



روابط عمومی اتاق کرمانشاه می‌کوشد، با ارائه نشریه ای خواندنی و مفید اهداف زیر را به‌صورتی 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

☎ (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.

۶۲	تامین مواد اولیه بزرگ‌ترین مشکل ماست
۶۴	میزان فروش ساز، رضایت‌بخش است
۶۶	همه چالش‌های بهشت گردشگری
۶۷	گیوه خریدیم و دنده کباب خوردیم
گفت‌وگوی ویژه	
۶۸	اتاق لوکزامبورگ، الگوی اتاق کرمانشاه
بررسی	
۷۲	عملکرد اتاق بازرگانی کرمانشاه در ترازسنجی سال ۱۳۹۷
۷۴	کسب رتبه اول منطقه و سوم کشوری برای اتاق کرمانشاه
بین‌الملل	
۷۸	سیر نزولی
۸۰	کیکی که روزه‌روز کوچک‌تر می‌شود
۸۲	نوع نگرش، مانع نفوذ در بازار سوریه
اخبار	
۸۶	از پیمان‌سازی ارزی تا واردات از عراق
۸۸	ساخت ۱۰ مدرسه پویش «ایران من» در کرمانشاه به پایان رسید
۸۹	افتتاح مدرسه روستای حشمر ثلاث باباجانی
۹۰	ضرورت کاهش بروکراسی اداری صنعت ساختمان در کرمانشاه
۹۱	سهم ایران در صادرات کالا به عراق از ۱۴ درصد به ۱۸ درصد رسیده است
۹۱	نشست فعالان اقتصادی با معاون سازمان ملی استاندارد ایران
۹۲	همایش نقش اصناف در پشتیبانی از جبهه‌های حق علیه باطل
۹۳	تشکیل‌سازی را در دستور کار داریم
۹۴	هیئت‌رئیس شورای ملی نخود ایران انتخاب شدند
۹۵	کارگاه آموزشی آشنایی با سامانه جامع تجارت برگزار شد
۹۵	برگزاری کارگاه آموزشی آموزش مهارت‌های کوچینگ
۹۶	یک روز به نام صادرکننده
۱۰۰	صادرکنندگان نمونه سال ۹۷
۱۰۲	از مشاغل سخت و زیان‌آور تا بررسی مشکلات مواد اولیه

سرمقاله	
۳	فرار از تمرکز
دیدگاه	
۶	به پشتوانه اندیشه جوان
۷	زیان نوسان‌های ارزی برای صادرکنندگان
۸	آرزوهایی که نقش بر آب شد
۱۰	تنبیه صادرکنندگان بزرگ
۱۱	عقب‌گرد اقتصادی
پرونده: استارت‌آپی	
۱۲	استارت‌آپ‌ها و عدالت دیجیتال
۱۳	اقتصاد استارت‌آپی
۱۷	تکیه بر نوپاها
۲۱	اتاق کرمانشاه شتاب‌دهنده استارت‌آپ‌های استان شود
۲۳	توسعه از مسیر انگیزش‌ها
۲۵	بازی کنید، سوغات بخرید، نوبت بگیرید
امنیت غذایی	
۳۰	محور امنیت غذایی ایران
استراتژیک	
۳۶	کرمانشاه از دریچه آمار
۳۸	یک رابطه دوسویه
۴۰	اینجا که ایستاده‌ایم جای ما نیست
۴۲	تالار کرمانشاه: رتبه سیزدهم حجم معاملات
۴۴	یک مدل عملیاتی برای ایران
۴۵	یک شاخص اثرگذار
۴۸	مراکز خدمات سرمایه‌گذاری اختیار لازم را ندارند
گردشگری	
۵۲	غی و پرمایه؛ اما مهجور و ناشناخته
۵۴	غایب بزرگ ویلا
۵۸	تحقق برنامه‌های اشتغال‌زا از مسیر توسعه صنایع دستی

صاحب امتیاز:

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

مدیر مسئول: کیوان کاشفی

سردبیر: گلاویز قهرمانی

ویراستار: واحد روابط عمومی

تلفکس روابط عمومی و پذیرش آگهی:

۰۸۳ ۳۸۲۵۴۵۴۶

گرافیک و صفحه‌آرایی: گلاویز قهرمانی


نامه‌اتاق بازرگانی کرمانشاه

نشریه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

سال دوازدهم | شماره ۵۶ | پاییز ۱۳۹۷



سرمقاله

فرار از تمرکز

در روزگاری نه‌چندان دور، کامپیوترها بهترین ابزار پردازش اطلاعات محسوب می‌شدند و شرکت‌های بزرگ اقتصادی، صنعتی، علمی و نهادهای نظامی، می‌کوشیدند با تجهیز قوی‌ترین سامانه‌های کامپیوتری، قدرت پردازش اطلاعات خود را به حداکثر ممکن برسانند.

اما اینترنت، فرصتی فراهم کرد تا حل مسئله‌ها، به جای تحلیل در یک سامانه متمرکز، به هزاران کامپیوتر شخصی و اداری در جغرافیای دور و نزدیک سپرده شود و ابرمسئله‌هایی که امکان حل آن‌ها متصور نبود، از طریق قدرت شبکه حل و فصل شود.

این درست همان ایده‌ای است که حدود ۸۰ سال پیش و قبل از اختراع کامپیوتر، سبب شکل‌گیری اتاق بازرگانی استان کرمانشاه شد. در آن زمان که اقتصاد ایران و کرمانشاه گرفتار شرایط دشوار جنگ جهانی و تغییر پادشاه در کشور شده بود، جمعی از تجار کرمانشاهی به این نتیجه رسیدند که می‌توان با همفکری هم، راهی برای کم کردن مخاطرات تجاری بیابند و درعین حال، مسئولیت‌های اجتماعی خود در قبال مردم آسیب‌دیده از این شرایط را نیز جامه عمل ببوشانند.

اکنون مسائل اقتصادی کشور هرچقدر که دشوار و بغرنج باشد، قطعا به دشواری اوایل دهه ۱۳۲۰ نیست. روزگاری که دولت‌ها یکی پس از دیگری به دلیل ناکامی در نظم بخشیدن به مسائل و بهبود وضعیت زیست مردم، از کار کناره می‌گرفتند، بخش خصوصی توانست فضای جامعه و منطقه را تلطیف کند و راه‌هایی برای رشد و بالندگی بیابد.

اکنون درحالی‌که فصل پایانی سال ۱۳۹۷ را پشت سر گذاشته و به استقبال ۱۳۹۸ می‌رویم، می‌توان از ناکامی‌ها و بی‌تدبیری‌ها گفت که اتفاقا باید هم گفت؛ اما درعین حال نباید به این بسنده کرد و ضرورت دارد راه‌هایی برای رشد و تعالی یافت. بهار به‌زودی می‌آید و امید است هم‌زمان با رویش شکوفه‌ها و نو شدن لباس زمین، اندیشه‌ها و تدبیرها نیز شکوفا شوند و اقتصاد ایران از سرمای رکود و تورم و نوسان خارج شود. اما بهار اقتصاد برخلاف بهار طبیعت، خودش نمی‌آید. باید فکرها را روی هم گذاشت و برای دعوت از او، راه‌هایی جست. راه هست و فراوان هم هست؛ اما یادمان باشد که فقط کسی آن را می‌یابد که جست‌وجوگر باشد.



۳۰

محور امنیت غذایی ایران مروری بر ظرفیت‌های چشمگیر تولید محصولات کشاورزی استان کرمانشاه

هرچند به دلیل کم‌برخورداري اقتصادی، استان کرمانشاه یکی از استان‌های پایین جدول امنیت غذایی به شمار می‌آید، اما همین استان یکی از قطب‌های مهم تولید محصولات غذایی و فراهم‌کننده امنیت غذایی برای ساکنان دیگر استان‌های کشور است. نقش کرمانشاه در تولید مواد غذایی هم از نظر کیفی قابل توجه است و هم از نظر کمی.



۸۰

یکی که روز به روز کوچک‌تر می‌شود

گزارش تفصیلی از سهم محصولات ایران در بازار سوریه

آمارها نشان می‌دهد سهم ایران از بازار سوریه تنها ۳ درصد است. ظرفیت‌های اقتصادی دو کشور می‌گوید می‌توان این رقم را تا ۲۰ میلیارد دلار در سال افزایش داد.



۱۳

اقتصاد استارت‌آپی رویه‌ای جدید مبتنی بر ایده خلق ایده و کارآفرینی

بررسی استارت‌آپ‌ها و شیوه توسعه کسب‌وکارشان در دنیای امروز، این شرکت‌های جوان و چالاک به موتور محرک نوآوری شرکت‌های بزرگ و با سابقه تبدیل شده‌اند. روش‌های علمی مختلفی در دنیا توسعه داده شده که به شرکت‌های بزرگ این امکان را می‌دهد با تسهیم گوشه‌ای از تجربیات، ظرفیت‌ها و شبکه خود با این شرکت‌ها با روشی...



۵۴

غایب بزرگ ویلا

اگر گذر زمان به خیابان‌های نجات‌اللهی (ویلا) و کریم‌خان تهران افتاده باشد، حتماً فروشگاه‌های بزرگ فروش صنایع دستی را در این منطقه دیده‌اید. این محله از قدیم مرکز تجمع فروشگاه‌های صنایع دستی بوده و توریست‌های داخلی و خارجی، افرادی که قصد سوغاتی بردن به خارج از کشور را دارند هر جا که باشند برای خرید به این خیابان می‌آیند تا هم از کیفیت آثاری که قرار است خریداری کنند مطمئن باشند و هم به واسطه تنوعی که در محصولات این فروشگاه‌ها وجود دارد خریدی بهتر و دلخواه را تجربه کنند.

نشانی: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی،

شماره ۵۳۵

کد پستی: ۶۷۱۵۶۴۵۵۱

تلفن: ۰۸۳ ۳۸۲۲۸۱۳۱-۴۱-۵۱

نمابر: ۳۸۲۲۸۱۶۱

پایگاه الکترونیکی: www.krccima.ir

پست الکترونیکی:

info@krccima.ir

krccima.ir@gmail.com

کلید توسعه



کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

کلید توسعه استان را نه در حوزه سخت افزاری، بلکه باید در حوزه مغزافزاری جست و جو کرد و این ثروتی است که جوانان این دیار، آن را خلق خواهند کرد



مهدی علیزاده برمی

مدیرعامل کارخانه غرب کارتن

دستور بانک مرکزی برای پیمان سپاری ارزی، بدون بررسی صحیح در صنایع مختلف صادر شده و مشکلات کسب و کار صادرکنندگان را مضاعف کرده است



خلیل تنها

مدیرعامل شرکت تنها راه تجارت

مشکلات اقتصادی کنونی ایران ربط چندانی به تحریم ها ندارد. عمده مشکلات به تصمیم های غلط داخلی برمی گردد. این که می گویند تحریم ها سبب این مشکلات شده، حرف بی ربطی است



سید علی اصغر حسینی طباطبائی

مدیرعامل بازرگانی طباطبائی

راهکارهایی که دولت برای جلوگیری از خروج پول از کشور در قالب فرش و پسته و با هدف خرید خانه در کشورهای دیگر تدوین کرده، در عمل تبعات جانبی دارد و صادرکنندگان با سابقه را دچار مشکل کرده است

سید احمد اسماعیلی

مدیرعامل کاشی کاژه

پیمان‌سازی ارزی و سایر مداخلات دولت در فرایند صادرات، سبب شد مرزها برای مدت طولانی بسته نگه داشته شوند که معنی دیگر این اتفاق، باز کردن بازارهای صادراتی روی کشورهای رقیب همچون ترکیه، چین، امارات و هند بود



به پشتوانه اندیشه جوان



کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

و به مناطق دیگری رفتند که امروز هم به سادگی بر نمی گردند. همچنین بسیاری از زیرساخت ها از بین رفت و هرگز جبران متناسب با خسارت های رخ داده، از سوی دولت ها انجام نشد.

البته در سال های اخیر اقدام های خوبی انجام شده که می تواند کرمانشاه را تا حدودی از توسعه نیافتگی دور کند. زیرساخت های حمل و نقل، شهرک های صنعتی، سامانه های مدیریت آب، کشت گلخانه ای، پتروشیمی ها و... در استان روند رو به رشد دارند؛ اما مهم تر از همه این ها، جوانان کرمانشاهی هستند که داخل استان یا دیگر استان های کشور، بحث در مورد توسعه استان شان را به صورت جدی مطرح کرده اند و بی شک، راه حل هایی به دولتی ها قادر به کشف آن نیستند را ارائه خواهند کرد. کلید توسعه استان رانه در حوزه سخت افزاری، بلکه باید در حوزه مغزافزاری جست و جو کرد و این ثروتی است که جوانان این دیار، آن را خلق خواهند کرد.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی به عنوان نماینده و اتاق فکر بخش خصوصی استان، می کوشد از طریق مشورت دهی موثر به نهادهای حاکمیتی استان، راه های رونق و رشد اقتصادی را پیش روی مسئولان بگذارد و در این مسیر، از ایده های خلاقانه و دلسوزانه جوانان، به گرمی استقبال می کند.

ایجاد کند؛ اما اکنون زمزمه هایی به گوش می رسد که نشان می دهد جوانان کرمانشاه، از دولت ناامید شده و می کوشند تا خودشان راه توسعه استان را بیابند.

این که برخی از جوانان استان به جای اتکا به منابع مالی یا اشتغال دولتی، درصدد برآمده اند از استعداد های خود برای خلق ثروت استفاده کنند، امید به آینده بهتر برای اقتصاد استان را در دل ها زنده می کند. هر چند این کوشش ها هنوز به شکل گیری بنگاه های بزرگ اقتصادی منجر نشده است ولی نهال های کوچکی که در حوزه کشاورزی مدرن، استارت آپ ها و صنایع مختلف دانش بنیان دیده می شود، نویدبخش رشد و شکل گیری درختان تنومند اقتصادی در سال های آینده است. در زمان جنگ بسیاری از کارآفرینان و سرمایه گذاران از کرمانشاه کوچ کردند

توسعه در هر جامعه ای باید متناسب با شرایط اقلیمی، زیرساخت ها، شرایط جغرافیایی، نیروی انسانی و... بررسی شود. متأسفانه کرمانشاه با وجود داشتن مزیت های مختلف، هنوز هم از سرعت کم توسعه رنج می برد. عوامل مختلفی در این توسعه نیافتگی اثرگذار است که از مهم ترین آن ها می توان به نیروی انسانی اشاره کرد.

هیچ توسعه ای در تمام دنیا بدون عامل انسانی به نتیجه نرسیده و اگر غرب، کشورهای جنوب شرقی آسیا و... امروز به این درجه از توسعه رسیده اند، مدیون نیروی انسانی ماهر، مجرب، تحصیل کرده و ماهر هستند.

سرنوشت توسعه یک منطقه در درجه اول به دست نیروی انسانی، مدیران و کارشناسان ماهر و باتجربه است. تا پیش از این چشم امید جوانان به دولت بود تا برای آن ها شغل و رفاه



زیان نوسان های ارزی برای صادرکنندگان



مهدی علیزاده برمی
مدیرعامل کارخانه غرب کارتن

می کنند، تعهداتی در مورد بازگرداندن دلار خود به شبکه بانکی داشته باشند، موضوع قابل قبولی است؛ اما صنایع خصوصی که ناچار هستند مواد اولیه خود را با قیمت های گران و بدون هیچ نوع یارانه ارزی خریداری کنند، چرا باید مجبور شوند ارز حاصله را با قیمت های یارانه ای به دولت تحویل دهند؟ چنین تصمیمی سبب می شود قیمت برخی کالاهای صادراتی ایرانی، باوجود افت شدید قیمت ریال، گران تر از شرایط قبلی باشد و قدرت رقابت در بازارهای فرامرزی را به شدت کاهش دهد. با توجه به این که نرخ ارزهای خارجی اخیراً به صورت دستوری و بدون هیچ گونه توجیه اقتصادی به کاهش نسبی رسیده است، پیش بینی می شود در اردیبهشت و خردادماه سال آینده با جهش مجدد قیمت مواجه شویم. در پایان امیدواریم، دولت تدبیر لازم برای جبران خسارت های ناشی از این اتفاق را داشته باشد؛ در غیر این صورت بازهم صنایع، تولیدکنندگان و مصرف کنندگان، قربانی افزایش بی رویه قیمت ارز در سال آتی خواهند شد

خارج خواهند شد؛ چراکه با گران شدن مواد اولیه، به سرمایه در گردش چند برابری نیاز خواهد بود و شرایط مناسبی برای تامین چنین سرمایه ای وجود ندارد.

همچنین در هفته های اخیر نیز به رغم نوسان کاهشی قیمت دلار، بهای مواد اولیه تغییری نیافته و روابط اقتصادی فعالان صنعتی ایرانی کماکان در بازارهای رقابتی به طور چشمگیری کاهش پیدا کرده است.

دستور بانک مرکزی برای پیمان سپاری ارزی بدون بررسی صحیح در صنایع مختلف صادر شده و مشکلات کسب و کار صادرکنندگان را مضاعف کرده است. البته بدیهی است که دولت می تواند برای صناعی که از ارزهای یارانه ای استفاده می کنند محدودیت های مالی وضع کند.

اگر صناعی که مواد اولیه خود را با دلار چهار هزار و ۲۰۰ یا نیمایی خریداری

”

دستور بانک
مرکزی برای
پیمان سپاری
ارزی بدون بررسی
صحیح در صنایع
مختلف صادر
شده و مشکلات
کسب و کار
صادرکنندگان را
مضاعف کرده
است

“

با توجه به تحولات ارزی سال ۱۳۹۷، اقتصاد کشور به شدت مورد حمله واقع شد که از عمده دلایل آن باید به سیاست های اقتصادی نادرست، کمبود ارز و بالا رفتن نرخ ها به دلیل تحریم های ثانویه آمریکا اشاره کرد. در نتیجه وضعیت کسب و کار و معیشت مردم دستخوش تغییرات و مخاطرات شدیدی شده است که بیشترین زیان آن، مشمول فعالان صنعت و تجارت شد.

بی شک با ادامه روند کنونی، سهم اعظمی از تولیدکنندگان کشور در آینده ای نه چندان دور از مدار فعالیت



خصوصی مشورت بخواهد، می‌توان به اصلاح شرایط امیدوار شد؛ اما اگر واقعیت‌ها را نادیده گرفته یا گناه همه بدی‌ها را به گردن تحریم‌ها بیندازد، آمیدی باقی نخواهد ماند.

مشکلات اقتصادی کنونی ایران ربط چندانی به تحریم‌ها ندارد. عمده مشکلات به تصمیم‌های غلط داخلی برمی‌گردد. این‌که می‌گویند تحریم‌ها سبب این مشکلات شده، حرف بی‌ربطی است. چون نوسان قیمت دلار از ماه‌ها پیش از آن‌که حرفی از بازگشت تحریم‌های آمریکا به میان آید، شروع شد. اگر تصمیم‌های خوبی در اسفند ۱۳۹۶ گرفته می‌شد و بازار ارز را با درایت مدیریت می‌کردند، شاهد این افت‌وخیزهای بزرگ در بازار ارز و به تبع آن همه فعالیت‌های اقتصادی نبودیم. در آن زمان افزایش قیمت دلار تا پنج هزار تومان را پیش‌بینی کردیم ولی قیمت‌ها تا ۱۹ هزار تومان هم بالا رفت و دوباره به زیر ۱۰ هزار تومان رسید. فقدان ثبات موجب شد بسیاری از صاحبان کسب‌وکار، با زیان‌های بزرگ مواجه شوند و برخی هم از ادامه مسیر بازمانند.

حرف دل من به عنوان یک تولیدکننده، صادرکننده و واردکننده این است که فعالیت در هر سه بخش اقتصاد سخت‌تر شده است. هرچند می‌کوشم تا همواره به تحولات با دیده مثبت نگاه کنم، ولی نکته مثبت چندانی برای سال ۱۳۹۸ نمی‌بینم. این نوسان‌ها به نظر می‌رسد همچنان ادامه داشته باشد و به تعبیری، جاده اقتصاد ایران پر از دست‌انداز شده است.

اگر مجموعه دولت با نگاه بازتر و برنامه‌ریزی درست به استقبال سال آینده برود، می‌توان به رشد اقتصادی کشور امید داشت؛ اما تا دیدگاه‌ها اصلاح نشود، چیزی درست نخواهد شد. حرکت منطقی و متناسب با تحولات جهانی و شنیدن حرف بخش خصوصی، می‌تواند به دولت کمک کند تا از این گرفتاری‌هایی



آرزوهایی که نقش بر آب شد



خلیل‌تنها
مدیرعامل

شرکت تنها راه تجارت

پس از برجام امیدوار شدیم که آینده اقتصادی روشن است و مشکلات حل می‌شوند، اما نبود ثبات در بازارهای مالی و کالایی در سال ۱۳۹۷، قدرت تصمیم‌گیری و آینده‌نگری را از فعالان اقتصادی کشور سلب کرد. به دنبال امضای توافقنامه برجام،

برنامه‌های متعددی برای کسب‌وکار ایجاد کرده و اهداف جدیدی را مشخص کردیم. ولی نوسان تصمیم‌های دولتی، نوسان در بازارها را به دنبال داشت و همه آن آرزوها نقش بر آب شد. در مجموع سال ۱۳۹۷ از نظر اقتصادی، سال جالبی نبود. با تاجر متعددی که در کسب‌وکارهای مختلف فعال هستند در ارتباط هستیم و اکثر آن‌ها سال جاری را با زیان پشت سر گذاشتند. این ضررها سبب تضعیف بخش خصوصی می‌شود و در عمل، سیاست‌های کلی اصل ۴۴ را نقض می‌کند.

می‌دانیم که دانایی در هر جامعه، سبب پیشرفت می‌شود. اکنون در عصر آگاهی به سر می‌بریم و همه می‌دانند شرایط بازار خراب است. پس اگر دولت هم به جای ارائه آمارهای دستکاری‌شده و خوش‌بینانه، به واقعیت‌ها اعتراف کند و از بخش

محورهای مهم

نوسان تصمیم‌های دولتی، نوسان در بازارها را به دنبال داشت و همه آرزوهای توسعه کسب و کارها، نقش بر آب شد

اگر دولت به جای ارائه آمارهای دستکاری شده و خوش بینانه، به واقعیت‌ها اعتراف کند و از بخش خصوصی مشورت بخواهد، می‌توان به اصلاح شرایط امیدوار بود

مشکلات اقتصادی کنونی ایران ربط چندانی به تحریم‌ها ندارد و عمده مشکلات به تصمیم‌های غلط داخلی برمی‌گردد

می‌کوشم تا همواره به تحولات با دیده مثبت نگاه کنم، ولی نکته مثبت چندانی برای سال ۱۳۹۸ نمی‌بینم

تا وقتی دولتمردان از بالا به پایین نگاه می‌کنند و حاضر نیستند در کنار بخش خصوصی حرکت کنند، وضع بدتر هم خواهد شد

با وجود همه دشواری‌هایی که اقتصاد ایران را فراگرفته، هنوز بروکراسی اداری به عنوان مانع جدی کسب و کار، خودنمایی می‌کند

بعد از ۲۰ سال تلاش تاجران ایران برای نفوذ در بازار عراق، به دلیل یک برنامه اشتباه، مرزها بسته شد و بازاری که با خون دل به دست آمده بود را تقدیم ترکیه کردیم

زمان مهم است و باید قبل از این که خرابی‌های تجاری فراگیر شود، فکری برای اصلاح امور کنیم

که به دلیل بی‌تدبیری دامن‌گیرش شده است، نجات پیدا کند؛ اما تا وقتی دولتمردان از بالا به پایین نگاه می‌کنند و حاضر نیستند در کنار بخش خصوصی حرکت کنند، وضع بدتر هم خواهد شد.

به‌رغم همه دشواری‌هایی که اقتصاد ایران را فراگرفته است، هنوز بروکراسی اداری به عنوان مانع جدی کسب و کارها، خودنمایی می‌کند. فعالان اقتصادی فرصت چندانی برای حل مشکلات ندارند چون باید پشت در اتاق مدیران و کارشناسان اداره‌های دولتی معطل بمانند. این در حالی است که در کشورهای توسعه‌یافته، دولت خود را نوکر ارباب رجوع می‌داند. به عنوان مثال در مالزی اداره‌های دولتی مکلف هستند در همان روزی که یک فعال اقتصادی به آن‌ها مراجعه می‌کند، کار را به نتیجه برسانند و چیزی برای فردا نماند. دولت باید یاور بخش خصوصی باشد. با ایده‌های خلاقانه ایرانی می‌توان با مشکل تحریم‌ها مقابله کرد؛ اما برای مقابله با مشکل بی‌تدبیری‌ها چه می‌توان کرد؟

بعد از ۲۰ سال تلاش تاجران ایران برای نفوذ در بازار عراق، به دلیل یک برنامه اشتباه، مرزها بسته شد و بازاری که با خون دل به دست آمده بود را دودستی تقدیم ترکیه کردیم. حالا با از دست رفتن اعتبار تجار ایرانی، باید همه چیز را از صفر شروع کنیم.

به دولتمردان توصیه می‌کنم برای سال ۱۳۹۸ به جای افسوس خوردن، سخنرانی کردن و تصمیم‌های ضدونقیض گرفتن، از پشت میزهای خود خارج شده و کنار بخش خصوصی بیایند تا بتوانیم با همکاری جمعی، اقتصاد را به ریل توسعه برگردانیم. تنها با همین کار است که می‌توانیم بازارهای از دست رفته را پس بگیریم. در این راه، زمان مهم است و باید قبل از این که خرابی‌های تجاری فراگیر شود، فکری برای اصلاح امور کنیم.

حمایت از تولید و تولید کنندگان بخش خصوصی سبب توسعه کشور می‌شود.

تنبیه صادرکنندگان بزرگ



سیدعلی اصغر حسینی طباطبائی
مدیرعامل بازرگانی طباطبائی

دهند و مراقب آن‌ها باشند. نیازی به ایجاد تنش برای بخش خصوصی نیست چون اگر این روند ادامه پیدا کند، صادرات غیرنفتی افول می‌کند و ارزی باقی نمی‌ماند تا بخواهیم در مورد روش بازگرداندن آن به اقتصاد تصمیم بگیریم. سازمان امور مالیاتی به رغم این که صادرات از پرداخت مالیات معاف است، ولی در عمل برای مصاحبه عملکرد شرکت‌هایی که فعالیت صادراتی نیز دارند، هیچ نوع، معافیتی در نظر نگرفته و عملکرد صادرات این شرکت‌ها را صفر در نظر می‌گیرد و به این ترتیب با زیر سوال بردن دفاتر قانونی شرکت‌های صادراتی، بهانه لازم برای عملکرد موردنظر خود را به دست می‌آورد.

امیدوارم سال ۱۳۹۸ با استفاده از تجربه‌های موفق و اصلاح تجربه‌های ناموفق سال ۱۳۹۷، سال اعتماد به بخش خصوصی شناسنامه‌دار و تشویق آن‌ها به توسعه کسب و کارشان به‌ویژه صادرات غیرنفتی باشد.

دولت بهتر است به جای ایجاد مزاحمت‌های غیرحرفه‌ای برای عموم صادرکنندگان، گلوگاه پتروشیمی و فولادی‌ها را کنترل کند و نظارت دقیق‌تری بر عملیات ارزی این شرکت‌ها داشته باشد. برداشتن فشار از روی صادرکنندگان بخش خصوصی، می‌تواند به بهتر شدن وضعیت صادرات غیرنفتی کمک کند؛ اما با این بگیروبیندها، کمتر کسی برای ورود جدی به عرصه صادرات، رغبت خواهد داشت. بسیاری از صادرکنندگان در سال جدید که قیمت ارزهای خارجی بالا رفته، کسب و کار خود را تعطیل کرده‌اند و علت این مسئله، مقررات نادرست دولتی است. به عنوان مثال مشتری‌های فرش در دیگر کشورها، تعهدات ۱۴ تا ۱۸ ماهه برای پرداخت پول می‌دهند ولی دولت انتظار دارد ارز حاصل از صادرات فرش را هفت ماهه به کشور برگردانیم. آقای رئیس‌جمهور نیز می‌فرمایند هر کس ارز خود را به کشور برنگرداند، قاچاقچی محسوب می‌شود. بهتر است به جای این برخوردهای تند با بخش خصوصی، نظارت خود بر عملکرد مدیران دولتی را افزایش

سال ۱۳۹۷ به لحاظ شرایط اقتصادی، یادآور سال‌های دشوار جنگ ایران و عراق و همچنین التهاب ارزی بزرگ سال ۱۳۷۴ بود. از یک سو دچار تحریم‌های کالایی و بانکی خارجی بودیم و از سوی دیگر، خودتحریمی نظام اداری، فعالان اقتصادی را آزار می‌داد. به همین دلیل، بخش مهمی از بازارهای صادراتی را از دست دادیم.

این‌که کشور دچار مشکلات ارزی است و باید به دولت برای عبور از این شرایط کمک کنیم، قابل درک است. ولی راهکارهایی که دولت برای جلوگیری از خروج پول در قالب فرش و پسته و خرید خانه در کشورهای دیگر تدوین کرده، در عمل تبعات جانبی دارد و صادرکنندگان را دچار مشکل کرده است. پیمان‌سپاری ارزی نیز به گونه‌ای تنظیم شده که صادرکنندگان بزرگ و حرفه‌ای تنبیه می‌شوند. دولت باید مدیریت خود در این بخش را اصلاح کند.

بیشترین درآمد ارزی بعد از صادرات نفت خام، مربوط به پتروشیمی و میعانات گازی است و بهتر است تمرکز دولت بر بازگشت ارز این بخش‌ها باشد؛ اما بخش خصوصی در خوش‌بینانه‌ترین حالت، هشت میلیارد دلار صادرات سالانه دارد و برای خرید مجدد محصول از بازار داخلی، مجبور است ارز آن را به چرخه اقتصادی کشور بازگرداند. متأسفانه آمارهای دولتی در این بخش دولت را دچار گمراهی می‌کند، زیرا گمرک برای افزایش درآمدهای خود، قیمت کالایی را که چهار تا پنج دلار ارزش دارد ۱۰ دلار تعیین می‌کند و همین مسئله، سبب دستیابی به آمار غیرواقعی ارزش صادرات غیرنفتی می‌شود.





عقب‌گرد اقتصادی



سیداحمد اسماعیلی
مدیرعامل کاشی کاژه

”

براساس مقررات پیمان‌سپاری ارزی مجبور بودیم برای استمرار صادرات، ۲ تا ۲٫۵ دلار ارز آزاد به ازای هر مترمربع کاشی صادراتی، خریداری کرده و به همراه ارز حاصل از صادرات، به بانک مرکزی تودیع کنیم. این یعنی آن‌که به ازای هر مترمربع صادرات، باید ۲۰ تا ۴۰ هزار تومان ضرر می‌کردیم

“

سال ۱۳۹۷ برای شرکت کاشی کاژه، سال خوبی بود و توانستیم فروش بهتری را تجربه کنیم. قیمت‌ها به دلیل بالا رفتن هزینه تامین مواد اولیه افزایش یافتند. همچنین به دلیل ایجاد امنیت نسبی در عراق و شروع ساخت‌وساز در سوریه، تقاضای خرید نیز رو به رشد بود. از سوی دیگر به دلیل سقوط قیمت ریال، مشتری‌های بیشتری در کشورهای منطقه به خرید کالای ایرانی ترغیب شدند. بازار عراق که در فاصله زمانی دوساعته با کرمانشاه قرار دارد، کشش خوبی نسبت به محصولات کرمانشاه نشان می‌دهد. البته با وجود شرایط به نسبت خوب امسال برای شرکت ما، اوضاع کلی اقتصاد کشور و استان چندان مطلوب نبود. مجموع فضای کسب‌وکار، اغلب شرکت‌ها را در استان با مشکل مواجه کرد.

گران شدن ارز را از دست دادیم، بلکه مجبور شدیم به دلیل فروش داخلی، مالیات بر ارزش افزوده نیز پرداخت کنیم.

هر جا که دولت در اقتصاد دخالت کرده است، حاصلی جز ویرانی اقتصاد به همراه نداشته است و دولت در سال ۱۳۹۷ به دنبال نوسان‌های ارزی حاصل از سیاست‌های اشتباه بانک مرکزی، بهانه مداخله گسترده در صادرات و واردات و تجارت داخل کشور را به دست آورد.

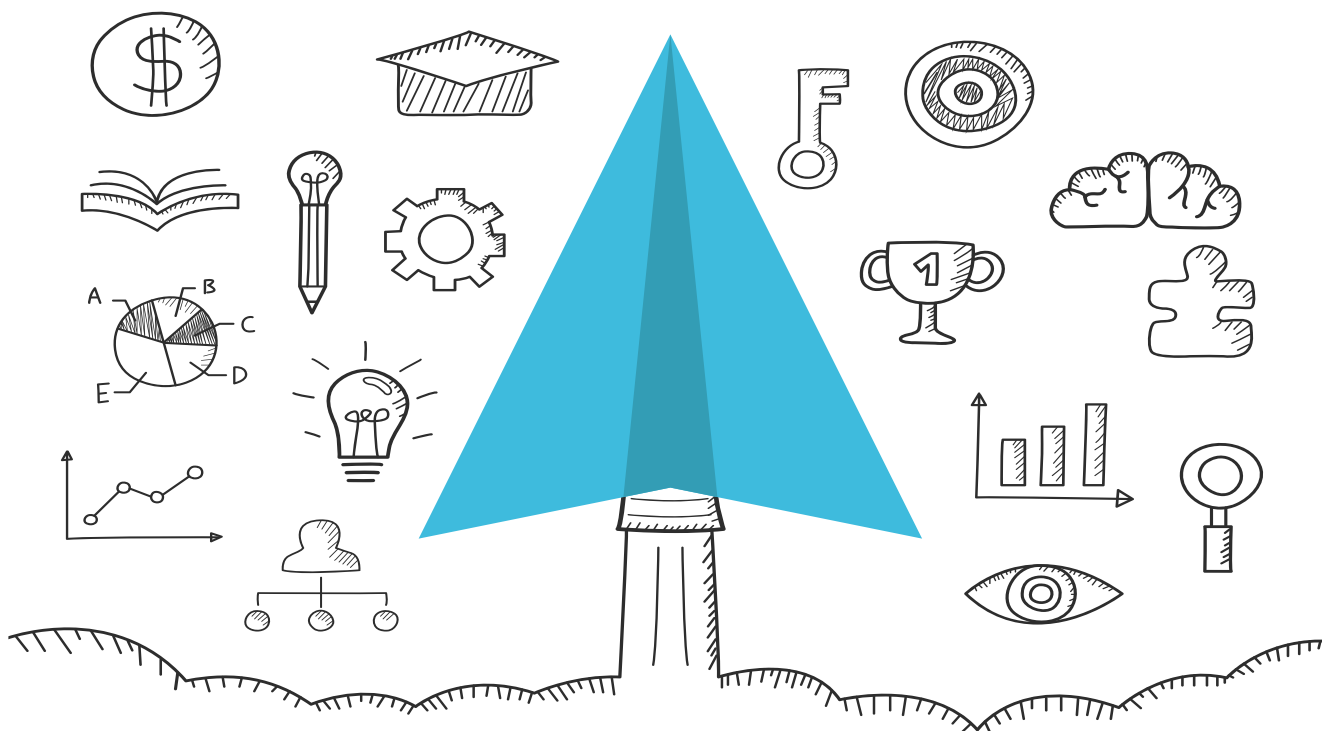
پیمان‌سپاری ارزی و سایر مداخلات دولت در فرایند صادرات، سبب شد مرزها برای مدت طولانی بسته نگه‌داشته شوند که معنی دیگر این اتفاق، باز کردن بازارهای صادراتی به روی کشورهای رقیب همچون ترکیه، چین، امارات و هند بود. این در حالی است که به لحاظ اقتصادی، عراق و افغانستان همبستگی نزدیکی با ایران دارند و چون در این کشورها خرید و فروش با ریال ایران نیز رایج است، از این کشورها به‌عنوان استان‌های اقتصادی ایران نام برده می‌شود. باین حال مداخله‌های مکرر و متعدد دولت در تجارت خارجی سبب شد صادرکنندگان دچار مشکل و دردرسر شوند و بخشی از مشتریان خود را برای همیشه از دست بدهیم. در سال جاری تا بازار خواست به یک ثبات نسبی برسد، بلافاصله دستورالعمل جدیدی توسط گمرک، بانک مرکزی یا سازمان توسعه تجارت صادر می‌شد و سال بدون ثباتی را تجربه کردیم.

اگر روند کنونی در سال آینده نیز ادامه یابد، شاهد فرصت‌سوزی در بازارهای عراق و سوریه خواهیم بود. تاکنون کشور ما آرایش خاصی برای حرکت اقتصادی جدی در عراق و سوریه نداشته است و به‌صورت عکس‌العملی و تصمیم‌های روزانه عمل کرده‌ایم. این وضعیت به نفع هیچ‌کس نیست و باید با تدوین استراتژی و ایجاد ثبات در مقررات صادراتی و ارزی، سعی کنیم سهم مناسبی از بازار این دو کشور را به ایران اختصاص دهیم.

بخشنامه بانک مرکزی مبنی بر احیای پیمان‌سپاری ارزی را می‌توان یک عقب‌گرد اقتصادی به دهه‌های قبل تلقی کرد. براساس این بخشنامه که غیرکارشناسی و دور از واقعیت‌ها بود، بخش خصوصی مجبور شد به دولت جریمه‌های سنگین صادراتی پرداخت کند.

به‌عنوان نمونه، ارزش صادراتی کاشی را چهار دلار برای هر مترمربع تعیین کردند و مجبور شدیم مطابق آن ارز به سیستم دولتی برگردانیم. این در حالی است که قراردادهای فروش ما ریالی است. قیمت کاشی که رشد خوبی داشته، در مقطع زمانی صدور این بخشنامه ۱٫۵ دلار بود و هیچ‌گاه از دو دلار بالاتر نرفت. به همین دلیل براساس مقررات پیمان‌سپاری ارزی مجبور بودیم برای استمرار صادرات، ۲ تا ۲٫۵ دلار ارز آزاد به ازای هر مترمربع کاشی صادراتی، خریداری کرده و به همراه ارز حاصل از صادرات، به بانک مرکزی تودیع کنیم. این یعنی آن‌که به ازای هر مترمربع صادرات، باید ۲۰ تا ۴۰ هزار تومان ضرر می‌کردیم.

این بخشنامه عملاً هیچ‌گاه اجرایی نشد و ما صادرات مستقیم خود را قطع کردیم. به‌عنوان یک صادرکننده با سابقه می‌دانستم که هدف از صدور این بخشنامه، یک ژست سیاسی است تا برنامه‌ریزی دقیق و اجرایی. به همین دلیل مجبور شدیم به‌رغم میل باطنی خود، صادرات مستقیم را متوقف کرده و کالای خود را به واسطه‌ها بفروشیم. به این ترتیب نه تنها بخش مهمی از درآمد حاصل از



استارت آپ ها و عدالت دیجیتال

شهرها و روستاها کار ساده‌ای نیست و باید توان فراشرکتی در این مسیر به وجود آید تا بتوان قدمی پرثمر برداشت. به عنوان مثال گردشگری روستایی یکی از ظرفیت‌های بسیار مهمی است که به عقیده بسیاری از صاحب نظران می‌تواند اقتصاد روستاها را در همه ابعاد آن متحول کند. بوم گردی و اقامت در خانه‌های روستایی، دیگر مدلی است که در جهت ترویج آن باید تلاشی مضاعف کرد.

یکی از مسائل مهمی که استارت آپ‌های ملی برای تحقق عدالت دیجیتال می‌توانند دنبال کنند ایجاد زیرشاخه‌های استانی در سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها است تا ساکنان و متقاضیان خدمات اطلاع رسانی در هر استان بتوانند با سهولت بیشتری به جست‌وجو بپردازند. تصور می‌کنم با این اقدام، می‌توانیم فرهنگ بهره‌گیری از فضای آنلاین را با تمام اصول صحیح آن در استان‌های مختلف کشور ترویج دهیم تا خریداران و فروشندگان، از منافع آن به خوبی بهره‌مند شوند.

همچنین استارت آپ‌ها باید از هر ایده‌ای که به منافع افراد دور از کلان شهرها کمک کند استقبال کنند. با این کار می‌توان روند متمرکز شدن جمعیت در تهران و کلان شهرها را مهار و به ایرانیان کمک کرد تا از ظرفیت‌های این جغرافیای متنوع، به خوبی استفاده و زندگی با نشاط اقتصادی را در سراسر کشور تجربه کنند.

دارند. دلایل مختلفی برای این مسئله ذکر می‌شود؛ از جمله ضریب نفوذ اینترنت و سرعت دسترسی به آن، دانش بهره‌گیری از ابزارهای آنلاین کسب و کار، رونق اقتصادی نسبی در این فضاها و همچنین ریسک‌پذیری نسبی عرضه‌کنندگان و دریافت‌کنندگان خدمات و ارائه راه‌حل‌های مدیریت ریسک.

اما عدالت دیجیتال اقتضا می‌کند استارت آپ‌ها به کلان شهرها محدود نشده و همه ایرانیان بتوانند از مزایای آن بهره‌مند شوند. این‌که تصور شود دستاوردهای اکوسیستم استارت آپی کشور نمی‌تواند نقاط دور از کلان شهرها را هم در برگیرد، کمی غیرمنصفانه است؛ زیرا حق هر ایرانی است که از این تحول، سهم و بهره خودش را داشته باشد. البته وظیفه دولت و نهادهای دولتی به عنوان تسهیل‌گر و مسئولیت اجتماعی شرکت‌های استارت آپی است که راهکارهای نفوذ به شهرهای کوچک و روستاها را بیابند و خدمات عمومی و ویژه‌ای را که مشتریان در این محیط‌ها به آن احتیاج دارند، ارائه کنند.

همه مجموعه‌های فعال در زمینه فناوری‌های نوین و به ویژه کسب و کارهای آنلاین باید بکوشند تا بتوانند راهکارهای جامعی را در این زمینه به دست آورند. بی‌شک قدم گذاشتن در این راه وسیعی بر فراهم‌آوری امکانات برای همه استان‌ها،

عمده تمرکز استارت آپ‌ها بر بازار بزرگی است که در شهر تهران و پیرامون آن و چند کلان شهر بزرگ در اختیار دارند؛ اما عدالت دیجیتال اقتضا می‌کند استارت آپ‌ها به کلان شهرها محدود نشده و همه ایرانیان بتوانند از مزایای آن بهره‌مند شوند. در عین حال این‌که تصور شود دستاوردهای اکوسیستم استارت آپی کشور نمی‌تواند نقاط دور از کلان شهرها را هم در برگیرد، کمی غیرمنصفانه است.

استارت آپ‌ها ابزاری برای استفاده بهینه از امکانات جامعه هستند و به همین دلیل ارزان‌ترین راه برای بهترین خدمات را هدف‌گذاری می‌کنند. در واقع با پیدا کردن نقاط مشترک ارائه‌کننده و متقاضی یک خدمت یا کالا بر بستر آنلاین، به طرفین کمک می‌کنند تا یکدیگر را به سادگی پیدا کرده و خدمات یا کالا، مبادله شود.

سایت‌های نیازمندی‌های آنلاین که یکی از جلوه‌های موثر اکوسیستم استارت آپی در جهان هستند، به صورت غیرمستقیم این کار را انجام می‌دهند و به جز تبادل اطلاعات، مداخله‌ای در فرایند ارتباط خریدار و فروشنده ندارند. به همین دلیل، می‌توانند مشتریان بیشتری را در فضاهای مختلف جغرافیایی و کاری، از خدمات اطلاعاتی خود بهره‌مند کنند.

باین حال، بنا به دلایلی، عمده تمرکز استارت آپ‌ها بر بازار بزرگی است که در شهر تهران و پیرامون آن و چند کلان شهر بزرگ کشور در اختیار

رویه‌ای جدید مبتنی بر ایده خلق ایده و کارآفرینی

اقتصاد استارت‌آپی

بررسی استارت‌آپ‌ها و شیوه توسعه کسب‌وکارشان در دنیا نشان می‌دهد، این شرکت‌های جوان و چالاک به موتور محرک نوآوری شرکت‌های بزرگ و باسابقه تبدیل شده‌اند. روش‌های علمی مختلفی در دنیا توسعه داده شده که به شرکت‌های بزرگ این امکان را می‌دهد با تسهیم گوشه‌ای از تجربیات، ظرفیت‌ها و شبکه خود با این شرکت‌ها با روشی مدیریت شده، هم امکان رشد این شرکت‌های کوچک و کم‌تجربه را فراهم آورند و هم خود با روشی سریع و کم‌هزینه، به جدیدترین ایده‌ها و نوآوری‌ها دست یافته و بازار و سبد خدمات و محصولات قابل عرضه به مشتریان خود را توسعه دهند.

در گزارش حاضر شرایط ورود به حوزه جدید کسب‌وکار و البته سهم و کارکردهای آن در اقتصاد کشور به‌ویژه استان کرمانشاه را با هم بررسی می‌کنیم.



باشند؟ البته با توجه به حوزه فعالیت گسترده استارت‌آپ‌ها و نبود آمار دقیق از میزان فعالیت آن‌ها، همچنان این پرسش به صورت کمی شکل گرفته که ترازوی سنجیده اثرگذاری استارت‌آپ‌ها بر اقتصاد کشور چقدر است؟ کارشناسان این عرصه اتفاق نظر دارند که استارت‌آپ‌ها در مقام یک مدل جدید از کسب‌وکارها می‌توانند نقش مهمی را در تحول آن‌ها ایجاد کنند. ارتباط مستقیم استارت‌آپ‌ها با برخی از مفاهیم و شاخصه‌های اصلی اقتصاد همچون رقابت، بهره‌وری و نوآوری و برخی از مسائل اقتصادی همچون اشتغال‌زایی و تغییرات ساختاری در کسب‌وکارها، اهمیت استارت‌آپ‌ها و نقش آن‌ها در رشد اقتصاد کشورها را دوچندان می‌کند. در گزارش حاضر سعی شده مروری کلی و نگاه جدی در این مورد به عمل آید تا در نخستین گام اهمیت استارت‌آپ‌ها برای مان روشن شود.

کوچک و جذاب با سهمی بزرگ از اقتصاد
استارت‌آپ‌ها علی‌رغم کوچک بودن و منحصر به حوزه خاصی از تولیدات یا خدمات بودن به دلیل کثرت تعدادشان در آینده بخش بزرگی از گردش مالی اقتصادی در دنیا را به خود اختصاص خواهند داد. همین مسئله سبب شده است دولت‌ها، نهادها و شرکت‌های خصوصی بزرگ در دنیا به رصد فعالیت‌ها، جمع‌آوری و تحلیل آمارهای استارت‌آپ‌ها بپردازند.

