصوصی و تعاونی ها قرار دارند. او با بیان اینکه اقتصاد عمده تا باید با محوریت بخش خصوصی باشد، عنوان کرد: متأسفانه ما بخش خصوصی را

منطقه چهار کشور هم یاد کرد و افزود: اولین ظرفیت این منطقه توسعه مبادلات مرزی و صادرات با توجه به مرزی بودن اکثر استان های منطقه چهار است.

### بازوند: استان های فدرال اقتصادی داشته باشیم

استاندار کرمانشاه گفت: اگر اقتصادی پویا می خواهیم باید پارلمان های اقتصادی آن قدر قوی شوند که بتوانند دولت را یدک بکشند. هوشنگ بازوند با اشاره به تحولات چند سال اخیر اتاق های بازرگانی، گفت: در گذشته وضعیت اتاق بازرگانی به گونه ای بود که دولت باید آن را یدک می کشید، اما اکنون وضعیت برعکس شده است. روند درست هم همین است و اگر اقتصاد پویا در کشور می خواهیم باید پارلمان های اقتصادی آن قدر قوی شوند که بتوانند دولت را یدک بکشند.

استاندار کرمانشاه خاطرنشان کرد: اگر قرار باشد بخش خصوصی را پرچم دار توسعه کشور کنیم باید موانع و قوانین دست و پاگیر را از پیش روی آن ها برداریم. البته بخشی از سختگیری هایی که در دستگاه ها یا بانک ها برای بخش خصوصی اعمال می شود ناشی از این است که خود این بخش ها توسط دستگاه های نظارتی رصد می شوند.

### زبردست: بخش خصوصی اختیاری برای اجرا و تصویب قوانین ندارد

علی اصغر زبردست رئیس اتاق بازرگانی همدان نیز در این نشست با بیان اینکه بخش خصوصی اختیاری برای اجرا و تصویب قوانین در کشور ندارد، عنوان کرد: همه اختیارات در دست حاکمیت شامل قوای سه گانه است که اتفاقاً مشکلات بخش خصوصی را به خوبی می دانند اما چاره ای برای آن نمی اندیشند. حاکمیت تاکنون چیزی جز مصرف کننده نبوده و نتیجه آن مشکلات اقتصادی زیاد امروز کشور است که بخش خصوصی به تنهایی از عهده آن بر نمی آید. زبردست از مشکلات پیش روی بخش خصوصی هم یاد کرد و افزود: بیمه، مالیات، بانک و ... همه بخش خصوصی را ناتوان کرده است. او معتقد است اگر چاره ای نیندیشیم وضعیت از این که هست بدتر خواهد شد و در شرایط موجود هم اگر همین کارخانه هایی که فعال است را سرپا نگه داریم هنر کرده ایم. تا زمانی که حاکمیت به بخش خصوصی اختیار ندهد نمی توان انتظار اتفاقات فوق العاده در کشور داشت.

فقط برای زینت محافل می خواهیم و همیشه فقط درباره آن صحبت می کنیم، اما در عمل حمایت چندانی از این بخش نمی شود. عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه خاطرنشان کرد: اینکه اقتصاد بخش خصوصی به کمک دولت بیابا شکالی ندارد، اما نباید توقع داشت اقتصاد بخش خصوصی در اختیار اقتصاد دولتی و حتی پشتیبان آن باشد. مصری گفت: متأسفانه در شرایط کنونی کشور اقتصاد بخش خصوصی باید ضوابط اقتصاد دولتی را بپذیرد که این درست نیست. او معتقد است، وضعیت شرایط اقتصادی باید به گونه ای شود که سهم هریک از این چهار بخش در آن تقریباً برابر شود.

### مهدی نیا: بانک اطلاعاتی دقیق و قوی تشکیل دهیم

مهدی نیا، عضو هیئت رئیسه اتاق اراک گفت: خوشحالیم که اختیاراتی به بخش خصوصی داده شده و باید از این فرصت نهایت بهره را ببریم. باید یک بانک اطلاعاتی دقیق و قوی تشکیل دهیم و توانمندی ها و ظرفیت های شش استان را بررسی و سپس کار کارشناسی انجام دهیم.