اگر بخواهیم روند رو به رشد سرمایه‌گذاری جهانی روی استارت‌آپ‌ها در دو دهه اخیر را تشریح کنیم، می‌توانیم بگوییم یکی از اضلاع موثر در زیست‌بوم استارت‌آپ‌ها، سرمایه و وجود موسسه‌ها و نهادهای سرمایه‌گذاری است که نقش روانی و عملیاتی مهمی در شکل‌گیری، رشد و موفقیت کسب‌وکارهای نوپا ایفا می‌کنند. گسترش صنعت دیجیتال، توسعه فناوری‌ها و گسترش زیست‌بوم دیجیتال، نشان‌دهنده جذابیت و فرصت‌های آتی این صنعت است که در صورت ایجاد فضای مناسب برای جذب و حفظ سرمایه به عنوان عامل اصلی رشد و موفقیت استارت‌آپ‌های فناوری، آثار اقتصادی قابل توجهی را به همراه خواهد داشت. این موضوع در کنار رویکرد جهانی به

”

یکی از اضلاع
موثر در زیست‌بوم
استارت‌آپ‌ها،
سرمایه و وجود
موسسه‌ها
و نهادهای
سرمایه‌گذاری
است که
نقش روانی و
عملیاتی مهمی
در شکل‌گیری،
رشد و موفقیت
کسب‌وکارهای نوپا
ایفا می‌کنند

“

اشتغال

- + استارت‌آپ‌ها با ایجاد فرصت‌های شغلی جدید در جوامع، با فقر اقتصادی مبارزه می‌کنند
- + نوآوری
- + کارآفرینان معمولاً تکنولوژی‌های جدیدی را ایجاد و محصولات تازه‌ای را توسعه می‌دهند
- + رقابت
- + با راه‌اندازی کسب‌وکارهای جدید، کارآفرینان به رقابت موجود در بازار شدت می‌بخشند
- + بهره‌وری
- + این شرکت‌های نوپا همواره به بهبود بهره‌وری کمک می‌کنند
- + تغییر ساختارهای اقتصادی
- + ورود کسب‌وکارهای جدید و خروج شرکت‌های فرسوده می‌تواند ساختارهای تازه‌ای در اقتصاد ایجاد کند.

استارت‌آپ

می‌آورد. این استارت‌آپ‌ها همچنین فرصت‌های جدیدی در اقتصاد کشورهای در حال توسعه به وجود آورده است که علاوه بر اشتغال‌زایی گسترده، می‌تواند در نهایت موجب افزایش ضریب رشد اقتصاد این کشورها هم بشود. هم‌زمان با شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوپا، این پرسش شکل گرفته که اساساً استارت‌آپ‌ها با توجه به ماهیتی که دارند چقدر می‌توانند بر اقتصاد کشورها تأثیرگذار

ظهور اقتصادی جدید
خلق ایده، کارآفرینی، کسب‌وکارهای متنوع جدید و مبتنی بر فناوری‌های نوآورانه از ویژگی‌های استارت‌آپ‌ها است که موجب ظهور اقتصاد جدیدی مبتنی بر اپلیکیشن‌ها شده است. خصوصیت مجازی و اینترنتی این کسب‌وکارها فضای اقتصادی جدیدی را در اقتصاد بسته کشورهای توسعه‌یافته برای تجربه رشد بیشتر اقتصادی به وجود

شرایط جدید شغلی

افراد زیادی حاضرند شغل باثبات خود را رها کنند تا صاحب ایده و استارت آپ خودشان باشند، اما برای وارد شدن به این راه لطفاً اول روحیه و انتظارات شغلی خود را بشناسید. اشتغال در شرکت های بزرگ بسیار متفاوت از فرصت ها و تهدیدهایی است که در استارت آپ پیش روی شماست. قبل از هر کاری مزایا و معایب این حوزه را بشناسید، یا بهتر بگوییم انعطاف و توانایی هایتان را به خوبی محک بزنید.

با تغییرات راحت باشید؛ در استارت آپ خبری از دستورات عملی های پیچیده و محدودکننده نیست، توانایی های خودتان را بشناسید و نسبت به شرایط از آن ها استفاده کنید، می دانیم که این تغییرات برای هر کسی خوشایند نیست اما برای کار کردن در استارت آپ باید با چنین تغییراتی راحت باشید و آن ها را با آغوش باز بپذیرید.

استخدام در استارت آپ ها راحت تر است؛ ورود شما بر اساس توانایی های تان سریع و آسان اتفاق می افتد، در استارت آپ خبری از گزینش و فرم های بلند بالای استخدامی نیست اما فراموش نکنید، صداقت داشتن در بیان توانایی های تان در بالاترین درجه اهمیت قرار دارد.

انعطاف پذیر باشید؛ هیچ قطعی در کار نیست، لطفاً تصورات خود را از مفهوم کار سنتی برای همیشه دور بیندازید و قبل از ورود به استارت آپ مطمئن باشید که سرما نمی خورید یا قبل از قرارهای مهم کارهای ضروری شخصی برایتان پیش نمی آید و قرار نیست که مرخصی بروید، به همین سختی! و خودتان را برای کارهای وقت و بی وقت در کنار کسانی که مانند خانواده تان در تمام خوشی ها، مشکلات، موفقیت ها، شکست ها، بی خوابی ها، بازی ها و تمام رویاهای تان در کنار تان هستند آماده کنید. به لغت خانواده توجه کردید؟

”

گسترش صنعت

دیجیتال، توسعه

فناوری ها

و گسترش

زیست بوم

دیجیتال

نشان دهنده

جذابیت و

فرصت های آتی

این صنعت است

که در صورت ایجاد

فضای مناسب

برای جذب و حفظ

سرمایه به عنوان

عامل اصلی

رشد و موفقیت

استارت آپ های

فناوری، آثار

اقتصادی

قابل توجهی را

به همراه خواهد

داشت

“

شکل گیری استارت آپ ها در گسترده شدن بازارها، اهمیت بهره مندی اقتصاد کشور از منابع مالی جهانی استارت آپ ها را چند برابر می کند.

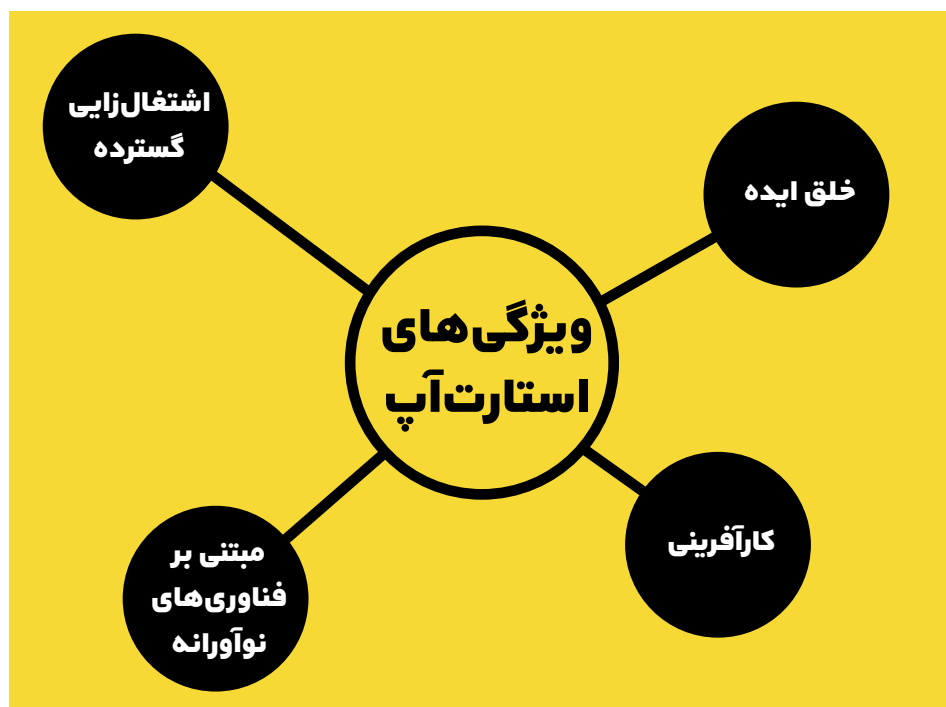
در چند سال اخیر به لطف رشد دو برابری صنعت دیجیتال، گردش مالی این حوزه از بخش سنتی مخابرات پیشی گرفت. این رشد ناشی از نگاه سرمایه گذاران در سال های اخیر به حوزه استارت آپ ها است. با افزایش سرمایه گذاری در حوزه دیجیتال، رشد جهانی این صنعت از شتاب بیشتری نیز برخوردار خواهد شد. گسترش صنعت دیجیتال، توسعه فناوری و گسترش زیست بوم های دیجیتالی مانند اینترنت اشیا و امنیت سایبری، از جذابیت ها و فرصت های آتی این صنعت است.

تبیین کارکردها در فضای اقتصاد

برای تفهیم بیشتر نقش استارت آپ ها در اقتصاد کشورها بهتر است ارتباط چند شاخه از آن ها را بررسی کنیم:

استخدام؛ استارت آپ ها با ایجاد فرصت های شغلی جدید در جوامع می توانند با فقر اقتصادی مبارزه کنند. این در حالی است که توزیع بهتر ثروت در پرتو افزایش تعداد افراد شاغل، چشم اندازهای اقتصادی جدیدی را ایجاد می کند.

با این وجود، Alexander S. Kritikos از دانشگاه Postdam آلمان در بررسی خود از تاثیر استارت آپ ها روی اشتغال به نتیجه دقیق تری رسیده است. بر اساس مطالعات او، تاثیرات استارت آپ ها در حوزه استخدام، به مرور زمان پیچیده تر خواهد شد و با عبور از فاز اولیه، شاهد ورود استارت آپ ها به دوران رکود خواهیم بود. در این دوران، احتمال شکست یا حداقل ناتوانی استارت آپ در رقابت وجود خواهد داشت و همین امر، تاثیر منفی روی فرایند استخدام های انجام شده ایفا خواهد کرد؛ اما در صورت عبور استارت آپ از این شرایط، مجدداً شاهد تاثیرات مثبت بر روند استخدام خواهیم بود. در نهایت نیز با گذشت چیزی در حدود ۱۰ سال از راه اندازی استارت آپ، تاثیر کسب و کار جدید روی استخدام محو خواهد شد. این تاثیر به طور ویژه در آمریکا، کشورهای اروپایی و حتی کشورهای عضو سازمان



مهیای ورود به استارت آپ شوید



فعال بازار معمولاً در زمینه تطابق با شرایط جدید بازار و پیاده سازی تغییرات گسترده، چالش های فراوانی را تجربه می کنند و در نهایت نیز در جایگاه پیشین خود محبوس می شوند. این شرکت ها اغلب اوقات، در پیاده سازی تغییرات داخلی مورد نیاز ناموفق بوده و توانایی اجرای «تخریب خلاقانه» (که در قالب نظریه Schumpeter سال ۱۹۳۴ میلادی ارائه شده) را نخواهند داشت. در این راستا نیز ورود کسب و کارهای جدید و خروج شرکت های فرسوده می تواند ساختارهای جدیدی را ایجاد و ساختارهای فعلی را از این مشکل برهاند.

جمع بندی

در نهایت باید گفت فضای مجازی به ویژه استارت آپ ها از ظرفیت عظیمی در جهت رشد و توسعه اقتصاد کشور برخوردارند. این امیدواری وجود دارد که عوامل تاثیرگذار در رشد و توسعه فعالیت های اقتصادی در فضای مجازی، با بهره گیری از تجارب سایر کشورها و در چارچوب منافع ملی کشور، فعال شده و موجبات رشد و تعالی اقتصاد را با بهره گیری از قابلیت های فضای مجازی فراهم آورند.

”
استارت آپ ها
علی رغم کوچکی
و منحصر به
حوزه خاصی از
تولیدات یا خدمات
بودن، به دلیل
کثرت تعدادشان
در آینده بخش
بزرگی از گردش
مالی اقتصادی
در دنیا را به خود
اختصاص خواهند
داد

“

فعلی بازار را بررسی می کند. **بهره وری؛** اگرچه با گذشت زمان و رویارویی استارت آپ ها با مشکلات مختلف، امکان کاهش سطح اشتغال زایی این شرکت ها وجود دارد اما این شرکت های نوپا می توانند همچنان به بهبود بهره وری کمک کنند. این امر به ویژه در میان مدت و زمانی که شرکت های نوپا مجبور به تلاش و تقلای بیشتر به منظور تثبیت وضعیت خود هستند به چشم می آید. نکته قابل توجه این که این ورودها، خروج ها و آشفتگی ها در بررسی های انجام شده توسط محققان، تاثیرات مثبت خود روی افزایش بهره وری شرکت ها در کشورهای اروپایی را به اثبات رسانده اند. با وجود این، در سال های اولیه ورود استارت آپ ها به هر بازار، این احتمال وجود دارد که تاثیرات منفی را در نتیجه عکس العمل شرکت های قدیمی بازار به ورود استارت آپ ها شاهد باشیم. عکس العمل هایی که می توانند در قالب تغییر راهکارها، استراتژی ها یا حتی سرپیچی از قوانین مدون دولتی، بهره وری را تا حد زیادی کاهش دهند. **تغییر ساختارهای اقتصادی؛** شرکت های

همکاری اقتصاد و توسعه نیز مورد بررسی قرار گرفته است. **نوآوری؛** کارآفرینان معمولاً تکنولوژی های جدیدی را ایجاد می کنند، محصول های جدیدی را توسعه می دهند یا ابداع های تازه ای را به منظور ایجاد بازارهای جدید پیش روی مخاطبان و اقشار مختلف جامعه قرار می دهند. نمونه های زیادی از ابداع های ریشه ای و اساسی وجود دارند که توسط کارآفرینانی مانند پیر امیدیار (بی، لری پیچ و سرگئی برین (گوگل)، لری ایسون (اوراکل)، بیل گیتس (مایکروسافت) یا استیو جابز (اپل) به مرحله اجرا رسیده اند و تاثیرات ویژه ای هم بر رشد اقتصادی برجای گذاشته اند. **رقابت؛** با راه اندازی کسب و کارهای جدید، کارآفرینان به رقابت موجود در بازار شدت خواهند بخشید و در نهایت، مصرف کنندگان از نتایج ایجاد شده که قیمت کم تر و البته تنوع بیشتر محصولات با کیفیت خواهد بود، بهره خواهند برد. محققان در بررسی های خود معیاری را برای تحرک بازار ترسیم کرده اند که تاثیر کسب و کارهای جدید روی شرکت های

کرمانشاه رتبه هشت اکوسیستم و رویدادهای استارت‌آپ ایران است

تکیه بر نوپاها



استارت‌آپ‌ها یا همان شرکت‌های نوپا که در عصر اخیر خود را به عنوان یک مدل جدیدی از کسب‌وکار معرفی کرده‌اند، اکنون توانسته‌اند به لطف تکنولوژی و افزایش ضریب نفوذ شاخص‌های کمی ارتباطات و فناوری اطلاعات در عرصه‌های مختلفی در کشورمان خود را به نسل جوان معرفی کنند. برای بسیاری از ما ممکن است این پرسش به وجود بیاید که فعالان این عرصه تا چه حد توانسته‌اند در این کارزار موفق شوند و البته تا چه اندازه توانسته‌اند میان افکار عمومی ضریب نفوذ بالایی داشته باشند.

پاسخ به این سوال البته اگرچه به صورت میدانی و بر مبنای آمار رصد شده می‌تواند تا حد زیادی روشن و مشخص باشد اما رسیدن به وضع مطلوب تنها از مسیر و گذرگاه سیاست‌گذار عبور می‌کند. گزارش حاضر که براساس مطالعات مرکز پایش اطلاعات نهاد ریاست جمهوری انجام گرفته است، سهم رویدادهای استارت‌آپی در کشور و استان کرمانشاه را ارزیابی کرده و البته به مروری کوتاه بر چرایی این وضعیت در استان‌های مختلف دارد.

سهم هر استان از رویدادهای استارت‌آپی در ایران چقدر است؟ این پرسشی است که به‌تازگی درگاه پایش جامعه اطلاعاتی ایران با ترسیم نقشه استارت‌آپی به آن پاسخ داده است. بر مبنای مطالعات جامع که برای انجام آن از سه شاخص استفاده شده است سهم رویدادهای استارت‌آپی مشخص و معین شده است.

در این شاخص‌بندی سه مولفه مزبور عبارت‌اند:

۱. **جمعیت**: که براساس میلیون نفر در نقشه مزبور ترسیم شده است.
 ۲. **نرخ مشارکت اقتصادی**: که به دنبال این است، چند درصد از جمعیت مورد نظر که در سن کار قرار دارند، فعال هستند (جمعیت فعال جمعیتی هستند که مشغول به کار بوده یا بیکار و در جست‌وجوی کار هستند).

۳. **شاخص توسعه فاوا (IDI)**: که شاخص پیشرفت و توسعه ICT در کشورها است. این شاخص از سوی اتحادیه جهانی مخابرات (ITU) ارائه شده و میزان توسعه‌یافتگی ICT را بر مبنای یازده ویژگی ارزیابی می‌کند. این شاخص نشان می‌دهد هر منطقه تا چه میزان به سمت یک جامعه اطلاعاتی و دیجیتالی در حرکت است. بیشینه امتیاز عدد ۱۰ است.

در نقشه‌ای که به‌تازگی و در شهریورماه امسال ارائه شده است، استان تهران با جمعیت ۱۳ میلیون و ۲۶۷ هزار نفر، نرخ مشارکت اقتصادی ۴۰٫۴ درصد و شاخص توسعه فاوا ۸٫۱۲ درصد، توانسته است بیشترین رویدادهای استارت‌آپی معادل ۵۲۵ رویداد را در خود به ثبت برساند. البته با توجه به میزان جمعیت و شاخص‌های نرخ مشارکت اقتصادی و توسعه فاوا، شکل‌گیری تمرکز رویدادهای استارت‌آپی در پایتخت دور از انتظار نیست. در این میان اما دسترسی به امکانات نیز یکی از عامل‌های دیگری در رشد



* آمار جمعیت مربوط به سرشماری سال ۱۳۹۵ است.

استارت‌آپ‌ها در پایتخت بوده است. کارشناسان این حوزه معتقدند علاوه بر مسئله دسترسی راحت به امکانات و تمرکز آن در پایتخت ایران، مسئله فرهنگی و بالا بودن ضریب دانش در این عرصه نیز نسبت به سایر استان‌ها و شهرستان‌ها رقم بالاتری است و براین اساس در استان تهران ظرفیت برای پذیرایی از رویدادهای استارت‌آپی بالا ارزیابی شده است. البته تفاوت استان تهران با دیگر استان‌ها قابل ملاحظه و معنادار است. این تفاوت به میزانی است که رویدادهای استارت‌آپی در هیچ‌یک از استان‌ها به عدد ۲۰۰ نیز نرسیده است. بعد از استان تهران استان خراسان رضوی با جمعیت شش هزار و ۳۳۴ میلیون نفر، نرخ رشد مشارکت اقتصادی ۴۴٫۱ درصد و نرخ شاخص فاوا ۶٫۰۶ درصد، پذیرای ۱۱۰ رویداد استارت‌آپی بوده است. از دید تحلیلگران با توجه به این‌که مشهد به‌عنوان پایتخت فرهنگی ایران شناسانده و معرفی شده است و از سوی دیگر در برخی از حوزه‌ها همچون گردشگری مذهبی نیز نرخ ضریب نفوذی خوبی دارد،

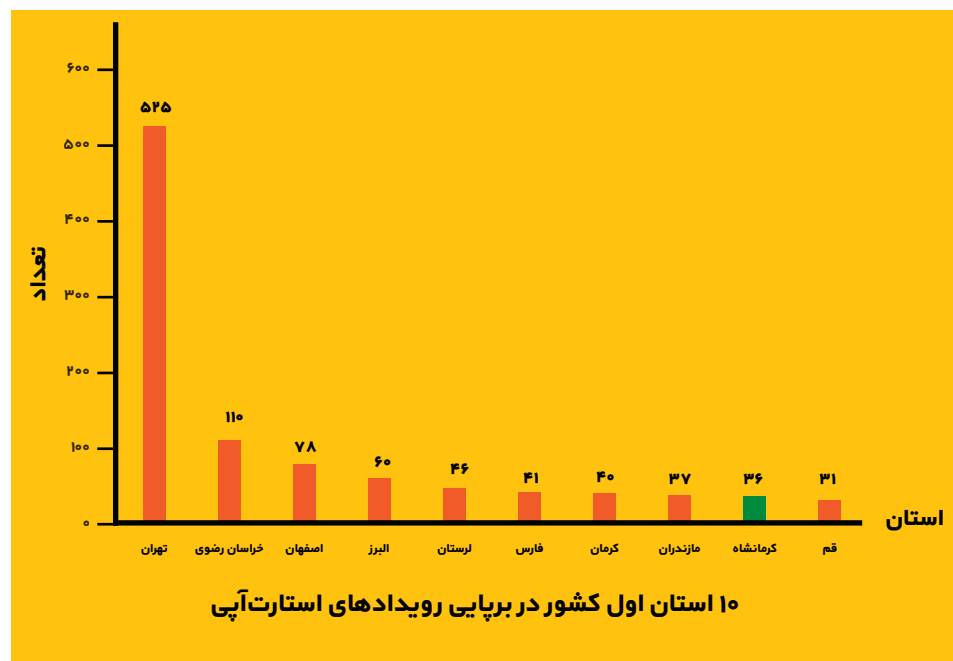
با برنامه‌ریزی‌های مدون برای معرفی جایگاه مشهد در شناساندن یکی از شهرهای جهان اسلام، این استان توانسته است مقدم از بقیه استان‌ها، شاهد برگزاری رویدادهای استارت‌آپی نسبتاً مناسبی باشد. فعالان این حوزه معتقدند استان خراسان رضوی با توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل لازم می‌تواند حتی در جایگاه رفیع‌تر و مطلوب‌تری قرار گیرد و این البته نیازمند جدی گرفته شدن مباحث استارت‌آپی در مقام سیاست‌گذار است که به گفته ناظران اقتصادی، متأسفانه هنوز این مفهوم تعریف درستی در بالاترین نهادها و مقام‌های سیاست‌گذار کشور ندارد و با وجود آغاز تلاش برای فهم و درک جایگاه رویدادهای استارت‌آپی، همچنان فاصله زیادی میان دیدگاه فعالان استارت‌آپی و سیاست‌گذاران وجود دارد.

جایگاه سوم کسب رویدادهای استارت‌آپی در ایران برای استان اصفهان است که با جمعیت پنج هزار و ۱۲۱ میلیون نفر، نرخ مشارکت اقتصادی ۴۱٫۴ درصد و نرخ توسعه فاوا ۶٫۹۹ درصد، تنها پذیرای ۷۸

رویداد استارت‌آپی بوده است که البته دلیل آن را می‌توان در صنعتی بودن آن نیز ارزیابی کرد. از دید تحلیلگران، این استان علاوه بر این‌که به‌عنوان یک استان صنعتی مشهور است، بلکه حتی در وضعیتی قرار دارد که به دلیل پیشینه‌های تاریخی از لحاظ فرهنگی و گردشگری هم از دیگر استان‌ها برای پذیرش رویدادهای استارت‌آپی جلوتر است. از دیگر استان‌های پیشرو در پذیرش رویدادهای استارت‌آپی که فاصله اندکی با استان اصفهان دارد، استان البرز است که با جمعیت دو هزار و ۷۱۲ میلیون نفر، نرخ مشارکت اقتصادی ۳۷٫۷ درصد و شاخص توسعه فاوا ۷٫۳۷ درصد، توانسته است ۶۰ رویداد استارت‌آپی را درون خود برپا کند. به نظر می‌رسد نزدیکی به پایتخت و دسترسی راحت‌تر به امکانات نسبت به دیگر استان‌ها، در رسیدن استان به این جایگاه نقش ویژه‌ای داشته است.

استان لرستان با ۴۶ رویداد، استان فارس با ۴۱ رویداد و استان کرمان با ۴۰ رویداد استارت‌آپی در رده‌های چهارم تا ششم جدول رویدادهای استارت‌آپی کشور قرار دارند که به دنبال آن‌ها به ترتیب استان مازندران، کرمانشاه و قم در جایگاه هفتم تا نهم جای دارند. آذربایجان شرقی، بوشهر و سمنان در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

اما نکته حائز اهمیت در مورد استان کرمانشاه این است که این استان با وجود محرومیت‌ها و فاصله زمانی و مکانی از پایتخت که حضور و دسترسی امکانات و ابزارها را در این عرصه تا حدی دشوار کرده است، در قیاس با استان‌های هم‌جوار و محروم دیگر، توانسته جایگاه نسبتاً مناسبی داشته باشد. استان کرمانشاه با جمعیت یک هزار و ۹۵۲ میلیون نفر و نرخ مشارکت اقتصادی ۴۱٫۵ درصد و ضریب فاوا ۵٫۹ درصد، شاهد پذیرای ۳۶ رویداد استارت‌آپی



بوده است. این در حالی است که این عدد برای استان همدان با شرایط مشابه ۱۰ رویداد، برای استان کردستان ۲۵ رویداد و برای استان ایلام تنها ۶ رویداد بوده است. بررسی شاخص مزبور نشان می‌دهد با وجود محرومیت‌های سخت‌افزاری اما امیدواری جدی وجود دارد که نشان می‌دهد استان کرمانشاه بتواند با توجه به پتانسیل‌ها و ظرفیت‌ها، از رویدادهای استارت‌آپی بهره بیشتری ببرد.

از منظر تحلیلگران آنچه شرایط را تا حدودی برای پذیرش رویدادهای استارت‌آپی در کشور سخت کرده، علاوه بر مباحث مربوط به سخت‌افزاری بیشتر معطوف به مقوله‌های نرم‌افزاری است که تا حد زیادی کار را برای فعالیت و پذیرش رویدادهای استارت‌آپی دشوار

کرده است.

نقشه زیر به وضوح نشان می‌دهد عامل فرهنگی می‌تواند پذیرش رویدادهای استارت‌آپی را هموار کند؛ به‌طوری‌که با وجود محرومیت هر سه استان کرمانشاه، کردستان و سیستان و بلوچستان، حضور رویدادهای استارت‌آپی که بیشتر آن را باید در دلایل فرهنگی جست‌وجو کرد، در کرمانشاه نسبت به دیگر استان‌های توسعه‌یافته و نزدیک به مرکز توانسته است عدد خوبی کسب کند.

مثلت توسعه استارت‌آپی

بررسی این نکته حائز اهمیت است که در مجموع رویدادهای استارت‌آپی به جز در تهران، در دیگر استان‌ها نتوانسته جایگاه مناسب و شناخته‌شده‌ای کسب کند که بخشی از آن مربوط به کم معرفی شدن و آشنایی نداشتن استان‌ها با مقوله

استارت‌آپ است. برخی از فعالان این حوزه می‌گویند در مورد استارت‌آپ‌ها تعریف درست و دقیقی در اذهان و افکار عمومی شکل نگرفته و همین موضوع حتی میان سیاست‌گذاران این عرصه نیز مشاهده می‌شود. برخی نگاه افراطی به استارت‌آپ‌ها دارند و آن را منجی تلقی می‌کنند و برخی نگاه تفریط دارند و آن را نوعی از شبکه‌های هرمی می‌پندارند که سرانجام شومی می‌تواند برای ما به دنبال داشته باشد.

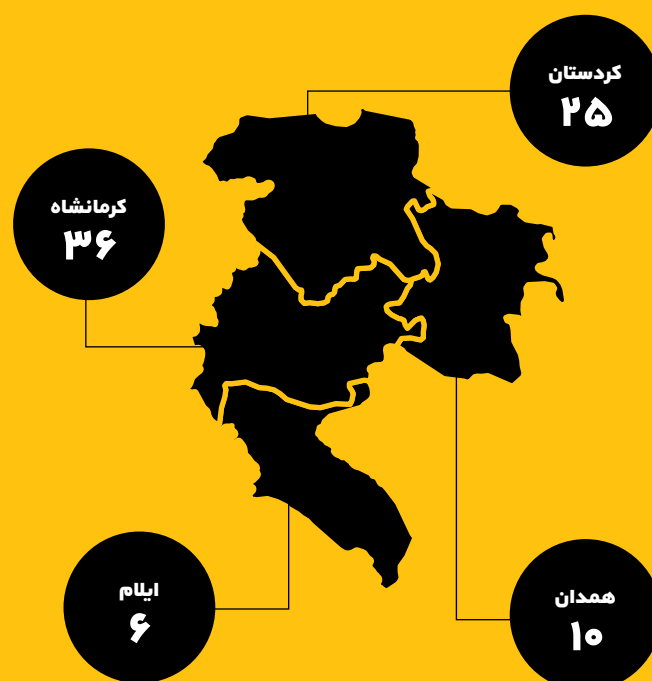
ضریب نفوذ استارت‌آپ‌ها تنها زمانی می‌تواند به نرخ مناسبی دست یابد که قبل از هر چیز تعریف درست و فهم مشترکی بر سر آن در نزد سه ضلع اصلی افکار عمومی، سیاست‌گذار و فعال این حوزه شکل گیرد. حمایت‌های معنوی و فیزیکی سیاست‌گذار و حاکمیت که توان اجرایی آن در قالب دولت وجود دارد، می‌تواند در این زمینه بسیار تاثیرگذار باشد.

با همه این اوصاف امروزه استارت‌آپ‌ها نقش ویژه‌ای در اقتصاد جهان ایفا می‌کنند و بهتر است سیاست‌گذاران با توجه به اهمیت موضوع، تجدیدنظر اساسی در این باره انجام دهند. زیرا این مدل از کسب‌وکار می‌تواند در شرایط فعلی بیکاری بالای استان‌ها در ایران یاری‌دهنده اقتصاد باشد. کارآفرینی و حمایت از استارت‌آپ‌ها که نیاز به امکانات و ابزارهای زیادی هم ندارد، می‌تواند جوانان خلاق را به این سمت سوق دهد که از فشارهای روانی نبود کار بیرون آیند و خود را در مقام یک کارآفرین ببینند.

البته با توجه به این‌که این نوع رویدادها برگرفته از مدل‌های جهانی هستند، تعامل با جهان خارج و هموارسازی مقررات و قوانین در این عرصه باید مدنظر قرار گیرد. زیرا قطع ارتباط و عدم تعامل با جهان بیرون به دلیل تاثیرپذیری این رویدادها از تعاملات شبکه‌ای و جهانی، نمی‌تواند راه به جایی ببرد.

مقایسه کرمانشاه با استان‌های هم‌جوار

در زمینه رویدادهای استارت‌آپی



مشخصی داشته باشیم، به نظر می‌رسد استارت‌آپ‌ها معنایی فراتر از آنچه گفتیم نخواهند داشت. استارت‌آپ‌ها در واقع مدلی از خلاقیت و نوآوری هستند که از طریق اندیشه و تفکر بدون اتکا به انرژی‌های فسیلی درآمدزایی ایجاد می‌کنند.

روند سیاست‌گذاری در این عرصه چگونه بوده است؟ آیا نهادهای تصمیم‌گیر در ایران توانسته‌اند به بازیگران اصلی استارت‌آپ‌ها یاری برسانند؟

درحالی‌که جوانان و بخشی از نیروی نخبه جامعه توانستند مقدم و پیشرو از سیاست‌گذار حرکت کنند و به نوعی کانون و مرکز توجه اصلی در این عرصه باشند، اما نهاد سیاست‌گذار و قوه تصمیم‌گیر در حاشیه قرار گرفتند و از قافله جا ماندند.

چرا نهادهای سیاست‌گذار این عرصه نتوانستند کارنامه قابل قبولی از خود به جا بگذارند؟

اگر تصویر مزبور از شرایط فعلی در استارت‌آپ‌ها را در قالب مثالی متصور شویم، فعالان استارت‌آپی به مانند سنگی هستند که به برکه‌ای پرتاب می‌شوند و همان نقطه‌های کانونی و اصلی در این عرصه هستند و نهادهای سیاست‌گذار نیز به مانند موج‌های اطراف آب در حاشیه هستند. در این وضعیت کانون و مرکز نقطه آغاز استارت‌آپ‌ها، جوانان هستند و حاشیه‌ها همان نهادهای تصمیم‌گیر و مجری هستند که دور از عمق واقعه و رویداد قرار دارند.

نهادهای تصمیم‌گیری در ایران متأسفانه به دلیل این‌که درک درست و روشنی از مباحث استارت‌آپی ندارند، در وضعیتی نیستند که بتوانند در این عرصه تصمیم‌گیری کنند. به نظر می‌رسد گام نخست، مشارکت فعال نهادهای تصمیم‌گیر و تغییر در وضعیت کنونی، درک درست و مشترک سیاست‌گذاران به همراه بازیگران اصلی و نیروهای فعال و اثرگذار استارت‌آپ‌ها باشد. استارت‌آپ‌ها به دلیل ویژگی‌هایی که دارند همانند



چرا کسب‌وکارهای نوپا در ایران، اقتصاد خارج از تهران را به خوبی نمی‌شناسند؟

اتاق کرمانشاه شتاب‌دهنده استارت‌آپ‌های استان شود

استارت‌آپ‌ها یا همان کسب‌وکارهای نوپا اصطلاحی هستند که کمتر از دودمه اخیر وارد ادبیات کسب‌وکار شده‌اند. از دید تحلیلگران، استارت‌آپ‌ها نمونه‌ای از الگوی جدیدی هستند که در مواجهه با افزایش هزینه‌های کسب‌وکار می‌توانند نقش کاهنده و تسهیل‌گرایفا کنند و مناسبات کنونی کسب‌وکار را به بهترین وجه ممکن تغییر دهند. البته نبود درک سیاست‌گذار از مقوله استارت‌آپ و درک مشترک بازیگران و فعالان این عرصه با نهادهای تصمیم‌گیر و حاکمیت، فاصله‌ای را ایجاد کرده که مسیر رونق و سامان دادن به ادبیات نظر و عمل در این عرصه را دشوار و تا حد زیادی کند کرده است.

اکبر هاشمی از فعالان عرصه استارت‌آپی و از جمله صاحب‌نظران در این حوزه است که با راه‌اندازی مباحث جدید در منظومه نظری استارت‌آپ‌ها، کمک زیادی در افزایش سطح دانش و انتقال تجربیات داشته است. برای درک روشن از وضعیت کنونی استارت‌آپ‌ها در ایران و نقش آن‌ها در توسعه و رشد اقتصاد محلی در ایران با او به گفت‌وگو نشستیم.

اما آن را بی‌ثمر می‌دانند و به مثابه سرنوشت شرکت‌های هرمی آن را در همین محدوده ارزیابی می‌کنند. همین دوگانگی‌ها که در طیف وسیعی تولید شده، سبب شده است تعریف روشن و دقیقی از مقوله استارت‌آپ‌ها نداشته باشیم.

استارت‌آپ‌ها در واقع یک مدل جهانی کسب‌وکار در فضای وب‌گستر هستند و اگر بخواهیم از آن فضای دوگانه و مبهم که با افراط و تفریط همراه است، دوری کنیم و البته چارچوب‌بندی

پیش از این‌که وارد مباحث جدی در عرصه استارت‌آپ‌ها شویم، به نظر شما با توجه به این‌که در این عرصه در یک دهه اخیر تجربیات فراوانی داشته‌ایم، آیا ما تعریف روشنی از استارت‌آپ‌ها در ایران داریم؟

در مورد استارت‌آپ‌ها بسیاری از ما دچار افراط و تفریط هستیم؛ فضای شکل‌گرفته در این زمینه متأسفانه مبهم و چندان شفاف نیست. برخی استارت‌آپ‌ها را نجات‌دهنده و تنها منجی در شرایط فعلی کسب‌وکار می‌دانند و برخی



موجودات زنده ضربان‌شان نیز دائماً تغییر می‌کند و نیازمند درک و بینش عمیقی هستند. در این میان حتی مسئولان و نهادهای سیاست‌گذار در این عرصه که نسخه سیاست‌گذاری را می‌پیچند، درک درستی از مقوله استارت‌آپ‌ها ندارند.

اگر با واقع‌بینی به قضایای استارت‌آپی نگاه کنیم، اوضاع را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اگر بخواهیم واقع‌بینانه به قضایا نگاه کنیم، باید به این نکته نیز اشاره کنم که در شرایط فعلی با چالش‌ها و موانع زیادی روبه‌رو هستیم اما به‌شخصه نسبت به آینده خوش‌بین هستم.

چرا بیش‌تر رویدادهای استارت‌آپی در ایران در مرکز و تهران متمرکز شده است؟ آیا می‌توان دلایل خاصی برای این وضعیت ارائه داد؟

در همه بخش‌های اقتصادی، تمرکز بیشتر امور معطوف به تهران است. درواقع استارت‌آپ‌ها مقوله شهری هستند؛ اما با این اوصاف در شهرستان‌ها هم نیروهای خوب و فعالی وجود دارند که توان خوبی بالایی انجام کار را دارند. این را هم باید اضافه کنم که اگرچه نقدهایی وارد آمده که این مدل‌های کنونی کسب‌وکار نوپا در ایران را تنها ترجمانی از تجربه‌های جهانی می‌دانند اما باید روی این موضوع تاکید کنیم که در شرایط فعلی ما چاره‌ای جز کپی‌کاری در حوزه تجربه جهانی نداریم زیرا برای رسیدن به موفقیت و الگوی بومی باید قبل از هر چیز ترجمان صحیحی از تجربه‌های جهانی داشته باشیم تا بتواند ما را در گشایش مسئله و نوآوری‌ها و خلاقیت‌های جدید راهنما باشد.

در شهرستان‌ها و استان‌ها بر مبنای تجربیاتی که از رویدادهای این عرصه آموخته‌ایم، به‌نظر می‌رسد یکی از موانع اصلی کم‌رنگ بودن استارت‌آپ‌ها در استان‌های دیگر مانع فرهنگی است و تا این مسئله به‌درستی حل نشود چه‌بسا به پاسخ صحیح دست نیابیم.

در شهرستان‌ها چندان به کار و الگوی تیمی و جمعی بها داده نمی‌شود و البته این موضوع متأثر از دلایل تاریخی و مولفه‌های اثرگذار مهم دیگری است. در هر جامعه یا اجتماعی تا زمانی که به این نقطه مشترک نرسید که کار یا الگوی برنده، برنده (Win-Win) می‌تواند سبب موفقیت شود، نمی‌توان به رشد در این عرصه‌ها امیدوار بود. البته طرح این موضوع موانع نهادهای سیاست‌گذار و تصمیم‌گیر را کم اثر نخواهد کرد اما یکی از دلایل ریشه‌ای، به باور من بر اساس تجربیاتی که در عین انجام کار به آن برمی‌خوریم، همین مسائل فرهنگی است.

با این اوصاف نقش استارت‌آپ‌ها را در کمک به اقتصاد استان‌ها چگونه می‌بینید؟ مثلاً ظرفیت‌های اقتصاد کرمانشاه را چطور می‌توان به کمک استارت‌آپ‌ها شکوفا کرد؟

استارت‌آپ‌ها همان‌طور که پیش‌تر بیان کردم چون درواقع مدل جدید و کم‌هزینه‌ای را با بهره‌گیری از مطالعات دانشی و الگوی هزینه - فایده از کسب‌وکارها در اختیار ما می‌گذارند، می‌توانند راه‌حل و گشایش‌دهنده باشند. جوانان را با طرح و بیان این‌که می‌توانند به‌آسانی و بدون هزینه‌های زیادی کسب‌وکار درخوری را آغاز کنند، می‌توان به آینده امیدوار و از شرایط سختی رها کرد. البته نباید از این نکته غافل شد که تنها برنامه‌ریزی درست برای کسب درک روشن و درست از نقش استارت‌آپ‌ها در آغاز کسب‌وکارها و از میان برداشتن موانع می‌تواند ما را به سمت بهره‌گیری بیشتر از الگوهای استارت‌آپی در استان‌ها و شهرهای محروم سوق دهد.

حرکت به سمت نقش‌آفرینی استارت‌آپ‌ها در اقتصاد استانی مانند کرمانشاه، یک بازی دوطرفه است و باید همه ذی‌نفعان، برای ایجاد ارتباط موثر و حرفه‌ای پیشگام شوند. طبیعتاً استارت‌آپ‌های موجود را جوانان ساکن تهران و با حمایت شتاب‌دهنده‌هایی که همگی در تهران متمرکز هستند راه‌اندازی کرده‌اند و

”
مسئولان و نهادهای سیاست‌گذار در عرصه استارت‌آپ‌ها که نسخه سیاست‌گذاری را می‌پیچند درک درستی از این مقوله ندارند

“

ما در گام نخست، نیازمند شکل‌گیری شتاب‌دهنده‌های استانی هستیم. شاید بهتر باشد در تجربه کرمانشاه، این اتفاق توسط اتاق بازرگانی به‌عنوان نماینده ظرفیت‌های اقتصادی بخش خصوصی شکل بگیرد تا این‌که بخواهیم الگوی حضور بانک‌ها را از تهران کپی کنیم. نکته دیگر، خلاقیت جوانان کرمانشاه است که می‌تواند محرک تقویت استارت‌آپ‌ها شود؛ این‌که یک جوان روستایی در خراسان جنوبی توانسته به کمک استارت‌آپ کشمون، به فروش بهتر زعفران تولیدی روستاییان کمک کند، ایده‌هایی برای رشد اقتصادی کرمانشاه از مسیر استارت‌آپ‌ها را در دل خود نهفته دارد. الگویی مانند تقویت استارت‌آپ‌های فروش صنایع دستی در استان کرمانشاه.

و نکته آخر که به نظر شما می‌تواند در این عرصه به ما بسیار کمک کند، چیست؟

نکته پایانی که به‌نظر من بسیار اهمیت دارد، این است که تجربه زیستی و دانش در حوزه استارت‌آپ‌ها نشان می‌دهد ما با مانع جدید و مشکلی روبه‌رو هستیم که بنده از آن با نام دانش تولید و تجربه استارت‌آپی نام می‌برم. درواقع تا زمانی که تولید دانش و تجربه استارت‌آپ‌ها منتقل نشود، نمی‌توان به یاری آن‌ها شتافت و چالش‌های پیش‌روی‌شان را برداشت. در این عرصه نقش اتاق‌های بازرگانی در قامت پارلمان‌های بخش خصوصی بی‌بدیل و انکارناشدنی است که می‌توانند به کمک نهادهای قانون‌گذار و مجری بیایند و در قالب ابزارهای مشورتی مسیرپیش‌رو را هموار کنند، زیرا در شرایط کنونی جایگاه اتاق‌های بازرگانی بسیار کم‌رنگ است. این در حالی است که آن‌ها می‌توانند تحول عمده‌ای در شرایط فعلی ایجاد کنند. در بیان مصداق، برخی از تجربه‌ها همچون آکادمی شنبه در ایران توانسته‌اند در بالا بردن سطح دانش و تجربه در این عرصه کمک کنند. امید است همسویی و هم‌افزایی نهادهای حاکمیتی و سیاست‌گذار با فعالان و بازیگران اصلی این عرصه دورنمای جدیدی پیش روی ما بگشاید.

”
برای تقویت استارت‌آپ‌ها نیازمند شکل‌گیری شتاب‌دهنده‌های استانی هستیم و بهتر است در استان، این اتفاق از سوی اتاق بازرگانی شکل گیرد

“

می‌دهند که تحولات مزبور هم البته بیشتر از منظر فناورانه است.

به عبارتی و به بیان شما، استارت‌آپ‌ها جایگاه مهم و اثرگذاری در اقتصاد دارند؟

دقیقا؛ با توجه به تغییر مشخص استارت‌آپ‌ها در حوزه تکنولوژی و رفتارهای مصرف‌کننده، این فرصت پدید می‌آید که طرحی نو در مناسبات و تعاملات ایجاد شود و این مناسبات به نحوی باشد که بهینه‌گی و افزایش بهره‌وری به دنبال داشته باشد. استارت‌آپ‌ها از این منظر جایگاه رفیعی در اقتصاد و کسب‌وکارها دارد که می‌توان بر همین اساس این نقش را توضیح داد.

به‌عنوان مثال مصداق بحث را می‌توان در حوزه کشاورزی تبیین کرد. در مناسبات تولید میوه اگر یک طیف را در نظر بگیریم، در یک‌سر طیف تولیدکننده‌ها و در سر دیگر آن مصرف‌کننده‌ها قرار دارند که در این مسیر نظام واسطه‌گری که در همه زمینه‌ها حضور دارد هزینه و قیمت را چند برابر می‌کند. همین مسئله ناکارآمدی‌ها و افزایش هزینه‌هایی را به دنبال دارد که استارت‌آپ‌ها می‌توانند با برهم زدن آن‌ها، تغییرات عمده‌ای در تکنولوژی و رفتار مصرف‌کننده ایجاد کنند و با هدف کاهش هزینه‌ها، مناسبات جدیدی را جایگزین مناسبات فعلی در بازیگران آن عرصه کنند.

درواقع تغییرات در تکنولوژی و فراگیری در تغییر رفتار مصرف‌کننده و برهم‌زندگی در زنجیره‌های تولید تا مصرف، واسطه‌ها را حذف می‌کند و الگوی مناسبی را شکل می‌دهد که ما از آن به‌عنوان یک مدل جدید از کسب‌وکارها نام می‌بریم. در مجموع باید بگویم یک چالش در وضع فعلی وجود دارد که با خود ناکارآمدی‌هایی را به دنبال دارد و استارت‌آپ‌ها در مقام اهرم کمکی، به دنبال تصحیح روابط و مناسبات خواهند بود.



برای افزایش ضریب نفوذ استارت‌آپ‌ها در استان‌های محروم چه باید کرد؟

توسعه از مسیر انگیزش‌ها

ذات استارت‌آپ‌ها در کسب‌وکار، عبور از وضع نامطلوب به وضع مطلوب است. کسب‌وکارهای نوپا با نقش کاهنده در بخش قیمت‌ها و هزینه‌ها شرایط را برای تسهیل در آغاز کسب‌وکارها فراهم می‌کنند. در این میان اما تغییراتی از این دست، در جوامعی که مناسبات آن سال‌ها به طریق دیگری تنیده در هم عمل می‌کند، بسیار دشوار و نیازمند صبر و زمان است. سیاست‌گذار در این عرصه در مقام واضع قوانین و حمایت‌کننده می‌تواند نقش بی‌بدیلی داشته باشد زیرا هرگونه رشد و پیشرفت در عرصه عمل نیازمند رفع موانع و تداوم مسیر با ارائه بسته‌های تشویقی و مولفه‌های انگیزشی است.

محمد سیارپور، مدیرعامل مجموعه استارت‌آپی توسعه فناوری پیشگامان از جمله افرادی است که در این عرصه علاوه بر کسب دانش، تجربه‌های گران‌بهای را نیز در اختیار ذی‌نفعان عرصه استارت‌آپی قرار داده است. از دید او استارت‌آپ‌ها ناکارآمدی در اقتصاد را به سمت کارآمدی سوق می‌دهند اما این، به‌تنهایی کافی نیست و نیازمند حضور قوی نهادهای سیاست‌گذار برای حمایت از آن‌ها است. مشروح گفت‌وگو با سیارپور در ادامه آمده است.

به‌عنوان پرسش نخست، به باور شما استارت‌آپ‌ها چه نقشی در اقتصاد کشورها ایفا می‌کنند؟

مفهوم بنیادی که در مقوله استارت‌آپ‌ها و ادبیات نظری این عرصه جایگاه مهمی دارد، مسئله برهم‌زندگی (Disruption) است. در عرصه‌های مختلف زنجیره ارزش‌ها و مناسبات متفاوتی میان بازیگران آن وجود دارد که یک وضعیت را ایجاد می‌کند. یکی از مقوله‌هایی که با مباحث استارت‌آپی عجین شده است و با ورود استارت‌آپ‌ها عمل می‌کند همین مسئله برهم‌زندگی

است که بر این باور است وضع کنونی ناکارآمد است و با فرصتی که این مدل‌های کسب‌وکار نوپا در اختیار ما می‌گذارند می‌توانند در سطح بسیار انتزاعی و از بالا، مناسبات فعلی ناکارآمد را از بین برده و سطح مطلوب و به‌گزینی در اختیار ما قرار دهند.