### عموری: برای جذب سرمایه گذار تلاش کنیم

شهلا عموری، رئیس اتاق اهواز گفت: پتانسیل های قوی در منطقه چهار کشور وجود دارد. نفت و صنایع پایین دستی، تولید انواع فولاد، مناطق آزاد و تجاری و ... از این دست هستند که با همکاری و استفاده از این ظرفیت ها می توانیم منطقه را رونق دهیم. ما پهناورترین مرز صادراتی را در این منطقه داریم و به نظر تشکیل یک کارگروه صادراتی بسیار ضروری است. عموری معتقد است باید با اتحاد و همفکری در جذب سرمایه گذار برای این منطقه کوشا باشیم.

آیین تجلیل از صنعتگران و معدن کاران نمونه استان کرمانشاه برگزار شد

## در جمع نمونه‌ها

به گزارش روابط عمومی اتاق کرمانشاه، در مراسمی که با حضور جمعی از مسئولان، نمایندگان مجلس و فعالان اقتصادی استان به مناسبت هفته صنعت و معدن برگزار شد، از فعالان برگزیده عرصه صنعت و معدن استان تجلیل شد.



### دست از سرکوب ارز برداریم

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه گفت: برای کنترل نرخ ارز باید دست از سرکوب آن برداریم. کیوان کاشفی با بیان اینکه با ایام سختی به لحاظ وضعیت اقتصادی مواجهیم که مشابه آن طی ۳۰ سال اخیر کمتر رخ داده است، اظهار کرد: هر کشور دیگری در این شرایط به زانو درمی‌آید و ما هم اگر همت مردم و تولیدکنندگان نبود نمی‌توانستیم موفق شویم.

او از افزایش نرخ ارز طی چند وقت اخیر یاد کرد که بارها کارشناسان درباره آن هشدار داده بودند و افزود: سرکوب چندساله نرخ ارز سبب پرش قیمت آن شد. عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی ایران از اثر روانی خروج آمریکا از برجام نیز بر نوسان نرخ ارز یاد کرد و ادامه داد: خروج واقعی آمریکا از برجام هنوز اثر واقعی خود را نشان نداده و ظرف چند ماه آینده تاثیر آن هویدا می‌شود.

کاشفی عملکرد دولت و بانک مرکزی درباره نرخ ارز را قابل دفاع ندانست چراکه خود سبب بلاتکلیفی و آشفتگی بازار شده است. او خاطرنشان کرد: اکنون بعد از شش ماه بارقه‌هایی از عقلانیت درباره نرخ ارز را می‌بینیم که بسیار با تاخیر رخ داده است.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه راهکارهایی برای حل مشکل ارز ارائه داد و افزود: نباید فراموش کنیم تک‌نرخ شدن ارز حداقل ظرف دو تا سه سال آینده امکان‌پذیر نیست، پس باید بازار ثانویه ارز به رسمیت شناخته شود.

### ۳۰ هزار نفر شاغل در بخش صنعت استان داریم

محسن رستمی سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه در این مراسم از تحول حوزه صنعت و معدن کرمانشاه طی ۴۰ سال عمر انقلاب اسلامی یاد کرد و گفت: در شرایطی که تعداد کارخانه‌های ما در سال‌های قبل از انقلاب فقط به چند کارخانه قند و صنایع لبنی محدود بود اکنون بیش از هزار واحد صنعتی با سه هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی برای بیش از ۳۰ هزار نفر در استان داریم. پتانسیل‌های صنعتی کرمانشاه به جایی رسیده که اکنون سالانه یک میلیون تن محصولات پتروشیمی، ۳/۶ میلیون تن سیمان، ۲۴ میلیون مترمربع کاشی و سرامیک، ۲۵۰ هزار تن صنایع غذایی، ۶۰۰ هزار تن آرد، ۶۰۰ هزار تن فولاد و ... در استان تولید می‌شود.

توپ و تانک ندارد ابعاد و گستردگی آن هنوز بر هیچ‌کدام از اقشار جامعه جزعه بسیار معدودی از مسئولان مشخص نیست.