از این منظر که به بحث وارد می‌شویم، نقش استارت‌آپ‌ها در اقتصاد قابل تبیین است. درواقع استارت‌آپ‌ها سیستم اقتصادی ناکارآمد را به چالش می‌کشند و فرصتی را برای ایجاد تغییرات شکل



در یکی از گزارش‌های آماده شده در مرکز پایش اطلاعات نهاد ریاست جمهوری، رویدادهای استارت‌آپی در همه استان‌های کشور مورد ارزیابی قرار گرفت. در این گزارش نکته حائز اهمیت فاصله معنادار برگزاری این رویدادها در تهران و دیگر استان‌ها بود که نشان از شکاف عمیقی در این رابطه دارد. این مسئله را چگونه تحلیل می‌کنید و به نظر شما راه گریز از این وضعیت چیست؟

نامتقارنی سیستم در ایران که توسعه مدرن در کشور ما ایجاد کرده، در همه عرصه‌ها قابل مشاهده است. این عدم تقارن در نظام‌های توسعه در نظام اداری بروکراتیک با آن دستگاه طویل و ناکارآمد، شرايطی را ایجاد کرده که با کاهش بهره‌وری در دستگاه‌ها و نهادها همراه شده است. در عرصه استارت‌آپی نیز به دلیل تجمع امکانات در پایتخت و دسترسی راحت‌تر به آن‌ها، رویدادهای بیشتر در این مکان قابل‌نمایش و ارائه هستند. درواقع فعالان استارت‌آپی تنها در شهرهای بزرگ که امکانات فناوری و ارتباطی مطمئن‌تر و دامن‌گستری داشته باشند، توان عرضه و خودنمایی دارند. این در حالی است که در استان‌ها و شهرهای کوچک و دور از مرکز که زیرساخت‌های ارتباطی پایدار در آن شکل نگرفته، خودنمایی استارت‌آپ‌ها اندکی دشوار می‌نماید. اما در مقام راه‌حل، در این عرصه به باورم می‌شود کارهای مثبت و اثرگذاری به انجام رساند. یکی از کارهای ضروری این است که سیاست‌گذار به میدان آمده و با ایجاد مشوق‌ها و برداشتن موانع، انگیزه حضور بازیگران اصلی استارت‌آپ‌ها را ارتقا دهد.

ارائه مشوق‌های مستقیم یا غیرمستقیم برای برگزاری رویدادها، یکی از راهکارهایی است که سیاست‌گذار در ایران برای افزایش ضریب نفوذ استارت‌آپ‌ها باید به آن شتاب بخشد. اعطای مشوق‌هایی

برای همه گروه‌های فعال در این عرصه باید به‌گونه‌ای باشد که استارت‌آپ‌ها را به تداوم فعالیت و تلاش و کوشش در این عرصه علاقه‌مند کرده و با بهره‌گیری از شاخصه‌هایی همانند بهره‌وری و رقابت، بهترین‌ها را به میدان عمل هدایت کند. حمایت همه‌جانبه از استارت‌آپ‌ها و هموارسازی مسیر فعالیت آن‌ها می‌تواند اهرم‌های کمک‌کننده نهادهای تصمیم‌گیر و سیاست‌گذار برای حمایت از آن‌ها باشد؛ زیرا دولت‌ها در مقام ناظر و حاکم می‌توانند نقش مهمی در انگیزه دادن به استارت‌آپ‌ها ایفا کنند.

یکی دیگر از نکات گزارش نهاد ریاست جمهوری این بود که با وجود این‌که استان‌های محروم و دور از مرکز همانند کرمانشاه، کردستان یا لرستان از امکانات سخت‌افزاری کافی برخوردار نبودند اما نسبت به برخی از استان‌های مرکزی کشوری انگیزه قوی‌تری برای پذیرا بودن استارت‌آپ‌ها داشتند. به نظر شما آیا می‌توان عامل فرهنگی را در این عرصه یکی از مولفه‌های اثرگذار معرفی کرد؟ و این مسئله را بیشتر از این منظر تحلیل کرد؟

عوامل فرهنگی در رشد و بالندگی استارت‌آپ‌ها بدون تاثیر نیست. استارت‌آپ‌ها به دلیل همان نقش برهم‌زننده‌ای که در ابتدای بحث نیز آن را مطرح کردیم، می‌توانند وضع نامطلوب را به وضع مطلوب تغییر دهند. در استان‌های محروم نیز به دلیل همان فاصله و شکاف ایجادشده بین سطح مطلوب و سطح نامطلوب، انگیزه‌های نیرومندی وجود دارند که می‌توانند در فعال شدن استارت‌آپ‌ها موثر باشند. درواقع در این شهرها و استان‌ها به دلیل این‌که شما از مقیاس کوچکی صحبت می‌کنید، هرگونه تغییر کوچک نیز می‌تواند عامل اثرگذاری در عرصه و حیات استارت‌آپ‌ها باشد. در این حوزه انگیزه‌های فردی و عوامل تیمی، قطعاً می‌تواند در نقش‌های و افزایش سطح فعالیت یا ضریب نفوذ استارت‌آپ‌ها موثر باشد.

”

با توجه به تغییر مشخص استارت‌آپ‌ها، این فرصت پدید می‌آید که طرحی نو در مناسبات ایجاد شود و این مناسبات جدید، بهینه‌گی و افزایش بهره‌وری به دنبال داشته باشد

“

”

در استان‌ها و شهرهای کوچک و دور از مرکز که زیرساخت‌های ارتباطی پایدار در آن شکل نگرفته، خودنمایی استارت‌آپ‌ها کمی دشوار است

“

”

در استان‌های محروم به دلیل همان فاصله و شکاف ایجادشده بین سطح مطلوب و سطح نامطلوب، انگیزه‌های نیرومندی وجود دارند که می‌توانند در فعال شدن استارت‌آپ‌ها موثر باشند

“

از «تیک» و «کشاورز» تا «بانوبت» و «کورد بازار»؛ نگاهی به خدمات استارت‌آپ‌های محلی استان کرمانشاه

بازی کنید، سوغات بخرید، نوبت بگیرید

کرمانشاه یکی از استان‌های موفق در توسعه استارت‌آپ‌های محلی به شمار می‌آید. مرکز شتاب‌دهنده‌ای که توسط دانشگاه رازی ایجاد شده است، جوانان خلاق که برای توسعه اقتصادی استان اهمیت قائل هستند و همچنین برندینگ برخی کالاهای استان که از مقبولیت ملی برخوردار است، زمینه‌ساز رشد استارت‌آپ‌های استانی شده‌اند.

سفر معاون علمی رئیس‌جمهور به استان کرمانشاه و بازدید از نمایشگاه توانمندی‌های استارت‌آپی استان که با همکاری دانشگاه رازی برگزار شد، فرصتی فراهم کرد که استارت‌آپ‌های محلی، به معرفی خود بپردازند. البته در این نمایشگاه برخی از استارت‌آپ‌های منطقه‌ای نیز حضور یافتند که می‌توان به «کوردکالا» اشاره کرد. این استارت‌آپ که حوزه فعالیت خود را فروش محصولات کرمانشاه و کردستان قرار داده است، از فروشگاه‌های موفق مجازی به شمار می‌آید. گفتنی است کرمانشاه رسانه مجازی تخصصی در حوزه استارت‌آپ‌ها نیز دارد که با عنوان «کرمانشاه مگ» به فعالیت می‌پردازد.



تیک



شتاب‌دهنده کارآفرینی TIC با هدف اثرگذاری روی فرهنگ کار منطقه و همچنین تقویت و تکمیل زیست‌بوم کارآفرینی استان کرمانشاه فعالیت خود را با موضوع سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر و مدیریت فناوری در سال ۹۵ و پس از یک سال کار مطالعاتی با حمایت پارک علم و فناوری کرمانشاه آغاز کرده است. TIC در قالب بخش خصوصی فعالیت می‌کند و سهامداران آن عبارت‌اند از نیروی غرب، صندوق زاگرس، سیف احمدیان و مجتبی گراوندی. مجتبی گراوندی به‌عنوان مدیرعامل شتاب‌دهنده «تیک» در معرفی خودش می‌گوید: حدود ۱۰ سال است که در حوزه ICT الکترونیک، مخابرات و مدیریت سابقه فعالیت دارم و از بخش دولتی استعفا داده و به بخش خصوصی ورود کرده‌ام.

حدود چهار یا پنج سال به شکل سنتی در مراکز رشد و از زمانی که هنوز شتاب‌دهنده به مفهوم نوین‌اش وجود نداشت، به واسطه کارم با حوزه‌های فناوری نوین آشنا شدم و بعد از آن هم به شکل و مفهوم امروزی در بخش فناوری‌های دانش‌بنیان شروع به فعالیت کردم. در حال حاضر حدود یک سال است که به‌عنوان مدیرعامل شتاب‌دهنده تیک فعالیت دارم. لازم به ذکر است که تیک اولین شتاب‌دهنده در غرب کشور است و نخستین شتاب‌دهنده‌ای است که بعد از شتاب‌دهنده‌های تهران از طرف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تاییدیه گرفت. همچنین تاییدیه اولین شتاب‌دهنده دانش‌بنیان بعد از شتاب‌دهنده‌های تهران را دریافت کرده است.

متأسفانه یک دید نامناسب در مورد شتاب‌دهنده وجود دارد که مردم فکر می‌کنند در شتاب‌دهنده پول تقسیم می‌کنند و چنین دیدگاهی در مناطق محروم مانند کرمانشاه شدت بیشتری دارد. شتاب‌دهنده وظیفه‌اش پول دادن نیست بلکه به‌عنوان یک بخش خصوصی اگر ایده و گروه خوبی وجود داشته باشد با دادن امکانات و خدماتی به آن استارت‌آپ کمک کرده و برایش شبکه‌سازی می‌کند تا بتواند وارد بازار شود. درواقع ارتباط یک شتاب‌دهنده با یک استارت‌آپ، یک سیاست برد-برد است که به منافع مالی مشترک می‌انديشد و پول خود را بی‌حساب و کتاب خرج نمی‌کند.

ما در دوره پیش‌شتاب‌دهی برای هر استارت‌آپ حدود ۱۰ تا ۱۵ میلیون تومان هزینه می‌کنیم و خدماتی شامل آموزش، منتور، اینترنت، فضای کار، تجهیزات، میان‌وعده و خدمات اداری را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهیم. به ازای رفت‌وآمد و حضور هر منتور که از تهران می‌آید چیزی حدود ۲۰۰ یا ۳۰۰ هزار تومان هزینه می‌کنیم، هر استارت‌آپ پس از این دوران باید در زمان محدودی بتواند برای کسب‌وکارش سرمایه‌گذار جذب کند.

در سال کاری گذشته از بین ۲۰۰ درخواست پذیرش ۳۰ درخواست را پذیرفتیم و از این تعداد تنها سه استارت‌آپ، موفق به جذب سرمایه‌گذار شدند، استارت‌آپ رایان در حوزه سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و امنیت آن‌ها، استارت‌آپ آیلر در زمینه مباحث آموزشی و یک استارت‌آپ در زمینه اتوماسیون و گلخانه، استارت‌آپ‌های موفق ما هستند. ما تاکنون دو دوره شتاب‌دهی برگزار کرده و در هر دوره از ۱۵ استارت‌آپ حمایت کرده‌ایم.



تیک: شتاب‌دهنده کارآفرینی

اهداف: اثرگذاری روی فرهنگ کار منطقه، تقویت و تکمیل

زیست‌بوم کارآفرینی استان

موضوع فعالیت: سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر، مدیریت فناوری

کارکرد: کمک به استارت‌آپ‌ها برای ورود به بازار

استارت‌آپ‌های موفق مورد حمایت تیک: رایان، آیلر، گلخانه

کشاورز

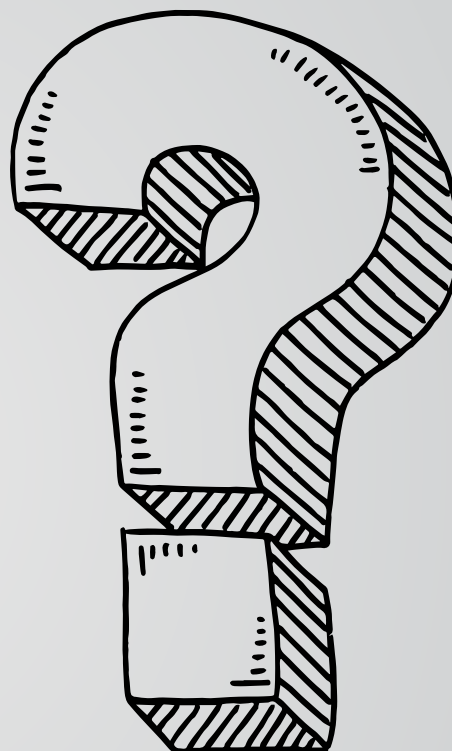


بازی بنیان «کشاورز» توسط گروهی به سرپرستی هژیر احمدی نوشته شده است. این جوان بیست و پنج ساله که مهندس نرم افزار است، در مورد نحوه شکل گیری ایده اش می گوید: از سال ۹۴ وارد حوزه برگزاری «استارت آپ ویکند» و «استارت آپ کرمانشاه» شدم و با حضور در استارت آپ ویکند، نوآوردگاه و گلوبال گیم جم را تجربه کسب کردم و به شبکه سازی پرداختم. از آنجا که بازی کردن را دوست داشتم و خیلی بازی می کردم، همیشه به این فکر بودم که چطور می شود بازی ها را بهتر کرد و به همین دلیل به بازی سازی علاقه مند شدم و از ترم سوم دانشگاه، شروع به برنامه نویسی با این هدف کردم. اولین بازی که به صورت جدی توسعه آن را شروع کردم، «مسترسیم» نام داشت که شبیه ساز یک کمپ توریستی بود. دوست دارم در بازی هایم همکاری بین آدم ها را تقویت کنم و ایده مسترسیم را از جاهای مختلف گرفته بودم، اما متأسفانه این بازی بعد از پنج ماه فعالیت، شکست خورد و گروه متفرق شد. مشکلات سختی در بازی به وجود آمد که حل آن بسیار زمان بر بود و گیم پلی بازی، کارایی کافی را نداشت و از طرفی هم تست بازی، شامل راه حل های احتمالی زمان بر و سخت بود.

احمدی پس از شکست، به دنبال تجربه جدیدی می رود. بازی «کشاورز» تا حدودی شبیه ایده مسترسیم هست اما این بار، دنیای واقعی به داخل بازی کشانده می شود و به دلیل تغییر محیط بازی، دست گروه بازتر است. همچنین دو روند جدید نیز به روند اصلی مسترسیم اضافه شده است. فاز اول بازی کشاورز آفلاین است، اما بازی در فازهای بعدی آنلاین می شود.

این بازی توسط یک گروه سه نفره توسعه دهنده نوشته شده است. نویسندگان آن معتقدند نسخه اصلی کشاورز آنلاین است و توسعه آن بستگی به واکنش بازار به نسخه آفلاین دارد.

گروه توسعه دهنده این بازی در حال حاضر در مرکز استارت آپ دانشگاه رازی مستقر هستند. این دانشگاه، محل کار، اینترنت و مجوز تردد ماشین را فراهم کرده است. دو یا سه شرکت کرمانشاهی در این زمینه کار می کنند، اما بازی های منتشر شده توسط آن ها شبیه بنیان کشاورز نیست. یک شرکت هم در تهران فعالیت مشابهی انجام داده که بازی آن ها تقریباً مشابه کشاورز است. در سطح کشور هم بازی «پرسیتی»، «مزرعه شمالی» و «زاراوان» از رقبای قدرتمند این گروه هستند. البته سیستم کشاورز به نسبت پیچیده است و بازیکن دستش بازتر است؛ به عنوان مثال انتخاب ابعاد زمین زیر کشت در محیط بازی دست خود بازیکن است.



کشاورز: بازی آنلاین

موسس: هژیر احمدی، ۲۵ ساله

ویژگی بازی: ورود دنیای واقعی به فضای بازی

رقبای بازی در سطح کشور:

پرسیتی، مزرعه شمالی و زاراوان

بانوبت



«بانوبت» عنوان استارت‌آپی است که به موضوع خدمت نوبت‌دهی الکترونیکی اشاره دارد و درواقع هر جا که به نوعی برای گرفتن خدمتی شامل خدمات بانکی، پزشکی، ملاقات با مسئولان، مشاوره با وکیل و ... صف تشکیل شود، نیاز به سیستم نوبت‌دهی است.

فرهاد مردوخ دکترای نرم‌افزار، عضو هیئت علمی دانشگاه رازی و همچنین مدیر آزمایشگاه معماری سازمانی دانشگاه رازی، بنیان‌گذار استارت‌آپ بانوبت است. او یک سال و نیم است که روی این استارت‌آپ کار می‌کند.

مردوخ در مورد ایده خود می‌گوید: حدود دو سال پیش پیرو اجرای طرح استان مجازی کرمانشاه، در نظر گرفتیم سیستمی را با موضوع خدمات نوبت‌دهی ایجاد کنیم و اصرار داشتیم لغت نوبت در آن باشد، از این رو، یک سال و نیم قبل در مرکز کرمانشاه بعد از انجام کارهای فنی، اپلیکیشن «بانوبت» طراحی شد که امکان اتصال به هر نوع کانال ارتباطی اعم از سایت، موبایل، کیوسک، تلگرام، پیامک و USSD را دارد و اکنون بخش نوبت‌دهی پزشکان این اپلیکیشن در حال خدمات‌دهی است.

این اپلیکیشن در حال حاضر ۲۰۰ کلینیک بخش خصوصی، ۳۲۰ مطب و دو بیمارستان امام علی (ع) و امام رضا (ع) در کرمانشاه را پوشش می‌دهد و همچنان در حال گسترش است. این نرم‌افزار ۱۰ هزار کاربر دارد و دو هزار و ۵۰۰ اپلیکیشن هم تاکنون نصب شده است که رشد خوبی دارد و روزانه یک هزار نوبت را پاس می‌کند.

اغلب کاربران این استارت‌آپ در مرکز کرمانشاه و شهرستان‌های اسلام‌آباد، سنقر و جوانرود هستند. گروه توسعه‌دهنده، با مراکز پزشکی و غیرپزشکی استان‌های دیگر از جمله مشهد، چهارمحال و بختیاری، ایلام، اصفهان و اردبیل هم در مراحل اولیه تعامل هستند. مردوخ می‌گوید: دسترسی آسان به خدمات حق مردم است و پزشکان باید به این نکته توجه داشته باشند. متأسفانه تعدادی از منشی‌ها با وجود داشتن قرارداد با سامانه بانوبت، جوابگوی مراجعان نیستند برای همین سعی کردیم برای کل منشی‌ها آموزش اصول منشی‌گری بگذاریم و فرهنگ منشی‌گری را جا بیندازیم، بنابراین با سازمان فنی و حرفه‌ای صحبت کرده‌ایم تا کلاس‌هایی را در این راستا تشکیل دهد. خوشبختانه از طرف مردم هیچ مشکلی نداریم و مشتاق استفاده از سامانه هستند.



بانوبت: نوبت‌دهی الکترونیکی در استان

۲

پوشش بیمارستان

۳۲۰

پوشش مطب

۲۰۰

پوشش کلینیک بخش خصوصی

۱۰۰۰

پاس کردن روزانه نوبت‌ها

۲۵۰۰

نصب اپلیکیشن

۱۰۰۰۰۰

کاربران نرم‌افزار

کوردبازار



فروشگاه «کوردبازار» اولین و تخصصی‌ترین فروشگاه آنلاین در حوزه سوغات و صنایع دستی استان کرمانشاه محسوب می‌شود که در راستای اقتصاد مقاومتی و حمایت از تولیدکنندگان و محصولات بومی استان و ایجاد اشتغال پایدار راه‌اندازی شده است.

وحید قره‌ویسی مهندس کامپیوتر گرایش نرم‌افزار، مدیرعامل شرکت رابو، بنیان‌گذار فروشگاه آنلاین کوردبازار، از نحوه شکل‌گیری استارت‌آپش این‌گونه می‌گوید: فروشگاه آنلاین کوردبازار که با آدرس اینترنتی www.kurdbazar.ir قابل دسترسی است با اهداف اشتغال‌زایی، حمایت از تولیدکنندگان بومی، ارائه محصولات باکیفیت و با ارسال رایگان بنیان‌گذاری شده است که پس از ارائه ایده اولیه این کار به پارک علم و فناوری، مراحل رشد و پیش‌رشدان را در آنجا سپری کردیم و به‌تازگی وارد بازار شده‌ایم و همچنان تحت حمایت پارک هستیم. از شهریور ۹۵ کلید اولیه این استارت‌آپ زده شد و پس از پذیرش در پارک علم و فناوری در دی‌ماه ۹۵، مرحله پیش‌رشد شکل گرفت. سپس در شهریور ۹۶ به مرحله رشد رسید.

او می‌افزاید: به جرات می‌توانم بگویم اولین فروشگاه آنلاین هستیم که هم در حوزه صنایع دستی و هم در حوزه سوغات فعالیت داریم؛ اما ارگان‌ها و حتی خود مردم حمایت نکرده و از محصولات بومی خریداری نمی‌کنند که جا دارد در این زمینه فرهنگ‌سازی اساسی انجام شود. اولین تفاوت‌مان این است که به‌صورت تخصصی محصولات یک استان را پوشش می‌دهیم و این کار تمرکز و دقت‌مان را بالا برده است؛ اما دیگر رقبای مان چند استان را پوشش می‌دهند. دوم این‌که، از لحاظ بهینه‌سازی وب و استفاده از کلمات کلیدی، سایت کوردبازار بسیار غنی است. قیمت محصولات مان نیز پایین است و در کنار آن کیفیت آن‌ها مرغوب بوده و این‌که چون در زمینه سوغات فعالیت داریم، تمام محصولات مان کاملاً بومی، ارگانیک و استاندارد است. همچنین در بازدید اخیری که دکتر بیرجندی، رئیس تجاری‌سازی جهاد دانشگاهی کل کشور به استان داشتند، ایشان با توجه به شناخت‌شان از فعالیت ما، سایت کوردبازار را به‌عنوان اولین پشتیبان مشاغل خانگی کرمانشاه معرفی کردند.



کوردبازار: فروشگاه آنلاین سوغات و صنایع دستی استان

اهداف: اشتغال‌زایی، حمایت از تولیدکنندگان بومی،

ارائه محصولات باکیفیت

ویژگی: پوشش هم‌زمان سوغات خوراکی و صنایع دستی

مزیت‌ها: ارسال رایگان، محصولات ارگانیک

مروری بر ظرفیت‌های چشمگیر تولید محصولات کشاورزی استان کرمانشاه

محور امنیت غذایی ایران

هرچند به دلیل کم‌برخورداری اقتصادی، استان کرمانشاه یکی از استان‌های پایین جدول امنیت غذایی به شمار می‌آید، اما همین استان یکی از قطب‌های مهم تولید محصولات غذایی و فراهم‌کننده امنیت غذایی برای ساکنان دیگر استان‌های کشور است. نقش کرمانشاه در تولید مواد غذایی هم از نظر کیفی قابل توجه است و هم از نظر کمی. استان کرمانشاه در حوزه منطقه‌ای با اختصاص دادن مرکزیت غرب کشور در تمام پتانسیل‌های طبیعی، اقتصادی و تولیدی و همچنین در سطح ملی توانسته است به انحاء مختلف در تامین امنیت غذایی کشور تأثیر بسزایی داشته باشد. درعین حال این استان با توجه به توانمندی‌ها و ظرفیت‌های ویژه خود نقش تأثیرگذاری در روند توسعه پایدار ملی برعهده دارد. قابلیت‌های توسعه و موقعیت جغرافیایی در استان سبب شده است ظرفیت‌های اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در استان کرمانشاه از جذابیت برخوردار باشد.

نقش موثری در تامین امنیت غذایی و حرکت به سوی خودکفایی کشور ایفا می‌کنند.

از مجموع دو میلیون و ۵۰۰ هکتار وسعت استان کرمانشاه بیش از یک و نیم میلیون هکتار عرصه‌های منابع طبیعی شامل جنگل و مرتع بوده و ۹۴۰ هکتار نیز اراضی کشاورزی است که ۲۱۰ هزار آن اراضی آبی و مابقی دیم است. وجود منابع خاک حاصلخیز و اقلیم‌های گرم، سرد و معتدل استان کرمانشاه امکان کاشت اکثر محصولات کشاورزی و شرایط مناسب دام‌پروری را فراهم کرده و این استان را در زمره تولیدکنندگان عمده محصولات کشاورزی و دامی قرار داده است.

تولید یک میلیون تن خوراک دام
۲۰ واحد تولید خوراک دام در کرمانشاه فعال هستند. این واحدها با ظرفیت سالانه یک میلیون تن، خوراک دام و طیور را تامین می‌کنند که در این راستا سالانه ۳۴ هزار تن گوشت قرمز و بیش از ۵۸ هزار تن گوشت مرغ تولید می‌شود.

معاون بهبود تولیدات دامی سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه با اشاره به این‌که از ابتدای امسال تاکنون ۱۰۷ هزار راس دام به کشورهای حوزه خلیج فارس صادر شده است گفت: استان کرمانشاه جزء استان‌های پیشرو در این امر بوده است که بیش از نه هزار تن خوراک دام نیز با نظارت دامپزشکی کرمانشاه صادر شده است.

چهار میلیون تن تولیدات کشاورزی

استان کرمانشاه ۹۴۶ هزار و ۸۷۱ هکتار زمین کشاورزی آبی و دیم دارد. این استان به‌عنوان قطب کشاورزی، حجم تولیداتی بیش از چهار میلیون تن دارد که شامل تولیدات زراعی، باغی، دامی و شیلات می‌شود. زراعت استان سهمی حدود ۴ درصد از کل تولید کشور را تامین می‌کند. در شرایط کنونی تولیدات زراعی استان، جایگاه مناسبی در کشور دارد. کسب مقام اول رکورد عملکرد در واحد سطح گندم آبی کشور، رتبه اول تولید نخود، کسب رتبه دوم کشور از نظر متوسط عملکرد در واحد سطح ذرت، رتبه سوم کشور در عملکرد چغندر قند، رتبه چهارم خرید محصول گندم، رتبه دوم کشور در تولید جو، رتبه دوم تولید ذرت دانه‌ای، رتبه چهارم تولید چغندر قند، رتبه هفتم در تولید کلزا و گوجه‌فرنگی، مبین این موضوع است. سال زراعی گذشته با برداشت نه هزار و ۲۷۱ کیلوگرم در هکتار، رکورد عملکرد کلزا در کشور توسط استان کرمانشاه شکسته شد.

ظرفیت تولیدات باغی

بخش باغبانی استان با وجود بالغ بر ۳۵ هزار هکتار سطح باغات و تولید میانگین سالانه ۲۵۰ هزار تن از بخش‌های مهم اقتصادی و اشتغال‌زا در استان محسوب می‌شود. همچنین بخش‌های دام‌پروری و شیلات ضمن تولید و تامین پروتئین مورد نیاز استان،



حجم تولیدات کشاورزی کرمانشاه

چهار بخش تولیدات کشاورزی استان:

- | | |
|---------|---------|
| ۱ زراعی | ۳ دامی |
| ۲ باغی | ۴ شیلات |



سهم استان کرمانشاه
از کل تولید محصولات
کشاورزی کشور



رتبه‌های کشاورزی استان کرمانشاه در سطح کشور

۱ رکورد عملکرد در واحد سطح گندم آبی کشور

۱

۱ تولید نخود

۱

۲ متوسط عملکرد در واحد سطح ذرت

۲

۲ تولید جو

۲

۲ تولید ذرت دانه‌ای

۲

۳ عملکرد چغندر قند

۳

۴ خرید محصول گندم

۴

۴ تولید چغندر قند

۴

۷ تولید گوجه‌فرنگی

۷

۸ تولید کلزا

۸

نیز تولید می‌شود. این خودکفایی در زمینه گوشت مرغ هم مصداق دارد.

به‌رغم همه پتانسیل‌هایی که در استان برای توسعه دام‌پروری و افزایش تولیدات این حوزه موجود است، باید گفت استان کرمانشاه هنوز به بالاترین کارایی ممکن در این بخش دست نیافته و به دلیل عدم ترسیم اهداف کلی و بلندمدت، اکنون حدود ۴ درصد تولیدات کشور را به خود اختصاص داده که در مقایسه با سایر استان‌های مشابه، سهم بسیار اندکی است.

وجود گوسفند نژاد سنجابی، اسب نژاد کرد و همسایگی با کشور عراق که امکان صادرات تولیدهای استان را ایجاد کرده است، از جمله مزیت‌های نسبی استان کرمانشاه نسبت به سایر استان‌های کشور است.

تولیدات گلخانه‌ای

کرمانشاه از ظرفیت‌های خوبی برای تولیدات گلخانه‌ای برخوردار است. نور، دمای روزانه و شبانه، میزان رطوبت نسبی هوا و رطوبت خاک نیاز اصلی رشد گیاهان و محصولات مختلف کشاورزی است که بسته به نوع آن گیاه این شرایط متفاوت است اما در گلخانه‌ها که فضاهایی محدود و کنترل‌شده هستند، این نیازمندی‌ها برای رشد گیاهان و محصولات کشاورزی در فصول مختلف سال همواره فراهم است.

در محیط گلخانه‌ها عوامل خسارت‌زا نظیر باد، طوفان‌های ویرانگر، سرما و یخبندان برای تولید و پرورش گیاهان و محصولات کشاورزی دیگر وجود ندارد و تا حد زیادی خیال کشاورزان بابت تولید محصولات مختلف راحت است. امروزه با توجه به نیاز روزافزون بازار مصرف، تولید گل و گیاهان زینتی، محصولات کشاورزی، سبزی‌ها و صیفی خارج از فصل با روش گلخانه‌ای در تمام طول سال یکی از سودآورترین بخش‌های کشاورزی است.

تولید محصولات گلخانه‌ای با توجه

خانی، حضور فعال بخش خصوصی با داشتن ۶۱ مرکز مایه‌کوبی درمانی را بازوی توانمندی برای بخش دولتی دانست و عنوان کرد: حضور بخش خصوصی با ۵۰ داروخانه، نه شرکت بخش استانی، چهار آزمایشگاه، پنج شرکت تولید دارو و داشتن بیش از یک‌هزار عضو دانش‌آموخته و متخصص در حوزه دام کمک شایانی به بخش دولتی کرده است.

هم‌اینک استان کرمانشاه رتبه پانزدهم تولید گوشت قرمز و شیر را در کشور دارد. تولید گوشت مرغ استان کرمانشاه هم نشان از رتبه بیستم استان در کشور است. ضمن این‌که در زمینه تولید تخم‌مرغ هم در میان ۱۰ استان آخر کشور هستیم.

ساخت سدهای متعدد و پروژه سامانه گرمسیری غرب استان، مراتع وسیع، تولید بالای علوفه در آینده، اراضی خوب و نیروی انسانی فراوان، از جمله مزیت‌های صنایع دامی استان است. با وجود این باید در آینده نزدیک به قطب دام‌پروری کشور تبدیل شود.

سند چشم‌انداز افق سال ۱۴۰۴ موقعیت استان کرمانشاه در تولید مواد غذایی را ترسیم کرده است. با توجه به برنامه‌های در دست اجرا، کرمانشاه باید تا این چشم‌انداز زمانی، در زمینه تولید شیر به مرز بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن، در تولید گوشت مرغ ۱۰۲ هزار تن، گوشت قرمز ۱۲۷ هزار تن، تخم‌مرغ ۲۴ هزار تن و عسل هم به مرز شش هزار تن برسد.

در راستای همین برنامه، ارتقای بهره‌وری در واحدهای تولیدی، راه‌اندازی مجدد واحدهای غیرفعال و نیمه فعال و ایجاد واحدهای دامداری صنعتی بزرگ باید در دستور کار قرار گیرد.

استان کرمانشاه از نظر تامین نیازهای شهروندان به گوشت قرمز نیز در مرز خودکفایی است. سرانه مصرف گوشت قرمز استان در سال ۱۲/۵ کیلوگرم است که علاوه بر تامین این مقدار در استان، سالانه حدود چهار هزار تن مازاد بر نیاز



پایان سال ۱۳۹۵ برابر با ۴۲ هکتار بود که در سال ۱۳۹۶ نیز ۸٫۵ هکتار به آن افزوده شده است. این افزایش سطح به افزایش سه هزار و ۶۰۰ تن تولید و ۱۰۲ نفر اشتغال انجامیده است.

او تولیدات اصلی گلخانه‌ای استان را شامل محصولات خارج از فصل، گل شاخه بریده و توت‌فرنگی اعلام کرد. رئیس سازمان جهاد کشاورزی کرمانشاه با اشاره به تدوین برنامه افزایش صددردی سطح کشت گلخانه‌ای برای سال جدید تصریح کرد: حمایت‌های تسهیلاتی ویژه‌ای برای ایجاد و توسعه گلخانه‌ها در اختیار متقاضیان قرار خواهد گرفت. او اضافه کرد: برای متقاضیان جدید احداث گلخانه و گلخانه‌های غیرفعال تسهیلات با سود شش درصد در کل هراسان و چهار درصد در مناطق محروم و جنگ‌زده در نظر گرفته شده است.

شهبازی گفت: همچنین برای توسعه شهرک‌های گلخانه‌ای در سطح ۴۱۶ هکتار در قالب ۱۵ شهرک گلخانه‌ای در شهرستان‌های کرمانشاه، صحنه، پاوه، روانسر، اسلام‌آباد غرب و سرپل ذهاب در برنامه ششم در نظر گرفته شده است که می‌تواند در زمینه ایجاد اشتغال و تولید درآمد و صادرات نقش بسزایی ایفا کند. در کشت‌های گلخانه‌ای میزان مصرف آب بسیار کم بوده است، به‌طوری‌که مصرف آب شش برابر کمتر از فضای باز بوده و میزان تولید نیز شش برابر است که به همین دلیل از لحاظ درآمدزایی بسیار

به سرمایه‌گذاری، انتخاب مکان، نوع پوشش، نوع تولید محصول و بهره‌وری مناسب نیازمند مدیریت صحیح و اصولی و علم روز است. طبق گفته کارشناسان بخش کشاورزی، افزایش تولید در واحد سطح به میزان ۱۰ برابر هوای آزاد و محیط بیرون، تولید بیش از یک محصول در سال، افزایش کیفیت محصول تولیدی از طریق کنترل دقیق و به‌ترافات و بیماری‌ها با روش‌های بیولوژیکی و کاهش مصرف سموم، از مزایای کشت گلخانه‌ای است.

صرفه‌جویی در مصرف آب با روش آبیاری تحت فشار، استفاده از اراضی غیرقابل کشت، وابسته نبودن تولید به شرایط محیطی، امکان بازاریابی مناسب، تنظیم برنامه کشت مطابق با نیاز بازار، توازن کار و تولید محصول در تمام فصل‌های سال با توجه با امکان کنترل عوامل محیطی و تنظیم شرایط مورد نیاز گیاه، از دیگر مزیت‌های کشت گلخانه‌ای است.

ایجاد شرایط مناسب کسب و کار و اشتغال برای دانش‌آموختگان بخش کشاورزی و بالا بردن راندمان تولید از دیگر مواردی است که همه را به سمت وسوی کشت گلخانه‌ای سوق می‌دهد. در همین راستا، رئیس سازمان جهاد کشاورزی کرمانشاه گفت: با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، پیش‌بینی می‌کنیم امسال ۵۰ هکتار گلخانه یعنی در حدود دو برابر کل سطح گلخانه‌های استان در ۳۰ سال گذشته، احداث شود. خسرو شهبازی افزود: سطح گلخانه‌های استان تا



سال زراعی گذشته با برداشت ۹ هزار و ۲۷۱ کیلوگرم در هکتار، رکورد کشوری عملکرد کلزا توسط استان کرمانشاه شکسته شد.

۳۵ هزار
هکتار



سطح باغات استان



تولید میانگین سالانه
محصولات باغی
در استان



تولید سالانه خوراک دام و طیور



۲۰

تعداد واحدهای تولید خوراک دام فعال



صادرات خوراک دام

گلخانه‌ای قصرشیرین کمتر از سه میلیارد تومان در سال است. پیش از این در سطح گلخانه‌های قصرشیرین کشت چندانی انجام نمی‌شد و متروکه بود که اکنون شاهد رونق گلخانه‌ها در این شهرستان مرزی هستیم.

بیشترین سطح گلخانه‌های استان کرمانشاه در منطقه مرزی قصرشیرین قرار دارد که این خود یک ظرفیت مناسب در بخش اقتصادی و همچنین اشتغال محسوب می‌شود. به دلیل ویژگی‌های آب و هوایی، قصرشیرین مستعدترین منطقه استان کرمانشاه برای کشت محصولات گلخانه‌ای است و به همین علت نیز تاکنون سرمایه‌گذاری خوبی در این بخش انجام شده است. خیار، گوجه‌فرنگی، انواع فلفل و توت‌فرنگی از عمده محصولات گلخانه‌ای کشت شده در این شهرستان است. روزانه بیش از ۱۰۰ نفر مشغول برداشت این محصولات هستند که این خود در بهبود وضعیت اقتصادی خانوارها و اشتغال، نقش بسیار موثری دارد.

فرصت ساخت مجتمع‌های بزرگ دام‌پروری

در استان کرمانشاه پنج مجتمع دام‌پروری شامل شهرک دام‌پروری ازگله ثلاث باباجانی در سطح ۶/۵ هکتار به ظرفیت شش هزار و ۹۰۰ راس، شهرک دام‌پروری ده‌لیلی روانسر در سطح پنج هکتار و به ظرفیت یک هزار و ۳۰۰ راس، شهرک دام‌پروری قلعه شاهین که تکمیلی بوده و با مساحت حدود هشت هکتار، ظرفیتی ۵۰۰ راسی دارد، شهرک دام‌پروری چله گیلانغرب در سطح چهار هکتار با ظرفیت یک هزار و ۳۰۰ راس و شهرک دام‌پروری ویله بیونج دالاهو در سطح ۷/۵ هکتار و به ظرفیت ۱۴ هزار و ۴۰۰ راس در انتظار سرمایه‌گذاران خصوصی برای سرمایه‌گذاری هستند.

وضعیت ماشین‌آلات کشاورزی در استان

استان کرمانشاه به دلیل وسعت مناسب اراضی و مسطح بودن نسبی آن، یکی

صرفه اقتصادی دارد. گفتنی است برنامه توسعه مجتمع‌های گلخانه‌ای به تعداد ۱۵ واحد و در سطح ۴۱۵ هکتار (۲۵۹ هکتار مفید) در طول برنامه ششم توسعه در دست اقدام است.

سامانه گرمسیری

قصرشیرین با داشتن بیشترین سطح گلخانه‌های استان کرمانشاه شرایط مناسبی برای تولید محصولات کشاورزی خارج از فصل دارد که افزایش سطح گلخانه‌ها در این شهرستان مرزی تحول، انقلاب اقتصادی، پیشرفت و اشتغال را به دنبال دارد. در قصرشیرین تا پیش از این گلخانه‌داران مشکلات عدیده‌ای داشتند که اکنون آب گلخانه‌ها از طریق سد شهدای گمنام (تنگه حمام) تامین شده و گازرسانی به واحدها نیز در حال انتخاب پیمانکار است که با عملیاتی شدن این طرح، مشکل سوخت گلخانه‌داران شهرستان حل می‌شود. همچنین مکاتبات لازم برای واگذاری اسناد رسمی زمین به گلخانه‌داران انجام شده و مشکل سند نیز به زودی حل خواهد شد که این خود عامل بزرگی برای ترغیب بیشتر کشاورزان به کشت محصولات گلخانه‌ای است.

هم‌اکنون در صورت تامین زمین و واگذاری آن از سوی منابع طبیعی به متقاضیان و همچنین تامین آب و اعطای تسهیلات در سامانه اشتغال، می‌توانیم شاهد توسعه سطح گلخانه‌های شهرستان قصرشیرین باشیم. سطح گلخانه‌های استان کرمانشاه تا پایان سال ۱۳۹۶ از مرز ۵۰ هکتار گذشت. از این میزان گلخانه استان کرمانشاه ۱۵ هکتار آن در شهرستان مرزی قصرشیرین واقع شده است. شهرستان مرزی قصر شیرین سالانه یک هزار و ۴۳۵ تن انواع محصولات گلخانه‌ای تولید می‌کند. هم‌اکنون تنها ۴۰ واحد در مجتمع گلخانه‌ای شهید دکامی زاده قصرشیرین وجود دارد که ۲۰ واحد آن فعال است و محصولات مختلفی در تمام فصول سال در آن‌ها تولید و روانه بازار مصرف می‌شود. اما مجموع درآمد حاصل از فروش محصولات



افزایش خواهد یافت. در پروژه ایکاردا از کشت‌های حفاظتی بهره‌گیری خواهد شد. در کشت محصولات از بذور اصلاح شده مرغوب بهره‌گیری می‌شود. همچنین در کارگاه‌های آموزشی، ترویجی توسط محققان، آخرین یافته‌ها به کشاورزان انتقال داده می‌شود. به این ترتیب با اجرای این پروژه، کشاورزان کرمانشاهی، کشاورزی علمی‌تری خواهند داشت.

اهمیت ذخایر خاکی

هرچند این روزها همه‌جا از محدودیت ذخایر آبی صحبت می‌شود، ولی در نظر داشته باشیم ایران با خطر فقر خاک نیز مواجه است. تخریب خاک به دلیل ناآگاهی و بهره‌برداری نادرست از آن امنیت غذایی جامعه را به خطر می‌اندازد. اهمیت خاک در تامین محصولات کشاورزی و امنیت غذایی کشور و لزوم حفظ و استفاده درست از خاک‌های حاصلخیز استان باید به نحوه شایسته به افکار عمومی اطلاع‌رسانی شود.

توجه به خاک، نحوه حفظ آن و بهره‌برداری از آن در جلسات و محافل تخصصی مطرح می‌شود؛ اما جامعه بهره‌بردار کشاورزی از اهمیت حفظ خاک اطلاع لازم را ندارد. در کشورهای جهان سوم فرسایش خاک بیش از کشورهای توسعه‌یافته وجود دارد. تخریب خاک سبب نگرانی شده و نیازمند تفکر جدی در حوزه اجرا و اطلاع‌رسانی عمومی است. حفاظت خاک، نیازمند مشارکت همه افراد جامعه است. اهمیت خاک باید در سطح استان همچون آب برجسته شود تا بهره‌برداری از خاک نیز بین بهره‌برداران شناخته شود.

از استان‌های موفق در مکانیزه کردن کشاورزی است. فضل‌الله شیرینی رئیس پلیس راه استان کرمانشاه و مجری طرح پلاک‌دار کردن ماشین‌آلات کشاورزی، تعداد ماشین‌آلات استان را دست‌کم یک هزار و ۷۴۸ دستگاه تراکتور، ۷۹ دستگاه کمباین و دو هزار و ۲۲۷ دستگاه سایر ادوات کشاورزی اعلام کرده است. وجود این حجم ماشین‌آلات کشاورزی در استان، سبب انقلابی گسترده و بی‌سابقه برای افزایش ضریب مکانیزاسیون کشاورزی استان و مکانیزه کردن عملیات کاشت، داشت و برداشت محصول است که با جدیدترین ادوات کشاورزی در استان کرمانشاه انجام می‌شود. برای دستیابی به این موفقیت، بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان اعتبارات ارزان‌قیمت با پیگیری سازمان جهاد کشاورزی استان در اختیار کشاورزان کرمانشاهی قرار گرفته است. بالین حال، همچنان ظرفیت برای مکانیزه‌تر شدن کشاورزی در استان کرمانشاه فراهم است.

پروژه امنیت غذایی ایران

پروژه امنیت غذایی ایران - ایکاردا با همکاری موسسه بین‌المللی ایکاردا در ۹۰۵ هزار هکتار از اراضی زراعی چهار استان کرمانشاه، کردستان، لرستان و آذربایجان شرقی انجام می‌شود. هدف اصلی اجرای پروژه ایکاردا تامین امنیت غذایی جامعه است. اهداف دیگر این پروژه افزایش تولید در واحد سطح در مزارع دیم و افزایش راندمان تولید است. با اجرای این پروژه سالانه پنج درصد راندمان تولید در مزارع دیم استان افزایش یافته که طی پنج سال عملکرد مزارع دیم استان ۲۵ درصد



۵۸،۰۰۰ تن

تولید گوشت مرغ

۲۰

رتبه استان در تولید گوشت مرغ

۱۰۲،۰۰۰ تن

چشم‌انداز تولید گوشت مرغ



۳۴،۰۰۰ تن

تولید گوشت قرمز

۱۵

رتبه استان در تولید گوشت قرمز

۱۲۷،۰۰۰ تن

چشم‌انداز تولید گوشت قرمز

کرمانشاه از دریچه آمار

برگرفته از آخرین آمارهای قابل دسترس

سهم اشتغال

کشاورزی ۲۸ درصد

صنعت ۲۲ درصد

خدمات ۵۰ درصد

منبع: سرشماری ۱۳۹۵ مرکز آمار ایران

میانگین بارندگی استان

۴۰۰ تا ۵۰۰ میلی متر

منبع: اداره کل راه و شهرسازی

حجم آبهای سطح الارضی

۱۱ میلیارد متر مکعب

منبع: وزارت نیرو

بهره برداران بخش کشاورزی

کشت گندم ۵۵ درصد

جو ۲۱ درصد

۲۴ درصد باقی محصولات

زراعت ۴۸ درصد

باغداری ۱۳ درصد

پرورش دام سنگین ۹ درصد

پرورش دام سبک ۱۴ درصد

پرورش طیور ۱۵ درصد

زنبور عسل ۱ درصد

۴۸ درصد اراضی استان را مراتع تشکیل می‌دهد

منبع: اداره کل جهاد کشاورزی

معدن

۶۶ معادن در حال بهره برداری استان

۶۱۵ شاغلان بخش معدن

منبع: اداره کل صنعت، معدن و تجارت

بانکها

۱۲۶۹۱ میلیارد تومان سپرده‌های بانکی

۶۵۱۲۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداختی بانکها

۹۷۵۹ میلیارد تومان بدهی‌های معوق بانکی

منبع: بانک‌های استان به استثنای آینده-پارسیان-پاسارگاد-سامان-

شهر-رسالت و کارآفرین

جمعیت

۱۹۵۲۴۳۴ استان

۷۶٫۴ درصد شهری

۲۳٫۶ درصد روستایی

۳۲٫۱ درصد میانگین سنی جمعیت

۶۳٫۳ درصد از مردان شاغل هستند

۱۴٫۷ درصد از زنان شاغل هستند

گازرسانی

۲۵ تعداد شهرهای گازرسانی شده
۷۵۷ تعداد روستاهای گازرسانی شده
منبع: شرکت گاز استان

تعداد جایگاه‌های ارائه سوخت

۱۱۴ در سال ۱۳۹۵
منبع: شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی ایران

ظرفیت برق

۶۸۴۵ میلیون کیلووات ساعت ظرفیت اسمی تولید برق
منبع: شرکت برق منطقه‌ای غرب

ساخت و ساز

۲۰۱۳ تعداد پروانه ساختمانی صادره
در بافت شهری استان
منبع: مرکز آمار ایران- سرشماری ۱۳۹۵

صادرات

۲۹۰۵ میلیارد تومان
ارزش صادرات غیرنفتی از گمرکات استان
منبع: اداره کل گمرکات استان- ۱۳۹۵

حمل و نقل و گردشگری

۸۰۰۶ کیلومتر راه‌های استان
۳۶۲۲۰ وسایل نقلیه موتوری
۱۱۵۷۱ تاکسی‌های درون شهری و بین شهری
۲۵۹۷۷۲ تعداد سفر درون استان در سال
۲۶۵۰ پروازهای استان

۲۶۲ پرواز بین‌المللی استان

منبع: اداره کل راه و شهرسازی
۵۴ اقامتگاه‌های استان
منبع: اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان

انبارها

۱۳ هزار تن ظرفیت اسمی سردخانه‌ها
۲۳۳ هزار تن ظرفیت سیلوها
منبع: شرکت غله و خدمات بازرگانی منطقه ۹

ارتباطات

۶۶۶۷۰۲ تلفن ثابت استان
۲۶۳۱۰۱۸ تلفن همراه
۱۶۱۴۹۱ تعداد خط اینترنت پرسرعت
منبع: شرکت مخابرات استان- ۱۳۹۵
۱۲۶۱۶۰۷۱ تعداد مرسوله جابجا شده
منبع: شرکت پست استان

واحدهای صنعتی

۲۵ عدد کارخانه‌های با اشتغال بیش از ۱۰۰ نفر
۸ صنایع غذایی
۲ منسوجات
۱ کاغذ

۵ محصولات شیمیایی
۱ پالایشگاه

۶ محصولات کانی غیرفلزی
۱ تولید فلزات اساسی
۱ تولید تجهیزات صنعت برق

همگی به جز یک کارخانه محصولات شیمیایی، خصوصی هستند
منبع: مرکز آمار ایران- سرشماری ۱۳۹۵

خدمات متقابل بورس و اقتصاد کرمانشاه چگونه تعریف می شود؟



تفاوت فاحش قیمت خرید و فروش محصولات تولیدی به ویژه در بخش کشاورزی، با میدان داری واسطه ها و دلالتان، مسئله ای است که همواره کشاورزان و باغداران و عرضه کنندگان دیگر بخش ها را متضرر کرده است. کوتاه کردن دست واسطه ها از این چرخه و بستن راه های سوء استفاده یکی از دستاوردهای توسعه بورس کالا است.

واسطه ها با خریداری محصولات از کشاورزان و باغداران به قیمت های بسیار پایین و حتی گاهی پایین تر از قیمت تمام شده تولید، آن ها را از منفعت اصلی محروم می کنند. به همین دلیل، هدایت بازار به سوی شفافیت و جابجایی سوداگران بورسی به جای دلالتان سنتی، در بهبود وضعیت کشاورزان بسیار تاثیرگذار است؛ زیرا در غیاب بازار کارآمد و شفاف، کشاورزان به دلیل نداشتن صرفه اقتصادی، به فروش زمین های کشاورزی خود روی می آورند؛ اما چاره کار در ایجاد یک بازار منسجم است تا بتواند با شفافیت معاملاتی و تسهیل قیمت گذاری، بین عرضه و تقاضا توازن برقرار کرده و با کنترل نوسانات قیمتی، موجب برطرف شدن نگرانی تولیدکنندگان از نوسان قیمت ها و شرایط آتی شود.

متعلق به شرکت ها مبادله می شود اما در بورس کالا محصولات و کالاها مورد دادوستد قرار می گیرد. به همین دلیل، تولیدکنندگان و مصرف کنندگان کالاهای کشاورزی می توانند نقش فعال تری در بورس کالا بر عهده گیرند. سهولت در دسترسی به کالاها، حرکت از یک بازار سنتی به مدرن کالا و تسهیل فرایند عملیات واحدهای تولیدی در مورد تهیه مواد اولیه، از مزایای فعالیت بورس کالا در استان کرمانشاه خواهد بود. به این ترتیب صاحبان صنایع تبدیلی مانند دامداری های مدرن نیز می توانند از ثبات دسترسی به نهاده های مورد نیاز خود مطمئن شوند.

جایگزینی برای خرید تضمینی

اجرای سیاست قیمت عادلانه ذرت به کمک بورس کالا جایگزینی آن با سیاست خرید تضمینی، یکی از مزایای رونق بورس کالا خواهد بود. سیاست قیمت تضمینی ذرت در راستای اجرای ماده ۳۳ قانون افزایش بهره وری بخش کشاورزی برای محصول ذرت در حالی در بورس کالا به اجرا درآمده که به کمک سازوکار معاملاتی

”

عمده فعالیت های بورس کالای کرمانشاه در جهت تعیین قیمت شفاف کالاهای خاص مانند پتروشیمی و محصولات وارداتی متمرکز بوده و هنوز کشاورزان در این فرایند مشارکت لازم را پیدا نکرده اند

“

تحت قرارداد فعالیت می کند. ایجاد بازاری منسجم و قانونمند و مبادله آزاد کالا از مهم ترین اهداف بازار بورس کالا است. در بورس کالای کرمانشاه عمدتاً محصولات پتروشیمی و کشاورزی معامله می شود که عرضه کنندگان و متقاضیان کالاهای عرضه شده در این بازار با مراجعه به آن، دادوستد خود را انجام می دهند.

شفاف سازی معاملات و قیمت ها و حذف واسطه گری های غیرضرور در این بازار، از جمله مزایای ایجاد دفتر منطقه ای بورس کالا در استان کرمانشاه است. فعالیت بورس کالا در استان می تواند سبب تسهیل مبادلات شده و با حذف واسطه ها از بازار، به رونق اقتصاد واقعی استان کمک کند؛ اما تاکنون عمده فعالیت های بورس کالای کرمانشاه در جهت تعیین قیمت شفاف کالاهای خاص مانند پتروشیمی و محصولات وارداتی متمرکز بوده و هنوز کشاورزان در این فرایند مشارکت لازم را پیدا نکرده اند.

تفاوت بورس کالا با بورس اوراق بهادار در این است که در بورس اوراق بهادار، سهام

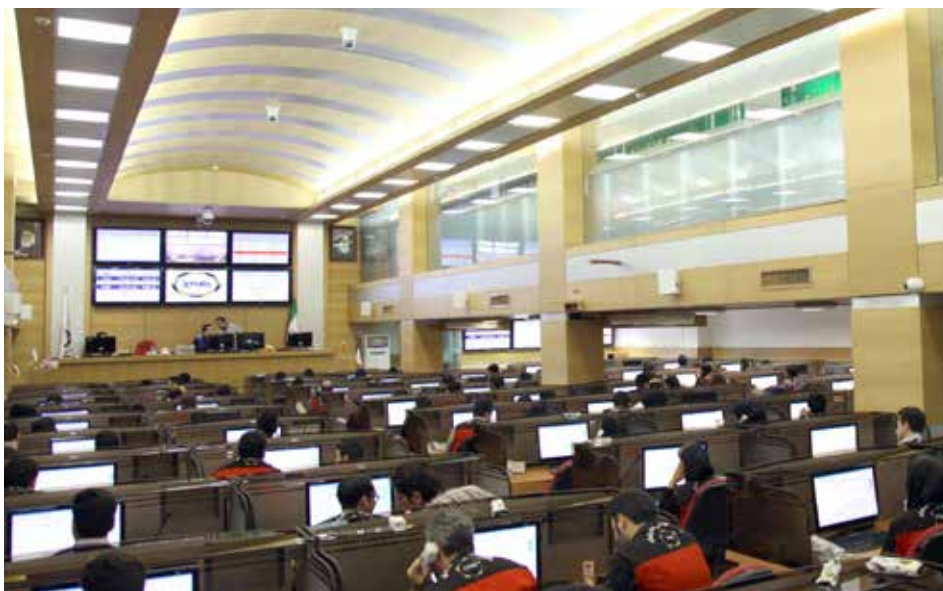
بورس کالا و حذف واسطه ها

بورس کالا یکی از این تشکلهای سازمان یافته است که شفافیت معاملاتی را محقق می کند و عرضه کنندگان و خریداران متعدد می توانند قیمت پیشنهادی خود را اعلام کنند تا در مکانیسم حراج، قیمت تعادلی هر محصول تعیین شود. در این بازار کارگزاران به عنوان واسطه بین عرضه و تقاضا کنندگان حضور دارند و معاملات به شیوه های مختلف اعم از نقدی، قراردادهای بلندمدت و استفاده از گواهی های سپرده کالایی انجام می شود.

با توجه به این که بورس کالا از اوایل سال گذشته فعالیت جدی خود را در استان کرمانشاه آغاز کرده است، فرهنگ سازی و آموزش کشاورزان و باغداران نسبت به مزایای عرضه در بورس کالا، بسیار حائز اهمیت است.

ضرورت تمرکز بورس استان روی تولیدات کشاورزی

مطابق آمارهایی که مسئولان بورس کالای کشور اعلام کرده اند، در حال حاضر بورس کالای کرمانشاه در قالب بیش از ۱۰ انبار



بورس کالا، کشاورزان با روش‌های نوین معاملاتی و عرضه محصول در قالب گواهی سپرده کالایی آشنا می‌شوند.

ضمن این‌که در این بازار، فضای معاملاتی شفاف‌تری حاکم بوده و امکان عرضه مستمر در آن وجود دارد. به‌طوری‌که همه مردم در سراسر کشور می‌توانند معاملات و قیمت‌های کشف شده در این بازار را رصد کرده و به اطلاعات معاملاتی دقیقی دسترسی داشته باشند.

از طریق بورس کالا کشاورزان و تولیدکنندگان ذرت و سایر محصولات کشاورزی می‌توانند محصول خود را به‌صورت مستقیم بفروشند و می‌توان گفت عرضه در این بازار راهی برای دفاع از منافع کشاورزان در مقابل سودجویان است.

مزیت دیگر عرضه محصولات کشاورزی ازجمله ذرت در بورس، امکان نظارت دقیق بر معاملات است. در این روش، دو نماینده از طرف شرکت پشتیبانی امور دام و سازمان جهاد کشاورزی استان زمان تحویل محصول در انبارهای پذیرفته شده بورس کالا حضور دارند تا نحوه تحویل، باسکول و محاسبه وزن و نیز بررسی میزان رطوبت و کیفیت محصول، نظارت کنند و به همین دلیل، مشکلات مربوط به کیفیت محصول که در سیاست خرید تضمینی با آن مواجه هستیم، مرتفع می‌شود.

کنترل کیفیت محصول بر مبنای استانداردهای مورد تایید بورس کالا اهمیت ویژه‌ای دارد. به‌منظور صدور گواهی سپرده کالایی برای محصول تحویلی در انبارهای پذیرفته شده در بورس کالا، رعایت استانداردهای مشخصی لازم است و به همین دلیل عرضه محصولات کشاورزی در بورس، افزایش کیفیت محصول تولیدی را در پی دارد.

مدیرکل پشتیبانی امور دام استان کرمانشاه در این مورد می‌گوید: عرضه ذرت در بورس کالا به‌منزله دفاع از کیفیت ذرت تولیدی کشور و نظام انبارداری و در نهایت دفاع از حقوق مصرف‌کننده است تا بتوانند از طریق بورس، محصولی با بهترین کیفیت را خریداری کنند. حتی اگر دولت نیز بخواهد برای ذخیره و نگهداری محصول به‌عنوان یک خریدار کالای مورد نظر خود را از بورس خریداری کند، به دلیل رعایت استانداردها،

نسبت به خرید محصول با کیفیت اطمینان خاطر دارد.

راهکار مقابله با بدحسابی دولت

مورد حائز اهمیت دیگر مربوط به کاهش هزینه‌های تحمیل شده به دولت است؛ چراکه دولت در سیاست خرید تضمینی باید هزینه‌های مربوط به خرید محصول از کشاورز، انبارداری و نگهداری و آزمایش‌های مربوطه برای رعایت استانداردها را بپردازد. ضمن این‌که در تامین منابع لازم برای پرداخت مطالبات کشاورزان در اکثر مواقع تاخیرهایی وجود دارد که این امر با نارضایتی کشاورزان همراه شده و تبعات اجتماعی در پی دارد.

این در حالی است که در سیاست قیمت تضمینی، این هزینه‌ها به دولت تحمیل نمی‌شود و چنانچه قیمت معامله در بورس کمتر از قیمت تضمینی باشد، دولت تنها مابه‌التفاوت آن را پرداخت می‌کند و پول کشاورزان در سریع‌ترین زمان به حساب آن‌ها واریز می‌شود.

بورس کالا با سازوکاری که برای معاملات در اختیار دارد، می‌تواند حامی کشاورزان باشد و مکانیسم حاکم بر این بازار، تضمینی برای پرداخت مطالبات کشاورزان در سریع‌ترین زمان ممکن است.

احتمال بروز اختلاط ناخالصی‌ها در سیاست خرید تضمینی، ازجمله دلایلی است که دولت به سمت اجرای سیاست قیمت تضمینی در بورس حرکت کرد.

همچنین با کمک بورس، دولت از انجام حجم عظیمی از بروکراسی‌های مرتبط با اجرای سیاست خرید تضمینی رها می‌شود و بخش خصوصی را درگیر مسائل اجرایی می‌کند که این امر به معنای ایجاد اشتغال در حوزه انبارداری و درآمدزایی برای فعالان بخش خصوصی است.

چند ابهام در بورس کالای کرمانشاه

البته موفقیت در همه این حوزه‌ها، در گروی شفافیت بیشتر در بورس کالا است. به‌گونه‌ای که همه اطلاعات آن با سرعت، دقت و جامعیت افشا شود. به‌عنوان نمونه می‌توان به منتشر نشدن نشانی انبارهای تحت نظارت بورس کالا در کرمانشاه، منتشر نشدن نام خریداران و فروشندگان بزرگ و همچنین دوره طولانی انتشار اطلاعات اشاره کرد که به جای ساماندهی آنلاین، در قالب مصاحبه مدیران بورس ظهور می‌یابد. به همین دلیل، هرچند امسال در مورد خرید و فروش ذرت در بورس کالای استان اخبار خوبی به گوش می‌رسد، اما آخرین خبر خرید و فروش نخود در بورس کالای استان مربوط به سال گذشته است و مشخص نیست که امسال آیا قرارداد نخود نیز منعقد شده یا نه و به چه میزان. همچنین اگر قرار است بورس کالا مرجع اصلی خرید و فروش محصولات کشاورزی استان باشد، لازم است صدور شناسه کاربری برای کشاورزان و دوره‌های آموزشی رایگان نیز با سرعت بیشتری پیگیری شود.

”
از طریق بورس کالا، کشاورزان می‌توانند محصول خود را به‌صورت مستقیم بفروشند و در واقع عرضه در این بازار راهی برای دفاع از منافع کشاورزان در مقابل سودجویان است

“

ظرفیت‌های بورس برای تحول اقتصادی استان در گفت‌وگو با محمد ماهی دشتی کارشناس اقتصادی:

اینجا که ایستاده‌ایم جای ما نیست

با وجود رشد سرمایه‌گذاری اهالی کرمانشاه در بورس اوراق بهادار و همچنین فعال شدن دفتر منطقه‌ای بورس کالا در استان، همچنان اقتصاد کرمانشاه از مزایای بورس بهره‌چندانی ندارد. این در حالی است که انتظار می‌رفت با فعال شدن دفاتر بورس، فرابورس و بورس کالا، ظرفیت‌های اقتصادی استان برای سرمایه‌گذاران خارج از استان شناخته‌تر شده و از این طریق، شاهد جذب سرمایه از استان‌های دیگر باشیم. همچنین بورس می‌توانست به شفافیت بیشتر فعالیت‌های اقتصادی در استان کمک کرده و روند خصوصی‌سازی را تسریع و بهبود بخشد. در مورد دستاوردهای حداقلی بورس در استان و همچنین فرصت‌های بالقوه قابل حصول، با محمد ماهی دشتی کارشناس اقتصادی به گفت‌وگو نشستیم. او در برخی نشست‌ها و پژوهش‌های اتاق کرمانشاه به عنوان کارشناس حوزه بورس، همکاری دارد.



عملکرد دفتر منطقه‌ای بورس کالا در استان کرمانشاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بورس کالا مرجعی برای کشف قیمت بسیاری از کالاها محسوب می‌شود. بازارهای کالایی عمدتاً بر اساس میزان ذخایر و مقایسه آن با سرانه مصرف، به کشف قیمت می‌پردازند. بازارهای کالا باید به صورت دوره‌ای و شفاف، میزان ذخایر موجود را منتشر کنند. متأسفانه در بورس کالای ایران، چنین اقدامی به خوبی انجام نمی‌شود. درحالی‌که گزارش‌های ادواری با دوره کوتاه‌مدت به‌ویژه گزارش‌های هفتگی، می‌تواند شفافیت بازار را به همراه داشته باشد. عمق بازار و اهرم‌های معاملاتی در کنار دسترسی به اطلاعات، می‌تواند فرایند

کشف قیمت را کارآمدتر کند. در این میان، بین‌المللی بودن بورس کالا، از اهمیت خاصی برخوردار است. اگر معامله‌گران کشورهای اطراف هم امکان حضور در بورس کالا را بیابند و برای این کار مشوق‌های مقرراتی لازم وضع شود، کشف قیمت، فرایند واقعی‌تری را طی می‌کند و در میان‌مدت، به جذب سرمایه خارجی و داخلی منجر می‌شود. همچنین سودآوری پایدار در بخش کشاورزی به همراه دارد و به بهبود تکنولوژی کشاورزی نیز کمک می‌کند؛ اما در غیاب بازیگران خارجی، بورس کالا بخشی از کارایی خود را از دست می‌دهد.

با توجه به ظرفیت تولید بالای نخود، به نظر شما چرا دفتر منطقه‌ای بورس کالا در استان کرمانشاه، در تجارت این محصول استراتژیک، چندان فعال نشده است؟

بازارهای کالایی در جهان، کالاهای خاصی را معامله می‌کنند و در بخش کشاورزی، عمدتاً تمرکز این بازارها، بر غلات، حبوبات، دانه‌های روغنی، شکرو قهوه متمرکز است. محصولاتی که بورس جهانی دارند، مانند برنج، قهوه و گندم، بهتر می‌توانند در بورس کالا عرضه شوند. کالاهایی برای دادوستد در این حوزه انتخاب می‌شوند که مصرف جهانی آن‌ها از ثبات یا رشد برخوردار باشد.

درواقع باید تحلیل شفافی از سمت تقاضای این کالاها در دست باشد و بتوان با انتشار میزان عرضه، سوداگران را به پیشنهاد قیمت‌های بهینه راهنمایی کرد. قیمت این محصولات، بر اساس نوسان‌های عرضه تعیین می‌شود و بورس کالا در حوزه کالاهای غذایی پرمصرف، می‌تواند به تعادل واردات و صادرات و همچنین حذف رانت کمک کند. یکسان شدن قیمت داخلی و رشد مزیت‌های نسبی کالاها، از دیگر دستاوردهای بورس کالا به شمار می‌آید. مزیت‌های رقابتی به کاهش نوسان تولید و رشد تولید صادرات محور می‌انجامد. همچنین اشتغال پایدار در بخش کشاورزی، از دستاوردهای عرضه محصولات اساسی در رینگ کشاورزی بورس کالا است. در مورد نخود، متأسفانه شاهد نوسان‌های شدید مقررات صادراتی هستیم که خود عاملی برای ناپایداری بازار این محصول است. حال آنکه اگر تجارت نخود در بورس کالا توسعه یابد، می‌توان نظام مقرراتی این بخش را نیز با شاخص‌های بورس تنظیم کرد و تعادل نسبی در تولید و صادرات این محصول ایجاد کرد.

مطابق آمار رسمی سازمان بورس و اوراق بهادار، کرمانشاه در سرمایه‌گذاری بورس رتبه سیزدهم کشور را به خود اختصاص داده است؛ اما آمار قابل افتخاری از جذب سرمایه به استان در دست نیست. به نظر شما برای بهره‌مندی هر چه بهتر اقتصاد استان کرمانشاه از مزیت‌های تأمین سرمایه بورسی، چه باید کرد؟

مطالعاتی که در سال ۱۳۹۴ در طرح «تکاپو» (توسعه کسب و کار و اشتغال پایدار) انجام شد، نشان می‌داد استان کرمانشاه از مزیت نسبی برای توسعه کسب‌وکارها و اشتغال برخوردار است. کرمانشاه یکی از استان‌های پایلوت در این طرح مطالعاتی دولت یازدهم بود. تنوع آب و هوایی کرمانشاه در کنار تنوع صنعتی آن یعنی لاستیک، آهن، فولاد، کاشی و سرامیک، پتروشیمی و معادن، حکایت از ظرفیت‌های رشد صنعتی

یکی از مزیت‌های اقتصادی استان کرمانشاه، نیروی کار آماده اشتغال در این استان است که اکنون خود را به عنوان عامل توسعه نیافتگی نشان می‌دهد؛ هرچند بیکاری یک معضل اقتصادی است ولی در عین حال، فرصتی برای رشد نیز محسوب می‌شود

محورهای مهم

اگر معامله‌گرهای کشورهای اطراف هم امکان حضور در بورس کالا را بیابند و برای این کار مشوق‌های مقرراتی لازم وضع شود، کشف قیمت، فرایند واقعی‌تری را طی می‌کند و در میان مدت، به جذب سرمایه خارجی و داخلی منجر می‌شود

بازارهای کالایی در جهان، کالاهای خاصی را معامله می‌کنند و در بخش کشاورزی، عمدتاً بازارهای کال، بر غلات، حبوبات، دانه‌های روغنی، شکر و قهوه متمرکز است

بورس کالا در حوزه کالاهای غذایی پرمصرف، می‌تواند به تعادل واردات و صادرات و همچنین حذف رانت کمک کند

یکسان شدن قیمت داخلی و رشد مزیت‌های نسبی کالاها، از دستاوردهای بورس کالا به شمار می‌آید

با وجود انبوهی از مزیت‌های اقتصادی، کرمانشاه در جذب سرمایه و حضور شرکت‌های آن در بازار سهام، توفیق چندانی نداشته است؛ در واقع، اینجا که ایستاده‌ایم، جای ما نیست و باید تحول بزرگی در بورس استان ایجاد شود

و کشاورزی در این استان دارد. به‌ویژه این‌که اکنون این استان سهم کمی از ارزش افزوده دارد و این مسئله، مقدمه‌ای برای رشد صنعتی و کشاورزی به شمار می‌آید.

یکی دیگر از مزیت‌های اقتصادی کرمانشاه، نیروی کار آماده اشتغال در این استان است که اکنون خود را به‌عنوان عامل توسعه نیافتگی نشان می‌دهد. هرچند بیکاری یک معضل اقتصادی است ولی در عین حال، فرصتی برای رشد نیز محسوب می‌شود. برای توسعه صنایع بزرگ در استان کرمانشاه، از نظر نیروی کار و نیروی تحصیل کرده، با مانع مواجه نمی‌شود. هرچند متأسفانه نرخ رشد جمعیت استان منفی شده است و روند مهاجرت به دیگر استان‌ها، شدت گرفته است.

کرمانشاه پس از خوزستان، مهم‌ترین جایگاه تولید صنعتی ماهی و آبزیان را دارد؛ زیرا هرچند به لحاظ سهم تولید به رتبه دوم کشوری نرسیده است ولی نرخ رشد تولید ماهیان گرمابی و سردابی در استان به‌ویژه در پناه و قصر شیرین بسیار بالاست. محصولات باغی و کشاورزی و همچنین دام‌های مرغوب استان نیز از مزیت‌های مهم اقتصاد کرمانشاه به شمار می‌آیند.

با وجود انبوهی از مزیت‌های اقتصادی که به آن اشاره شد، کرمانشاه در جذب سرمایه و حضور شرکت‌های آن در بازار سهام، توفیق چندانی نداشته است. در واقع، اینجا که ایستاده‌ایم، جای ما نیست و باید تحول بزرگی در بورس استان ایجاد شود.

پتروشیمی کرمانشاه، از بازیگران جدی بورس است و روند قیمت و بازدهی مالی سهام آن، همیشه موفق بوده است. این تجربه‌ای است که شرکت‌های کوچک‌تر مانند سیمان، قند، کاشی و سرامیک و معادن می‌توانند از آن استفاده و الگوبرداری کنند. بازار سهام در ایران نسبت به این حوزه‌های کاری نگرش مثبتی دارد و شرکت‌های این بخش، می‌توانند طرح‌های افزایش سرمایه خود را به‌خوبی به اتکای بورس پیش ببرند. این امکان وجود دارد که مجتمع‌های

بزرگ کشت و صنعت در استان کرمانشاه به کمک ظرفیت بورس اوراق بهادار شکل بگیرند. هولدینگ ماهی دشت، سیمان، روغن و لبنیات اگر از این ظرفیت‌ها استفاده کنند، رونق مالی بهتری را تجربه خواهند کرد؛ زیرا پتانسیل‌های طبیعی و موقعیت ترانزیتی استان، باعث رشد این صنایع شده است و اگر از ظرفیت بورس هم کمک گرفته شود، جهش اقتصادی خوبی تجربه خواهد شد.

چه دلیلی برای جذابیت سهام شرکت‌های استان دارید؟ بسیاری از شرکت‌های حوزه‌های کاری مورد اشاره شما، تراز مالی خود را منتشر نکرده‌اند و نمی‌توان به راحتی از وضعیت شرکت‌های مشابه در دیگر استان‌ها، تراز مالی این شرکت‌ها را حدس زد.

مهم‌ترین عامل تصمیم‌گیری‌ها در بورس، چشم‌انداز نرخ رشد و نرخ سودآوری در آینده است. سهامداران به دنبال صنایعی می‌روند که این فرصت‌ها در آن نهفته باشد. با این حال هرشرکتی را هم انتخاب نمی‌کنند و مسائل دیگری مانند مدیریت، سهم در بازار و افشای اطلاعات مالی موثر را نیز مورد توجه دارند.

در کنار مزیت‌های یادشده، محدودیت‌هایی نیز برای برخی شرکت‌ها وجود دارد؛ مثلاً نوسان سود برخی شرکت‌ها، مانع عرضه سهام آن‌ها در بورس می‌شود. شرکت‌ها باید بزرگ باشند یا دست‌کم چشم‌انداز بزرگ شدن داشته باشند تا بورس از آن‌ها استقبال کند. مدیرعامل کارآمد، عامل مهمی است که بورس به آن توجه دارد. گاهی مدیران قدیمی به دلیل مشاهده تحولات عرضه و تقاضا در بازار، دچار یاس می‌شوند ولی مدیران آینده‌نگر، تحولات را آنالیز کرده و قدرت بهتری برای بهره‌گیری از فرصت‌ها و عبور از بحران‌ها دارند. به هر حال باید بازار سهام را در استان توسعه داد تا صنایع رشد کنند. پتانسیل‌های طبیعی و جغرافیایی تا وقتی در کنار سایر عوامل جذب سرمایه قرار نگیرند، نمی‌توان به جذب سرمایه امید داشت.

اقتصاد استان به میزان کافی از ظرفیت های بورس بهره نگرفته است

**کدام کارگزاری ها
در کرمانشاه شعبه دارند؟**



کارگزاری بانک دی

شرکت کارگزاری بانک دی (سهامی خاص) در سال ۱۳۷۹ با نام شرکت کارگزاری سهام اندیش در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسید و سپس تحت نامه شماره ۱۰۶۰۴ مورخ ۸۷/۲/۲۳ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار ثبت شد.



کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان

شرکت کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان با مشارکت شرکت های سرمایه گذاری صنایع و معادن احیاسپاهان، تکادو و توکا فولاد در سال ۱۳۸۴ در اصفهان به ثبت رسیده و فعالیت رسمی خود را از ابتدای سال ۱۳۸۵ با کسب مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار آغاز کرده است.



کارگزاری راهنمای سرمایه گذاران

شرکت کارگزاری راهنمای سرمایه گذاران (سهامی خاص) در تاریخ ۱۱ بهمن ۱۳۷۱ در اداره ثبت شرکت های صنعتی و تولیدی تهران به شماره ۹۵۱۷۴ ثبت شد و فعالیت خود را در زمینه معاملات اوراق بهادار رسماً آغاز کرد.



کارگزاری بانک تجارت

شرکت کارگزاری بانک تجارت، به موجب مصوبه شماره ۱۲۸۰-۱۰۱۰ مورخ ۲۹ تیرماه ۱۳۷۲ هیئت مدیره محترم بانک تجارت تشکیل و در تاریخ ۱۷ مهرماه سال ۱۳۷۲ با شماره ۱۰۱۳۷ در اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری تهران به ثبت رسیده است.

تالار کرمانشاه؛ رتبه سیزدهم حجم معاملات

تعداد شرکت های بورسی شده استان کرمانشاه، از انگشتان یک دست تجاوز نمی کند. این در حالی است که برخی دیگر از استان های کشور مانند تهران، بوشهر، اصفهان و خوزستان، به اتکای سرمایه های جذب شده از طریق بورس اوراق بهادار، موفق به توسعه جدی صنایع خود شده اند و بسیاری از ابرپروژه ها را با اتکا به منابع مالی مردمی پیش می برند. معدود شرکت های بورسی استان کرمانشاه نیز از طریق خصوصی سازی وارد تالارهای بورس شده اند و این مسئله نشان می دهد اقتصاد کرمانشاه، به میزان کافی از ظرفیت های بورس بهره نگرفته است. باین حال و برخلاف آمارها و تحلیل های نرخ سرمایه گذاری که وضعیت استان کرمانشاه را وخیم گزارش می دهند، کرمانشاهی ها در خرید و فروش سهام، نقش موثری دارند و رتبه سیزدهمین استان کشور به لحاظ حجم معاملات را به خود اختصاص داده اند.

بازار هفتگی ۲۰ میلیارد تومانی

مدیر بورس منطقه ای کرمانشاه می گوید: ارزش معاملات بورس کرمانشاه در هفته منتهی به ۱۴ آذرماه به ۲۰۹ میلیارد ریال رسید. زهرا دفتری می افزاید: ۷۲ میلیون و ۱۵۲ هزار سهم و حق تقدم به ارزش ۲۰۹ میلیارد و ۴۳۳ میلیون ریال در تالار منطقه ای کرمانشاه معامله شد. همچنین ۱۰ کد معاملاتی جدید در هفته منتهی به ۱۴ آذرماه در بورس منطقه ای کرمانشاه ایجاد شد. دفتری درباره شرکت هایی که بیشترین تقاضای خرید را در هفته یادشده داشتند، می گوید: شرکت های ریل پرداز سیر، صنعتی دریایی ایران، ذوب آهن اصفهان، کالسیمین، بانک ملت، بانک تجارت و های وب بیشترین تقاضای خرید را در استان کرمانشاه به خود اختصاص دادند. شرکت های پتروشیمی خلیج فارس، کشت و صنعت دام پروری پارس، ذوب آهن اصفهان، ریخته گری ایران و اسناد خزانه اسلامی بیشترین تقاضای فروش را در هفته منتهی به ۱۴ آذرماه امسال داشتند.

مدیر بورس منطقه ای کرمانشاه ارزش معاملات بورس کرمانشاه را در هفته یادشده بیش از ۲۰۹ میلیارد ریال اعلام و بیان می کند: شرکت های بانک ملت، پتروشیمی خلیج فارس، ریخته گری ایران و اسناد خزانه اسلامی بیشترین ارزش معاملات را از آن خود کردند. زهرا دفتری همچنین با اشاره به این که با توجه به وضعیت اقتصادی کرمانشاه، جایگاه استان در بورس مناسب است می گوید: تا پایان آذر ۴۰۰ میلیارد تومان معامله در بورس استان ثبت شده و رتبه معاملاتی استان در کشور ۱۳ است.

او با بیان این که بنگاه های نیازمند سرمایه از طریق بورس با پس اندازکننده ها آشنا می شوند، می گوید: بورس اوراق بهادار برای پذیرش شرکت ها معیارهایی دارد و با ورود با بازار از مزایایی همچون تامین مالی، افزایش شناخت عمومی نسبت به شرکت، افزایش سطح اعتماد گروه های مختلف و معافیت مالیاتی برخوردار می شوند.

دفتری با بیان این که برای پذیرش شرکت باید سرمایه اسمی ثبت شده حداقل ۲۰ میلیارد تومان باشد می افزاید: در همین راستا برای پذیرش برخی شرکت های استان، اقدام های انجام شده است. او با اشاره به دلایل عدم تمایل شرکت های کرمانشاه برای حضور در بورس و فرابورس می گوید: عدم نیاز به پاسخگویی به سهامداران متعدد، عدم نیاز به ارائه صورت های مالی شفاف و امکان تامین مالی از طریق بانک ها از جمله موانع حضور واحدهای خصوصی در بورس و فرابورس است.

دفتری با اشاره به راهکارهای ایجاد انگیزه می گوید: برخورداری از معافیت مالیاتی بیشتر، ایجاد انگیزه یا تسهیل در ارائه مجوزها برای ایجاد واحدهای بعدی و کاهش عوارض گمرکی برای شرکت های پذیرفته شده، از جمله راهکارهای جذب شرکت ها به بورس و فرابورس است.

شد. این شرکت کارگزاری در تاریخ یازدهم اردیبهشت ۱۳۸۴ تحت شماره ۵۹۹۳ در اداره ثبت شرکت‌های ساری با سرمایه پنج میلیارد ریال شروع به فعالیت کرده است.



کارگزاری سرمایه و دانش

شرکت کارگزاری سرمایه و دانش در سال ۱۳۸۳ تحت شماره ۲۳۲۱۰۶ در تهران به ثبت رسیده و سرمایه فعلی آن ۵۰ میلیارد ریال است. این شرکت علاوه بر شعب فعال در شهرستان‌های مختلف، تالارهای اختصاصی در شهرهای ارومیه، اصفهان و تبریز دارد. رتبه کارگزاری سرمایه و دانش در بورس اوراق بهادار «الف» و در بورس کالای ایران «ب» است.



کارگزاری مبین سرمایه

شرکت کارگزاری مبین سرمایه (سهامی خاص) در سال ۱۳۸۷ با نام شرکت کارگزاری راهبرد کالای خاورمیانه به صورت شرکت سهامی خاص تأسیس شد و فروردین ۱۳۸۸ به شماره ۳۶۵۲۸ در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی استان اصفهان با سرمایه ۳۰ میلیارد ریال به ثبت رسید.



کارگزاری تامین سرمایه نوین

شرکت کارگزاری تامین سرمایه نوین (سهامی خاص) در سال ۱۳۸۴ به شماره ثبت ۱۸۲۷۳ با اخذ مجوز از سازمان بورس اوراق بهادار فعالیت خود را آغاز کرد. هم‌اکنون این کارگزاری با بهره‌مندی از کارکنان مجرب و متعهد به عنوان کارگزار رتبه «الف» فعال در بازار سرمایه ایران با سرمایه ثبت شده ۳۰ میلیارد ریال با پنج تالار اختصاصی ۱۲ شعبه و ۱۸ ایستگاه معاملاتی اوراق بهادار یکی از کارگزاران پیشرو کشور در اکثر شهرهای ایران اقدام به ارائه تمام خدمات در حوزه بازار سرمایه می‌کند.



کارگزاری بانک ملت

شرکت کارگزاری بانک ملت (سهامی خاص) در مهر ۱۳۷۲ با سرمایه اولیه ۱۰۰ میلیون ریال تحت شماره ۱۰۰۳۳۹ و شناسه ملی ۱۰۱۰۱۴۴۳۱۹۶ در تهران به ثبت رسید و شروع به فعالیت کرد و در واقع فعالیت‌های قبلی که توسط نماینده (شخص حقیقی) انجام می‌شد در قالب شرکت (شخص حقوقی) ادامه یافت.



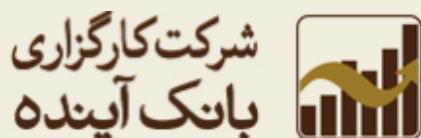
کارگزاری بانک صنعت و معدن

شرکت کارگزاری بانک صنعت و معدن (سهامی خاص) در سال ۱۳۷۲ تحت شماره ۱۰۰۲۸۹ به ثبت رسیده و به عنوان یکی از کارگزاران پیشرو طی ۲۲ سال فعالیت خود یکی از موسسان بورس کالای ایران بوده و نقش موثری در توسعه بورس کالا داشته است.



کارگزاری مفید

کارگزاری مفید مجوز معاملات انواع اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار تهران، مجوز معاملات انواع اوراق بهادار در فرابورس ایران، مجوز معاملات انواع محصولات در بورس کالای ایران و مجوز معاملات قراردادهای آتی در بورس کالای ایران را در اختیار دارد.



کارگزاری بانک آینده (تات)

شرکت کارگزاری بانک تات (سهامی خاص) از هفتم خرداد ۱۳۹۰ پس از خرید تمام سهام شرکت کارگزاری اندیشه برتر (سهامی خاص) در مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده تشکیل



کارگزاری توسعه سهند

مجوز تأسیس و ثبت شرکت کارگزاری توسعه سهند (سهامی خاص) طی نامه شماره ۲۱۳ اردیبهشت ۱۳۸۴ توسط شورای عالی بورس و هیئت پذیرش بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران صادر شد و در تاریخ ۲۰/۶/۱۳۸۴ تحت شماره ۱۸۲۱۰ در اداره ثبت شرکت‌های تبریز به ثبت رسید.



کارگزاری مهرآفرین

کارگزاری مهرآفرین در سال ۱۳۸۳ به شماره ۲۴۱۳۷۷ در تهران به ثبت رسیده است. آخرین سرمایه ثبتی شرکت ۲۷ میلیارد ریال با ترکیب سهامداری اشخاص حقیقی و حقوقی از بخش خصوصی است.



کارگزاری بانک صادرات ایران

شرکت کارگزاری بانک صادرات ایران در چند سال اخیر با بهره‌مندی از نیروی انسانی متخصص و مجرب توانسته است برای چندمین سال پیاپی بین ۱۰ شرکت برتر کارگزاری قرار گرفته و به ارائه تمام خدمات در حیطه بازار سرمایه به مشتریان بپردازد.



کارگزاری حافظ

شرکت کارگزاری حافظ (سهامی خاص) به شماره ثبت ۲۳۳۴۹۵ از آذرماه ۱۳۸۳ فعالیت خود را در بازار سرمایه آغاز کرد و در آخرین رتبه‌بندی کارگزاران بورس اوراق بهادار و بورس کالا حائز رتبه الف شد. هم‌اکنون سرمایه شرکت ۲۰۰ میلیارد ریال است که تماماً پرداخت شده است.

بورس، روند نامطلوب مهاجرت سرمایه از استان کرمانشاه را نشان می‌دهد

یک مدل عملیاتی برای ایران

سه سال گذشته اکتفا شده و برای شرط حداقل سرمایه شرکت، اندکی تخفیف در نظر گرفته شود. همچنین فرابورس می‌تواند زمینه مناسبی برای فعال تر شدن بورس اوراق بهادار در حوزه تامین مالی صنایع و خدمات استان کرمانشاه فراهم کند.

بورس اوراق بهادار به شفافیت مالی کمک می‌کند. بخشی از این شفافیت را می‌توان در بررسی روند سرمایه‌پذیری و سرمایه فرست بودن استان‌ها مشاهده کرد. به‌عنوان مثال، آماری که رئیس دفتر منطقه‌ای بورس در استان کرمانشاه ارائه کرده است، نشان می‌دهد پس‌اندازهای مردم کرمانشاه به‌عنوان موتور محرک صنایع دیگر استان‌ها به‌ویژه اصفهان، خوزستان، تهران، بوشهر و فارس عمل کرده و در مقابل، پس‌اندازهای ملی، نقش چندان‌ی در توسعه اقتصادی استان برعهده نگرفته‌اند. هرچند بورس ابزار شفافیت است و باید عامل حرکت نامتوازن سرمایه را در دیگر بخش‌های اقتصاد استان و کشور به‌ویژه شاخص فضای کسب و کار جست‌وجو کرد، ولی باین حال بورسی شدن هر چه سریع‌تر شرکت‌های صلاحیت‌دار کرمانشاه نیز می‌تواند تغییرات هرچند اندک، در روند مهاجرت سرمایه ایجاد کند.

هنگام تصمیم‌گیری در مورد سهام شرکت‌های با عملکرد مالی مشابه، شرکت‌های ایالت محل سکونت خود را ترجیح می‌دهند.

این دورویکرد سبب شده است اقتصاد آمریکا به‌رغم تمرکز نسبی، از توازن محلی نیز بی‌بهره نماند و صنایع و خدمات در سراسر این کشور تا حدودی توزیع شوند.

مشابه این تجربه قابل بازسازی در ایران نیز هست. چراکه چنین رویکردی می‌تواند به توازن نسبی روند توسعه کمک کرده و استان‌های کم‌برخوردار را به وضعیت نیمه‌برخوردار منتقل کند. به‌ویژه آن‌که در ایران به‌جز بودجه‌های خدماتی دولت، موضوع نیاز به فرصت‌های شغلی در سراسر کشور نیز اهمیت خاص خودش را دارد. به همین دلیل است که کارشناسان پیشنهاد می‌کنند در گام اول برای توسعه شرکت‌های بورسی در استان کرمانشاه، به شرایط عمومی مانند شفافیت تراز مالی و زیان‌ده نبودن در

شاید جالب باشد بدانید در ایالت‌های مختلف آمریکا، بخش مهمی از خرید فروش سهام توسط ساکنان هر ایالت، به کارخانه‌ها و شرکت‌های محلی اختصاص دارد. به این ترتیب با وجود این‌که سیلیکون ولی به‌عنوان قطب آی‌تی آمریکا و وال‌استریت به‌عنوان قطب مالی، شرکت‌های بزرگی را به خود اختصاص داده‌اند و سهام آن‌ها در سراسر آمریکا جذابیت دارد، در هر ایالت از ۱۳ تا ۱۹ درصد سرمایه‌گذاری‌های مردمی در بازار سهام، به شرکت‌های همان ایالت اختصاص دارد. البته این وضعیت، محصول دو موضوع مختلف است: ۱. بخشی از خرید سهام توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری سهام بازنشستگی انجام می‌شود و این شرکت‌ها، به دلایل مختلف از جمله مشوق‌های مالیاتی و ارجحیت خرید سهام هر شرکت برای پس‌انداز بازنشستگی کارکنان همان شرکت، تمایل نسبی به خرید سهام محلی دارند.

۲. ساکنان ایالت‌ها با هدف حمایت از رشد اقتصادی ایالت خود که موجب افزایش درآمدهای مالیاتی ایالت و ارتقای خدمات دولتی می‌شود،

”

آماری که رئیس دفتر منطقه‌ای بورس در استان کرمانشاه ارائه کرده است، نشان می‌دهد پس‌اندازهای مردم کرمانشاه به‌عنوان موتور محرک صنایع دیگر استان‌ها به‌ویژه اصفهان، خوزستان، تهران، بوشهر و فارس عمل کرده است

“



تاثیر پنجره واحد بر فضای کسب و کار چطور تبیین می‌شود؟

یک شاخص اثرگذار

فضای کسب و کار از جمله شاخص‌های تعیین‌کننده وضعیت اقتصادی هر کشور است که با استناد به آن می‌توان به بررسی و تجزیه و تحلیل شرایط اقتصادی هر کشور پرداخت. محیط فضای کسب و کار در کشورها هرچه شفاف‌تر و رقابتی‌تر باشد، منجر به افزایش سلامت اقتصادی کشورها، ورود سرمایه‌های داخلی و خارجی به بخش تولید و رونق فعالیت‌های مولد و کاهش انواع فعالیت‌های کاذب و واسطه‌گری‌ها می‌شود. همه کشورها با توجه به اهمیت موضوع بهبود فضای کسب و کار و نقش بسیار مهم آن برنامه‌های استراتژیک و راهکارهای عملیاتی متناسبی را مورد استفاده قرار داده‌اند که از آن میان می‌توان به کاهش مجوزها و تسهیل در صدور آن‌ها، رفع قوانین و مقررات مخل اقتصادی، تسهیلات امور تجاری و بازرگانی، افزایش اطمینان و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات در راستای گسترش و بهبود دولت الکترونیک و ... اشاره کرد که در کشور خودمان هم از آن‌ها استفاده می‌شود؛ اما همچنان شاخص‌های فضای کسب و کار در کشور ما پایین است. یکی از راهکارهای کارآمد که در کشورهای توسعه‌یافته در زمینه بهبود فضای کسب و کار مورد استفاده قرار گرفته است، راه‌اندازی پنجره واحد است.



پنجره واحد در دین تجارت

امروزه پنجره واحد در بسیاری از کشورها به یک ابزار اصلی برای تسهیل تجارت و آسان و ساده سازی کسب و کارها تبدیل شده است. سامانه های الکترونیک دولت به عنوان پیش اقدام دستیابی به پنجره واحد، شرایط تبادل و به اشتراک گذاری اطلاعات مانند صحت، در دسترس بودن، فناوری های استفاده شده، مدیریت اطلاعات، یافتن شیوه ها و آمار تولید و... را به بهترین شیوه فراهم می کند.

با توجه به شرایط کنونی لازم است همه اجزای دولت و حکومت تمام خدمات و اطلاعات لازم را به صورت برخط در اختیار همگان قرار دهند تا تمام بخش های جامعه به ویژه بخش تجاری بتوانند به راحتی با کیفیت بالاتر و هزینه بسیار کمتر از قبل و صرفا از یک درگاه با اجزای دولت ارتباط داشته و خدمات لازم را دریافت کنند و به تبادل اطلاعات بپردازند؛ به عبارت دیگر دولت باید به گسترش دسترسی و ارائه اطلاعات و خدمات دولتی به شهروندان، شرکت های تجاری، کارمندان و کارگران و دیگر افشار جامعه و همچنین ساماندهی ارتباطات اجزای دولت بپردازد که مفهوم این امر همان ایجاد یک پنجره واحد کارآمد است.

هزینه های مبادلاتی به نحو چشمگیری کاهش می یابد و دسترسی به اطلاعات و خدمات دولتی با کیفیت بالاتر فراهم خواهد شد.

برای نمونه در شکل (۱) تفاوت یک سیستم پنجره واحد و سیستم متداول برای دولت و تجارت را می بینیم.

دولت الکترونیک چند قدم مانده به پنجره واحد

دولت الکترونیک شیوه ای برای دولت ها به منظور استفاده از فناوری جدید است که به افراد تسهیلات لازم برای دسترسی مناسب به اطلاعات و خدمات دولتی، اصلاح کیفیت خدمات و ارائه فرصت های گسترده تر برای مشارکت در فرایندها و نهادهای مردم سالار را اعطای می کند.

باید این نکته را مورد توجه قرار دهیم که با استقرار دولت الکترونیکی صرفه جویی بسیاری در پول و زمان برای دولت، مصرف کنندگان و بازرگانان ایجاد می شود. هزینه های مبادلاتی به نحو چشمگیری کاهش می یابد و دسترسی به اطلاعات و خدمات دولتی با کیفیت بالاتر فراهم خواهد شد. مهم تر آنکه رابطه بین دولت و شهروندان از یک سویه بودن به یک رابطه دوطرفه و مطلوب تبدیل می شود.