او این جنگ را به مراتب مخرب‌تر از جنگ با توپ و تفنگ دانست و افزود: در اطلاع‌رسانی ابعاد این جنگ به مردم دچار مشکل هستیم. عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه یادآوری کرد: خزانه‌داری آمریکا به اتاق جنگ علیه ایران تبدیل شده است، اما ما چون هنوز در داخل کشور به باور نرسیده‌ایم، برنامه مناسبی برای مقابله با این جنگ نداریم و تازه باید سراغ آزمون و خطا برویم، این در حالی است که تمام ابزار و قدرت کافی از بعد نرم‌افزاری و سخت‌افزاری را برای مقابله با این جنگ داریم.

### تجلیل از نمونه‌ها

در ادامه این مراسم از واحدهای صنعتی برگزیده استان شامل پتروشیمی کرمانشاه، روزین تاک، ماریچ باختر، دینا پلاست، غرب کارتن، ابزارسازان درمانگر، صنایع غذایی اوکادو، نوین سازه (کایکو)، فرش زاگرس، فرش رجال، صنایع شیمیایی بیستون، پارس حفاظ، اورامان غرب، آریافوم، غرب بایگان، آب‌معدنی کیمیا، پرک شیمی و آب‌معدنی امرتات تجلیل شد.

همچنین در بخش معدن نیز از معدن کاران نمونه استان شامل پارس بیتومین، معدن سیمان غرب، بتن شیب، سپهران ذوب، زاگرسیان قلعه شاهی و بتن آماده فرامان تجلیل شد. جهانبین شکری از واحد صنعتی سیما فولاد جهان نیز به عنوان کارآفرین جوان نمونه یاد کرد و از پیشکسوتان نمونه صنعت و تعدادی از مدیران بازنشسته حامی صنعت نیز تجلیل شد.

سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه با اشاره به سهم ۵۰ درصدی کرمانشاه از صادرات ایران به عراق، تاکید کرد: بخشی از این سهم مربوط به تولیدات واحدهای صنعتی داخل استان است. به گفته رستمی، در شرایطی که تا چند سال قبل در کل کشور حدود یک میلیارد دلار صادرات داشتیم این میزان اکنون برای محصولات صنعتی به ۴۰ میلیارد دلار رسیده است.

### ارز دولتی در جایی هزینه شد که ضروری نبود

جهانبخش شکری رئیس خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه نیز از مشکلاتی که نرخ ارز برای صنعتگران ایجاد کرده است نام برد و گفت: ارز دولتی در جایی هزینه شد که خیلی ضروری نبود و بسیاری از آن سوءاستفاده کردند.

او خواستار تک‌نرخ شدن ارز برای حل این مشکلات شد. شکری بهره بانکی که گاهی با جریمه بیش از ۳۰ درصد می‌شود، مالیات، تامین اجتماعی و ... را از دیگر مشکلات صنعتگران برشمرد که سبب شده بسیاری از صنعتگران استان را ترک کنند. رئیس خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه از نمایندگان مجلس خواست قوانینی تصویب کنند که برای مناطق کمتر توسعه‌یافته مانند کرمانشاه امتیازی در نظر گرفته شود.

### درگیر جنگ اقتصادی‌ای هستیم که توپ و تانک ندارد

نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی گفت: درگیر جنگ اقتصادی تمام‌عیاری هستیم که چون توپ و تانک ندارد، ابعاد آن برای ما هویدا نیست. عبدالرضا مصری با اشاره به جنگ اقتصادی شدیدی که اکنون با آن مواجهیم، اظهار کرد: چون این جنگ

## چالش‌های صنعت برق برای فعالان اقتصادی کرمانشاه

قطعی برق که از اوایل تیرماه به صورت گسترده و سراسری در کشور آغاز شده است، آسیب جدی به صنایع و واحدهای صنفی وارد کرده که در شرایط عادی هم با مشکلات متعددی مواجه‌اند و اکنون با قطعی برق مصائب آن‌ها مضاعف شده است. قطعی‌های روزانه برق با اعتراض اصناف و صنعتگران همراه بوده و صنوف و صنایع کرمانشاه نیز از این قاعده مستثنا نیستند. از این رو صاحبان صنایع و اصناف کرمانشاه در جلسه‌ای که به منظور بررسی مشکل قطعی برق در اتاق بازرگانی و با حضور قائم مقام شرکت توزیع برق استان برگزار شد به بیان مشکلات خود پرداختند.