دولت الکترونیک شامل سه نوع تعامل است:

۱. تعامل دولت با دولت

۲. دولت با صاحبان کسب و کار

۳. دولت با شهروندان

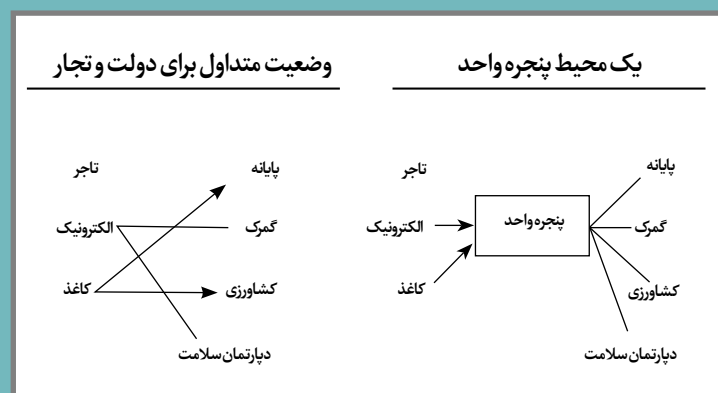
به کارگیری دولت الکترونیک، موجب کارآتر شدن اداره امور عمومی، ارائه خدمات بهتر و پاسخگویی مناسب تر به تقاضای شهروندان در رابطه با شفافیت و مسئولیت پذیری خواهد شد. دولت الکترونیک به دولت ها در دستیابی به آرمان ساز بودن و مدیریت موثرتر منابع طبیعی کمک بسزایی می کند. به طور کلی فناوری اطلاعات می تواند بستر مناسبی برای اشتراک دانش، توسعه مهارت ها، اشتراک راهکارهای نوآورانه دولت الکترونیک و ایجاد قابلیت برای توسعه پایدار در میان کشورها

باشد. در راستای جهانی شدن بازارها و تجارت جهانی، نیاز به ارتباط و هماهنگی جهانی وسیعی وجود دارد. ایجاد سیستم های استاندارد داخلی و جهانی و ارتباط تنگاتنگ و دوطرفه بخش تجارت با بخش های مختلف دولت از قبیل پرداخت انواع مالیات و عوارض، ثبت شرکت ها، دریافت گواهینامه ها و مجوزها، تشریفات گمرکی، مسائل مربوط به روادید و دسترسی به اطلاعات عمومی، همه از جمله عواملی هستند که ورود دولت به دنیای فناوری اطلاعات را نه تنها الزامی بلکه حیاتی می سازد. انجام این مهم با روش های سنتی که قبلا حاکم بوده است امکان پذیر نیست. با گسترش فعالیت های جهانی شدن و تغییرات سریع تکنولوژی، لازم است سازمان ها از انعطاف پذیری لازم برخوردار باشند و این موضوع محقق نمی شود مگر در سایه استفاده از فناوری اطلاعات.

از آنجاکه توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات موتور توسعه و بهبود فضای کسب و کار است، کشورهای پیشرفته به این دلیل رشد کرده اند که در فناوری پیشرفت کرده اند و توسط آن، هم اقتصاد جهان را در اختیار گرفته، هم قدرت نظامی شده اند و هم فرهنگ جهان را به سوی خواسته های خود هدایت می کنند و در حقیقت یکی از ابزارهای مهم، استفاده از دولت الکترونیک و فناوری اطلاعات است چراکه دولت الکترونیک با به کارگیری فناوری های جدید ارتباطی و اطلاعاتی به بهبود فرایندهای ارائه خدمات در بخش عمومی، تسریع ارائه خدمات به شهروندان، پاسخگو تر شدن مأموران دولتی، شفاف شدن اطلاعات، کاهش فاصله میان مردم و دولتمردان، مشارکت اثربخش تر شهروندان و اعضای جامعه مدنی در فرایند تصمیم گیری عمومی، گسترش عدالت اجتماعی از طریق فرصت های برابر افراد برای دسترسی به اطلاعات و... کمک شایانی می کند و حکومت ها چنانچه بخواهند در مسیر تحقق حکومت داری خوب حرکت کنند، باید به ابزار نیرومندی همچون دولت الکترونیکی مسلح باشند.

توسعه دولت الکترونیک در ایران و جهان

در آخرین گزارش ارزیابی توسعه دولت الکترونیکی در جهان که در سال ۲۰۱۶ منتشر شده است، کشورهای جهان به دسته های



شکل (۱) تفاوت یک سیستم پنجره واحد و سیستم متداول برای دولت و تجارت

جدول (۱) منافع پنجره واحد تجاری برای ذی‌نفعان دولتی و خصوصی

منافع دولت	منافع تجار
درآمد درست	کاهش (شکست) هزینه‌ها از طریق کاهش تاخیر و دیرگردها
پذیرش تجار حقیقی	ترخیص و عرضه سریع‌تر
توانایی در استفاده از تکنیک‌های پیچیده مدیریت بحران برای اهداف کنترل و اجرا	درخواست قابل پیش‌بینی و توضیح قوانین
آماده‌سازی موثر و کارآمدتر منابع	آماده‌سازی موثر و کارآمدتر منابع

بسیار توسعه‌یافته، توسعه‌یافته، متوسط و پایین تقسیم‌بندی شده‌اند؛ که مطابق آن منطقه خاورمیانه از تنوع بالایی برخوردار است. به‌عنوان مثال، ایران در سطح متوسط توسعه‌یافتگی دولت الکترونیکی قرار می‌گیرد؛ و کشورهای بحرین و امارات جزو کشورهای بسیار توسعه‌یافته دولت الکترونیکی در جهان قرار دارند.

در شکل (۲) مقایسه روند رشد شاخص دولت الکترونیکی ایران با کشورهای برتر در بازه سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶ را می‌بینیم.

دولت الکترونیک راهی به سوی پنجره واحد دنیای تجارت

یک روش استانداردسازی که یکی از ابعاد دولت الکترونیک در تجارت خارجی نیز هست با استقرار پنجره واحد تجاری تجلی می‌یابد. پنجره واحد تجاری سیستمی است که به تاجر امکان می‌دهد اطلاعات را برای طی الزامات قانونی مرتبط با صادرات یا واردات به یک بدنه واحد ارائه کنند. راه‌اندازی این سیستم به همکاری و مشارکت میان واحدهای دولتی مرتبط نیاز دارد و بنابراین مستلزم تعهد و هدایت قوی سطوح بالای دولتی است.

پنجره واحد تجاری، تجلی پنجره واحد دولت در زمینه تجارت خارجی است. پنجره واحد تجاری به‌عنوان یک دستگاه پل ارتباطی بین تاجر از طرفی و نهادهای مرتبط با امر تجارت از طرف دیگر بدون مراجعه حضوری تاجر و بازرگانان و صرفاً از طریق مبادله الکترونیکی مدارک و سوابق مربوطه در مبدأ و مقصد عمل می‌کند.

در جدول (۱) منافع دولت و تجارت در ایجاد پنجره واحد را بررسی می‌کنیم:

در کشورهایی که از سرمایه‌گذاری خوب محروم هستند فرایند و ابهام آن و مدت زمان انتظار طولانی در صف برای گرفتن مصوبات اغلب باعث ناامیدی سرمایه‌گذاران خارجی شده و احتمال اخذ پروژه در دیگر سرزمین‌ها تقویت می‌شود. برای مقابله با تأثیرات منفی نظام تصویب چند مرجع، سیاست‌گذاران بر اهمیت سیستم پنجره واحد تأکید دارند.

بهبود فضای کسب‌وکار در توسعه تجارت کشوری نقش بسیار مهمی دارد و از سوی دیگر بهبود تجارت فرامرزی به‌عنوان یکی از شاخص‌های دهگانه موثر در رتبه فضای

آمده است که: سرمایه‌گذاران خارجی با مراجعه به این مرکز و طی جلسات حضوری با کارشناسان با مزایا و تسهیلات قانون تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری و همچنین مراحل مربوط به اخذ مجوز سرمایه‌گذاری خارجی آشنا می‌شوند. این مرکز همچنین پاسخگوی سوالات متقاضیان سرمایه‌گذاری در زمینه‌های مرتبط با دستگاه‌های اجرایی مختلف از طریق نمایندگان مستقر آن‌ها در مرکز است. سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند از راهنمایی‌ها و مساعدت‌های مرکز خدمات در جهت ایجاد ارتباط با دیگر دستگاه‌های اجرایی دولتی و بخش خصوصی مرتبط با موضوع پروژه بهره‌مند شوند.

سازمان‌دهی امور و گردش کار در مرکز خدمات سرمایه‌گذاری به‌گونه‌ای است که سرمایه‌گذاران خارجی به تمام اطلاعات و راهکارهای لازم دسترسی پیدا می‌کنند و نیازی به مراجعات مکرر به دستگاه‌های اجرایی گوناگون وجود ندارد. مسئولیت خدمات‌رسانی در مرکز تنها به مراحل قبل از اخذ تصمیم به سرمایه‌گذاری محدود نمی‌شود بلکه سرمایه‌گذاران می‌توانند به مرکز خدمات سرمایه‌گذاری مراجعه و از خدمات آن بهره‌مند شوند.

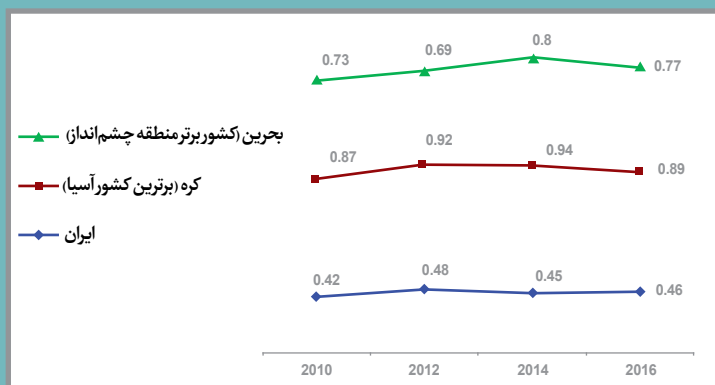
کسب‌وکار ایران حائز اهمیت است. به همین سبب پروژه بهبود فضای کسب‌وکار با تأکید بر استقرار پنجره واحد تجاری به‌عنوان یکی از موثرترین مکانیسم‌های بهبود این شاخص، نامبرده می‌شود.

در ایران این موضوع مورد نظر قانون‌گذاران بوده است. ماده ۷۰ قانون برنامه پنجم توسعه کشور و ماده ۵۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، دولت را ملکف به استقرار پنجره‌های واحد کرده است. یکی از اقدام‌های دولت در این راستا تاسیس مراکز خدمات سرمایه‌گذاری در استان‌ها است.

پنجره واحد، مراکز خدمات سرمایه‌گذاری

به‌منظور حمایت، تسهیل و تسریع در سرمایه‌گذاری در استان، مرکز خدمات سرمایه‌گذاری در راستای اهداف مندرج در قانون و آیین‌نامه اجرایی تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، مصوب ۱۳۸۰ و مصوبه هیئت‌وزیران در سطح استان‌ها تشکیل شده است؛ این مرکز، محل مراجعه متقاضیان سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در سطح هر استان است.

در بحث معرفی مراکز خدمات سرمایه‌گذاری



شکل (۲) مقایسه روند رشد شاخص دولت الکترونیکی ایران با کشورهای برتر در بازه سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶

مدیر مرکز خدمات سرمایه‌گذاری استان کرمانشاه از دشواری‌های پیش روی سرمایه‌گذاران می‌گوید:

مراکز خدمات سرمایه‌گذاری اختیار لازم را ندارند

همین ترتیب است. تمام دستگاه‌ها از جمله دستگاه‌های مجوزدهنده و خدمات‌رسان به‌عنوان نمایندگان دستگاه مرتبط در مراکز حضور دارند و امور را پیگیری می‌کنند.

با توجه به این‌که شرکت‌های خصوصی مشاور سرمایه‌گذاری هم فعالیت‌هایی در سطح کشور دارند، مراکز دولتی چه مزیت‌هایی نسبت به آن‌ها دارند؟

در هر اقتصادی با توجه به سهمی که دو بخش دولتی و خصوصی در کسب‌وکار دارند، نقش شرکت‌های مشاوره سرمایه‌گذاری تقسیم می‌شود. برای نمونه، در کشوری که سهم بخش خصوصی در آن بیشتر و اعتماد عمومی در این حوزه بیشتر است و فعالان بخش اقتصادی امتحان‌شان را پس داده‌اند، می‌توان ارتباط متقابل بین سرمایه‌گذار شرکت‌های خصوصی ایجاد کرد.

در این کشورها نقش شرکت‌های خصوصی بسیار بیشتر است، اما در کشور ما که بخش دولتی بخش حاکمیتی است و به‌نوعی صدور مجوزها و اخذ استعلام‌ها منوط به نظر دستگاه‌های دولتی است، فعلاً حضور شرکت‌های بخش خصوصی می‌تواند کمک‌رسان و تسهیل‌گر باشد، اما مشروط به این است که تفاهم‌نامه‌هایی بین بخش خصوصی با دستگاه‌های متولی منعقد شود، سپس دستگاه‌های متولی بخش‌هایی از کار را به شرکت‌های بخش خصوصی برون‌سپاری کنند و شرکت‌های بخش‌های خصوصی این فرایندها را با سرمایه‌گذار هماهنگ کنند.

مراکز خدمات سرمایه‌گذاری تا چه مقدار در تسهیل روند سرمایه‌گذاری موثر هستند؟

مراکز خدمات سرمایه‌گذاری قدمت زیادی ندارند و دفاتر مراکز سرمایه‌گذاری از سال ۸۹ به‌صورت رسمی در همه استان‌ها ایجاد شده است. در جریان سرمایه‌گذاری معمولاً

به منظور حمایت، تسهیل و تسریع در سرمایه‌گذاری در استان‌های کشور، مراکز خدمات سرمایه‌گذاری در راستای اهداف مندرج در قانون و آیین‌نامه اجرایی تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، مصوب ۱۳۸۰ و مصوبه هیئت‌وزیران در سال ۱۳۸۹ برای اعمال نمایندگی سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران در سطح استان‌ها تشکیل شده است؛ این مرکز، محل مراجعه متقاضیان سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در سطح استان‌ها است. این مراکز به‌عنوان یک پنجره واحد در امور سرمایه‌گذاری در استان‌ها فعالیت می‌کنند. راه‌اندازی این سیستم به همکاری و مشارکت میان واحدهای دولتی مرتبط نیاز دارد و بنابراین مستلزم تعهد و هدایت قوی سطوح بالای دولتی است. دولت‌ها باید جریان اطلاعات مربوط به تجارت بین‌المللی را تا حد ممکن ارتقا داده و ساده کنند.

در این رابطه و برای بررسی بهتر و بیشتر فعالیت‌های این مراکز و موانع و امکانات آن به‌ویژه در استان کرمانشاه با فرید خلیلی معاون اقتصادی اداره اقتصادی و دارایی استان و مدیر مرکز خدمات سرمایه‌گذاری استان کرمانشاه به گفت‌وگو نشستیم.

را پیگیری می‌کنند.

انجام این پیگیری‌ها بخشی از کار این مراکز است. بخش دیگر شناسایی و جمع‌آوری فرصت‌های سرمایه‌گذاری و بازاریابی برای استان‌هاست. وظیفه بعدی این مراکز، معرفی مزیت‌های سرمایه‌گذاری در استان‌ها به سرمایه‌گذاران، از طریق درگاه‌هایی مثل وب‌سایت و حضور در همایش‌های داخلی خارجی است. به‌طور خلاصه مراکز خدمات سرمایه‌گذاری نقش واسطه را بازی می‌کنند، برای این‌که امور سرمایه‌گذاری در استان‌ها تسریع شود.

نهادهای عضو این مراکز کدام هستند؟

تمام دستگاه‌های اجرایی که در حوزه سرمایه‌گذاری فعال هستند، نمایندگان تام‌الاختیاری در مراکز خدمات سرمایه‌گذاری دارند که هر کدام‌شان در حوزه کاری خودشان به سرمایه‌گذاران خدمات ارائه می‌دهند. برای نمونه، اگر سرمایه‌گذاری جذابیت‌های حوزه کشاورزی برایش جالب توجه باشد، نماینده همان دستگاه امور را پیگیری می‌کند اگر هم کسی در حوزه صنعت بخواهد سرمایه‌گذاری کند، به



وظایف سازمان سرمایه‌گذاری چیست و دفاتر استانی این سازمان چه کارکردی دارند؟

وظیفه مراکز خدمات سرمایه‌گذاری در استان‌ها به‌عنوان یک رابط بین دستگاهی، پیگیری امور سرمایه‌گذاران است. این مراکز بر اساس آنچه قانون‌گذار برایشان تعیین کرده است، امور سرمایه‌گذاری خارجی را پیگیری می‌کنند. اگر سرمایه‌گذار خارجی بخواهد در استانی سرمایه‌گذاری کند، به دلیل عدم آشنایی با قوانین و مقررات داخل کشور ممکن است در پیرودار کاغذبازی‌های اداری، به موانع و مشکلاتی برخورد کند که نمایندگان مراکز خدمات سرمایه‌گذاری این امور

”
مهم‌ترین مانع سرمایه‌گذاری این است که نگاه دستگاه‌ها فرابخشی نیست و به‌صورت بخشی نگاه می‌کنند و دوم این‌که در حوزه بروکراسی اداری در دستگاه‌های اجرایی، بدنه کارشناسی آن‌چنان‌که باید با سرمایه‌گذار همراه نیست

“

این هاست که آیا محل سرمایه‌گذاری بازار مناسب دارد، دسترسی به خدمات اولیه‌اش مهیا است، برای فروش با مشکلی مواجه نخواهد شد و ...؟

همه این‌ها بر تصمیم‌های سرمایه‌گذار موثر است و هر استانی هم نسبت به استان دیگر شرایط خاص خودش را دارد؛ اما در استان کرمانشاه در سال‌های ۹۶ و ۹۷ مذاکره‌های مستقیم زیادی با سرمایه‌گذاران خارجی انجام دادیم و ارتباطاتی را برقرار کردیم که منجر به جذب سه سرمایه‌گذار خارجی در حوزه پنبه‌های خورشیدی، گلخانه‌ها و یک بیمارستان خصوصی شد که کارهای نهایی آن در حال انجام است.

موانع توسعه خدمات و اثربخش‌تر شدن پنجره واحد در زمینه سرمایه‌گذاری در استان کرمانشاه چیست؟

بخشی از موانع، حاکمیتی است و بخشی موانع قانونی است که هر کدام‌شان برای اصلاح نیازمند فرایندهای خاصی است. علاوه بر این، در حوزه سرمایه‌گذاری نگاه بخشی در دستگاه‌های اجرایی وجود دارد. منظور از نگاه بخشی دستگاه‌ها، این است که وقتی یک سرمایه‌گذار قصد سرمایه‌گذاری دارد، هر دستگاه از نگاه خاص خودش به قضیه نگاه می‌کند. به‌طور مثال در یک طرح، میراث فرهنگی معتقد است که پروژه باید شرایط خاص این سازمان را رعایت کند یا سازمان امور اراضی می‌گوید من قانون حذف کاربری اراضی دارم، بنابراین سفت‌وسخت قوانین را اجرا می‌کنم؛ و ممکن است در این میان، بین نگاه دو بخش تداخل ایجاد شود. مهم‌ترین مانع این است که اولاً نگاه دستگاه‌ها باید فرابخشی باشد و به‌صورت بخشی نگاه نکنند، دوم این‌که در حوزه بروکراسی اداری در دستگاه‌های اجرایی بدنه کارشناسی باید با سرمایه‌گذار همراه شوند. علاوه بر این، لازم است فرهنگ اهمیت

و همین‌طور ابزارهایی در اختیار این مراکز باشد که بتوانند دستگاه‌ها را پاسخگو کنند، فرایند سرمایه‌گذاری بسیار بهتر انجام می‌شود. البته در حال حاضر این مراکز با تدوین برنامه‌هایی در حوزه بهبود فضای کسب‌وکار هم ورود پیدا کردند؛ بنابراین در مجموع عملکرد این مراکز مثبت ارزیابی می‌شود.

این پنجره واحد چه تاثیری در جذب سرمایه‌گذار به‌ویژه در استان کرمانشاه داشته است؟

پنجره واحد نقش یک واسطه را دارد. به نظر من مسئولیت جذب با دستگاه‌های تخصصی است. ما در اقتصاد سه بخش داریم؛ بخش صنعت، کشاورزی و خدمات که هر کدام زیربخش‌های خاص خود را دارند. هر کدام از این‌ها سهمی در اقتصاد دارند و برای این‌که سهم‌شان افزایش پیدا کند، نیاز به جذب سرمایه‌گذاری دارند. در ضمن اختیار قانونی و ابزار لازم را هم دارند، بنابراین باید ورود پیدا کنند و برای جذب سرمایه‌گذار اقدام کنند.

مراکز خدمات درواقع بستر را فراهم می‌کنند، بازاریابی می‌کنند و به سرمایه‌گذاری که تمایل به سرمایه‌گذاری پیدا کرده است، در تسهیل فرایند امور کمک می‌کنند، اما از آنجا که مراکز به‌خوبی معرفی نشده‌اند، تصور عموم این است که مراکز خدمات سرمایه‌گذاری مسئول جذب هستند که این‌گونه نیست. این مراکز مسئول ارائه خدمات هستند. با این تفاسیر در حوزه کاری خودشان تا حدودی موفق بودند.

سرمایه‌گذاری تابع یک‌سری شرایط خاص است. سرمایه‌گذار هم به دنبال منافع‌اش است. از این‌رو، هر کجا که منفعتش پاسخگو باشد، با شناسایی فرصت‌ها و مزیت‌ها و اطمینان از این‌که سرمایه‌اش در خطر نیست، سرمایه‌گذاری می‌کند. عواملی هم که سرمایه‌گذار را جذب می‌کنند،

مزیت‌های استان کرمانشاه برای سرمایه‌گذاری

۱. مزیت‌های قانونی مانند معافیت‌های بلندمدت مالیاتی در استان

۲. دسترسی به بازار خوب

۳. داشتن مرکزیت استان‌های غرب کشور

۴. دسترسی به حدود ۱۸ میلیون جمعیت استان‌های هم‌جوار و استان‌های کشورهای همسایه

۵. دسترسی به فرودگاه، آزادراه و ریل

۶. میانگین بارندگی که حدود دو برابر میانگین کشور است

۷. دسترسی به بازار خارجی

۸. داشتن گمرکات رسمی

”

سقوط چهار پله‌ای در شاخص کسب‌وکار نشان‌دهنده این است که با وجود این‌که در زمینه بهبود فضای کسب‌وکار بسیار تلاش می‌شود، اما کشورهای رقیب ما با سرعت بیشتر و بهتر از ما کار می‌کنند

“

یک‌سری محدودیت‌ها وجود دارد، زیرا با توجه به بحث صدور مجوزها، اخذ استعلام‌ها، اشراف بر محیط‌های خاص هر دستگاه و قوانین خاص حاکم بر دستگاه‌ها، نگاه‌های بخشی در دستگاه‌های صادرکننده مجوز، فرایند صدور مجوز توسط دستگاه‌های خاص انجام می‌شود و مراکز خدمات سرمایه‌گذاری اختیار لازم را ندارند. اختیار، وظیفه، تکلیف، مبادی قانونی و ... در دید دستگاه‌های اجرایی است و مراکز خدمات فقط به‌عنوان یک رابط پیگیر هستند که دستگاه مربوطه فرایند را تسهیل کند. همه اقدام‌های این مراکز در راستای بهبود و تسهیل فرایند سرمایه‌گذاری است.

به اعتقاد من، با ایجاد مراکز سرمایه‌گذاری، اگر ضمانت‌های حقوقی هم به این بخش اضافه شود

سرمایه‌گذاری ایجاد شود، یعنی باید اعتقاد پیدا کنند که ورود سرمایه‌گذار شاید در کوتاه‌مدت در بخش‌های مختلف با قوانین و مقررات و موانع برخورد کند، اما در بلندمدت منافع‌اش به تمام بخش‌ها بازمی‌گردد. من فکر می‌کنم نگاه‌ها و باور قلبی به این موضوع وجود ندارد.

مزیت‌های استان کرمانشاه برای سرمایه‌گذاری در بخش‌های خارجی چیست؟

هر استانی پتانسیل‌های خاص خودش را دارد. استان کرمانشاه علاوه بر مزیت‌های قانونی مانند معافیت‌های بلندمدت مالیاتی، دسترسی خوبی به بازار معرف دارد، چون مرکزیت استان‌های غرب کشور را دارد، همین‌طور دسترسی به حدود ۱۸ میلیون جمعیت استان‌های هم‌جوار و استان‌های کشورهای همسایه که این خودش برای استان مزیت است. همچنین دسترسی به فرودگاه، آزادراه و ریل جزو مزیت‌های این استان هستند. علاوه بر تمام این مزیت‌ها، مزیت خاص استان، میزان بارندگی آن است که حدود دو برابر میانگین کشور است. از این رو، برای صنایعی که آب‌بر هستند، این مزیت یک امتیاز مهم محسوب می‌شود. همچنین، دسترسی به بازار خارجی و داشتن گمرکات رسمی مزیت‌هایی هستند که می‌تواند سرمایه‌گذار را برای سرمایه‌گذاری توجیه کند.

بیشترین حجم سرمایه‌گذاری خارجی در کدام بخش‌ها بوده است؟

در سنوات گذشته سرمایه‌گذاری خارجی در بخش کشاورزی داشتیم، اما در سال‌های اخیر علاوه بر سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی، ورود سرمایه‌گذار در بخش خدمات بر سایر بخش‌ها پیشی گرفته است.

بسته‌های پیشنهادی سرمایه‌گذاری که تبیین می‌شود، بر اساس چه

استانداردهایی است و مطالعات اقتصادی‌سنجی‌شان چگونه انجام می‌شود؟
بسته‌های سرمایه‌گذاری معمولاً توسط دستگاه‌های اجرایی تهیه می‌شود و اولویت‌هایشان را مشخص می‌کنند. پس از آن با توجه به مزیت‌ها، نیازهای استان و کشور مطالعات امکان‌سنجی را انجام می‌دهند. منتها برخی از دستگاه‌ها از شرکت‌های مشاوره کمک می‌گیرند و بعضی‌ها هم از کارشناس‌های تخصصی خودشان استفاده می‌کنند و بر اساس اولویت‌ها، فرصت‌هایشان را در قالب یک بسته تعریف می‌کنند.

آیا اولویت سرمایه‌گذاری بر اساس جذابیت برای سرمایه‌گذار تبیین می‌شود یا سیاست‌های دولت و استانداردهای دولتی؟

دستگاه‌های اجرایی نگاه تخصصی خودشان را دارند. بر اساس اولویت‌ها و ظرفیت‌های موجود سرمایه‌گذاری را تبیین می‌کنند، اما این فرصت‌ها صرفاً برای ارائه به سرمایه‌گذاران است و ممکن است دستگاه یک اولویت را معرفی کند و طرح توجیهی آن را هم تدوین کنند، اما در چارچوب سلاقی سرمایه‌گذار نباشد و سرمایه‌گذار طرح تکمیلی‌ای را ارائه دهد و این امر مانع ایجاد نمی‌کند. معمولاً دستگاه‌ها بر اساس اولویت‌های خودشان، فرصت‌ها را تبیین می‌کند. بخش خصوصی یا سرمایه‌گذار فرصتی هم داشته باشند، معمولاً مانعی برای آن‌ها ایجاد نمی‌کند و آن‌ها را همراهی می‌کنند.

بعضی‌ها می‌گویند با وجود شکل‌گیری پنجره واحد، به‌نظر می‌رسد همچنان برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید، سرمایه‌گذار باید از هفتخوان اداره‌های دولتی مختلف عبور کند و به همین دلیل، شاخص سهولت راه‌اندازی کسب‌وکار در استان پایین است، نظرتان چیست؟
این یک واقعیت است، نه فقط در

استان کرمانشاه بلکه در سطح کشور در حوزه بهبود فضای کسب‌وکار، وضعیت خوبی نداریم. به رغم آن که در کشور ما برنامه خاصی تدوین شده است و اهتمام ویژه‌ای در این زمینه وجود دارد، چهار پله سقوط کردیم. این سقوط نشان‌دهنده این است که با وجود این‌که در استان‌ها در زمینه بهبود فضای کسب‌وکار بسیار تلاش می‌شود، اما کشورهای رقیب ما با سرعت بیشتر و بهتر از ما کار می‌کنند؛ بنابراین نیاز به یک عزم جدی در این حوزه است، چراکه بهبود فضای کسب‌وکار یکی از شاخص‌هایی است که روی تصمیم سرمایه‌گذار تأثیر مستقیم دارد.

بحث فضای کسب‌وکار نیاز به یک همیت جدی دارد، چه در راس کلان کشور و چه در عرصه استان‌ها، اما در استان کرمانشاه با توجه به نگاه ویژه‌ای که استاندار به این حوزه دارد، برنامه عملیاتی تنظیم و برای هر کدام از دستگاه‌های اجرایی یک بسته عملیاتی خاص تعریف شده است که به‌صورت هفتگی هم رصد می‌شود. در مقایسه با سایر استان‌ها در این حوزه وضعیت مناسبی نداریم، عوامل متعددی می‌توانند در این موضوع دخیل باشند. این موضوع را یکی از اولویت‌های کاری سال ۹۷-۹۸ قرار دادیم تا وضعیت فعلی را بهبود ببخشیم.

برای افزایش کارآمدی پنجره واحد کدام کشورها مورد مطالعه قرار گرفته است و چه الگویی را برای پنجره واحد درست می‌دانید؟

کشورهای مختلفی در حوزه پنجره واحد ورود پیدا کرده‌اند و هر ساله اقدام‌های آن‌ها رصد می‌شود همچنین رنکینگ کشورها هر ساله توسط بانک جهانی استخراج و اطلاع‌رسانی عمومی می‌شود. ما هم چه در سطح کشور و چه در سطح استان در این زمینه ورود پیدا کرده‌ایم و در مورد کشورهای مختلف مطالعاتی داشته‌ایم. در بحث

”
اجرای نسخه‌های پیاده شده در کشورهای دیگر برای کشور ما ممکن است دستاورد آن‌ها را نداشته باشد، چراکه در ایران تعدد قوانین یکی از موانع اصلی است که فرایند کار را پیچیده‌تر می‌کند؛ نگاه‌های حاکمیتی و زیرساخت‌های الکترونیکی باید فراهم شده و موانع هم برطرف شود تا بتوانیم مانند سایر کشورها موفق باشیم

“

شش ماهه اول سال ۹۷ هم ۴۳ میلیون یورو در حوزه گلخانه‌ها سرمایه‌گذاری انجام شد که مجوزش صادر و کلنگ‌زنی آن نیز انجام شد. یک بیمارستان تخصصی هم با مبلغ سرمایه‌گذاری ۱۶۲ میلیون دلار در مرحله اخذ مجوز سازمان سرمایه‌گذاری است که مقدمات و موافقت‌های اولیه آن انجام شده است و به احتمال زیاد در یکی، دو هفته آینده مجوز از سازمان سرمایه‌گذاری هم دریافت خواهیم کرد. این آمار سرمایه‌گذاری خارجی در استان است.

آیا مرکز خدمات سرمایه‌گذاری در زمینه حمایت از سرمایه‌گذاری داخل قصد ورود و ایجاد پنجره واحد را ندارد؟

بحث سرمایه‌گذاری داخلی باید توسط دستگاه‌های اجرایی انجام شود. تمام فرایندها و ابزارهای قانونی و ... در اختیار آن‌ها قرار دارد اما در تصمیم‌هایی که ما در استان طی جلسات هماهنگی داشتیم، قرار شد مرکز خدمات، صرفاً در فرایند سرمایه‌گذاری‌های بزرگ ورود و پیگیری و تسهیل لازم را ایجاد کند.

محدودیت‌ها و نگاه خاص خودشان را دارند.

آینده مراکز خدمات سرمایه‌گذاری به‌ویژه در استان را چگونه می‌بینید؟
مرکز خدمات سرمایه‌گذاری استان برنامه‌های عملیاتی ویژه‌ای در حوزه بهبود فضای کسب‌وکار، جذب سرمایه‌گذار و فرصت‌های سرمایه‌گذاری تدوین کرده است، همچنین با توجه به نگاه ویژه استاندار و حمایت مسئولان ارشد استان، اگر دستگاه‌های اجرایی هم قلبا پای کار بیایند، فکر می‌کنم می‌توانیم تاثیر مثبتی در بهبود فضای کسب‌وکار و جذب سرمایه‌گذار داشته باشیم.

سرمایه‌گذاری‌هایی که به واسطه مرکز خدمات سرمایه‌گذاری در استان کرمانشاه انجام شده‌اند، کدام‌ها است؟

در شش ماهه دوم سال ۹۶، ۴۳۸ هزار دلار در حوزه پل‌های خورشیدی سرمایه‌گذاری شد که مجوزهایش را گرفتیم و نهایتاً عملیاتی شد. در

پنجره واحد، نسخه‌های اجرا شده در بعضی از کشورها بررسی شده که در این زمینه بسیاری از آن‌ها موفق و برخی هم ناموفق هستند.

اجرای نسخه‌های پیاده‌شده در کشورهای دیگر برای کشور ما ممکن است دستورالعمل آن‌ها را نداشته باشد، چراکه در ایران متاسفانه تعدد قوانین یکی از موانع اصلی است که فرایند کار را پیچیده‌تر می‌کند. نگاه‌های حاکمیتی و زیرساخت‌های الکترونیکی همه این موارد باید فراهم شود ما بتوانیم مانند سایر کشورها موفق باشیم. حتی در برخی کشورها تنها یک نهاد مسئولیت صدور تمام مجوزها را بر عهده دارد.

وقتی یک نهاد تصمیم‌گیر باشد برای متقاضی یا مراجعه‌کننده کار آسان‌تر است. این نهاد تعیین می‌کند که سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر است یا نه و در کمترین زمان ممکن به مراجعه‌کننده پاسخ می‌دهد؛ اما در کشور ما نهادهای متعدد صدور مجوز سرمایه‌گذاری باید اظهارنظر کنند؛ نهادهایی که اطلاعاتشان و

”

با ایجاد مراکز سرمایه‌گذاری اگر ضمانت‌های حقوقی هم به این بخش اضافه شود و همین‌طور ابزارهایی در اختیار این مراکز باشد که بتوانند دستگاه‌ها را پاسخگو کنند، فرایند سرمایه‌گذاری بهتر انجام می‌شود

“

سرمایه‌گذاری‌های خارجی جذب شده توسط مرکز خدمات استان



**۴۳
میلیون یورو**

سرمایه‌گذاری در حوزه
گلخانه‌ها



**۴۳۸
هزار دلار**

سرمایه‌گذاری در حوزه
پنل‌های خورشیدی



**۱۶۲
میلیون یورو**

سرمایه‌گذاری برای ساخت
یک بیمارستان تخصصی

گذری بروضعیت صنایع دستی و هنرهای سنتی استان کرمانشاه

غنی و پرمایه؛ اما مهجور و ناشناخته

تعداد هنرهای سنتی و صنایع دستی استان کرمانشاه کم نیست؛ هنرهایی توانمند و با ظرفیت بالای اشتغال زایی که نمونه‌اش در دیگر استان‌ها یافت نمی‌شود؛ اما آمارها حکایت دیگری دارند و نشان می‌دهند بهره‌برداری چندان مطلوبی از این ظرفیت عظیم در استان کرمانشاه نشده و سهم استان از کارگاه‌های صنایع دستی در کشور کمتر از یک درصد است.

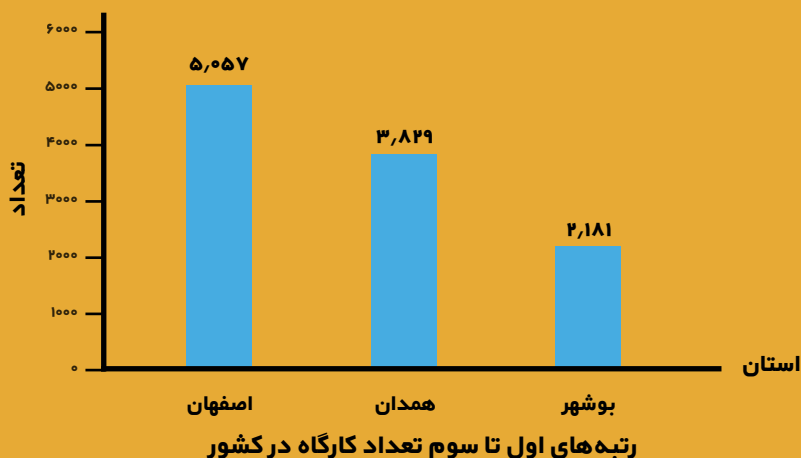


گلیم‌بافی	مهرق	سفال	تذهیب	قلم‌زنی	گیوه‌بافی	البسه محلی	سراجی سنتی	رودوزی سنتی	ساخت ساز سنتی	چاپ باتیک	پاپیه	ماشه	میناتور	نازک‌کاری چوب

هنرهای سنتی استان

قطب‌های صنایع دستی استان کرمانشاه

- کرمانشاه
- اسلام‌آباد غرب
- جوانرود
- سنقر
- هرسین
- صحنه
- کنگاور
- روانسر
- دالاهو
- قصرشیرین
- سرپل ذهاب
- گیلانغرب
- ثلاث باباخانی



انحصار

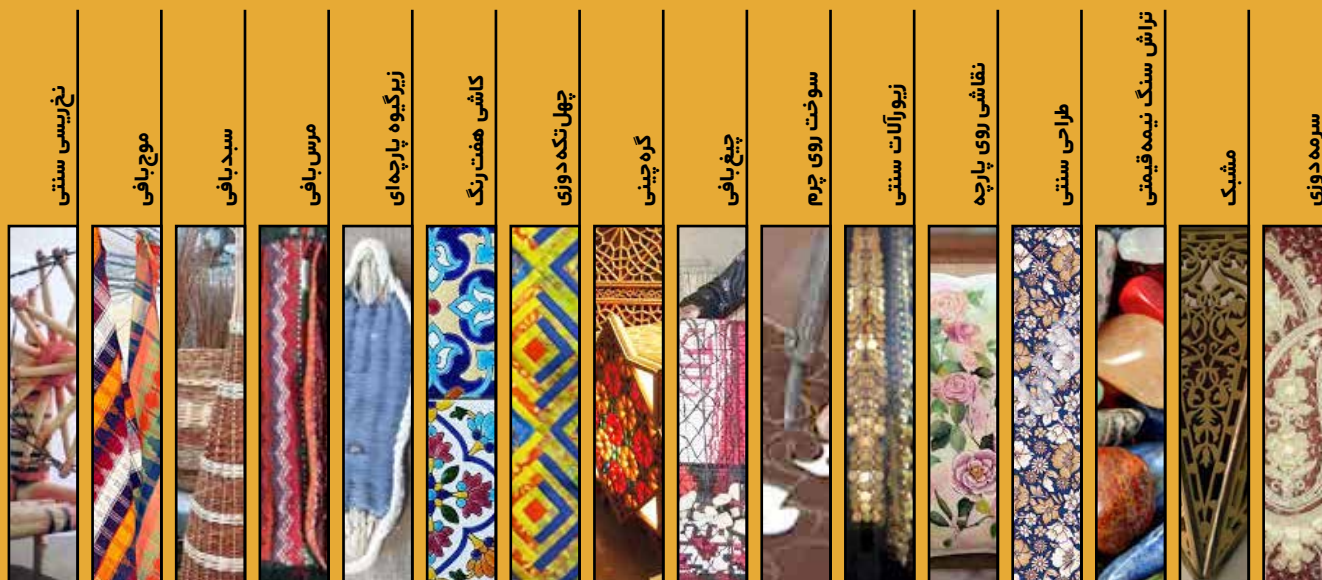
رقم ۱۵ هزار و ۴۲۵ کارگاه، تعداد کارگاه‌هایی است که از سازمان میراث فرهنگی در کل کشور پروانه فعالیت دارند و ممکن است تعداد واقعی کارگاه‌ها، بیشتر باشد؛ اما خدمات دولتی مانند وام‌های ارزان قیمت و کمک به بازاریابی محصولات، در انحصار کارگاه‌هایی است که مجوز دارند.

گیلان

استان گیلان با ۱۰۰ کارگاه، وضعیت وخیم‌تری نسبت به کرمانشاه دارد

چرا تعداد پایین است؟

موفق نبودن اداره‌های میراث فرهنگی استان‌ها در شناسنامه‌دار کردن کارگاه‌ها، یکی از دلایل پایین بودن تعداد کارگاه‌های پروانه‌دار در برخی استان‌ها از جمله کرمانشاه است.



منبع: سالنامه آماری سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری

غایب بزرگ ویلا

اگر گذرستان به خیابان‌های نجات‌اللهی (ویلا) و کریم‌خان تهران افتاده باشد، حتماً فروشگاه‌های بزرگ فروش صنایع دستی را در این منطقه دیده‌اید. این محله از قدیم مرکز تجمع فروشگاه‌های صنایع دستی بوده و توریست‌های داخلی و خارجی، افرادی که قصد سوغاتی بردن به خارج از کشور را دارند هر جا که باشند برای خرید به این خیابان‌ها می‌آیند تا هم از کیفیت آثاری که قرار است خریداری کنند مطمئن باشند و هم به واسطه تنوعی که در محصولات این فروشگاه‌ها وجود دارد خریدی بهتر و دلخواه را تجربه کنند. اگر به وبترین این مغازه‌ها نگاهی بیندازید خواهید دید اغلب صنایع دستی که برای فروش عرضه می‌شوند شامل صنایع دستی استان‌های مرکزی مانند اصفهان و شیراز و کاشان و فرش‌های دستبافت استان‌هایی مانند آذربایجان غربی، مرکزی و کاشان می‌شود. با این‌که تنوع آثار در این فروشگاه‌ها بالاست اما کمتر می‌توان بین آن‌ها صنایع دستی استان‌های غربی کشور مانند کرمانشاه و کردستان یا استان‌های شرقی مانند سیستان و بلوچستان و خراسان و استان‌های جنوبی مانند خوزستان و هرمزگان را دید. درحالی‌که تمام استان‌های نامبرده صنایع دستی بومی و زیبا دارند که در صورت معرفی و بازاریابی می‌توانند در بازار فروش صنایع دستی به جایگاه واقعی خود دست پیدا کنند. در یکی از روزهای سرد پاییزی به خیابان نجات‌اللهی تهران رفته و با برخی از فروشندگان و صاحبان این فروشگاه‌ها در مورد جای خالی صنایع دستی استان کرمانشاه و میزان رضایتمندی‌شان از فروش به گفت‌وگو نشستیم که در ادامه می‌خوانید.





تبلیغات و بازاریابی

در زمینه صنایع دستی

بسیار کم است

حسین امیری پور یکی از باتجربه‌ها و پیشکسوت‌های راسته صنایع دستی فروشان است که از هفده سالگی و حدود ۶۰ سال است در این حرفه خانوادگی مشغول کار است و فروشگاهی نسبتاً بزرگ در منطقه دارد. امیری پور با اشاره به علاقه شخصی‌اش به صنایع دستی استان‌های غربی کشور می‌گوید: سابقاً از کرمانشاه و کردستان گلیم‌های زیبا و گیوه‌های زنانه و مردانه برای فروش می‌آوردیم؛ اما الان کمتر از گذشته از این استان‌ها صنایع دستی برای فروش می‌آوریم.

او در ادامه می‌گوید: محدودیت جا یکی از دلایلی است که دست ما را برای عرضه محصولات همه استان‌های کشور بسته است. برای این کار نیاز به فروشگاهی چند هزار متری است که در حال حاضر در اختیار نداریم. تنها جایی که چنین امکانی داشت سازمان صنایع دستی بود که در نمایشگاهی به نام «کلپورگان» در خیابان ویلای شمالی از همه استان‌ها صنایع دستی برای فروش عرضه می‌کرد. این فروشگاه سال‌هاست دیگر وجود ندارد. البته در گذشته فروشگاه‌هایی هم بودند که به دلیل وسعت مغازه، این امکان را داشتند صنایع دستی بیشتری عرضه کنند اما متأسفانه همه به علت ورشکستگی یا سراغ کسب و کارهای دیگر رفتند یا مغازه‌ها را اجاره دادند.

امیری پور در این مورد که چرا اغلب صنایع دستی که در فروشگاهش عرضه می‌کند از استان‌های مرکزی کشور هستند، می‌گوید: چشم ما به ذائقه مشتری است. هر محصولی که مشتری پسندتر باشد طبعاً برای ما نیز سودآوری بیشتری دارد. ۸۰ درصد اجناسی که در مغازه من وجود دارد

”

مردم به ندرت به دنبال صنایع دستی سیستان و بلوچستان یا کرمانشاه می‌آیند چراکه هیچ اطلاعی از محصولات این مناطق ندارند

“

”

هر محصولی که مشتری پسندتر باشد طبعاً ما نیز سودآوری بیشتری دارد

“

از استان اصفهان است. مردم به ندرت به دنبال صنایع دستی سیستان و بلوچستان یا کرمانشاه می‌آیند چراکه هیچ اطلاعی از محصولات این مناطق ندارند. من فکر می‌کنم در حق صنایع دستی ظلم شده است. مردم ما صنایع دستی کشور خودمان را نمی‌شناسند چه برسد به توریست‌ها. البته دولت مایل است در این زمینه کمک کند اما در مسیر درستی این کار را انجام نمی‌دهد.

امیری پور با اشاره به عدم رضایتش از فروش می‌گوید: با میزان سرمایه‌ای که در این فروشگاه خوابیده است، می‌توانم کارهای دیگری انجام دهم و سود خوبی هم کسب کنم اما عاشق کارم هستم و خودم هم میناساز بوده‌ام. متأسفانه مالیات‌ها سنگین است و قرار بود در این زمینه از طرف سازمان میراث فرهنگی و صنایع دستی فکر شود ولی تا به حال اقدامی نشده است.

او صنایع دستی استان کرمانشاه را بسیار زیبا و منحصر به فرد عنوان کرده و می‌گوید: در دهه ۴۰ و ۵۰ ما در فروشگاه فردوسی واقع در میدان فردوسی کار می‌کردیم که هر طبقه آن حدود سه هزار متر بود و یک طبقه آن در اختیار صنایع دستی بود و همه نوع صنایع دستی از سراسر ایران آنجا به فروش می‌رفت. در آن زمان توریست‌های زیادی وارد ایران می‌شدند و این به فروش همه نوع صنایع دستی از جمله گلیم‌های زیبای کرمانشاه کمک می‌کرد. در دهه‌های اخیر هم بالین که فروش صنایع دستی با فرازونشیب همراه بوده است، اما برخی

از صنایع دستی استان کرمانشاه همیشه خواستار داشته‌اند؛ مثلاً گلیم و گیوه را همه با نام این استان می‌شناسد و در حال حاضر هم ما در فروشگاه گیوه کرمانشاهی داریم.

امیری پور می‌گوید: قلب فروش صنایع دستی در صنعت توریسم می‌تپد. اگر توریست وارد پایتخت شود ما فروش بهتری خواهیم داشت همان‌طور که اگر توریست‌های بیشتری چه از کشور و چه از خارج از کشور به کرمانشاه بروند آنجا فروش بهتر خواهد شد و طبعاً کسب و کار رونق خواهد گرفت. در همه جای دنیا همین قاعده وجود دارد و هر کشوری که توریستی‌تر باشد صنایع دستی‌اش هم بیشتر به دنیا معرفی خواهد شد. جالب است برای‌تان خاطره‌ای تعریف کنم. در سال‌های جوانی‌ام توریستی از ژاپن به ایران آمده بود که علاقه‌مند به صنایع دستی بود و از هر کشوری بهترین‌ها را خریداری و با خود به کلکسیون‌اش می‌برد. او عاشق فرش و گلیم ایرانی بود و از همه مدل‌های گلیم و فرش در مغازه عکاسی کرد تا این‌که در نهایت گلیمی از کرمانشاه را انتخاب کرد؛ یعنی بین آن همه گلیم و فرش دستی او به گلیم کرمانشاه علاقه‌مند شد و آن را برای افزودن به کلکسیون خود خریداری کرد. همه صنایع دستی کشور ما بسیار زیبا و از نظر کیفیت و دوام از صنایع دستی بسیاری از کشورهای بهتر هستند و در صورت بازاریابی و جذب توریست، بازار فروش هم از این رکود خارج خواهد شد.