### قطعی برق، صنایع را غافلگیر کرد

کیوان کاشفی در جلسه بررسی مشکل قطعی برق صنایع و اصناف کرمانشاه که روز ۲۸ تیرماه با قائم مقام شرکت توزیع برق و جمعی از مدیران واحدهای صنعتی و اصناف برگزار شد، اظهار کرد: اگرچه در سالیان قبل قطعی‌های برقی داشتیم، اما چند سالی بود که این مشکل دیگر تکرار نمی‌شد و قطعی‌های کنونی صنایع را غافلگیر کرده است.

او با اشاره به پیامدهای قطعی برق برای صنایع کرمانشاه، عنوان کرد: دستگاه‌ها و سیستم‌های صنایع در این قطعی‌ها خسارت میلیونی می‌بینند، نیروی کار ساعت‌ها بیکار می‌شود و مواد اولیه زیادی نیز از بین می‌رود. عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی معتقد است، قطعی برق به هر یک از صنایع و واحدهای صنفی به یک شکل صدمه می‌زند و نمی‌توان برای همه آن‌ها نسخه واحد پیچید. به گفته رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه، این پیامدها در شرایطی برای صنایع کرمانشاه رخ می‌دهد که نزدیک به شش ماه است با مسائل و مشکلات اقتصادی شدیدی مواجه‌اند که طی ۱۰ سال اخیر بی‌سابقه بوده است.

کاشفی با بیان اینکه ساختار کنونی صنایع استان و کشور نیز متناسب با این قطعی‌های برق نیست، اضافه کرد: اکنون سوخت مناسب از جمله گازوئیل و بنزین برای روشن کردن ژنراتورهای برق نیز در اختیار صنایع قرار ندارد. او از اینکه مسئولان کشور نیز برای مردم راجع به مشکلات توضیح نمی‌دهند انتقاد کرد و افزود: از اینکه امروز مدیرعامل شرکت توزیع برق استان نیز در جمع صنایع و اصناف کرمانشاه برای پاسخگویی حاضر نشد به شدت گلایه داریم.

او از شرکت توزیع برق خواست در درجه اول زمان خاموشی‌ها را با خطای کمتری برای صاحبان صنایع پیامک کنند. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه تأمین سوخت مورد نیاز برای ژنراتورها را نیز ضروری خواند و ادامه داد: برای صناعی که به هر شیوه بار برق مصرفی خود را مدیریت می‌کنند نیز باید تشویق‌هایی در نظر گرفته شود.

### پیک مصرف برق کرمانشاه ۲۰ درصد رشد کرد

قائم مقام شرکت توزیع برق استان کرمانشاه با اشاره به مصرف ۱۱ درصد برق استان توسط صنایع کرمانشاه، گفت: تیرماه امسال طی یک هفته (از ۱۳ تا ۲۰ تیر) حدود ۲۰ درصد افزایش پیک مصرف برق در استان داشتیم.

محمد مرادی از برهم خوردن تعادل تولید و مصرف برق در کشور یاد کرد که عمدتاً ناشی از کاهش ۵۰ درصدی تولید نیروگاه‌های برق‌آبی بوده است. او از کمبود چهار تا شش هزار مگاواتی در شبکه سراسری برق کشور خبر داد که سبب شده از اوایل تیرماه مدیریت بار اضطراری در سراسر کشور از جمله کرمانشاه اعمال شود.

او درباره سهم مصرف برق هر بخش در استان نیز اظهار کرد: سهم بخش صنعت ۱۱ درصد، اصناف کمتر از ۱۰ درصد، بخش خانگی ۴۶ درصد، کشاورزی و بخش عمومی و ادارات نیز هر یک حدود ۱۵ درصد است. مرادی پیک

مصرف برق در استان کرمانشاه را نیز مربوط به روزهای یکشنبه و دوشنبه دانست و تصریح کرد: در روزهای جمعه کمترین پیک مصرف را داریم. قائم مقام شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه درباره وضعیت قطعی برق صنایع نیز با اشاره به اینکه برق شهرک‌های صنعتی درست در همان ساعتی که به آن‌ها اعلام شده قطع می‌شود، تأکید کرد: قطعی برق این بخش را به ساعت ۱۳ تا ۱۵ موکول کردیم که فعالیت واحدهای صنعتی کمتر است. مشکل فعلی در مورد صنایع خارج از شهرک‌های صنعتی است که برای آن‌ها پیامک ارسال می‌شود و تلاش می‌کنیم زمان خاموشی که به آن‌ها اعلام می‌شود، دقیق باشد.

### صنایع کرمانشاه از قطعی برق «میلیاردی» خسارت می‌بینند

جهانبخش شکری رئیس خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه از ضرر میلیاردی و سنگین صنایع کرمانشاه در جریان قطعی‌های مکرر برق خبر داد. او افزود: در این شرایط سخت اقتصادی که صنعتگران با مشکلات زیادی کار می‌کنند، متحمل شدن این خسارت سنگین برای آن‌ها غیرقابل تحمل است.

به گفته این فعال اقتصادی، عمده مشکل نیز برای واحدهای صنعتی بزرگ استان است که خارج از محدوده شهرک صنعتی واقع شده‌اند. رئیس خانه صنعت و معدن استان کرمانشاه با بیان اینکه هر یک از صنایع مشکلات خاص خود را دارند، عنوان کرد: در صنایع ریخته‌گری چند ساعت طول می‌کشد که فلز در کوره ذوب شود و در این فرایند ناگهان برق برای چند ساعت قطع می‌شود و دوباره باید مسیر را از نو تکرار کرد که نتیجه آن هدر رفت چهار، پنج ساعت وقت مفید واحد در این چرخه است.

شکری تأکید کرد: ما از گذشته بابت خرید انشعاب برق پول زیادی داده‌ایم و اکنون نباید بار کمبود برق را به دوش بکشیم.

نشست کارشناسی تدوین پیش نویس سند توسعه تجارت خارجی استان کرمانشاه برگزار شد

## گامی بلند در مسیر توسعه

نشست کارشناسی تدوین پیش نویس سند توسعه تجارت خارجی استان کرمانشاه در محل اتاق کرمانشاه با حضور کارشناسان، اساتید دانشگاهی و متولیان بخش دولتی و خصوصی برگزار شد. در این نشست کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه با بیان اینکه سند توسعه تجارت خارجی استان یک سند بسیار مهم در باب توسعه استان است عنوان کرد که باید ماموریت، اهداف و روش های این سند مشخص و دیدگاه های صاحب نظران این امر را در بر بگیرد.

### بیان جزئیات سند

سیامک آزادی، معاونت فناوری مرکز رشد جهاد دانشگاهی استان کرمانشاه و متولی تهیه این پیش نویس در ابتدای نشست به بیان مطالبی پیرامون سند پرداخت. او گفت: طرح پژوهشی تدوین سند توسعه تجارت خارجی استان کرمانشاه برای ارائه پیشنهادهایی در راستای بهبود حوزه تجارت خارجی استان با همراهی و بهره گیری از نقطه نظرات تمام سازمان ها و نهادهای ذی ربط از سال ۱۳۹۶ آغاز شد. آزادی هدف اصلی این طرح را گشودن



عدم رعایت استانداردها در بسته بندی و کیفیت محصولات تولیدی، ضعیف بودن هماهنگی و تعامل مناسب بین دستگاه های متولی در امر تجارت خارجی استان و ... از این موارد است.

**باید به سمت سرمایه گذاری های مشترک برویم**

کیوان کاشفی نیز عنوان کرد: بخش قابل توجهی در این سند ناظر بر کشور عراق است چراکه بیش از ۹۰ درصد صادرات استان به این کشور است، اما تدوین سند مناسب نیاز به داشتن اطلاعات دقیق از

اوضاع داخلی این کشور دارد. به عنوان مثال بعد از مسائل داعش و همه پرسی اقلیم کردستان، دولت مرکزی عراق به شدت قدرت گرفته است که این دست موضوعات باید در تدوین این سند مورد توجه قرار گیرد.

رئیس اتاق کرمانشاه ادامه داد: در سال های آینده فقط نمی توانیم به صادرات تکیه کنیم بلکه باید به سمت سرمایه گذاری های مشترک برویم. وقتی هدف افزایش صادرات است باید دو موضوع افزایش تولیدات صادراتی استان و داشتن بازرگانان و تجار قوی بیش از پیش مورد توجه قرار گیرد.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران اذعان کرد: سهم تسهیلات در حوزه تجارت ۳ درصد است و کمترین معوقات هم در این بخش است و باید بانک ها تسهیلات بیشتری به تجارت استان اختصاص دهند. در تنظیم سند توسعه تجارت استان باید به واردات توجه ویژه ای شود چراکه ما از ۳۰ کشور دنیا واردات داریم و باید برنامه ریزی های صحیح برای آن انجام شود. نباید در تهیه این سند چشم انداز آینده بازارهای جدید صادراتی مغفول بمانند و لازم است توجه ویژه ای به آن ها شود.