گلیم کرمانشاه

مرغوب اما مهجور

عدم تولید انبوه، چندان از استان صادر نمی شوند و در همان استان خودشان به فروش می رسند. او فقدان اطلاع رسانی و تبلیغات را ضعف بزرگ صنایع دستی کشور دانسته و می گوید: تمام مشتری های ما یا توریست هستند یا برای سوغاتی خرید می کنند. آن ها به دنبال صنایع دستی ای می آیند که می شناسند و پیش تر به آن ها معرفی شده است. من می دانم کرمانشاه صنایع دستی خاص و مرغوبی مانند ارغوان، منبت، معرق و گیوه ابریشمی دارد اما آیا همه این صنایع دستی را می شناسند؟ وقتی خریدار این صنایع دستی زیبا را شناسد برای خرید آن هم مراجعه نخواهد کرد. عدم اطلاع رسانی درست و اصولی، نه تنها به صنایع دستی کرمانشاه که به صنایع دستی بسیاری از استان ها ضربه زده است. استان یزد، سیستان و بلوچستان و هرمزگان صنایع دستی با ارزشی دارند، اما آیا اگر از یک ایرانی در مورد صنایع دستی این استان ها پرسیم حتی می تواند به یک مورد اشاره کند؟ سیدی می گوید: یکی دیگر از مشکلات این است که مردم در حال حاضر قدرت خریدشان پایین آمده است، ضمن این که ارزش صنایع دستی در کشور ما جانیفته و مردم اطلاعی درباره آن ندارند. برای مثال بسیاری از مردم حاضرند برای کریستال فلان کشور کلی هزینه کنند اما حاضر نیستند همان مبلغ را به خرید صنایع دستی تزئینی کشور خودمان اختصاص دهند. درواقع این افراد به برند آن کریستال اهمیت داده و اعتماد می کنند اما آیا ما تا به حال موفق به برندسازی برای صنایع دستی کشورمان شده ایم؟ ما کم کاری های فراوانی داشته ایم و همه تقصیرها را نباید گردن مردم انداخت. اگر به شیوه ای درست تبلیغات و برندسازی کرده بودیم اوضاع صنایع دستی کشور خیلی از این بهتر بود. ما در تلویزیون برنامه ای ویژه صنایع دستی نداریم و صنف ما نیز نمی تواند هزینه تبلیغات

محمد سیدی یکی دیگر از فروشگاه داران خیابان نجات الهی است که به گفته خودش به دلیل علاقه به هنر و صنایع دستی وارد این صنف شده است. او می گوید: ۱۰ سال است که در این صنف کار می کنم اما اگر بخواهم بگویم چند سال است با این حرفه آشنا هستم باید بگویم از دوران نوجوانی با آن آشنایی دارم. سیدی اضافه می کند: اصلی ترین صنایع دستی ایران مانند خاتم کاری، مینا کاری، قلم زنی و... مربوط به استان اصفهان است البته مشابه همین صنایع دستی هایی که عنوان کردم در شهرهای دیگر هم ساخته می شود؛ برای مثال خاتم کاری یا مینا کاری اصالتی شیرازی دارند اما در اصفهان تولید انبوه می شوند. در مورد شهرهای دیگر هم همین طور است؛ یعنی اگر شهری تولید انبوه نداشته باشد مشتری چندان هم نخواهد داشت. گلیم کرمانشاه از آن محصولات است که در صورت تولید انبوه و بازاریابی می تواند فروش خوبی داشته باشد اما هیچ کدام از این اتفاقات تا به حال نیفتاده است. گلیم سینه که در استان های کردنشین بافته می شوند بهترین ها در ایران است. گیوه و زیورآلات سنتی هم از دیگر محصولات این استان هستند. در مورد گیوه بازاریابی بهتری شده است و مشتری آن را می شناسد و طبعاً با فروش بهتری هم همراه است، اما زیورآلات هم گران هستند و هم بسیار کم تولید می شوند. سیدی در جواب این پرسش که چرا بخش صنایع دستی کرمانشاه در فروشگاه پررنگ نیست؟ می گوید: من و سایر فروشندگانی که در این خیابان در راسته صنایع دستی کار می کنیم باید جنسی را خریداری کنیم که بدانیم مشتری به دنبال آن خواهد آمد. صنایع دستی که ما برای فروش می آوریم، کالاهای معمول بازار هستند درحالی که مثلاً زیورآلات کرمانشاه تقاضای کمتری دارد. گلیم های این استان هم به دلیل

تلویزیونی را پرداخت کند و اصلاً برایش به صرفه نیست. این رسانه باید خیلی بیشتر از این ها به صنایع دستی کشور که بخشی از هویت و فرهنگ ماست بها بدهد.

سیدی گلیم کرمانشاه را مرغوب، اما مهجور خوانده و می گوید: من در فروشگاه گلیم کرمانشاه دارم اما نقشه های فعلی این گلیم ها، چندان خواستار ندارد. این نقشه ها و طرح ها را قشر جوان دوست ندارند و ما هم چشم مان به خواسته این قشر است. نکته دیگر این است که برخی حس می کنند اسم گلیم سبک است؛ یعنی گلیم زیراندازی نه چندان مرغوب است و بهتر است هزینه بیشتری بپردازند اما فرش خریداری کنند. در صورتی که زحمت بافت برخی از گلیم ها حتی از بافت فرش هم بیشتر است. اغلب گلیم ها ذهنی بافته می شوند و نقشه ندارند، دارشان روی زمین است و بدون استئنا در آن ها از رنگ های گیاهی و پشم طبیعی استفاده می شود. این ها همه محاسنی هستند که مردم ما در مورد گلیم نمی دانند و وقتی اطلاعی درباره آن ندارند ما هم نمی توانیم انتظار داشته باشیم این صنایع دستی ارزشمند را خریداری کنند.

او میزان فروش صنایع دستی را ضعیف دانسته و عنوان می کند: چندان از میزان فروش راضی نیستیم؛ یعنی هرچقدر روبرو به جلومی رویم اوضاع بازار بدتر می شود. دهه ۸۰ بهتر از دهه ۹۰ بود و دهه ۷۰ بهتر از دهه ۸۰؛ یعنی هرچقدر به عقب برگردیم بازار فروش صنایع دستی بهتر بوده است. ما برای فروش صنایع دستی علاوه بر تبلیغات به توریست هم نیازمند هستیم. درواقع اگر توریست زیادی وارد کشور نشود امید به فروش صنایع دستی هم کم خواهد شد. امیدواریم دولت ترتیبی دهد تا جذب توریست در کشور بالا برود.



بازار صنایع دستی

حال و روز خوبی ندارد

”

روزبه روز از تعداد
فروشگاه‌های
صنایع دستی
خیابان ویلا کاسته
می‌شود چراکه
کشور برنامه‌ای
برای جذب توریست
خارجی ندارد

“

”

ما در حال از دست
دادن بازار فرش و
گلیم‌مان در دنیا
هستیم و چین و
ترکیه به سرعت در
حال پرکردن جای
خالی ایران هستند

“

سیدمجید میرحسینی از دیگر فروشگاه‌داران سرشناس راسته فروش صنایع دستی است که در خیابان نجات‌اللہی چند فروشگاه دارد. او ۲۰ سال است که در این حرفه مشغول فعالیت است و شناخت بسیار خوبی از صنایع دستی استان‌های مختلف دارد.

میرحسینی در جواب این سوال که چه صنایع دستی از استان کرمانشاه برای فروش خریداری می‌کند؟ می‌گوید: صنایع دستی استان کرمانشاه تنوع بسیار خوبی دارد. ما در فروشگاه گیوه و لباس محلی کرمانشاه و کردستان را داریم. ضمن این‌که چون در فروشگاه‌مان همه نوع زیرانداز برای فروش داریم از کرمانشاه و کردستان فرش هم برای فروش داریم. این استان‌ها تخته نرد و منبت‌های خوبی دارند که در فروشگاه ما موجود است.

میرحسینی میزان فروش صنایع دستی کرمانشاه را متوسط عنوان کرده و می‌گوید: بازار در کل حال و روز خوبی ندارد؛ یعنی نه تنها صنف ما که بقیه فروشندگان و صاحبان صنایع نیز از این وضعیت ابراز نارضایتی دارند؛ اما اگر بخواهم به میزان فروش صنایع دستی کرمانشاه اشاره کنم باید بگویم فروش‌شان متوسط و مانند سایر کالاهایی است که در فروشگاه داریم. او می‌گوید: بدون توریست صنایع دستی

توریست‌ها بسیار خوب است چراکه ارزش دلار در کشور بالا رفته است. او یادآور می‌شود: ما در نمایشگاه‌های خارجی حضور پررنگی نداریم. نمی‌دانم این موضوع به دلیل تحریم‌هاست یا دولت برای حضور در این نمایشگاه‌ها برنامه‌ریزی نمی‌کند. صنایع دستی ما بسیار باکیفیت هستند. برخی از مشتری‌های خارجی من که دنیادیده هستند باور نمی‌کنند آثار فروشگاه دستی هستند. به حدی ظرافت و کیفیت در آن‌ها اعمال شده که به نظر می‌رسد دستگاه آن‌ها را درست کرده است؛ بنابراین مشکل اصلا کیفیت نیست. ما در بازاریابی دچار مشکل هستیم؛ یعنی علاوه بر این‌که توریست چندان به ایران نمی‌آید، توان صادرات هم نداریم چون این موضوع دغدغه کسی نیست و برایش کاری انجام نداده است. ما اکنون در حال از دست دادن بازار فرش و گلیم‌مان در دنیا هستیم و چین و ترکیه به سرعت در حال پر کردن جای خالی ما هستند. درحالی‌که فرش ایرانی و همین گلیم کرمانشاه که صحبتش بود کیفیتی عالی دارند و بی‌شک در دنیا بی‌نظیرند.

امکان حیات ندارد و متأسفانه حضور توریست‌ها در ایران خیلی کم شده است. همیشه در جلساتی که با هم‌صنف‌های خود دارم عنوان می‌کنم ما ده برابر مصرف داخل تولید صنایع دستی داریم. من این توان را دارم که برای چند فروشگاه‌ای که دارم این تولیدات را خریداری و حتی انبار کنم به امید روزی که بازار بهتر شود، اما همه این توان را ندارند. متأسفانه روزبه‌روز از تعداد فروشگاه‌های این خیابان کاسته می‌شود چراکه کشور برنامه‌ای برای جذب توریست ندارد. کشور همسایه‌مان ترکیه در سال ۲۰۱۸، ۲۸ میلیون توریست جذب کرده است، در حالی برآوردشان ۲۰ میلیون بوده و طبعاً بازار داغی برای فروش صنایع دستی‌اش مهیا شده است. ما اگر بتوانیم یک‌سوم این میزان توریست جذب کنیم فروش صنایع دستی کشورمان متحول خواهد شد. ضمن این‌که مصرف داخلی نیز به دلیل تورم‌های اخیر کاهش پیدا کرده است. قیمت صنایع دستی امسال تقریباً سه برابر شده و قدرت خرید پایین آمده است، اما همین قیمت‌ها برای

معاون صنایع دستی و هنرهای سنتی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان کرمانشاه
ارزش افزوده بالای صنایع دستی می گوید

تحقق برنامه های اشتغال زا از مسیر توسعه صنایع دستی

یکی از افتخارات هر ملت و کشوری، صنایع بومی و دستی آن است. هنرهای سنتی، مجموعه هنرهای اصیل، بومی و مردمی هر کشور است که ریشه های عمیق و استوار در اعتقادات، آداب، عادات، رسوم، سنن و در مجموع فرهنگ معنوی جامعه دارد و نمایشگر فرهنگ و تمدن اقوام بوده است. میراث های فرهنگی و هنری که در طول قرون به آیندگان منتقل می شود، ارزش معنوی زیاد دارد و بر پشتوانه های فرهنگی، هنری گذشتگان بنا شده است. یکی از بهترین راه های رسیدن به توسعه اقتصادی بهره گیری از ظرفیت های صنایع دستی است. در سال های اخیر، جلب گردشگر و توسعه صنعت توریسم که از آن با عنوان صنعت بدون دود یاد شده است، مورد توجه جدی قرار گرفته است. استفاده از ظرفیت های بومی که تولید صنایع دستی یکی از آن هاست می تواند به جذب گردشگران بیشتر و اشتغال زایی در استان های مختلف کشور از جمله کرمانشاه که صنایع دستی بومی و ارزشمند دارد کمک شایانی کند.

در ادامه گفت و گوی ما را با پروانه حیدری معاون صنایع دستی و هنرهای سنتی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان کرمانشاه درباره صنایع دستی این استان و ظرفیت های این هنر بومی و همچنین شرایط صنعتگران کرمانشاه می خوانید.



برای شروع از صنایع دستی مهم استان کرمانشاه بگوئید که چه رشته ها و چه ظرفیت هایی دارد؟

نزدیک به ۶۰ رشته فعال در استان داریم که به تهیه صنایع دستی مشغول هستند. گیوه زنانه با رویه ابریشمی و گیوه مردانه با زیره پارچه ای، گلیم بافی سنتی و گلیم نقش برجسته، ساخت سازهای سنتی، تذهیب و مینیاتور، منبت و معرق، گره چینی، زیورآلات سنتی، نقاشی روی لعابی، تراش سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی، نمدمالی و چیغ بافی، ارغوان بافی و ...

از جمله این رشته ها هستند. از بین این رشته ها یکی از رشته هایی که بومی کرمانشاه محسوب می شود گیوه بافی است و شهر «نودشه» در شهرستان پاوه به نام شهر ملی گیوه بافی ثبت شده است. هنرمندان و صنعتگران این شهر در زمینه تولید گیوه مردانه مشغول فعالیت هستند. گلیم نیز همان طور که اشاره کردم از جمله صنایع دستی بومی استان ماست و شهرستانی به نام «هرسین» داریم که تمام کارهای مربوط به گلیم بافی در این منطقه انجام می شود. در حال حاضر نشان جغرافیایی گلیم هرسین ثبت ملی شده و پروانه اش برای ثبت جهانی ارسال شده است. همچنین در تلاش هستیم هرسین را شهر ملی گلیم بافی نام گذاری کنیم و درخواست پرونده انجام این مهم به دفاتر مربوطه ارسال شده است.

ساخت سازهای سنتی از جمله صنایع دستی مهم استان ما است. تنبور، سه تار و تارو... تعدادی از این سازها هستند که تنبور استان کرمانشاه ثبت میراث ناملموس شده است. در استان روستایی وجود دارد به نام «فش» که به نام دهکده

ملی ساخت سازهای سنتی ثبت شده است. تمام صنعتگران این روستا در کنار کشاورزی مشغول ساخت سازهای سنتی هستند. سراجی سنتی یا چرم نیز یکی دیگر از صنایع دستی بومی استان ماست. در قدیم حتی راسته ای در بازار وجود داشت به نام راسته سراج ها که همه در همین راستا فعالیت می کردند. در حال حاضر نیز این رشته در استان کرمانشاه به صورت پویا ادامه دارد و صنعتگران با توجه به سلیقه روز مشغول تولید آثارشان هستند.

نمدمالی از جمله صنایع دستی بومی استان است و صنعتگران از قدیم در این رشته فعالیت می کنند. متأسفانه این رشته در حال منسوخ شدن است اما ما اقدام هایی در دست اجرا داریم که با برگزاری کلاس های آموزشی و ارائه تسهیلات به صنعتگران این رشته را احیا کنیم. رشته چاقوسازی یا آهنگری سنتی نیز در استان وجود دارد. صنعتگران، این رشته بیشتر در شهر دالاهو یا کرند غرب مشغول فعالیت هستند. در این شهر همچنین صنعتگرانی هستند که سازهای سنتی می سازند و این دورشته در دالاهو بازار خوبی دارد. برای این صنعتگران بازارچه ای در شهر در نظر گرفته شده است که محل تولید و فروش صنایع دستی شان باشد. در تلاش هستیم تا نشان جغرافیایی چاقوسازی یا ابزارآلات فلزی در این منطقه ثبت شود.

رشته هایی از جمله شال بافی، موج بافی، مرس بافی، ارغوان بافی جزو صنایع دستی بومی شهرستان پاوه است که در حال منسوخ شدن است و تعداد کمی از صنعتگران در این رشته ها مشغول فعالیت هستند. ما برای احیا و باز زنده سازی این رشته ها نیز کلاس های آموزشی برگزار کرده و از افراد مسن و با تجربه که در این رشته فعالیت می کردند برای آموزش به جوانان بهره می گیریم. همچنین در شهرستان پاوه رشته ای سنتی و کهن به نام ارغوان بافی وجود دارد که صنعتگران این رشته بیشتر در روستای «داریان» مشغول فعالیت هستند. در این رشته نیز صنعتگران ما در کلاس هایی در جزیره قشم که معاونت صنایع دستی کشور برنامه ریزی کرده بودند شرکت داشتند. این کلاس ها با حضور استادی چینی در این رشته برگزار شد و ما

”
در تلاش هستیم با همکاری اداره کار و سازمان «یونیدو» مرکز خلاقیت صنایع دستی کشور را در کرمانشاه افتتاح کنیم و برای این منظور مکانی تاریخی به نام حمام حاج شهبازخان را در نظر گرفته ایم“
“

۱۸ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان را در قالب وام ارزان قیمت و بدون بهره. به صنعتگران استان پرداخت کنیم و همچنین پرداخت وام در قالب مشاغل خانگی (مستقل و پشتیبان) پرداخت شده که صنعتگران و هنرمندان استان بتوانند در راستای تولید و اشتغال به کار گیرند.

واگذاری این وام‌ها اولویت بندی خاصی داشت؟

بله؛ به طرحی که از طرف هنرمندان و صنعتگران به ما اعلام می‌شد، بستگی داشت. یک هزار و ۸۹۰ طرح برای ما ارسال و در سامانه «کارا» ثبت نام شد که در نهایت به صاحبان این طرح‌ها پس از بررسی و بازدید و تایید نهایی تسهیلاتی ارائه می‌شود.

استقبال توریست‌ها از بازار صنایع دستی در استان کرمانشاه چگونه است؟

خوشبختانه فروش امیدوارکننده و خوب است و این را می‌توان از میزان استقبال که از بازارچه‌ها و نمایشگاه‌هایی که برگزار می‌کنیم، فهمید. به صورت کلی صنایع دستی در چند سال اخیر رونق بهتری داشته‌اند و توجه مردم به صنایع دستی استان‌های مختلف از جمله استان کرمانشاه بیشتر شده است. به طور کلی مردم به خرید کالاهای سنتی شهرهای مختلف راغب‌تر شده‌اند. البته متأسفانه استان کرمانشاه به دلیل مشکلاتی مانند زلزله کمی در زمینه جذب گردشگر و در نتیجه فروش صنایع دستی رکود پیدا کرد. حتی برخی از برنامه‌هایی که داشتیم به همین دلیل لغو شدند. برای مثال قرار بود نمایشگاه کشوری با موضوع صنایع دستی برگزار کنیم اما درست روز قبل از برگزاری آن زلزله آمد و بسیاری از صنعتگران حتی از این‌که در آن روزها به استان بیایند واهمه داشتند.

عمده مشکلات و چالش‌های صنعتگران و هنرمندان استان کرمانشاه که در زمینه صنایع دستی فعالیت می‌کنند چیست؟ صنایع دستی فراز و نشیب‌های بسیاری داشته است. یکی از مشکلات اصلی تهیه مواد اولیه برای تولید است. قیمت‌ها بسیار بالا رفته و تهیه مواد اولیه برای هنرمندان

به روزرسانی، بسته‌بندی و برند سازی که با شکل‌گیری آن شاهد توانمندسازی بیش از پیش صنعت صنایع دستی خواهیم بود.

تشکیل‌های صنایع دستی استان در چه وضعیتی هستند؟

یکی از تشکلهای فعال در استان کرمانشاه مجمع صنایع هنرهای سنتی است و همین‌طور با رایزنی‌هایی که انجام شده است اتحادیه تولید و صادرکنندگان صنایع دستی با ۳۰ نفر عضو در حال شکل‌گیری است و به امید خدا در یک ماه آینده این اتحادیه رسماً ثبت خواهد شد.

حدوداً چند نفر در استان به حرفه تولید صنایع دستی مشغول هستند؟

در استان کرمانشاه نزدیک به ۱۵ هزار نفر صنعتگر فعالیت می‌کنند که مجوزهای پروانه تولید انفرادی و کارگاهی، جواز تاسیس و کارت شناسایی را از معاونت صنایع دستی اداره کل اخذ کرده و وارد سامانه‌ای رسمی شده‌اند. البته تعداد صنعتگرانی که در استان حضور دارند و نام‌شان در این سامانه ثبت نشده هم زیاد است و آمار صنعتگران بیش از تعدادی است که در اسناد رسمی وجود دارد.

آیا از میزان فروش صنایع دستی بازار منطقه‌ای استان آماری در دست دارید؟ صنعتگران و هنرمندان از میزان فروش و وضعیت اقتصادی بازار صنایع دستی در استان رضایت دارند؟

آمار دقیقی که مد نظر شماست در دست نیست ولی به صورت تقریبی فروش در فروشگاه‌ها و نمایشگاه‌ها در شش ماهه اول سال ۹۷ میلادی و ۷۹۶ میلیون ریال برآورد شده است.

چه تسهیلاتی به هنرمندان صنایع دستی استان برای اقتصادی‌تر شدن هنر و صنعت‌شان ارائه می‌شود؟

سال گذشته اعتباراتی به نام اعتبارات روستایی به تمام استان‌ها تعلق گرفت که خوشبختانه در استان کرمانشاه به خوبی توانستیم این اعتبارات را جذب کرده و مبلغ

برخی از صنعتگران استان را به این کلاس‌ها فرستادیم که بسیار موثر بود. همچنین در سایر رشته‌های هنری که با چوب سروکار دارد مانند منبت و معرق و گره‌چینی نیز صنعتگران ماهری در استان داریم که کسب و کار خوبی دارند. لازم می‌دانم اشاره کنم یکی از صنعتگران استان امسال در داوری شورای جهانی صنایع دستی (دبلیو سی سی) موفق شد برای یک اثر گره‌چینی مهر اصالت مرغوبیت کالا دریافت کند که موجب افتخار است.

”

آیا تعداد مراکز معرفی و فروش صنایع دستی در استان کرمانشاه را کافی می‌دانید؟

در استان کرمانشاه چهار بازارچه دائمی فروش صنایع دستی وجود دارد. یک بازارچه در شهرستان کرمانشاه و در مجاورت نمایشگاه بین‌المللی است، بازارچه‌ای در شهرستان دالاهو، بازارچه‌ای در مکان تاریخی تکیه معاون‌الملک و یک مرکز سه طبقه در مرکز استان که در این مرکز بیش از ۳۰ صنعتگر به صورت دائمی مشغول فعالیت هستند که شامل آموزش، تولید و فروش صنایع دستی می‌شود. این مرکز را به مجمع صنایع دستی که برگرفته از هنرمندان و صنعتگران سطح استان هستند واگذار کرده‌ایم که مدیریت آن را خود بر عهده داشته باشند و آنچه صلاح می‌دانند برای صنایع دستی مفید است، انجام دهند. البته این مراکز را کافی نمی‌دانیم و به همین دلیل، برنامه‌هایی برای توسعه آن در دستور کار داریم. به عنوان مثال در تلاش هستیم با همکاری اداره کار و سازمان «یونیدو» مرکز خلاقیت صنایع دستی را برای اولین بار در کشور افتتاح کنیم. برای این منظور مکانی تاریخی به نام حمام حاج شهبازخان را در نظر گرفته‌ایم و از سال گذشته تابه حال بازدیدهای مختلفی توسط مسئولان امر از این مکان شده است و امیدواریم این طرح به زودی اجرایی شود. مرمّت این مکان که جزو مسئولیت اداره کل میراث بوده به پایان رسیده و تجهیزات اداری نیز توسط سازمان «یونیدو» در حال مهیا شدن است. مرکز خلاقیت صنایع دستی می‌تواند محلی باشد برای آموزش، تولید،

“

سخت شده است و به همین دلیل آن‌ها نیز ناچار هستند آثارشان را با قیمت‌های بالاتری به فروش برسانند و این موضوع هم در نهایت سبب کمتر شدن فروش می‌شود. البته هم‌جواری با عراق بخشی از مشکلات را حل کرده است و صنعتگران با فروش محصولاتشان به این کشور تا حدی جبران ضرر کرده‌اند.

از دیگر مشکلاتی که صنعتگران صنایع دستی با آن روبه‌رو هستند بسته‌بندی آثارشان است که به دلیل تنوع در رشته‌های صنایع دستی و تعریف این‌که هر محصول و رشته بسته‌بندی خاص خود دارد و قیمت تمام‌شده برای صنعتگر بالا می‌رود، صنعتگران رغبت زیادی برای بسته‌بندی ندارند ولی بسته‌بندی شکلی و جذاب نیاز جامعه امروز است. همچنین نوآوری در تولید یکی دیگر از نیازهای امروز است که صنعتگران باید به آن توجه ویژه نشان دهند. برای مثال باید ببینیم در زندگی مدرن شده امروز دیگر کمتر از گلیم به عنوان زیرانداز استفاده می‌شود و ما باید روی طراحی محصولات صنایع دستی کار کرده و آن‌ها را با شرایط روز هماهنگ کنیم. همچنین برندسازی یکی از کارهایی است که ما در مقوله صنایع دستی به شدت به آن نیازمندیم. عزیزان صنعتگر فعال در زمینه صنایع دستی باید به این خودباوری برسند که می‌توانند برندسازی کرده و محصولشان را به فروش برسانند. سابقاً صنعتگران استان به نمایشگاه‌های مختلف در استان‌های دیگر می‌رفتند و همیشه این حضور رایگان بود اما حالا باید وجهی برای غرفه پرداخت کنند چراکه بخش خصوصی در این مقوله پررنگ شده است و صنعتگران ما نیز باید به این باور برسند که برای پویا ماندن در بازار، لازم است به توانایی خود تکیه کرده و محصولی به‌روز و جهان‌پسند ارائه کنند.

مشکل دیگری که به نظر می‌رسد عنوان کنم این است که با بالا رفتن قیمت دلار حضور صنعتگران ما در بازارها و نمایشگاه‌های خارجی کم‌رنگ‌تر شده است. این بازارها هم موقعیتی مناسب برای بازاریابی و تبلیغ صنایع دستی استان و کشور هستند و هم بازاری برای فروش اما با بالا رفتن قیمت ارز حضور در این نمایشگاه‌ها نیز برای صنعتگران مشکل شده است.

به‌طور خلاصه شاید بتوان گفت همیشه به فروش رساندن محصول مشکل اصلی صنعتگران فعال در زمینه صنایع دستی بوده است و این مشکل حتی پس از رونق گرفتن این هنر کم‌رنگ‌تر شده، اما همچنان پابرجاست.

اقدامی در جهت بازاریابی و معرفی صنایع دستی استان انجام شده است؟
در سال گذشته با شبکه دوم سیما قراردادی برای ساخت چهار فیلم مستند به نام «دست آفریده‌ها» که درباره صنایع دستی مهم استان بود منعقد کردیم. این فیلم‌ها از شبکه دوم سیما پخش شد و خوشبختانه بازتاب بسیار خوبی داشت. این چهار فیلم مستند درباره رشته‌های بومی استان از جمله گیوه‌بافی، گلیم‌بافی، چاقوسازی و نمدمالی بود که هر کدام در مرکز و شهری که تمرکز صنعتگران را در آن رشته دارد فیلم‌برداری شده بود. همچنین سال گذشته طرحی به نام نمونه‌سازی را اجرا کردیم که سعی شد طرح‌های به‌روز و متفاوت و متنوعی از گیوه‌بافی ابداع شود و این رشته سنتی با سلیقه روز هماهنگ شده و بازار بهتری پیدا کند.

در صحبت‌های تان اشاره کردید بازار عراق به محلی مناسب برای صادرات صنایع دستی استان تبدیل شده است. آماری از میزان صادرات به این کشور دارید؟ کدام محصول با استقبال بیشتری از طرف بازگشتان عراق روبه‌رو می‌شود؟
با توجه به هم‌جواری بودن با کشور عراق بیشترین آمار صادرات صنایع دستی استان به این کشور است. در واقع کشور هدف ما عراق است.

سال گذشته ۱۸ میلیون دلار و در سال ۹۷ و در پنج ماه اول ۸ میلیون دلار صادرات به این کشور داشته‌ایم. بیشترین محصولی که به عراق صادر شده است گیوه مردانه، ارغوان و گلیم بوده که استقبال از گیوه از دو محصول دیگر بیشتر بوده است.

با برخی از صنعتگران استان صحبت می‌کردیم، آن‌ها از نبود نمایشگاه‌های دائمی برای فروش و معرفی آثارشان گله داشتند و توقع‌شان این بود که سازمان

میراث فرهنگی و صنایع دستی در این زمینه تدبیری بیندیشد.

بله؛ ما نیز در جریان این خواسته صنعتگران هستیم و در همین راستا طی دو سال گذشته بازارچه‌های دائمی که پیش‌تر به آن‌ها اشاره کردم را راه‌اندازی کردیم. در برنامه‌های آینده‌مان نیز تصمیم داریم حتماً در تمام شهرستان‌ها بازارچه‌های دائمی راه‌اندازی کنیم. می‌دانیم صنعتگران‌مان به این بازارچه‌ها برای فروش محصولاتشان نیاز دارند و باید از کالای ایرانی حمایت شود و ما نیز سعی‌مان بر این است که این نیاز را مرتفع کنیم اما متأسفانه بودجه دولت در این زمینه محدود است.

مشکل دیگری که هنرمندان و صنعتگران به آن اشاره می‌کردند، مسئله بیمه بود. برای حل این مشکل نیز راهکاری در نظر گرفته شده است؟

در سال‌های گذشته نزدیک به یک هزار و ۸۰۰ نفر از صنعتگران استان تحت پوشش بیمه تأمین اجتماعی قرار گرفتند که به دلیل بار مالی آن مدت‌زمانی طول نکشید و قطع شد. این یک مشکل کشوری برای صنعتگران است و مختص استان ما نیست. تاکنون رایزنی‌های بسیاری برای برطرف کردن این مشکل انجام داده‌ایم. مجلس طرح حمایت از صنعتگران شاغل در زمینه صنایع دستی را تصویب کرد ولی متأسفانه به دلیل بار مالی زیاد، دولت هنوز برای این موضوع فکری نکرده است. راه‌حلی که معاونت صنایع دستی و هنرهای سنتی کشور در این مورد برنامه‌ریزی کردند این است که با صندوق حمایت از روستاییان و عشایر تفاهم‌نامه‌ای منعقد شد و استان‌ها هم تبعیت کرده و تفاهم‌نامه‌ها را استانی و اجرا کردند. استان کرمانشاه هم این مورد را اجرا کرد که طبق آن می‌توانیم صنعتگران و هنرمندان را بیمه کنیم و تنها تفاوت آن با بیمه تأمین اجتماعی نداشتن بیمه درمانی است؛ یعنی این بیمه شامل سنوات و بازنشستگی و... است اما بیمه درمانی را شامل نمی‌شود. برای بیمه درمانی نیز صحبت‌هایی با بیمه سلامت شده است که امیدواریم بتوانیم از این طریق صنعتگران را بیمه درمانی کنیم.

به فروش رساندن محصول، همواره مشکل اصلی صنعتگران فعال در زمینه صنایع دستی بوده و این مشکل حتی پس از رونق گرفتن این هنر کم‌رنگ‌تر نشده، اما همچنان پابرجاست

استان کرمانشاه به دلیل مشکلاتی مانند زلزله کمی در زمینه جذب گردشگر و در نتیجه فروش صنایع دستی رکود پیدا کرد و حتی برخی از برنامه‌هایی که داشتیم به همین دلیل لغو شد

برای دریافت کارت‌های بازرگانی استقبالی هم از طرف صنعتگران شد؟ آیا این کارت‌ها برای صادرات یا حضور در نمایشگاه‌های خارجی به آن‌ها کمکی می‌کند؟

دست‌کم سه صادرکننده بسیار خوب در استان داریم که در زمینه صادرات صنایع دستی با استفاده از کارت بازرگانی مشغول فعالیت هستند. ولی اتحادیه‌ای که اشاره کردم هنوز نوباست و رسمی نشده است، مجوزها به تازگی صادر شده و همچنان در مرحله کارهای اداری قرار دارد. ما حتی با مقاومت‌هایی از طرف صنعتگران برای عضویت در این اتحادیه مواجه شدیم اما خوشبختانه صنعتگران موثر و موفق استان عضو اتحادیه شده‌اند و امیدواریم این اتحادیه و کارت‌های بازرگانی به آن‌ها برای ادامه مسیر فعالیت‌شان کمک کند.

وسخن پایانی؟

صنایع دستی همان‌طور که عرض کردم فرازونشیب‌هایی داشته است، اما در سال‌های اخیر بین مردم و مصرف‌کنندگان جا افتاده و در سطح کشور بازار بهتری دارد. بی‌شک صنعتگران ما نیز نیازمند حمایت هستند و باید از طریق تامین مواد اولیه و برگزاری نمایشگاه‌های دائمی و موقت از آن‌ها حمایت کنیم. حمایت از صنایع دستی به معنای اشتغال‌زایی و حمایت از کالای ایرانی است. در صنایع دستی هنرمند و صنعتگر با مبلغی اندک موفق به خلق کالایی می‌شود که ارزش افزوده بسیار بالایی دارد.

یک هزار و ۸۹ طرح خواستار تسهیلات شدند که برای یک هزار و ۴۵۶ نفر اشتغال‌زایی کرده است. همچنین ما با اعتباری بالای ۵۰۰ میلیون تومان از مشاغل خانگی یعنی هنرمندانی که در خانه خود مشغول تولید صنایع دستی هستند حمایت کرده‌ایم. نزدیک به ۳۰۰ کارگاه سال گذشته بازدید شدند تا در صورت داشتن شرایط لازم برای شان گواهی کیفیت کارگاهی صادر شود. امیدوارم صنایع دستی به جایگاه واقعی و جایگاهی که شایستگی آن را دارد رسیده و صنعتگران استان و کشور به جایگاهی که واقعا لایق آن هستند برسند و ما نیز به‌عنوان یک کارگزار در خدمت ایشان باشیم.



استان که جای تشکر و تقدیر دارد، ۳۰ نفر از صنعتگران صنایع دستی را به اتاق معرفی کرده‌ایم تا مدارک لازم را ارائه کنند و با نصف مبلغ عرف و قانونی این کارت را در اختیار صنعتگران قرار دادیم؛ یعنی ۵۰ درصد برای صنعتگرانی که از طرف ما معرفی می‌شوند تخفیف لحاظ شد؛ اما این‌که برخی انتظار دارند به صورت مجانی کارت بازرگانی در اختیارشان قرار گیرد، امکان‌پذیر نیست.

صنعتگران هنرهای دستی خواستار این هستند که کارت بازرگانی با مبلغی کمتر در اختیارشان قرار گیرد تا به این شکل از حضور آن‌ها در نمایشگاه‌های خارجی حمایت شود؛ آیا راهکاری برای این موضوع اتخاذ شده است؟

ما اولین استان بعد از تهران هستیم که با اخذ مجوزهای لازم اتحادیه صادرکنندگان و تولیدکنندگان را در دست تاسیس داریم و با همکاری و حمایت اتاق بازرگانی

یداله محمدی، صنعت‌گر و هنرمند فعال در عرصه ساخت و تولید زیورآلات سنتی:

تامین مواد اولیه بزرگ‌ترین مشکل ماست

صنایع دستی تولید هنرمندان داخلی نمادی از فرهنگ و تمدن ایران زمین است و علاوه بر این که دوستداران شایانی در داخل کشور دارد از نظر کیفیت و اصالت و ... توانمندی رقابت با اغلب کشورهای آسیایی از جمله چین، هند و پاکستان را هم دارد. یکی از صنایع دستی بومی استان کرمانشاه ساخت زیورآلات سنتی است. حتما در فیلم‌های مستند لباس‌های محلی زنان این منطقه را دیده‌اید لباس‌هایی رنگین که با زیورآلات فلزی و سنگ‌های زینتی تزئین شده‌اند و به لباس‌های رنگارنگ‌شان جلوه‌ای زیباتر می‌بخشند. در ادامه گفت‌وگوی ما را با یداله محمدی یکی از فعالان باتجربه عرصه صنایع دستی در بخش ساخت زیورآلات سنتی می‌خوانید.

چرا میزان خریداری زیورآلات‌تان از طرف توریست‌ها زیاد نیست؟ به دلیل قیمت بالا؟

توریست‌هایی که به کرمانشاه می‌آیند چندان اهل پول خرج کردن نیستند. برخی نیز تنها برای طبیعت‌گردی به این منطقه می‌آیند که خب کمتر پیش می‌آید به سمت شهر آمده و خرید کنند. برخی دیگر از توریست‌ها هم افراد بازنشسته ارگان‌ها و اداره‌های دولتی هستند و با تسهیلات محل کار خود به کرمانشاه سفر می‌کنند که آن‌ها نیز خریدار بالقوه برای صنایع دستی محسوب نمی‌شوند.

به شهرها یا کشورهای دیگر صادرات زیورآلات دارید؟ آیا در مورد میزان صادرات زیورآلات استان‌تان اطلاعی دارید؟

صادرات به شهرهای دیگر داریم. معمولا سفارش‌هایی از استان‌های دیگر برای ما می‌رسد اما صادرات خارجی نداریم. دست‌کم برای کارگاه من و سایر کارگاه‌هایی که می‌شناسم چنین موردی وجود ندارد. البته این موضوع را نیز خاطرنشان کنم که تولیدات استان ما به آن میزان نیست که ظرفیت صادرات به خارج از کشور را داشته باشد. معمولا تولید انبوه نداریم. در گذشته کرمانشاه یکی از استان‌های بسیار فعال در زمینه تولید زیورآلات سنتی بود اما به مرور زمان میزان تولید کم شد و حتی در مقطعی به حالت تعطیلی درآمد. تا این که حدودا ۱۵ سال قبل این صنعت رونقی نسبی پیدا کرد اما با بالا رفتن قیمت ارز و سه برابر شدن قیمت مواد اولیه باز هم به دوران رکود بازگشته‌ایم به طوری که برخی از کارگاه‌ها تعطیل شده‌اند. اکثر مواد اولیه‌ای که لازم داریم از خارج از کشور وارد می‌شوند و تهیه‌شان با ارز آزاد بسیار گران است.

مگر سنگ‌های زینتی در کشور خودمان وجود ندارند؟

سنگ‌های قیمتی و زینتی بیشتر از هند، پاکستان و افغانستان وارد می‌شوند، نگین‌های صنعتی هم از اروپا می‌آیند. ضمن این که حتی مواد اولیه دیگر مانند طلا و نقره که در کشور موجود هستند هم

مشغولم اما به صورت حرفه‌ای و کارگاهی حدود ۲۵ سال است که به تولید صنایع دستی (زیورآلات) مشغول هستم. برخی از آثار من ثبت جهانی (یونسکو) و تعدادی از آن‌ها ثبت ملی شده‌اند. درواقع بیشترین آثار ثبت شده در یونسکو مربوط به آثار من می‌شود. پنج اثر که ابداع خودم بوده است ثبت جهانی شده‌اند.

استقبال از زیورآلات صنایع دستی در شهرتان چطور است؟ از میزان فروش راضی هستید؟

تا چند سال پیش فروش رضایت بخشی داشتیم اما در سال‌های اخیر بازار با رکود مواجه شده و طی چند ماه گذشته بدتر هم شده است. مواد اولیه و سنگ‌هایی که برای تولید نیاز داریم با افزایش قیمت مواجه شده‌اند. این مواد اولیه با ارزهای آزاد وارد می‌شوند و به تازگی چند برابر شده‌اند. طبعا ما نیز ناچاریم آثارمان را با قیمت بالاتری به فروش برسانیم و به همین دلیل، میزان فروش به شدت کاهش یافته است.

خریداران‌تان بیشتر چه کسانی هستند؟ اهالی استان خودتان یا گردشگران داخلی و خارجی؟

اغلب محصولات ما محلی فروش می‌روند چرا که به صورت سفارشی تولید می‌شوند؛ اما گاهی هم توریست‌های داخلی و خارجی محصولات ما را خریداری می‌کنند.



ابتدا درباره زیورآلاتی که در کرمانشاه به دست صنعتگران این استان تولید می‌شود، کمی توضیح دهید.

آثاری که در اغلب کارگاه‌های زیورآلات استان از جمله کارگاه من تولید می‌شوند شامل انگشتر، زنجیر و گردن‌آویز، گوشواره و ... می‌شوند که تقریبا همه آن‌ها به شکل زیورآلات سنتی و کهن این دیار ساخته می‌شوند. جنس این زیورآلات بیشتر از نقره است اما من کارهای تلفیقی مانند طلا و نقره هم انجام می‌دهم. نگین‌هایی هم که در این زیورآلات استفاده می‌شوند بیشتر شامل عقیق، لاجورد، دُر و سنگ‌های جواهر، مانند یاقوت، زمرد و زبرجد است.

قدمت کارگاه‌تان چقدر است و چه مدت است در حیطه صنایع دستی مشغول فعالیت هستید؟

حدود ۳۸ سال است که در این حرفه



با قیمت ارزش جهانی مبادله می‌شوند.

برخی از زیورآلاتی که ساخته می‌شود در لباس‌های زنان استان‌های کردنشین کار می‌شوند؟ این لباس‌ها بازار شما را تامین نمی‌کنند؟

این نوع زیورآلات در قدیم و در جلیقه زنان یا کلاه مردان استفاده می‌شدند و بیشتر سکه‌های نقره قاجاری و پهلوی بودند که بعدها تبدیل به سکه‌هایی از جنس نیکل شدند. همچنین در جلیقه و دامن زنان از سنگ‌های زینتی نیز استفاده می‌شود. البته این لباس‌ها هنوز هم تولید می‌شوند، ولی بسیار کمتر از سابق؛ چراکه قیمت بالایی دارند. برای مثال قفلی که برای جلیقه‌های زنانه استفاده می‌شود در حال حاضر حدود سه میلیون تومان هزینه دارد و اگر بخواهیم از نگین‌های زینتی اصل استفاده کنیم قیمت یک جلیقه شاید حتی از ۱۰ میلیون تومان هم بیشتر شود.

به عنوان یک صنعتگر هنرهای سنتی چه انتظاری از سازمان صنایع دستی و میراث

فرهنگی دارید؟

هنرمندانی که در سطح استان به کار و فعالیت مشغول‌اند با مشکلات بسیاری روبه‌رو هستند. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات ما تهیه مواد اولیه است و رکود بازار فروش داخلی و خارجی نیز مشکل دیگر ماست. ما هیچ نمایشگاه دائمی در شهرستان نداریم؛ یعنی جای مشخص و مناسبی نداریم که بتوانیم محصولاتمان را به مشتری معرفی و عرضه کنیم و این مهم از عهده ما هنرمندان خارج است و لازم است دولت برای آن فکری کند. حضورمان در نمایشگاه‌ها و جشنواره‌های خارج از کشور هم منوط بر تصمیم دولت است و آن‌ها باید ترتیب حضورمان را بدهند. یکی از دیگر مشکلات ما این است که اغلب مان بیمه نیستیم و این برای مان تبدیل به معضل شده است. دریافت تسهیلات بانکی نیز یکی دیگر از مشکلات است. برای دریافت وام مدام جلوی راه مان سنگ‌اندازی می‌شود به حدی که از خیر آن می‌گذریم. نکته دیگر در مورد کارت بازرگانی است. با لطف اتاق بازرگانی به هنرمندان

استان کارت بازرگانی با نصف قیمت تعلق می‌گیرد؛ که جای تشکر دارد. هرچند همین مبلغ هم برای بسیاری از هنرمندان سنگین است.

در پایان اگر نکته‌ای باقی مانده و بیانش ضرورت دارد، بفرمایید؟

کنفرانس و همایش‌های بسیاری در استان ما و تهران در مورد صنایع دستی و ارزش این حرفه و رونق اقتصادی آن برگزار شده است اما خروجی آن‌ها دیده نمی‌شود. نباید اجازه داد هنرمندان و صنعتگران استان سرخورده شوند. ما دوست داریم اصالت کارهای مان حفظ شود به همین دلیل از کیفیت کار کم نمی‌کنیم. می‌دانم همکارانم نیز چنین کاری می‌کنند. متأسفم که باید بگویم برخی از تولیدکننده‌های صنایع دستی به دست‌فروشی روی آورده‌اند. چون از کارشان درآمدی کسب نمی‌کردند. امیدوارم با همت مسئولان و صنعتگران و باز شدن درهای اقتصادی کشور به‌سوی دنیا شاهد رونق گردشگری و اقتصادی باشیم و صنعت مهم و بومی کشورمان یعنی صنایع دستی رونق بگیرد.

”

در گذشته
کرمانشاه یکی از
استان‌های بسیار
فعال در زمینه
تولید زیورآلات
سنتی بود اما
به مرور زمان میزان
تولید کم شد و
حتی در مقطعی
به حالت تعطیلی
درآمد

“

پوریا فتاحی، هنرمند فعال در رشته ساخت سازهای سنتی:

میزان فروش ساز رضایت بخش است

استان‌های کردنشین از جمله استان کرمانشاه همواره به موسیقی دوستی مردمان شان شهره بوده و هستند. تمایل به استفاده از موسیقی‌های محلی، سنتی و فولکلور در اعیاد و جشن‌ها، مراسم مختلف مذهبی و آیینی در این منطقه بالاست و طبعاً مردمان این استان‌ها نیز به یادگیری نواختن ساز علاقه‌مند هستند. سازهایی مانند تنبور، تار، سه‌تار، دف و... از سازهای سنتی و صنایع دستی استان کرمانشاه محسوب می‌شوند. در ادامه گفت‌وگوی فصلنامه اتاق بازرگانی کرمانشاه را با پوریا فتاحی، هنرمندی که در زمینه ساخت و فروش سازهای سنتی مشغول است، می‌خوانید.

می‌توانیم از چوب‌هایی با قطعات بسیار کوچک هم استفاده کنیم اما برای تولید تنبور کاسه‌ای باید تنه اصلی درخت را در اختیار داشته باشیم که پیدا کردن آن سخت است و هزینه‌بر. برای تولید یک ساز دست‌کم یک هفته زمان لازم است. البته نه این‌طور که کل هفته را روی ساخت آن بگذاریم ولی حداقل یک هفته زمان لازم است تا به تدریج یک ساز تولید شده و به مرحله‌ای برسد که آماده استفاده شود.

هنرمندانی که ساز تولید می‌کنند خودشان هم با نواختن سازها آشنا هستند؟

بله؛ معمولاً ۷۰ درصد از تولیدکنندگان با نواختن سازها نیز آشنایی دارند. ساخت ساز کاری دلی است. البته هستند افرادی که ساز زدن بلد نیستند و ساز می‌سازند؛ ساز این دسته از صنعتگران معمولاً مشقی است. به این معنا که در کارگاه سری‌سازی می‌شوند و کیفیت سازهای دیگر را ندارند و می‌توان از آن‌ها برای دوره آموزشی مبتدی استفاده کرد؛ اما سازهای حرفه‌ای و برند به دست کسانی تولید می‌شود که با ساز و نواختن آن آشنایی کامل دارند.

اگر از بعد اقتصادی بخواهیم شغل تان را بررسی کنیم آیا از ساخت و فروش ساز رضایت دارید؟

بله؛ خدا را شکر رضایت دارم. خوشبختانه فرهنگ منطقه بالاتر رفته و خانواده‌ها با این‌که فرزندان‌شان به سمت آموزش موسیقی گرایش پیدا کنند مخالفتی ندارند؛ مثلاً در دهه هفتاد اغلب خانواده‌ها با این‌که فرزندان‌شان به سمت موسیقی بروند مخالف بودند. بارها برایم پیش می‌آمد که سازی را صبح به یک نوجوان می‌فروختم اما عصر با خانواده به فروشگاه می‌آمدند و اصرار داشتند که ساز را پس بگیرم و حتی می‌گفتند شما با فروش ساز فرزند ما را از درس و زندگی می‌اندازید؛ اما حالا نسل عوض شده و همان جوانانی که در دهه هفتاد اجازه خرید ساز، نداشتند برای فرزندان‌شان ساز می‌خرند و دوست دارند آن‌ها به سمت موسیقی بروند و می‌دانند هنر



بیشتر ساز تنبور یا تنبیره؛ که ساز بومی استان محسوب می‌شود.