### تهیه سند با استفاده از سرمایه های موجود

علیرضا بیژندی، مشاور صنعتی اتاق کرمانشاه در مورد تنظیم این سند گفت: سال های مرجع در این تحقیق قدیمی است و یک سری اتفاقات خاص در حوزه تجارت رخ داده که مربوط به یکی دو سال اخیر است که به نظر می رسد باید در این سند لحاظ شود. استفاده از مدل پنتاگون در این سند می تواند کمک بسزایی داشته باشد؛ یعنی با استفاده از سرمایه های طبیعی، فیزیکی، فرهنگی، اجتماعی و انسانی سند توسعه تجارت استان را شکل دهیم.

بیژندی در ادامه به حلقه های مفقوده تجارت استان اشاره کرد و گفت: باید حلقه های مفقوده شناسایی شده و در این سند لحاظ شود تا مشخص شود چه بخش هایی از حوزه تجارت باید در اولویت قرار گیرد. باید یک سناریو با نگاه عمومی در حوزه تجارت در مناطق مرزی پیاده شود که در آن جایگاه تجارت غیررسمی مرزنشینان مد نظر قرار بگیرد.

پنجره ای در حوزه توسعه تجارت خارجی استان دانست و گفت: البته برنامه های ارائه شده در انتهای طرح جنبه پیشنهادی داشته و توسعه و استمرار آن مستلزم همراهی نهادهای مرتبط و ارائه نظرات آن ها از منظر ماهیت سازمان خود است. او از روش تحقیق این سند سخن گفت و اذعان کرد: طرح حاضر به لحاظ ماهیت جزء مطالعات استراتژیک است. ضمناً این پژوهش از حیث هدف، از نوع توصیفی - تحلیلی بوده و برای گردآوری داده های مورد نیاز از بررسی های اسنادی، کتابخانه ای و نیز مطالعات میدانی به کمک ابزار مصاحبه (با بهره گیری از نظرات مدیران، کارشناسان و فعالان تجاری) استفاده شده است.

معاونت فناوری مرکز رشد جهاد دانشگاهی استان کرمانشاه ادامه داد: با تعداد ۵۰ نفر از مدیران و کارشناسان سازمان ها و نهادهای دولتی و غیردولتی ذی نفع و مرتبط با حوزه تجارت خارجی استان، صاحب نظران حوزه تجارت استان، تجار و بازرگانان فعال در گمرکات و بازارچه های مرزی استان کرمانشاه معادل با ۱۵۰ نفر ساعت مصاحبه عمیق نیم ساختاریافته و در قالب سوالات باز تا اشیاع داده ها انجام شده است. مدل مورد استفاده برای تدوین سند توسعه تجارت استان کرمانشاه، مدل مدیریت استراتژیک دیوید بود. در مرحله بعد بر اساس مدل SWOT و با تحلیل آن، استراتژی های توسعه تجارت خارجی استان بر مبنای عوامل داخلی و خارجی شناسایی شده تدوین و به روش AHP اولویت بندی شد.

آزادی وجود واحدهای تولیدی با قابلیت صادرات بخش خصوصی در استان، ظرفیت های صدور انواع خدمات فنی و مهندسی، ظرفیت های تولیدی مناسب در بخش های صنعت، معدن، کشاورزی و دامی، فعال بودن گمرکات رسمی و بازارچه های مرزی در استان، امکان ارائه خدمات در زمینه توریسم پزشکی و سلامت با قیمت و کیفیت مناسب و ... را از عوامل داخلی (قوت ها) استان کرمانشاه در بحث تجارت نام برد. او به عوامل داخلی (ضعف ها) استان اشاره کرد و افزود: پایین بودن دانش علمی و عملی تجار و بازرگانان، فقدان اتحادیه ها و تشکل های فعال و قوی صادراتی در سطح استان، صدور کالاهای فله ای و