جنس ساز تنبور از چیست و حدوداً چقدر زمان می‌برد تا یک ساز ساخته شود؟

جنس تنبور بیشتر از چوب درخت توت است و برای تهیه این چوب یک سری مشکلات داریم. در تولید برخی از سازها از چوب‌های تکه‌ای استفاده می‌شود که به آن‌ها تنبور ترکه‌ای می‌گویند. در تهیه این نوع ساز مشکلی نداریم چون

شما در بخش تولید و ساخت سازهای سنتی مشغول فعالیت هستید یا فقط فروشنده این محصول هستید؟

من هم فروشگاه و هم آموزشگاه موسیقی دارم و همچنین در زمینه ساخت ساز هم فعالیت می‌کنم؛ اما به علت مشغله بالا توان این را ندارم که همه سازهای فروشگاه را خودم تولید کنم. تعدادی از سازهای سفارشی را خودمان می‌سازیم و بقیه را از هنرمندان دیگر خریداری می‌کنیم.

چه سازهایی می‌سازید؟



کشورشان از شهرمان می‌گذرند، قرار داریم، این نمایشگاه می‌توانست خیلی در فروش به ما کمک کند؛ اما با این‌که آن زمان حدود ۳۰۰ میلیون تومان اعتبار به این کار تخصیص پیدا کرد، فرمانداری و شهرداری بهانه‌هایی آوردند و درنهایت این نمایشگاه دائمی هرگز ساخته نشد.

همچنین برای دریافت وام و تسهیلات نیز بسیار مشکل داریم. ماه قبل قرار بود ۵۰ میلیون تومان به من وام داده شود؛ با سود ۴ درصد این وام به من تعلق گیرد اما مدیران بانک عنوان کردند به تشخیص آن‌ها این مقدار وام زیاد است و مبلغ ۱۸ میلیون تومان برای من کافی است! این مبلغ گره‌ای از کار من باز نمی‌کند. این‌ها گله‌هایی هستند که سایر صنعتگران و هنرمندان بخش صنایع دستی نیز دارند.

بازاریابی و تبلیغ نداریم. این مسئولیت در مورد صنایع دستی بر عهده دولت است چراکه ما صنعتگران به دلیل محدودیت مالی نمی‌توانیم برای محصولاتمان بازاریابی کنیم. در همه جای دنیا دولت‌ها و مسئولان فرهنگی متولی معرفی صنایع دستی و بومی کشورشان هستند.

و سخن پایانی...

در جشنواره خانها در سال ۸۵ در میان ۱۶۰ غرفه، مقام اول را کسب کردیم. این نمایشگاه با حضور رئیس‌جمهور وقت افتتاح شد و به یاد دارم از ایشان درخواست کردیم نمایشگاهی دائمی در شهر راه‌اندازی شود تا بتوانیم محصولاتمان را در آنجا در معرض دید عموم گذاشته و بفروشیم. از آنجاکه ما در مسیر تردد مسافران به‌ویژه مسافرانی که قصد مسافرت به کشور عراق را دارند یا عراقی‌هایی که برای رفتن به

هرگز منافاتی با کسب علم و تحصیل ندارد. به این ترتیب اوضاع فروش ساز در شهر ما و در کل استان بهتر شده است و از این بابت خوشحالیم.

خریداران سازهای تان معمولاً همیشه‌ری‌های تان هستند یا توریست‌ها؟

شهر ما اسلام‌آباد غرب شاه‌راهی است که مسافران از می‌گذرند. مسافران جنوب کشور و ایلام، کردستان و عراق از این شهر گذر می‌کنند؛ اما با وجود این پتانسیل خوب، شهرمان چندان توریستی نیست. متأسفانه با خارج کردن ترمینال‌های مسافربری اوضاع بدتر هم شده است چراکه سابقاً مسافران شهرهایی که نام بردم از داخل شهر عبور می‌کردند اما حالا دیگر این‌طور نیست. به همین علت اغلب خریداران ما همیشه‌ری‌های مان هستند.

به شهرهای بزرگ کشور و پایتخت هم صادرات دارید؟

بله سفارش‌هایی از شهرهای بزرگ مثل تهران و تبریز و ... داریم. البته از آنجاکه کار ما سری‌سازی نیست کمتر از کارگاه‌هایی که سری‌سازی و تولید انبوه دارند سفارش تولید ساز برای دیگر شهرهای کشور را داریم، اما می‌دانم همکارانی که در این بخش فعالیت دارند از میزان استقبال و فروش راضی هستند.

صادرات خارج از کشور چگونه؟

فروش ساز به مسافران عراقی داریم و همچنین سفارش‌هایی نیز از این کشور دریافت می‌کنیم که رو به افزایش است. در برخی از روستاها و شهرهای این کشور تنبور، سازی مذهبی است و به همین دلیل تمایل بیشتری به خرید این ساز دارند.

آیا حالا که تمایل برای خرید این ساز بالاست بازاریابی و تبلیغات بیشتر نمی‌تواند به شما در فروش محصولتان کمک کرده و سبب رونق اقتصادی شهرتان شود؟

قطعاً همین‌طور است اما ما ابزاری برای

فرهنگ منطقه
بالا تر رفته و
خانواده‌ها
با این‌که
فرزندان شان به
سمت موسیقی
و آموزش گرایش
پیدا کنند،
مخالفتی ندارند

نسل عوض شده
و همان جوانانی
که در دهه هفتاد
اجازه خرید ساز
نداشتند، امروز
برای فرزندان شان
ساز می‌خرند و
دوست دارند آن‌ها
به سمت موسیقی
بروند و می‌دانند
هنر هرگز منافاتی
با کسب علم و
تحصیل ندارد

همه چالش‌های بهشت گردشگری

علی شجاعی

عضو هیئت‌مدیره آژانس مسافرتی و طبیعت‌گردی دالاهو



مسئولان استان برنامه‌ریزی مدونی برای معرفی محصولات خود به گردشگران انجام داده و در این باره سهم ویژه‌ای را نیز به گردشگران خارجی اختصاص دهند. آن‌چنان‌که استان اصفهان توانسته است در این میان، با معرفی بهینه صنایع دستی و برخورداری از بازارهایی همچون نقش جهان و حضور در فروشگاه‌های دیگر از جمله شهر تهران، سود خوبی را نصیب صنعتگران و هنرمندان صنایع دستی خود کند. نکته دیگری که می‌تواند عاملی برای افزایش فروش صنایع دستی استان کرمانشاه باشد، تامین زیرساخت‌های مجازی برای فروش و معرفی این محصولات به گردشگران و سایر مشتریان است. متأسفانه شهر کرمانشاه از این ظرفیت به خوبی استفاده نمی‌کند و به همین دلیل، از گردش مالی آن کم بهره مانده است. این وضعیت زمانی اسفناک‌تر می‌شود که به شهرهای کوچک‌تر استان نگاه کنیم. به عنوان نمونه در شهرستان کنگاور که معبد آناهیتا در آن واقع شده و همواره توریست‌ها علاقه زیادی برای دیدن آن دارند، فقر شدید فروشگاه‌های صنایع دستی وجود دارد.

شاید توجه مسئولان استانی، نبود سرمایه و سرمایه‌گذار برای توسعه این زیرساخت‌ها باشد و با این بهانه ضعف‌های حوزه گردشگری استان را لاپوشانی کنند؛ اما باید گفت راه حل این مشکلات چندان پیچیده نیست و می‌توان به اتکای خود مردم مهمان‌نواز کرمانشاه، به صورت موقت بخشی از مشکلات زیرساخت‌ها را حل کرد.

به عنوان نمونه توسعه فروش صنایع دستی از طریق هتل‌ها و اقامتگاه‌های بوم‌گردی در استان و همچنین ترویج و ایجاد فروشگاه-رستوران‌های خانگی از طریق تسهیل شرایط اعطای مجوز، ترفندی کارگشاست که نه تنها کمک موثری به توسعه صنایع دستی استان می‌کند، بلکه زمینه‌ساز افزایش اشتغال در استان خواهد شد.

کرمانشاه را باید بهشت گردشگران دانست. استانی که صنایع دستی و مراکز تاریخی و غذاهای محلی آن، سفر جذابی را برای گردشگران رقم می‌زند؛ اما شاهد تأکید بر آثار تاریخی و چشم بستن بر میراث معنوی این کهن بوم هستیم. میراث عظیمی که می‌تواند منبعی مهم برای درآمدزایی مردمان این استان باشد. فراموش نکنیم که صنایع دستی، راهکاری برای توسعه محلی مناطق گردشگری است و به دلیل توزیع گسترده‌تر درآمد آن، به رفاه عمومی منطقه کمک می‌کند.

به رغم میراث فرهنگی، طبیعی و معنوی استان کرمانشاه، این دیار سهم چشمگیری از درآمدهای صنایع دستی کشور ندارد که دلیل آن نبود زیرساخت‌های کافی برای فروش این محصولات در استان و بازارهای ملی و جهانی است. نکته مهم این است که ضعف این زیرساخت‌ها در حوزه گردشگران خارجی بیشتر از گردشگران داخلی است. به گونه‌ای که بازارهای متمرکز و حرفه‌ای برای عرضه محصولات صنایع دستی استان شکل نگرفته است.

مهم‌ترین ضعف در این حوزه، مربوط به عدم تلاش مسئولان استان برای معرفی میراث خود به گردشگران است و آنچه امروز از کرمانشاه در میان افکار عمومی شناخته می‌شود، ناشی از یک برداشت عام و غیرتخصصی از جاذبه‌ها و سوغات آن است. این ضعف در حوزه گردشگران خارجی شدت بیشتری دارد و آن‌ها اطلاعات خود از استان کرمانشاه را تنها از دانشنامه‌های عمومی گردشگری کسب می‌کنند که در آنجا، صنایع دستی استان کرمانشاه به خوبی معرفی نشده‌اند.

پس در مرحله نخست برای شریک شدن استان کرمانشاه در درآمدهای صنایع دستی، نیاز است که

روایت سارا و مایکل گردشگران ایتالیایی از سفر به کرمانشاه

گیوه خریدیم و دنده کباب خوردیم

سارا و مایکل گردشگران ساکن فلورانس ایتالیا هستند که چندی پیش به ایران آمدند و پس از طی کردن ۹ هزار کیلومتر در خاک کشورمان به ایتالیا بازگشتند. آن‌ها بخشی از خاطرات سفر خود را در نشریه جورنال ایتالیا منتشر کردند. این خاطرات در شماره‌ای از این مجله منتشر شد که حاوی گزارش‌های دیگری در مورد ایران نیز بود.

آنچه در ادامه می‌آید بخش‌های از سفرنامه سارا و مایکل است که به استان کرمانشاه اشاره دارد.

شبهات داشت، کار سختی بود. تعداد کمی از فروشنندگان زبان انگلیسی بلد بودند. آن‌ها هم فقط می‌توانستند چند کلمه صحبت کنند و اعداد را به دلار اعلام کنند. البته کسانی که انگلیسی بلد بودند، به مادر خریدار از مغازه‌های دوستان‌شان کمک می‌کردند. برای شب توسط یکی از مغازه‌داران، به یک مهمانی عروسی در روستایی نزدیک شهر دعوت شدیم. لباس‌های زنان بسیار زیبا بود و اغلب آن‌ها موهای خود را با روسری رنگین پوشانده بودند. آهنگ‌های کرمانشاهی که از بلندگو پخش می‌شد بسیار شاد بود. به ما اجازه عکس انداختن یا فیلم برداری از مراسم را ندادند ولی دهه‌ها آهنگ محلی را به همراه یک فلش مموری به ما هدیه دادند. شام پایان مراسم هم چند غذای مختلف بود که همگی مقدار زیادی گوشت گوسفند با تزیینات مختلف به همراه برنج سفید بود.

صبح روز بعد طبق برنامه قبلی به چند اثر تاریخی در بیرون شهر سر زدیم؛ یک مجسمه بزرگ به نام هرکول (قهرمان جنگی یونانی)، معبد آناهیتا (زنی که فرمانده ارتش تاریخی ایران بود) و در آخر نیز روستایی به نام فش که یک کارگاه بزرگ ساخت سازه‌های زهی بود. در فش از کارگاه‌های کوچکی دیدن کردیم که ساز ایرانی به نام سه‌تار می‌ساختند. این ساز که یک سمت آن میله چوبی دراز و یک سمت آن نیم‌کراهی چوبی و تو خالی است، چهار رشته سیم مسی دارد که با کشیدن ناخن انگشت روی آن، صدای غمگین می‌دهد. گاهی به جای ناخن دست از قطعه فلزی کوچکی به نام زخمه استفاده می‌شود. من با شنیدن قیمت ۱۲ دلاری این ساز، وسوسه شدم و یکی برای خودم خریدم؛ اما هنوز نمی‌توانم با آن حتی یک آهنگ کوتاه بزنم. فروشنده می‌گفت برای یادگیری این کار باید دو هفته در روستا بمانم؛ اما فرصت کافی برای این کار نداشتیم چون در دو هفته آینده قرار بود از کردستان، اصفهان و یزد دیدن کنیم.

معاون‌الملک و بازار تاریخی کرمانشاه دیدن کردیم. شیرینی‌های کرمانشاه که اغلب از برنج، شکر و کره درست شده‌اند، خیلی خوشمزه بودند. دیدن صنایع دستی کرمانشاه در بازار، برنامه دومین روز سفر ما را به‌طور کامل تغییر داد. سارا تصمیم خود را گرفته بود که برای موزه شخصی‌مان که یک اتاق خانه است چیزهای جدیدی بخرد.

فردای آن روز بعد از خوردن صبحانه مفصل در هتل به سمت بازار رفتیم. اولین خرید ما یک جاقوی زیبا و پر از نقش و نگار و نگین‌های رنگی در دسته و غلاف آن بود. عکس این جاقو که فقط پنج دلار بود تا وقتی به فلورانس رسید، در صفحه اینستاگرام سارا ماجراهای جالبی را برای ما به همراه داشت. ما مجبور شدیم به دوستان خود توضیح دهیم که این، فقط یک ابزار دکوری است و ایران کشوری که ما به آن سفر کردیم، کاملاً امن است. داعش در کشور همسایه ایران و در عراق فعال است و ایرانی‌ها عرب نیستند. کمی بعد از خرید جاقو، نوبت به یک کفش مردانه پارچه‌ای رسید که ایرانی‌ها به آن گیوه می‌گویند. این کفش با نخ ضخیم بافته شده است و اگر روی آن آب بریزد، خیلی زود پائین خیس می‌شود. برای همین فقط می‌توان از آن در روزهای آفتابی استفاده کرد.

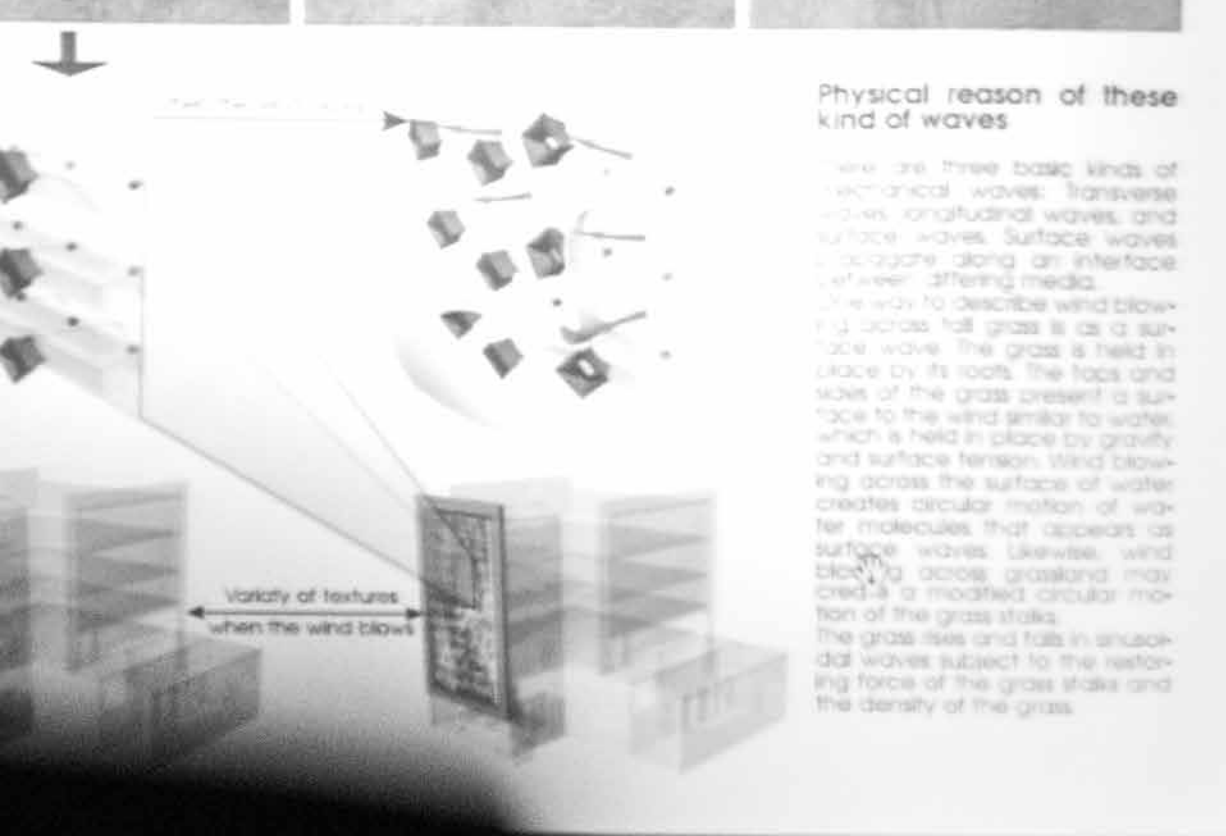
سارا خیلی دوست داشت که مدل زنانه این کفش هم برای خرید وجود داشته باشد ولی همه مدل‌ها فقط مردانه و بدون پاشنه اضافی بود. البته رنگ این کفش با کفش‌های چرمی سیاه و قهوه‌ای که اغلب مردان ایرانی به پای می‌کنند، حساسی فرق دارد.

سومین خرید ما، یک تخته بازی شطرنج بود که از چوب درخت گردو ساخته شده است. همه مهره‌ها از جنس چوبی هستند و فقط کف آن‌ها، تکه‌ای پارچه قرمز رنگ چسبیده شده است. قیمت این سوغاتی کمی گران به نظر می‌رسید ۳۵ دلار؛ در حالی که ما برای هر روز سفر خودمان حدود ۲۵ دلار خرج می‌کردیم. خرید کردن در بازار کرمانشاه که سقف آن به مسجدها

در سایت‌های راهنمای مسافرت به ایران، اطلاعاتی در مورد کرمانشاه خوانده بودیم. علاوه بر این، عکس‌هایی از لباس‌های شاد زنان کرد ایرانی نیز دیده بودیم که سارا علاقه‌مند بود نمونه‌هایی از آن را برای خودش بخرد؛ اما مرور اخبار زلزله کرمانشاه، ما را دچار تردید کرده بود که آیا می‌توانیم به راحتی به کرمانشاه سفر کنیم یا نه؟ در تهران از راهنمای خود خواستیم اطلاعات دقیق‌تری در مورد دیدنی‌های کرمانشاه یا کردستان به ما بدهد. ما می‌خواستیم بر اساس این اطلاعات تصمیم بگیریم که فقط به کردستان سفر کنیم یا لازم است کرمانشاه هم بخشی از مسافرت ما را تشکیل دهد. راهنما با تلفن از دوست خود که «شریف» نام داشت خواست که به لابی هتل ما بیاید. شریف که متولد کرمانشاه است و در دانشگاه تهران رشته جامعه‌شناسی می‌خواند، آن قدر از کرمانشاه صحبت کرد و عکس‌ها و فیلم‌های جالبی را در گوشی تلفن خود به ما نشان داد که ما علاقه‌مند شدیم سه روز از سفر خود به ایران را به استان کرمانشاه اختصاص دهیم. او به ما یادآوری کرد که زلزله در غرب استان کرمانشاه آمده است ولی اکثر دیدنی‌های استان در مرکز و شرق استان قرار دارند و به همین دلیل، سفر ما ربطی به مناطق زلزله‌زده ندارد. هرچند اگر مایل باشیم، جاده‌ها در وضعیت خوبی قرار دارند و می‌توانیم نگاهی هم به مناطق زلزله‌زده بیندازیم.

اما سارا که قبلاً تصاویر تلخی از این زلزله را در اینترنت و تلویزیون دیده بود ترجیح داد که ثلاث و قصر شیرین در برنامه ما قرار نداشته باشند. هواپیمای ما حوالی ظهر در فرودگاه کوچک کرمانشاه به زمین نشست. از آنجا، طبق برنامه‌ای که از قبل داشتیم، برای ناهار به طاق بستان رفتیم که هم برکه آب زیبایی داشت و هم کتیبه‌های تاریخی در کوه. غذا را هم از گوشت خوشمزه گوسفند سفارش دادیم که ایرانی‌ها به آن «دنده کباب» می‌گفتند.

بعد از استراحتی کوتاه در هتل، عصر از تکیه



نیما مکاری، معمار ساختمان جدید اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه:

اتاق لوکزامبورگ، الگوی اتاق کرمانشاه

بنای عظیم و منحصر به فرد ساختمان جدید اتاق کرمانشاه در حال شکل‌گیری است. از مسائل بسیار مهمی که در این پروژه به چشم می‌آید، طراحی، معماری و اندیشه‌ای است که در این بنا به کار رفته و بی‌شک از دید معماران و طراحان داخلی و خارجی پوشیده و پنهان نخواهد ماند. گفت‌وگو با دکتر نیما مکاری که مدیریت طراحی این پروژه را بر عهده داشته است، خواننده را تا حدودی با ابعاد کمی و کیفی این بنای منحصر به فرد آشنا می‌کند. چگونگی آغاز این طرح، فرازونشیب‌هایی که داشته، اندیشه و ظرافت و همتی که در آن به کار رفته، بخش عمده این گفت‌وگو را به خود اختصاص داده است.



در ابتدای گفت‌وگو خواهشمندم خودتان را معرفی کنید و از پروژه‌های قبلی تان بگویید؟
فارغ‌التحصیل دکترای معماری از واحد علوم تحقیقات تهران هستم. فعالیت‌های من و گروه‌م در عرصه معماری به دو دسته تقسیم می‌شود؛ یکی طرح معماری که از طریق ارگان‌های ذی‌ربط به مسابقه گذاشته می‌شود که در آن فعالیت داریم. دیگری هم پروژه‌های اجرایی. در ایران ما رابیشتر به واسطه مسابقات معماری می‌شناسند زیرا مهم‌ترین و بیشترین مسابقات معماری را همیشه دفتر ما برده است. در سال ۲۰۱۵ از طرف مجله آرشیتکت چاپ لندن به‌عنوان دومین معمار جوان خاورمیانه انتخاب شدم، این انتخاب خیلی شرایط سختی داشت و در آن زمان پروژه ما خیلی خوب دیده شد، به این دلیل که همیشه پروژه‌هایی که در ایران طراحی کردیم، برگرفته از یک کانتکست یا زمینه بومی و میهنی بوده و به دلیل بازسازی تفکرهای سنتی و آنچه در فرهنگ ما به‌عنوان رویکرد معماری زمینه‌گرا شناخته می‌شد، لقب برگزیده ویژه مسابقات را به من دادند.

مهم‌ترین مسابقات معماری که در طول ۱۰ سال اخیر در کشور برگزار شد، یکی مسابقه بین‌المللی باغ‌موزه انقلاب اسلامی و دفاع مقدس ایران به مساحت ۱۶ هکتار بود که با حضور ۱۴۰ شرکت‌کننده، شامل ۲۵ شرکت‌کننده خارجی و ۱۱۵ شرکت‌کننده داخلی برگزار شد و دفتر من رتبه اول رقابت را کسب کرد. همچنین چند ماه پیش هم دیگر مسابقه بزرگ این ۱۰ سال اخیر تحت عنوان مسابقه بزرگ موزه جامع آستان قدس رضوی به مساحت ۹ هکتار برگزار شد که در این مسابقه هم دفتر من رتبه اول رقابت را کسب کرد. در زمینه پروژه‌های معماری نیز دفتر من فعالیت‌های زیادی داشته است، اما بهترین پروژه‌هایی که کار کردم در حال ساخت هستند و هنوز تمام نشده‌اند، به‌جز پروژه مرکز تجارت امارات ام‌رالد استار در تهران به مساحت ۱۸ هزار متر که این پروژه کاندید جایزه دارک‌اوارد (Dark Award) در آمریکا شد، زیرا در مسائل نورپردازی هم خیلی دیدگاه خاصی داشت.

قبل از آغاز این طرح برای اتاق بازرگانی کرمانشاه، آیا درباره ویژگی‌ها، باید‌ها و نباید‌های آن با شما صحبت شده بود یا شما با نوع دیدگاه و تجربه خودتان طرح را ارائه کردید؟

در بدو شروع کارفرما رزومه ما را دید. رزومه

تصویری که من در آن سال به‌عنوان معمار جوان خاورمیانه انتخاب شده بودم. پس از آن، با نوع نگاه مانسبت به پروژه‌ها آشنایی پیدا کرد و احساس کرد که می‌توانیم از پس پروژه اتاق بازرگانی بر بیاییم.

در رزومه‌ای که تحویل دادیم، مسابقه‌ای تحت عنوان ساختمان اتاق بازرگانی قزوین نیز بود که، در آنجا من رتبه سوم رقابت را کسب کرده بودم. از این رو، شناخت خیلی خوبی نسبت به برنامه فیزیکی پروژه، صورت مسئله طرح و شرایط عمومی اتاق بازرگانی داشتم که در طراحی جدید ساختمان اتاق بازرگانی هم کمک زیادی به من کرد؛ اما زمانی که با آقای کاشفی صحبت کردیم، نقطه نظرات کارفرما به اسناد و صورت مسئله‌ای که از پیش داشتیم، اضافه شد. نوع خواسته کارفرما در قبال ساختمان جدید اتاق بازرگانی، از ویژگی‌های مهمی بود که به‌عنوان یکی از لایه‌های طراحی به آن ایده‌ها و کارکردهای اولیه اضافه شد. محدودیت‌های زیادی هم در این زمینه داشتیم؛ که محدودیت‌های طرح از اولین گفت‌وگوهای ما با کارفرما بود و بر آن تاکید زیادی شد.

آیا برای انجام این پروژه دیگر ساختمان‌های مرتبط با اقتصاد و تجارت در سایر نقاط جهان را مورد مطالعه قرار دادید؟

قبل از شروع طراحی با آقای کاشفی جلسه‌ای داشتیم که از ایشان پرسیدم ساختمان‌های اتاق بازرگانی‌های دیگر به چه صورت است. انتظار من این بود که درباره اتاق بازرگانی‌های شهرهای دیگر صحبت کنند اما در جواب من یک‌سری اسلاید از اتاق بازرگانی کشورهای دیگر مانند هلند، لوکزامبورگ و فرانسه و ... را نشانم دادند و این برای من جالب بود. همچنین درباره نکات مثبت و حتی نحوه مترپال‌ها، بازشوها

و برخورد ارباب رجوع با کارفرما و عملکردهای پروژه و ... و نیز درباره کلیات ساختمان چند اتاق بازرگانی صحبت کردیم و نقطه نظرانی که ایشان در قبال اتاق بازرگانی‌های موفق داشت را تحلیل کردیم. ساختمان اتاق بازرگانی لوکزامبورگ خیلی مدنظر ایشان بود و در واقع می‌توان گفت جلسه ما به کارکردها، نوع ساختار این پروژه، عملکردها و ... اختصاص پیدا کرد که آن چیزی که قرار است به‌عنوان ساختمان اتاق بازرگانی طراحی کنیم تا چه اندازه می‌تواند به صورت مسئله کرمانشاه نزدیک باشد.

اگر ساختمان‌ها را در دو دسته فرم‌گرا و کارکردگرا تقسیم کنیم، این ساختمان بیشتر در کدام دسته قرار می‌گیرد؟

این پروژه جزو معدود پروژه‌های ایران است که هر دوی این کارکردها را هم‌زمان دارد. بسیاری از پروژه‌ها در ایران اگر از جنبه فرم به صورت مسئله نگاه کنیم، یعنی پروژه‌هایی که در دسته تندیس‌گونه یا فرم‌گرا قرار می‌گیرند، به جد کارکردهای خوبی ندارند. در اکثر پروژه‌هایی که به‌صورت ساختار عملکردی شکل می‌گیرند، چون به‌شکل‌گیری همجواری اهمیت می‌دهند، معمولاً موضوع فرم در آن‌ها ضعیف‌تر است؛ اما این پروژه جزو معدود پروژه‌هایی است که هم‌زمان به هر دوی این موضوعات نگاه اجمالی داشته است.

علاوه بر توجه به ویژگی زیبایی‌شناختی، چه طراحی‌هایی در این پروژه انجام شده است؟
در اسم طراحی این پروژه، یک موضوعی با عنوان عملکرد اداری داریم. اولین چیزی که به ذهن می‌رسد این است که ساختمان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی جنبه اداری دارد. اگر نگاه اجمالی دقیق‌تری به برنامه مجموعه بیندازید، متوجه می‌شوید مسائل جدی‌تر از فضاهای اداری در آن شکل



محدودیت ارتفاع ۱۴ متری وجود داشت. مشکلی که این مسئله برای ما ایجاد می‌کرد این بود که وقتی نمی‌توانید در ارتفاع حرکت کنید، ناخواسته به سمت طراحی یک پروژه کشیده و افقی در مجموعه سوق داده می‌شوید تا بتوانید بحث فیزیکی پروژه را حل کنید.

اگر به اتاق‌های بازرگانی دیگر مانند اتاق بازرگانی قزوین که در حال ساخت است، نگاهی بیندازید، خواهید دید در ۹ طبقه شکل گرفته است، ولی اینجا در بهترین حالت ممکن روی زمین فقط سه طبقه می‌توانستیم داشته باشیم و این یک محدودیت انکارناپذیر بود. از طرفی کشیدگی شمالی و جنوبی پروژه درواقع یک نقطه اکسترممی هست که سبب می‌شد ناخواسته پروژه شرقی غربی شود. پروژه شرقی غربی باید برای بحث تابش یک سری تمهیدات داشته باشد که با استفاده از نمای لغزان، پوسته را به جبهه شمالی جنوبی تبدیل کردیم.

هر پرسش، سوال یا راهکاری که در این پروژه مطرح شد، با خودش یک سری ایده طراحی آورد و از آن مهم‌ترین سری محدودیت‌ها، این مجموعه بین این محدودیت‌ها، رهیافت‌ها و دستاوردها لغزان بود و این، پیچیدگی‌های کار طراحی را زیاد می‌کرد. یکی از نکات مثبت این پروژه که فکر می‌کنم اگر با کارفرما هم صحبت کنید، بر آن تاکید دارد این است که مشاور قبلی پروژه، میزان برنامه فیزیکی مجموعه را در هفت هزار و ۵۰۰ متر تا هفت هزار و ۷۰۰ متر قابل اجرا دیده بود، اما ما توانستیم فقط و فقط در پنج هزار و ۲۵۰ متر خواسته‌های کارفرما را جوابگو باشیم، یعنی هیچ‌گونه فضای

در انتهای پروژه به یکدیگر دوخته می‌شوند و فرمی واحد را می‌سازند که مجموعه آمفی تئاترو حوزه فرهنگی را به خود اختصاص داده است؛ یعنی آنجا که نیاز است پروژه همگرا شود حوزه فرهنگی است زیرا مردم از طیف‌های مختلف در آنجا قرار می‌گیرند؛ اما در بقیه بخش‌ها این بازو از یکدیگر گشایش یافته است.

نکته دیگر این است که بازوی سمت راست که حوزه فضای اداری را می‌سازد یک طبقه شد و این فرصت را ایجاد کرد که در مقابل طبقه فوقانی مجموعه یک روف‌گاردن سبز ایجاد شود که ورودی اصلی آن از فضای وی‌آی‌پی طبقه بالایی است؛ یعنی توانستیم در این پروژه چند لایه مختلف اجرا کنیم. در طبقه دوم فضاهایی را تجربه می‌کنید که برای اعضای هیئت نمایندگان است، یک کافی شاپ و اتاق وی‌آی‌پی در آن شکل گرفته و برعکس طبقه همکف است که تماماً فضاهای پرتردد در آن قرار دارد.

ایده‌ای که به نظر خیلی مهم بود در این پروژه قرار بگیرد این بود که اگر ساختمان فعلی اتاق کرمانشاه را ببینید. فضایی تحت عنوان موزه وجود دارد که در طبقه سوم قرار گرفته است. اگر هم اکنون کسی به صورت ارباب رجوع به اتاق بازرگانی بیاید هیچ‌وقت این فقط را درک نمی‌کند. در شرایط جدید این موزه را در طبقه اول قرار دادیم تا مدت زمانی که ارباب رجوع کارش را انجام می‌دهد از موزه هم بازدید کند.

در طبقه فوقانی اتاق‌های نمایندگان، هیئت رئیسه، هیئت مدیره و وی‌آی‌پی قرار گرفته است و یک سالن انتظار که با سه پله‌ای که درون آن قرار گرفته است، هیئت نمایندگان و اعضای وی‌آی‌پی را به سقف مجموعه طبقه پایین متصل می‌کند و این، از اولین دستاوردهای هنر معماری در تاریخ جهان است؛ یعنی در هیچ پروژه‌ای در دنیا چنین چیزی را تجربه نمی‌کنید که فضای سقف که نه بخشی از فضای بیرون است و نه بخشی از فضای درونی، با پلکانی که جنبه تزئیناتی دارد، حوزه سالن‌های انتظار را به داخل وارد کند. این موضوع از نظر ساختار عملکردی می‌تواند بسیار جنبه زیبایی‌شناسی داشته باشد.

چه ملاحظات و محدودیت‌هایی در طراحی این اثر موثر بوده است؟
در طراحی این اثر، به علت قرارگیری آن در مخروط پرواز فرودگاه کرمانشاه یک

می‌گیرد؛ یعنی این پروژه در ذات خودش یک فضای اداری دارد اما یک دانه درشتی به عنوان آمفی تئاتر در آن شکل می‌گیرد که فضای فرهنگی را تشکیل می‌دهد و نحوه برخوردی را می‌سازد که مراجعه‌کننده‌ها از بیرون می‌آیند و با مجموعه کاری ندارند اما با آمفی تئاتر سرو کار دارند. در این پروژه دقیق‌تر که می‌شویم یک موزه کوچکی را می‌بینیم که در آن جای گرفته است و به شدت خدماتی است و ارباب رجوع هم با پروژه ارتباط مستقیم برقرار می‌کند. به برنامه که با دقت بیشتری نگاه می‌کنید می‌بینید که یک سری مهمان‌های ویژه هم می‌آیند که حوزه عملکرد وی‌آی‌پی آن‌ها کاملاً متفاوت از ناظران، باشندگان یا مراجعه‌کنندگان مجموعه است. با وجود این که فضای طراحی یک فضای کوچک پنج هزار مترمربعی است اما چند عملکردی است. باید به بهترین نحوه به هر کدام از این حوزه‌ها نگاه کرد. هیچ‌کدام از این‌ها نباید به صورت مستقیم یکدیگر را تحت الشعاع قرار دهند که اگر این اتفاق بیفتد مطمئناً پس از افتتاح ساختمان جدید اتاق کرمانشاه باید تغییرات بنیادین رخ دهد تا پروژه دستخوش اتفاقات عجیب و غریب نشود.

همچنین در جلساتی که با مسئولان اتاق بازرگانی داشتیم به این نتیجه رسیدیم که یک سری عملکردها باید در ساختمان قرار بگیرند اما لزوماً نباید در مجاورت یکدیگر باشند. برای نمونه صورت اولیه پروژه بر اساس این بود که ساختمان‌های اداری یعنی جایی که هر روز ارباب رجوع می‌آید یک بخش است و یک دسته فضا هم به ارباب رجوع نیازی ندارند. این دورا با یک تغییر فرم در مجموعه از هم جدا کردیم و یک بازو به صورت گشایش یافته ایجاد شد به دو طبقه همکف که در بخشی از آن ارباب رجوع حضور دارد و بخش دیگر فضای کارشناسی مجموعه است که استفاده‌کننده کمتری از فضا دارد. این دورا بدو شروع از هم جدا شدند.

اگر نگاه اجمالی به سایت مجموعه داشته باشید، خواهید دید کمربند سبز قطوری در پیشانی سایت قرار گرفته است که در نگاه اول ذهن‌تان را درگیر می‌کند. فکر کردیم اگر بتوانیم از این کمربند سبز استفاده کرده و در مرحله بعدی وارد فضای پروژه کنیم شهر و پروژه و شهر در یکدیگر جاری می‌شوند و این فضای سبز، فرصت این را پدید می‌آورد که وقتی آن بازو گسترش پیدا کرد اجازه داد فضای سبز به داخل حیاط خلوت مجموعه راه پیدا کند که

”

اگر اتاق بازرگانی فعلی را ببینید، فضایی تحت عنوان موزه وجود دارد که در طبقه سوم قرار گرفته است و اگر کسی به صورت ارباب رجوع به اتاق بازرگانی بیاید هیچ‌وقت این فضا را درک نمی‌کند؛ اما در شرایط جدید این موزه در طبقه اول قرار گرفته تا در مدت زمانی که ارباب رجوع کارش را انجام می‌دهد از موزه هم بازدید کند

“

محورهای
مهم

نیما مکاری، طراح و معمار
ساختمان جدید اتاق بازرگانی
کرمانشاه در سال ۲۰۱۵ از طرف
مجله آرشیتکت چاپ لندن
به عنوان دومین معمار جوان
خاورمیانه انتخاب شد؛ او به
دلیل بازسازی تفکرهای سنتی
و آنچه در فرهنگ ما به عنوان
رویکرد معماری زمینه‌گرا
شناخته می‌شود، لقب برگزیده
ویژه مسابقات را کسب کرد

پروژه اتاق بازرگانی کرمانشاه
جزو معدود پروژه‌های ایران
است که هم فرم گراست و هم
کارکردگرا؛ یعنی هم‌زمان هم
جنبه فرم و زیبایی‌شناختی
مورد توجه قرار گرفته و هم
کارکرد و ساختار عملکردی

در طراحی اثر به علت قرارگیری
آن در مخروط پرواز فرودگاه
کرمانشاه، محدودیت ارتفاع
۱۴ متری وجود داشت. مشکلی
که این مسئله ایجاد کرد این
بود که وقتی نمی‌توانید در
طراحی در ارتفاع حرکت کنید،
ناخواسته به این سمت
می‌روید که یک پروژه کشیده و
افقی در مجموعه داشته باشید
تا بتوانید بحث فیزیکی طرح را
حل کنید

اگر به ساختمان اتاق‌های
بازرگانی دیگر مانند اتاق
بازرگانی قزوین که در حال
ساخت است، نگاهی بیندازید،
خواهید دید در ۹ طبقه شکل
گرفته است؛ ولی اینجا در
بهترین حالت ممکن روی زمین
فقط سه طبقه می‌توانستیم
داشته باشیم و این یک
محدودیت انکارناپذیر بود

پرتی در مجموعه ایجاد نشد و فضاها در این
طرح لغزان در یکدیگر هستند.

کل این مجموعه شاید زیر ۲۵۰ متر فضای
دسترسی داشته باشد که من فکر می‌کنم یک
دست‌آورد خیلی خوب برای اتاق بازرگانی است.
با توجه به این که اگر یک پروژه متری سه الی
چهار میلیون تومان هزینه داشته باشد، با
کاهش دو هزار متر چیزی نزدیک به شش یا
هشت میلیارد تومان به نفع اتاق بازرگانی کار
کردیم که فکر می‌کنم مهم‌ترین دست‌آورد پروژه
است.

**محیط جغرافیایی در این طراحی اثر داشته
است یا خیر؟**

قطعا محیط جغرافیایی بخشی از شرایط
طراحی است. من در مقطع فوق‌لیسانس
مبحث اقلیم را درس می‌دهم و به همین
سبب و ناخواسته ذهنم پیرامون این موضوع
شرطی است، چون با دانشجوهایم نیز کاملا
در مورد موضوعات اقلیمی کلنجار می‌روم و
به این مسئله به صورت خاص توجه می‌کنم.
با مطالعه اجمالی روی کرمانشاه می‌دانستیم
این استان آب و هوای نسبتا سرد و کوهستانی
دارد و جزو سردترین اقلیم‌ها در ایران است و
این شرایط، ما را به آن سو برد که برخلاف خیلی
از ایده‌هایی که برای اتاق بازرگانی کار می‌شود و
استفاده از الگوی متمرکز درون‌گراست، این بار
ساختمان الگوی متمرکز برون‌گرا داشته باشد.
این الگوی متمرکز برون‌گرا کاملا برگرفته شده از
ساختار اقلیمی مجموعه است. فضاهای آزاد
در حواشی پروژه قرار گرفت و هرگونه فضای
بسته که تابش آفتاب به آنجا وجود نداشت را
در اثر قرار ندادیم تا از بحث عمق تابش و تونل
هوا در امان باشیم.

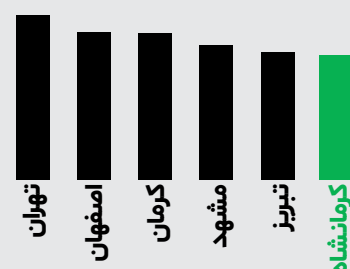
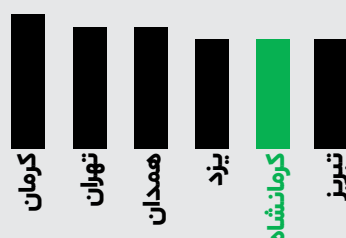
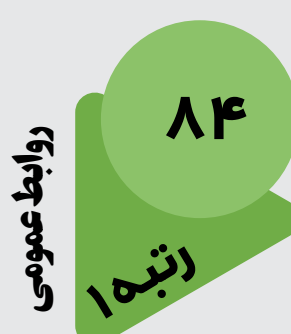
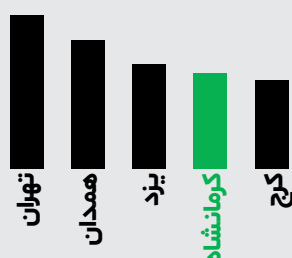
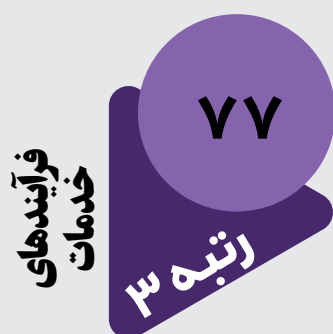
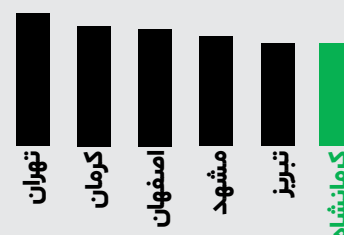
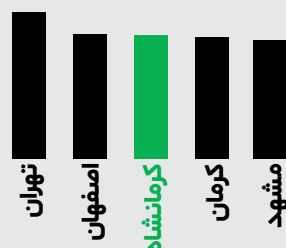
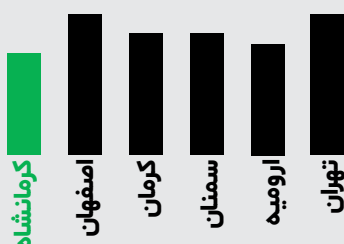
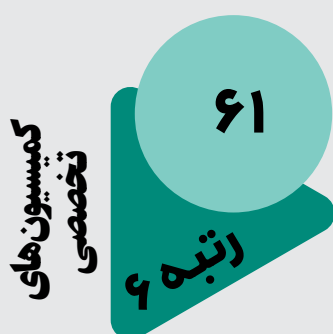
خصوصیات ویژه این طرح را بیان کنید؟

این پروژه یک ویژگی خیلی مهم دارد و آن
هم این است که اگر به رمپ پارکینگ آن
دقت کنید، خواهید دید چیزی حدود ۱۰۵
پارکینگ در دل اثر حل کردیم که نیمی
از آن‌ها در فضای منفی یک و نیمی دیگر
در سایت است. در ضمن خواهید دید که
شیب رمپ مجموعه از کنار یکی از بازوها
پایین رفته است و اگر از بغل به پروژه نگاه
کنید، احساس نمی‌کنید پروژه ۱۴ متر است،
بلکه به نظر می‌رسد پروژه ۱۷ متر است؛
یعنی توانستیم سه متر به ارتفاع پروژه کمک
کنیم تا پروژه کوتاه‌قامت دیده نشود؛ یعنی
مسیر رمپ پارکینگ، وارد صورت مسئله
معماری شد و کمک کرد یک مقداری پروژه
بلندتر به نظر برسد. فکر می‌کنم این یکی
از ویژگی‌های مهم آن بود. درواقع وقتی
نمی‌توانستیم ارتفاع را افزایش دهیم، با
کم کردن آن در نقطه چسبیده به سایت،
توانستیم بُعد ارتفاعی را تا حدی از نظر
روان‌شناسی بر ناظر بر فضا، القا کنیم که
خیلی هم ارتفاع پروژه کم نیست.

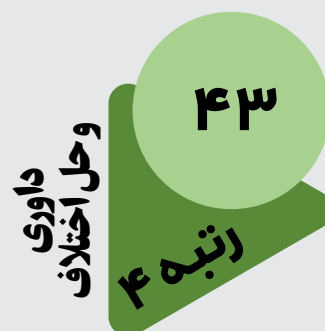
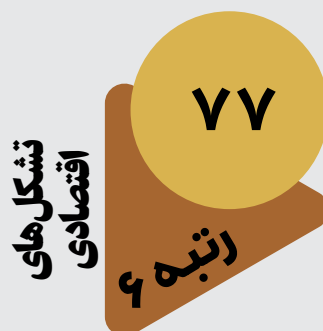
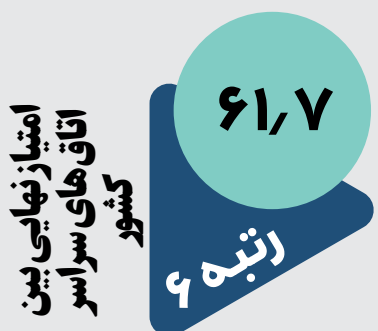
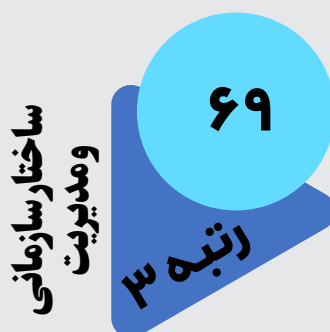
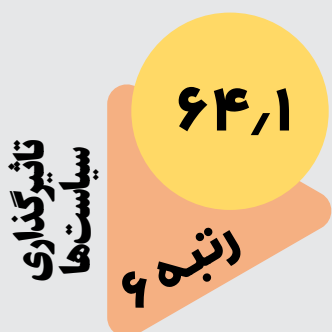
موضوع دوم هم در طبقه فضای وی‌آی‌پی
است که یک فضای بدون ستون ۵۶ متری
است. این طبقه یک دهانه ۵۶ متری بدون
ستون دارد که اولین بنا در نوع خودش در
مسئله ساختمانی است. پل‌های زیادی
در ایران داریم که با این دهانه اجرا شده
باشد ولی هیچ پروژه معماری وجود ندارد
که با این میزان دهانه کار شده باشد و
می‌توان آن را ویژگی منحصربه‌فرد بین تمام
اتاق‌های بازرگانی دنیا دانست، معتقدم اگر
این پروژه ساخته شود در ایران رقیب ندارد
و می‌توان آن را از این نظر با پروژه‌های در حد
کلاس جهانی مقایسه کرد.



عملکرد اتاق بازرگانی کرمانشاه در



ترازسنجی سال ۱۳۹۷ اتاق‌های سراسر کشور





روابط عمومی اتاق ایران، وبسایت ۳۳ اتاق و شورای مشترک را بررسی کرد

کسب رتبه اول منطقه و سوم کشوری برای اتاق کرمانشاه

مقایسه اتاق های استانی از منظر امتیاز کلی

نمودار پیش رو بر اساس امتیاز کل احراز شده توسط هراتاق، نشان می دهد اتاق بازرگانی کرمانشاه با اختلاف کمی در جایگاه سوم و بعد از اتاق های تهران و کرمان قرار گرفته است.

روابط عمومی اتاق ایران با بررسی وبسایت ۳۳ اتاق سراسر کشور براساس چند شاخص اصلی و فرعی آن ها را مورد مطالعه قرار داده که از این میان می توان به شاخص کیفیت معرفی واحد، کیفیت فنی، کیفیت زیبایی بصری، کیفیت ارتباطی و خدماتی و کیفیت محتوایی اشاره کرد.

در ادامه امتیازها و جایگاه های کسب شده توسط وبسایت اتاق کرمانشاه در بخش های اصلی و فرعی را شرح می دهیم.

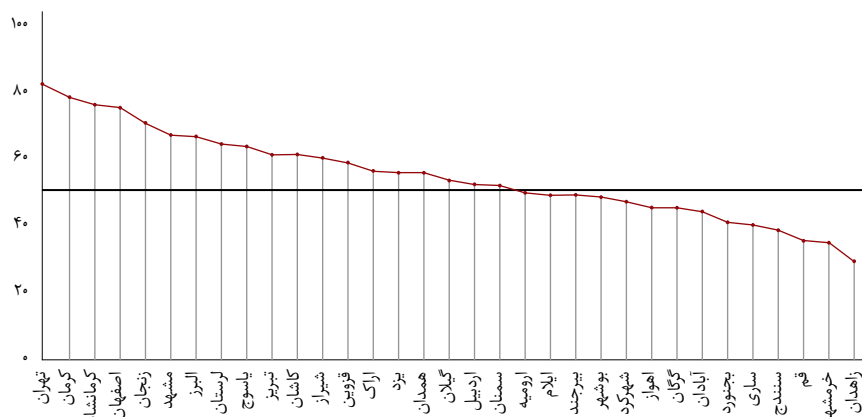
کیفیت فنی: رتبه سوم

در این بخش امتیازدهی براساس سرعت بارگذاری استاندارد اطلاعات، واکنش گرا بودن وبسایت و بحث امنیت انجام شده است. می دانیم که امنیت یکی از مهم ترین ویژگی های وبسایت حرفه ای است و در طراحی وبسایت کسب و کارهای مهم امنیت از نکات بسیار قابل توجه است که هم سبب اعتبار وبسایت و هم اعتماد

برای اطلاع رسانی، روش های مختلفی وجود دارد که هر کدام مزایا و معایبی دارند و دامنه پوشش و همچنین هزینه استفاده از آن ها متفاوت است؛ اما می توان گفت یکی از مناسب ترین ابزارها برای این کار شبکه های اطلاع رسانی اینترنتی هستند.

در کشورهای پیشرفته که در حال عبور از جامعه صنعتی به فراصنعتی یا اطلاعاتی هستند بیش از ۵۰ درصد اشتغال نیروی انسانی در بخش اطلاعات و صنعت اطلاعاتی است. در گذشته اطلاعات به عنوان پیش نیاز توسعه شناخته شده است ولی هم اکنون از آن به عنوان محور توسعه یاد می شود. سهولت دسترسی به اطلاعات به عنوان یکی از شاخص های تعیین کننده توسعه شناخته شده است. اهمیت اطلاعات به حدی است که بدون آن امکان هیچ گونه تصمیم گیری وجود ندارد و نبود آن به فقدان تصمیم گیری یا به تصمیم گیری غلط می انجامد. از این رو اطلاعات و به تبع آن دانش و دانایی را می توان مهم ترین عامل در توسعه دانست.

اینترنت سرآمد بزرگراه های اطلاعاتی همگانی است و خدمات موجود روی اینترنت، نشانه خدماتی است که روی بزرگراه های اطلاعاتی قابل عرضه است. تعداد روزافزون افرادی که فعالیت های جاری خود را از طریق این بزرگراه ها پی می گیرند و از آن بهره های فنی اقتصادی و اجتماعی می برند ما را وادار می سازد به خدمات این بزرگراه ها بپردازیم. از این رو روابط عمومی اتاق ایران، با هدف ارزیابی منجر به بهبود وبسایت ها، به عنوان یک ابزار ارتباطی اجتناب ناپذیر در دوران کنونی، به مقایسه تطبیقی وبسایت های اتاق های استانی، اتاق ها و شوراهای مشترک و تشکل های ملی عضو اتاق ایران پرداخته است و ما به عنوان اتاق بازرگانی کرمانشاه که در این بررسی ها جایگاه اول اتاق های منطقه و جایگاه سوم میان وبسایت های اتاق های سراسر کشور را کسب کرده ایم، برآنیم با توجه به بررسی های انجام گرفته جایگاه این اتاق را از نظر عملکرد سایت میان سایر اتاق ها، مورد واکاوی و بررسی بیشتر قرار دهیم و سعی داریم با توجه به کسب تجربه و بهره گیری از دانش بیشتر در آینده نزدیک جایگاه خود را ارتقا ببخشیم.



مقایسه وب سایت اتاق‌های استانی از منظر امتیاز کل

محتوای وب‌سایت انگلیسی و فعال بودن منوها عملکرد خوبی داشته‌اند. نکته قابل اشاره در مورد زبان دوم در وب‌سایت کرمانشاه این است که بسیار در دسترس کاربر قرار دارد و اطلاعات در زبان دوم نیز

از مجموع ۳۳ اتاق استانی، ۲۰ وب‌سایت فاقد زبان دوم هستند، چهار وب‌سایت فقط قالب انگلیسی را راه‌اندازی کرده‌اند و فاقد محتوا هستند. اتاق‌های تهران، ایران، کرمانشاه و اصفهان در به‌روزرسانی

امتیازهای کسب‌شده وب سایت اتاق کرمانشاه از ۱۰۰ درصد

شاخص	امتیاز کسب شده (درصد)
پیوندهای مرتبط	۷۵
کیفیت فنی	۱۰۰
دسترسی آسان	۵۳
محتوای کلی وب‌سایت	۸۵
انتشار قوانین و مقررات مرتبط	۲۲
برخوردااری از زبان دوم	۸۰
اطلاع‌رسانی	۷۶
خدمات الکترونیک به اعضا	۱۰۰
تعاملی بودن وب‌سایت	۸۳
معرفی اتاق استانی	۹۲
معرفی واحدهای تابع	۴۵
راه‌های ارتباطی با اتاق	۸۲
زیبایی بصری	۷۵
کیفیت محتوای خبری	۷۶
تنوع محتوا	۷۳
معرفی انتشارات	۶۰

کاربران می‌شود. در این بخش اتاق بازرگانی کرمانشاه تاکنون جایگاه سوم میان ۳۳ اتاق را کسب کرده است.

شاخص معرفی واحد: رتبه دوم

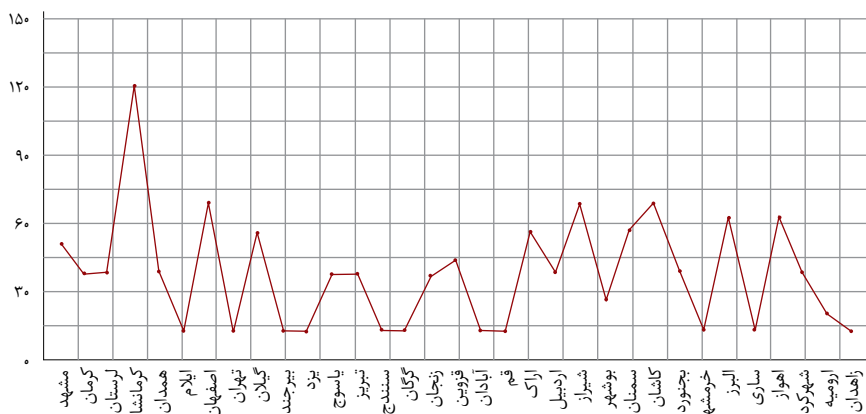
این شاخص شامل معرفی واحدهای تابع، انتشار قوانین و مقررات مرتبط، اطلاع‌رسانی، معرفی انتشارات، رعایت تنوع در ارائه محتوا و کیفیت محتوای اخبار است. قابل ذکر است که این شاخص کیفی در چهار قسمت بررسی شده است که این قسمت‌ها شامل کمپسین‌های تخصصی، تشکلهای شورای گفت‌وگو و معرفی اعضای اتاق است. بررسی این شاخص نشان داده است که بسیاری از وب‌سایت‌های اتاق‌های سراسر کشور در این شاخص کیفیتی وضعیت خوبی ندارند؛ اما سایت اتاق کرمانشاه از ۱۳ امتیاز قرار داده شده در بررسی‌ها در این بخش ۱۲ امتیاز کسب کرده و جایگاه دوم را به دست آورده است. این نشان می‌دهد در این زمینه سایت اتاق کرمانشاه از استاندارد بالایی برخوردار است.

شاخص پیوندهای مرتبط در وب‌سایت: رتبه چهارم

امتیازدهی این شاخص بر اساس داشتن پیوند به سازمان‌ها و اداره‌های مرتبط، اتاق‌های استانی، خبرگزاری‌ها و وب‌سایت‌های اقتصادی است. در این شاخص نام اتاق کرمانشاه میان چهار اتاقی قرار دارد که بیشترین امتیاز را کسب کرده‌اند. در این بخش به این نکته باید اشاره کرد که در وب‌سایت اتاق کرمانشاه در دو بخش سازمان‌ها و اداره‌های مرتبط و همچنین آدرس وب‌سایت سایر اتاق‌ها به‌روزرسانی شده است.

شاخص برخوردااری از زبان دوم: رتبه سوم

امتیازدهی این شاخص بر اساس وب‌سایت به زبان انگلیسی، به‌روز بودن آن و پاسخگویی به سوالات و نظرات به انگلیسی انجام شده است؛ که اتاق ایران پس از انجام مطالعات مورد نیاز و بررسی، نتیجه زیر را اعلام کرده است:



مقایسه وبسایت اتاق از منظر شاخص «تعاملی بودن»

در این بخش سامانه نظرسنجی‌ای را طراحی کرده است که امکان ارتباط ویژه‌ای را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. سایت اتاق کرمانشاه توانسته از ۱۷ امتیاز مربوط به این شاخص ۱۴ امتیاز کسب کند.

اول شاخص تعاملی بودن وبسایت: رتبه

امتیازدهی این شاخص براساس بخش
برسش و پاسخ، به‌روز بودن اطلاعات
تماس، پاسخ‌گویی به ایمیل‌ها و تلفن‌ها،
انعکاس نظرات و فرصت کامنت‌گذاری،
رسیدگی به شکایات و آرسپو سوالات
انجام شده است. این شاخص نشان
می‌دهد درصد کمی از وب‌سایت‌ها در این
بخش وضعیت خوبی دارند. اتاق کرمانشاه
نمره خوبی در این بخش کسب کرده است
که نشان‌دهنده ارتباط دوسویه و تعاملی با
کاربران خود است.

نشان می‌دهد دو بُعد حفظ حریم خصوصی و کارایی، از بیشترین اهمیت برخوردار هستند، همچنین توجه به ویژگی‌های وب‌سایت برای ایجاد تجربه خوشایند در اعضا، بر اعتماد و رضایت آن‌ها تاثیر می‌گذارد و دسترسی به سیستم و محتوای کیفیت اطلاعاتی از دیگر ابعاد مهم کیفیت خدمات الکترونیکی هستند. اتاق کرمانشاه با توجه به رویکرد خود در رابطه با اعضا توانسته در این شاخص بالاترین امتیاز ۱۰ کسب کند.

شاخص ارتباط با اتاق

امتیازدهی این شاخص براساس انتشار شماره‌های تماس، انتشار نشانی الکترونیک، نشانی اتاق، ارتباط مستقیم با مدیران، ارتباط با کارکنان و مدیران، نظرسنجی و نظرات و پیشنهادهای تالار گفت‌وگو انجام شده است. اتاق، کرمانشاه

به روزرسانی می‌شود و از این نظر، حتی جلوتر از اتاق ایران قرار دارد.

شخص استفاده و دسترسی آسان به وبسایت

امتیازدهی این شاخص براساس قابلیت پیدا شدن در جست و جوی ساده، داشتن نقشه وبسایت، استفاده از ترکیبات جست و جو چندگانه مانند: نوار منو، دکمه عقب و جلو، آیکن ها، ساختار واضح و قابل فهم در صفحات، سلسله مراتب، بخش ها و خدمات و دسترسی به بخش مورد نظر با حداقل سه کلیک، انجام شده است.

در این شاخص سایت اتاق کرمانشاه امتیازی بالاتر از میانگین کسب کرده و وضعیت قابل قبولی دارد و توانسته دسترسی راحت به بخش‌های مختلف سایت را برای کاربران فراهم کند.

کیفیت ارتباطی و خدماتی: رتبه اول

کیفیت ارتباطی و خدماتی به مجموعه شاخص‌هایی اطلاق می‌شود که شامل راه‌های ارتباط با اتاق و تعاملی بودن وبسایت و ارائه خدمات الکترونیک به اعضا است. سازمان‌های امروزی با بهره‌گیری از ویژگی‌ها و امکانات فناوری اطلاعات و ارتباطات توانسته‌اند ارزش منحصر به فردی را برای اعضای خود خلق کنند. با توجه به اهمیت رضایت و وفاداری اعضا برای سازمان‌ها، کیفیت یکی از مهم‌ترین موضوعات قابل توجه در رقابت‌پذیری آن‌ها است.

نتایج بسیاری از بررسی‌ها در زمینه کیفیت ارتباطی و خدماتی سایت‌ها

۳

**وبسایت اتاق کرمانشاه میان
اتاق‌ها و شوراهای مشترک
رتبه سوم را کسب کرد**

1

**وبسایت اتاق کرمانشاه در شاخص های
کیفیت ارتباطی و خدماتی و شاخص
تعاملی بودن وبسایت رتبه اول را کسب کرد**

פ פ

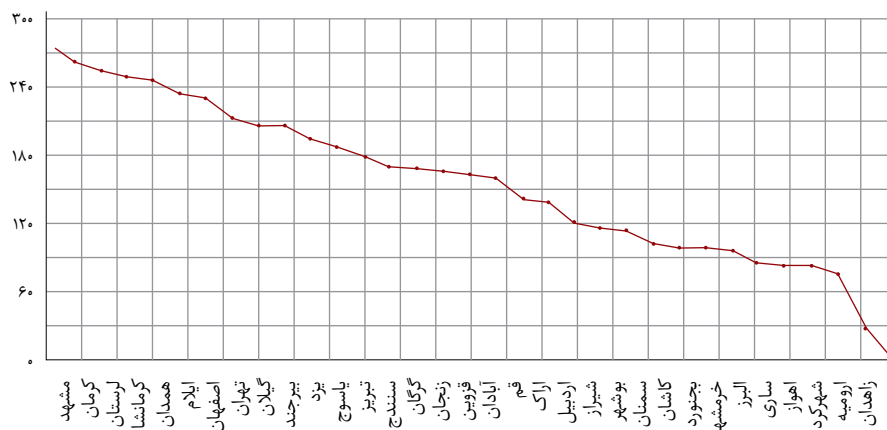
وبسایت‌های اتاق‌های سراسر کشور مورد بررسی قرار گرفت

تولید محتوای مناسب در طراحی سایت اهمیت بسیاری دارد و کسی موفق است که محتوای تولید شده‌اش سازگار با موتورهای جست‌وجو باشد. آنچه سبب جذب مخاطب به سایت می‌شود تولید محتوای مناسب است. تولید محتوای باکیفیت در طولانی‌مدت وضعیت سایت را بهبود می‌دهد و سبب افزایش رتبه آن می‌شود. اگر محتوای تولید شده به‌گونه‌ای باشد که کاربر به راحتی آن را درک کند و هدف مطلب مشخص باشد، باز هم بازدیدکننده به سایت مراجعه خواهد کرد؛ بنابراین تولید مقاله با کیفیت و مبتنی بر اصول؛ سبب میزان ترافیک بیشتر، افزایش نرخ تبدیل وب سایت و در نهایت افزایش میزان اشتراک‌گذاری در صفحات اجتماعی می‌شود.

در این بخش اتاق کرمانشاه امتیاز بسیار خوبی را کسب کرده است و در بررسی‌های روابط عمومی اتاق ایران عنوان شده است که در بخش شاخص تنوع محتوا اضافه کردن گالری مجزا در این سایت موثر بوده و این شاخص را بهبود بخشیده است، همچنین در بخش شاخص محتوای بخش خبری اخبار به‌روز بوده، اصول خبرنویسی ارائه شده اما احتیاج است که سایت کرمانشاه کمی در بخش تحلیل بیشتر فعالیت کند.

جمع‌بندی: کسب رتبه‌های ملی و منطقه‌ای

پس از بررسی‌های اتاق ایران، وب سایت اتاق کرمانشاه در جایگاه سوم کشوری و رتبه اول منطقه قرار گرفته است، با توجه به این‌که رتبه سایت اتاق کرمانشاه رتبه قابل قبولی در میان سایر اتاق‌ها دارد، اما این اتاق از تلاش در راه بهبود بخشیدن به عملکرد سایت خود نمی‌ایستد و همچنان با توجه به تجربیات گذشته و اهداف آینده درصدد بهبود بخشیدن مدام به عملکرد سایت است. با توجه به این‌که وب سایت تأثیر قوی بر اعتماد مشتری‌های بالقوه دارد و همچنین سبب می‌شود خدمات ما در هر زمان و از هر مکان قابل دسترسی باشد و ارتباط بین ما و اعضا را بهبود می‌بخشد، به صورت مدام در تلاش هستیم تا این جایگاه و کانال ارتباطی را ارتقا دهیم.



مقایسه وب سایت اتاق‌های سراسر کشور از منظر شاخص «کیفیت زیبایی بصری»

دکوارسیون دفتر کارتان. اگر با کلام خود هزاران هزار بار هم از حرفه‌ای بودن تان مطلب بنویسید، مخاطب امروزی دنیای نت تنها آن را از گرافیک سایت شما باور خواهد کرد. اگر یک وب سایت بیش از حد زشت باشد، بازدیدکننده بی‌تردید پس از مدت کوتاهی آن را ترک می‌کند و دیگر وارد سایت نمی‌شود. سایت‌هایی که عناصر بصری ندارند، نمی‌توانند بازدیدکنندگان را حفظ کنند.

بنا بر این امتیازدهی این شاخص بر اساس طراحی به‌روز، تناسب بین عکس، متن و گرافیک در صفحه اول، تناسب بین عکس، متن و گرافیک در صفحات داخلی، تناسب گرافیکی، جای‌گذاری‌ها انجام شده است. در شاخص زیبایی بصری وب سایت اتاق کرمانشاه از ۳۰ امتیاز ۲۳ امتیاز کسب کرده و از استاندارد خوبی برخوردار است. کیفیت تصاویر، چینش خوب بخش‌ها و ترکیب رنگی از نقاط قوت این وب سایت است و سایت اتاق کرمانشاه از منظر این شاخص کیفی میان چهار اتاق نخست قرار دارد؛ و باید به این نکته نیز اشاره کرد که در بررسی‌های اتاق ایران به کیفیت فنی قابل قبول سایت اتاق کرمانشاه اشاره شده است.

کیفیت محتوایی

این گروه شامل معرفی واحدهای تابع، انتشار قوانین و مقررات مرتبط، اطلاع‌رسانی، معرفی انتشارات، رعایت تنوع در ارائه محتوا و کیفیت آن است.

شاخص ارائه خدمات به صورت الکترونیک

امتیازدهی این شاخص بر اساس ارائه خدمات مربوط به کارت عضویت و بازرگانی، گواهی مبدأ، ارائه کامل خدمت به‌گونه‌ای که نیاز به مراجعه حضوری نباشد و داشتن فایل آموزشی یا راهنما برای نحوه استفاده از خدمات الکترونیک انجام شده است. در سایت اتاق بازرگانی کرمانشاه سعی بر آن شده تا خدمات الکترونیک به صورت کامل به اعضا ارائه شود از جمله این خدمات می‌توان به صدور کارت عضویت، بازرگانی و کارت مبدأ اشاره کرد. از نقاط قوت این سایت در این بخش، ارائه فایل‌های مفید آموزشی برای دریافت خدمات است. تمهیدات اتاق کرمانشاه در این بخش سبب شده تا سایت در این شاخص امتیاز کامل را کسب کند.

کیفیت زیبایی بصری: رتبه چهارم

در روزگار ما بسیاری از وب سایت‌هایی که طراحی می‌شوند، ابتدا به اِلمان‌های جذب بازدیدکننده توجه دارند. طراحی زیبا یکی از مهم‌ترین علل رضایت کاربران سایت‌ها است.

زیبایی بصری سایت یعنی ایجاد ترکیبی از محتوا، رنگ‌ها و تصاویر به منظور انتقال هدف وب سایت به بهترین شکل ممکن به کاربر است. شما با گرافیک سایت خود سلیقه حرفه‌ای خود را به رخ مخاطب می‌کشید؛ درست مانند طراحی

روایت آماری از حضور ایران در بازار سوریه

سیر نزولی

با نگاهی گذار به آمارهای مبادلات تجاری ایران و سوریه به سهولت می‌توان دریافت که سهم ایران از این بازار طی دهه گذشته روند نزولی داشته است.

۳ درصد

سهم ایران از بازار سوریه

۵۱۶ میلیون دلار

صادرات ایران به سوریه در سال ۱۳۸۹

۶۶ درصد

کاهش سهم ایران از بازار سوریه در سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۷

۱۷۲ میلیون دلار

صادرات ایران به سوریه در سال ۱۳۹۶

۱۲۰ درصد

افزایش سهم ترکیه از بازار سوریه در سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۷

اقدام عمده وارداتی سوریه از جهان در سال ۲۰۱۷

۱ ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آن: ۳۰۳ میلیون دلار

۲ وسایل نقلیه غیر از قطار یا تراموا و قطعات آن: ۲۹۵ میلیون دلار

۳ پلاستیک و محصولات آن: ۲۶۶ میلیون دلار

۴ ماشین‌آلات، وسایل مکانیکی، رآکتورهای هسته‌ای و دیگرهای بخار: ۲۴۶ میلیون دلار

۵ شکر: ۲۰۶ میلیون دلار

۶ چربی‌ها و روغن‌های گیاهی و حیوانی: ۱۸۵ میلیون دلار

۷ قهوه، چای و ادویه‌جات: ۱۶۴ میلیون دلار

۸ غلات: ۱۴۸ میلیون دلار

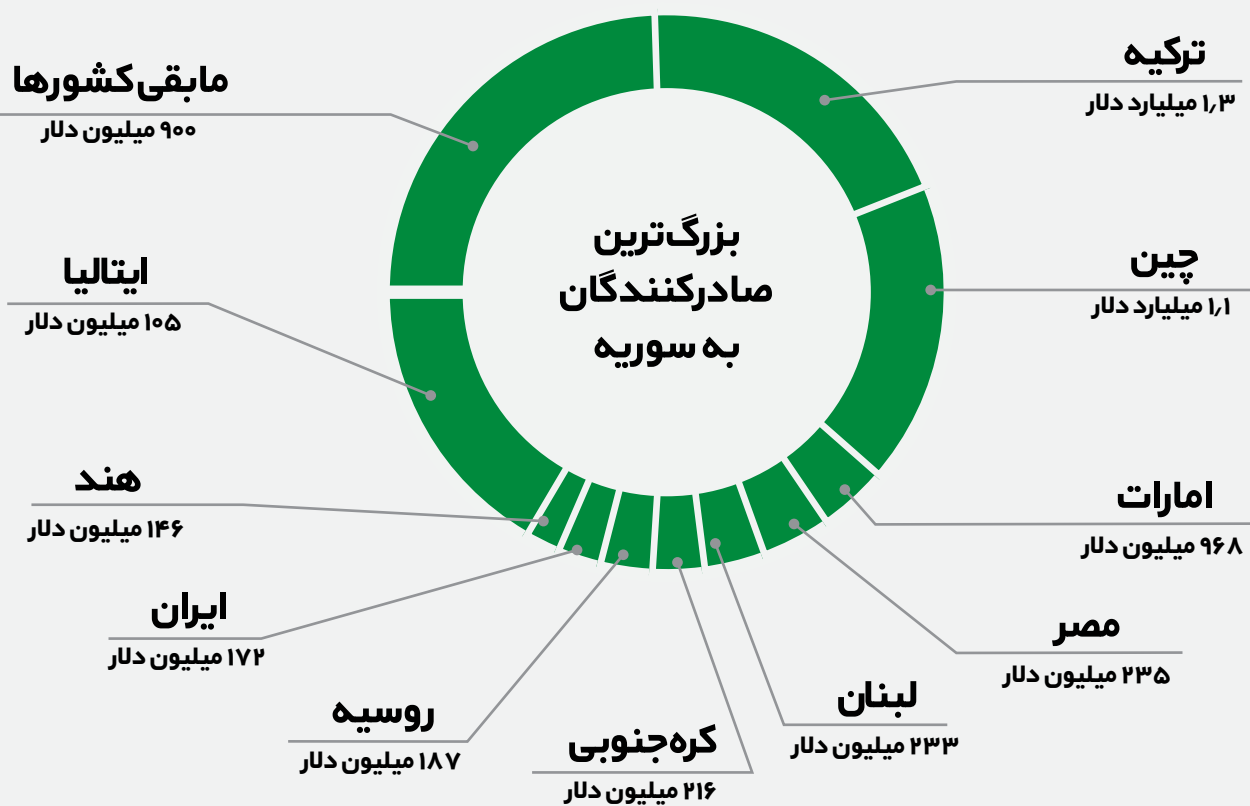
۹ آهن و فولاد: ۱۴۵ میلیون دلار

۱۰ پارچه‌های بافتنی یا قلاب‌دوزی: ۹۸ میلیون دلار

۱۱ محصولات دارویی: ۹۶ میلیون دلار

۱۲ دخانیات و تنباکو: ۹۴ میلیون دلار





گزارش تفصیلی از سهم محصولات ایران در بازار سوریه

کیکی که روز به روز کوچک‌تر می‌شود

آمارها نشان می‌دهد سهم ایران از بازار سوریه تنها ۳ درصد است. ظرفیت‌های اقتصادی دو کشور می‌گوید می‌توان این رقم را تا ۲۰۵ میلیارد دلار در سال افزایش داد.



کاهش ۶۶ درصدی سهم

در چند سال اخیر که دولت و ملت سوریه با تروریسم بین‌المللی مواجه شده‌اند، روابط و تعاملات دو کشور ایران- سوریه عمدتاً از جنبه منافع و مصالح مشترک سیاسی و امنیتی پررنگ‌تر دیده می‌شود، باین‌حال بررسی‌های آماری نشان می‌دهد در گذشته‌های دور و نزدیک روابط دو کشور علاوه بر سیاست، در زمینه‌های اقتصادی بسیار پررنگ‌تر از وضعیت فعلی بوده است. به‌طوری‌که میزان صادرات ایران به سوریه در سال ۸۹ بیش از نیم میلیارد دلار (۵۱۶ میلیون دلار) بوده که این میزان با کاهش ۶۶ درصدی در سال ۹۶ به ۱۷۲ میلیون دلار و در نیمه اول سال جاری به ۹۲ میلیون دلار رسیده است.

افزایش چشمگیر سهم ترکیه

بررسی‌ها نشان می‌دهد برخلاف سیر نزولی مبادلات دوجانبه ایران- سوریه، در این مدت سهم ترکیه از بازار سوریه از حدود ۹ درصد در سال ۲۰۱۰ به بیش از ۲۴ درصد در سال ۲۰۱۷ رسیده است. همچنین بررسی‌های آماری نشان می‌دهد، ایران با سهم حدود سه درصدی از بازار سوریه، پس از کشورهای ترکیه، چین، امارات، مصر، لبنان، کره جنوبی

و روسیه در رتبه هشتم قرار دارد. طرح این نکات از این منظر اهمیت دارد که طی هفت سال اخیر که سوریه به‌نوعی با جنگ و تروریسم و همچنین تحریم‌های غربی‌ها و آمریکا مواجه بوده، این کشور بخش عمده مصارف وارداتی خود را از کشورهای منطقه تأمین کرده است. از دیگر نتایج بررسی‌ها این‌که، سید صادراتی ایران در اغلب اقلام وارداتی بازار سوریه مزیت داشته و همچنین ظرفیت‌های بلااستفاده‌ای همچون خطوط اعتباری و خدمات بانکی از گذشته بین دو کشور برقرار بوده است که در صورت اجرایی شدن تفاهم‌نامه‌های تجاری و البته وجود اراده لازم در دولتمردان، ظرفیت‌های دوجانبه بار دیگر می‌تواند احیا شوند.

روند به شدت نزولی

بررسی داده‌های آماری گمرک ایران نشان می‌دهد میزان صادرات غیرنفتی ایران به سوریه طی ۱۰ سال اخیر روند نزولی طی کرده است. البته ممکن است بخشی از محصولات ایران در قالب «صادرات مجدد» و از طریق کشوری دیگر مانند عراق یا ترکیه به بازار سوریه رسیده باشد که آمار آن در منابع رسمی ثبت نمی‌شود. با این حال براساس آمار رسمی

گمرک ایران، میزان صادرات غیرنفتی ایران به سوریه از ۳۷۷ میلیون دلار در سال ۸۸ به ۵۱۶ میلیون دلار در سال ۸۹ و ۳۶۵ میلیون دلار در سال ۹۰ رسیده بود که طی سال‌های ۹۳-۹۰ روند کاهشی را طی کرده و در سال ۹۳ به ۱۰۰ میلیون دلار رسید. در سال ۹۴ میزان صادرات ایران به سوریه روندی افزایشی به خود گرفته و این میزان در سال ۹۵ به حدود ۲۵۶ میلیون دلار رسید، با این حال پس از سال ۹۵ بازم روند صادرات ایران به سوریه سیر نزولی طی کرده است، به‌طوری‌که این میزان در سال ۹۶ به ۱۷۲ میلیون دلار و در شش ماه نخست سال ۹۷ به ۹۲ میلیون دلار رسیده است که حتی نسبت به نیمه اول سال ۹۶ نیز کاهش ۲۹ درصدی را نشان می‌دهد. در یک جمع‌بندی، میزان صادرات ایران به سوریه طی ۱۰ سال اخیر با کاهش ۶۶ درصدی از ۵۱۶ میلیون دلار در سال ۸۹ به ۱۷۲ میلیون دلار در سال ۹۶ رسیده است.

سهم هشت برابری ترکیه

میزان واردات سوریه از بازارهای جهانی از حدود ۱۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۵/۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ رسیده است. بر این اساس در سال ۲۰۱۷ بین کشورهای

صادرکننده کالا به سوریه، ترکیه با صادرات بیش از ۱/۳ میلیارد دلاری خود در رتبه اول، چین با ۱/۱ میلیارد دلار در رتبه دوم، امارات با ۹۶۸ میلیون دلار در رتبه سوم، مصر با ۲۳۵ میلیون دلار در رتبه چهارم، لبنان با ۲۳۳ میلیون دلار در رتبه پنجم، کره جنوبی با ۲۱۶ میلیون دلار در رتبه ششم، روسیه با ۱۸۷ میلیون دلار در رتبه هفتم، ایران با ۱۷۲ میلیون دلار در رتبه هشتم، هند با ۱۴۶ میلیون دلار و ایتالیا با ۱۰۵ میلیون دلار در رتبه‌های نهم و دهم، اصلی‌ترین صادرکنندگان کالا به سوریه هستند. به عبارت دیگر، در سال ۲۰۱۷ سهم ترکیه از بازار سوریه ۲۴/۳۷ درصد، سهم چین ۱۹/۶ درصد، سهم امارات ۱۷/۲ درصد، سهم مصر و لبنان هر کدام چهار درصد، سهم کره جنوبی، روسیه و ایران تقریباً سه درصد و مابقی نیز در اختیار سایر کشورهای جهان است.

آمارها نشان می‌دهد تمرکز سوری‌ها روی خرید کالا از کشورهای منطقه است که در این بین تجار ایرانی علاوه بر این که نتوانسته‌اند سهم شایسته‌ای در بازار این کشور به دست آورند، جایگاه قبلی خود را نیز (جایگاه سال ۱۳۸۹) طی سال‌های اخیر از دست داده‌اند، به طوری که در حال حاضر میزان صادرات ترکیه به سوریه تقریباً هشت برابر صادرات ایران است. نکته قابل تأمل این که برخلاف سیر نزولی صادرات کالایی ایران به سوریه طی ۱۰ سال اخیر، سهم ترکیه در بازار سوریه از حدود ۹ درصد در سال ۲۰۱۰ به ۱۵ درصد در سال ۲۰۱۴، حدود ۲۰ درصد در سال ۲۰۱۵ و ۲۴ درصد در سال ۲۰۱۷ رسیده است. از این رو با توجه به سابقه دیرینه تجارت دوطرفه ایران - سوریه، بر اساس آنچه در ادامه خواهد آمد، فرصت‌های بسیار طلایی برای ارتقای میزان مبادلات تجاری دوجانبه وجود دارد و در صورت وجود اراده دو طرف و تقویت زیرساخت‌های مبادلاتی، ایران در کنار ترکیه، چین و امارات می‌تواند سهم قابل توجهی در بازار سوریه به دست آورد.

سبب صادرات ایران به سوریه

در سال ۲۰۱۷ میلادی واردات سوریه پنج میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار بوده است. داده‌های آماری نشان می‌دهد «ماشین‌آلات و تجهیزات الکتریکی و قطعات آن، وسایل نقلیه غیر از قطار یا تراموا و قطعات آن،

پلاستیک و محصولات آن، ماشین‌آلات، وسایل مکانیکی، رآکتورهای هسته‌ای و دیگرهای بخار، شکر، چربی‌ها و روغن‌های گیاهی و حیوانی، قهوه، چای و ادویه‌ها، غلات، آهن و فولاد، پارچه‌های بافتنی یا قلاب‌دوزی، محصولات دارویی و دخانیات و تنباکو»، ۱۲ قلم عمده واردات سوریه در سال ۲۰۱۷ هستند. همان‌طور که از عنوان این اقلام وارداتی مشخص است، تقریباً همه این اقلام جزو مزیت‌های صادراتی بخش‌های مختلف صنعتی و کشاورزی کشور هستند؛ اما بررسی اقلام عمده صادراتی ایران به سوریه نشان می‌دهد برخی اقلام مصرفی سوری‌ها در سبب صادراتی ایران به این کشور قرار ندارد، به طوری که بر اساس داده‌های آماری گمرک ایران، ۱۰ قلم از اقلام عمده صادراتی ایران به سوریه شامل ترکیبات آلی، دستگاه‌های رادار، مکمل‌های دارویی، دستگاه مانیتور علائم حیاتی، ماشین‌آلات و دستگاه‌ها برای آسیاب غلات یا سبزی‌های غلاف‌دار، مغز پسته تازه یا خشک، شیرآلات بهداشتی حمام و دستشویی، اجزا و قطعات توربین‌های بخار، ماشین‌بی‌هوشی و اقلام پزشکی با دامپزشکی بوده و در سبب صادراتی ایران به این کشور خبری از محموله‌های بزرگ آهن و فولاد، پلاستیک و محصولات آن، پارچه‌های بافتنی یا قلاب‌دوزی و ده‌ها اقلام دیگر نیست.

سبب واردات ایران از سوریه

داده‌های گمرک ایران نشان می‌دهد در سال ۱۳۹۶ حدود ۱۳ میلیون دلار انواع کالا از سوریه به ایران وارد شده است که برخی از اقلام عمده آن شامل «روغن زیتون بکر و اجزای آن، نباتات مصرفی در عطرسازی و داروسازی، تخم رازیانه رومی، تخم بادیان، زیره سیاه یا مرزه، تخم سروکوهی، دانتل‌های مکانیکی از الیاف سنتتیک یا مصنوعی، تخم زیره سبز خرد نشده و ساییده نشده در بسته‌بندی آماده برای غیر خرده‌فروشی، جوراب، پاپوش و کش‌باف یا قلاب‌باف و اشیای تزئینی» است. بر این مبنا اگرچه در گزارش حاضر ظرفیت‌های بازار کالایی ایران برای اقلام صادراتی سوریه مورد ارزیابی قرار نگرفته است، با این حال با توجه به سابقه دیرینه تجارت دوجانبه، در سال‌های آتی و در روزهایی که ملت و دولت سوریه اقدام به بازسازی این کشور خواهند کرد، فرصت‌ها و ظرفیت‌های خوبی در بازار ایران برای

محصولات و تجارت سوری وجود دارد.

پژوهش سازمان توسعه تجارت

در زمینه مشکلات و موانع اساسی تجارت دوجانبه ایران - سوریه، پژوهشی در سازمان توسعه و تجارت انجام شده است که این پژوهش موانع و مشکلات را در این موارد خلاصه کرده است: «حاکم شدن فضای جنگی در کشور سوریه و غیرفعال شدن بخش خصوصی و انتظار بخش دولتی برای دریافت کمک به جای انجام مبادلات تجاری، حمل‌ونقل زمینی پرهزینه، عدم آزادسازی و تمدید ضمانت‌نامه‌های بانکی به رغم اتمام و تحویل قطعی پروژه‌ها و افزایش هزینه‌های جاری پیمانکاران ایرانی، عدم ایفای تعهدات دولت سوریه مبنی بر پرداخت به موقع مطالبات شرکت‌ها و...»

همچنین در این پژوهش راهکارها و اقدام‌های حمایتی شامل «تقویت جایگاه‌های سازمانی مربوط به سوریه در سازمان‌های اصلی مرتبط مانند سفارت، سازمان توسعه تجارت، گمرک، تشکیل ستاد بازرگانی سوریه مستقل از ستاد عراق و تحت نظر ریاست جمهوری و راه‌اندازی کارگروه‌های تخصصی مانند ساختمان، نیرو، خدمات، کشاورزی، بانکی، ثبت شرکت، حقوقی مالی و...، بهره‌گیری از ظرفیت تشکلی‌ها و انجمن‌های صادراتی در بازرگانی، تدوین سیاست‌های تشویقی ویژه برای تجارت با سوریه، احیای موافقت‌نامه تجارت آزاد تجاری و بازرگانی آن ضمن تشکیل کمیته‌بند ۱۹ آن موافقت‌نامه، تسریع در اجرایی کردن خط اعتباری دوم سوریه، تقویت پوشش بیمه‌ای صندوق ضمانت صادرات برای کشور سوریه، شناسایی موانع موجود و تسهیل تجارت در زمینه‌های بانکی، حمل‌ونقل و قوانین و برنامه‌ریزی برای رفع آن‌ها، تسریع در راه‌اندازی بانک الامان ایران در سوریه و راه‌اندازی شعبه بانک تجارت سوریه در ایران، تسریع در استقرار و ثبت شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی در سوریه و اخذ رتبه‌بندی «به دلیل امکان استفاده از منابع مالی بین‌المللی، تسریع در راه‌اندازی خطوط راه‌آهن ایران - عراق به سوریه، راه‌اندازی خط مشترک کشتیرانی، حمل‌ونقل زمینی و...» از جمله اقدام‌هایی است که می‌تواند مبادلات دوجانبه ایران - سوریه را در شرایط فعلی و سال‌های آتی بهبود بخشد.



نوع نگرش، مانع نفوذ در بازار سوریه

جنگ سوریه به پایان رسیده و همراهی سیاسی و نظامی ایران در این جنگ هزینه‌هایی برای ایران داشته است. طبیعی‌ترین انتظار جامعه بهره‌برداری اقتصادی از دوران پس‌ادعش برای شرکت‌های ایرانی است. طی دو سال گذشته که ثبات نسبی به بخش‌های مختلفی از جغرافیای سوریه بازگشته است، شرکت‌های ایرانی محدودی در بازار این کشور موفق به توسعه کسب‌وکار خود شده‌اند و در بسیاری از موارد این مسئله را به ضعف حمایت‌های دولت نسبت می‌دهند؛ اما جدای از بحث حمایت دولت، شاید نوع نگرش بخش خصوصی ایران به بازار سوریه، یکی از بزرگ‌ترین موانع برای ورود این بخش به بازار کشور سوریه است.

پیشینه تاریخی و اقتصادی سوریه که در یکی از بهترین نقاط جغرافیایی از نظر آب و هوایی و طبیعت در خاورمیانه قرار گرفته است، حکایت از آن دارد که مردم این کشور ارتباطات وسیع با مردمان سایر کشورهای منطقه داشته‌اند. گردشگران و زائران زیادی که سالانه از سوریه بازدید می‌کرده‌اند، فرهنگ مردمان این کشور را به نوعی بین‌المللی ساخته است. آن‌ها خود را فراتر از خاورمیانه می‌پندارند و آزادی‌های نسبی که در این کشور به‌ظاهر اسلامی وجود داشته، فرهنگ مردم را تا حدی متمایز از دیگر کشورهای اسلامی ساخته است. شکوفایی اقتصادی سوریه و تمایل زیاد مردم آن به خودکفایی و عدم وابستگی، سبب می‌شود در مورد بسیاری از مسائل از جمله واردات در همه سطوح مقاومت کنند. این مقاومت در سطوح مختلف دولت و فرهنگ عامه مشاهده می‌شود.

مسئله نقدینگی مورد نیاز واردات نیز بحث دیگری است که به این مقاومت فرهنگی دامن می‌زند.

سوریه پیش از جنگ، یک کشور با زیرساخت‌های مناسب صنعتی بوده و در حوزه کشاورزی نیز جایگاه بسیار بارزی در منطقه داشته است. وجود منطقه آزاد صنعتی در نزدیکی دمشق که بازار مشترک با سایر کشورهای عربی و منطقه تجارت آزاد بدون عوارض گمرکی برای صادرات است، سوریه را به صادرکننده بسیاری از محصولات به سایر کشورهای عربی تبدیل کرده بود. از کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس گرفته تا کشورهای شمال آفریقا همه و همه بازارهای هدف صادراتی محصولات تولید سوریه بوده‌اند.

یک پیشنهاد جذاب:

انتقال فرایند تولید نهایی به سوریه

امروز در سوریه کارخانه‌های تعطیل، نیمه تعطیل و نیازمند جذب تکنولوژی زیادی وجود دارد که مهیا برای تولید محصولات ایرانی هستند. کیفیت محصولات ایرانی نسبت به رقبا برتری نسبی دارد؛ اما درعین حال زمانی که پای تولیدات ارزان چینی یا محصولات ترک که از حمایت‌های دولتی برخوردار هستند، به میان می‌آید، حتی تلاش‌های سیاسی و دولتی نیز نمی‌تواند از تقاضای بازار جلوگیری کند.

به عنوان نمونه تا سال گذشته سوریه واردکننده ترانسفورماتور مورد نیاز خود از ایران بود، اما روحیه تولید و صادرات کردن در این مردم سبب شده، تنها یک سال پس از پایان جنگ، خود به تولید ترانسفورماتور بپردازند. سال گذشته داروی اریترپوپتین از ایران به سوریه وارد می‌شد، اما امروز فرم نهایی این دارو به صورت سرنگ‌های آماده تزریق در یکی از شرکت‌های دارویی سوریه تولید می‌شود. مشوق‌ها و امتیازهای ویژه‌ای که دولت برای ثبت و حضور در مناقصات برای محصولات تولید سوریه در نظر گرفته، فضا را به طور تدریجی برای واردات محصولات از ایران و سایر کشورها تنگ‌تر کرده است. در این راه شرکت‌هایی موفق هستند که چابکی لازم برای شناسایی شریک تجاری مطمئن در سوریه را داشته باشند و از طریق انتقال مواد اولیه و قطعات محصول نهایی را به صورت ckd/skd در سوریه تولید کنند. این استراتژی نه تنها شرایط ثبت محصولات و شرکت در مناقصات را برای شرکت‌ها و تجار ایرانی بیش از پیش فراهم می‌کند، بلکه زمینه صادرات محصولات از سوریه به سایر کشورهای عربی را نیز فراهم می‌آورد. چالشی که در حوزه سیاسی بین ایران و دنیای عرب وجود دارد، عملاً دست ایران را از این بازار جذاب منطقه‌ای کوتاه کرده است.

فضاهای آماده تولید که فقط با استقرار چند دستگاه، آمادگی کامل برای تولید صنعتی را دارند، در شهرک‌های صنعتی و منطقه‌های آزاد تجاری سوریه مهیا است. همچنین نیروی کار ارزان در سوریه فراهم است و در حوزه صنایع تبدیلی کشاورزی و مواد غذایی نیز تهیه مواد اولیه بسیار آسان و ارزان است. این استراتژی مورد توجه شرکت‌های ترک و چینی قرار گرفته و در صورت کندی تجارت ایرانی، این فرصت به رقیب واگذار می‌شود.

تجار ایرانی نباید لزوماً به دنبال صادرات محصولات نهایی به سوریه باشند. در همه حوزه‌ها اعم از تجهیزات پزشکی و آزمایشگاهی، صنایع پلیمری و مواد شیمیایی، صنعت برق، مواد غذایی، کالاهای ساختمانی و زیرساخت‌ها برای واردات مواد اولیه و قطعات و تولید نهایی محصول در سوریه به هزینه و قیمت بسیار پایین فراهم است. تجارت سوری راه صادرات و فروش محصول تولیدی در سوریه به بازار کشورهای عربی را بهتر از شرکت‌های ایرانی می‌شناسند؛ بنابراین با سرمایه‌گذاری اندک در سوریه و انتقال بخشی از فرایند تولید به سوریه، راه صادرات به کشورهای عربی هموار می‌شود.

ارزش پول ملی سوریه رو به رشد است

ارزش لیره سوریه در برابر ارزهای خارجی و به ویژه دلار آمریکا در ماه‌های اخیر در پی پیروزی‌های ارتش این کشور در برابر تروریست افزایش یافته است. هم‌اینک ارزش پول سوریه در مقابل دلار آمریکا به محدوده ۴۵۰ لیره رسیده است. آغاز بحران سوریه در ۲۴ اسفند ۱۳۸۹، شرایط اقتصادی این کشور را در کنار شرایط امنیتی و سیاسی آن به هم ریخت؛ قبل از آغاز بحران سوریه هر دلار آمریکا حدود ۵۰ لیره خریدوفروش می‌شد، ولی در سال ۲۰۱۶ در اوج سقوط ارزش پول سوریه، به ۶۰۰ لیره در مقابل هر دلار آمریکا رسید و هم‌اینک نیز ارزش پول ملی این کشور در حال رشد است. بهبود ارزش لیره سوریه هم‌زمان با تسلط ارتش سوریه بر مرکز و جنوب سوریه روند شتابانی به خود گرفته است. شهروندان سوری امیدوارند افزایش ارزش لیره به کاهش بهای کالاهای اساسی و غذایی نیز منجر شود. با شروع بحران جنگ در سوریه برخی صرافی‌های مجاز به علت تعهد خریدوفروش ارز به قیمت رسمی، بسته شده بودند؛ اما اکنون تمام صرافان در این کشور فعالیت دارند. هرچند جنگ بزرگی علیه سوریه به راه افتاد اما نخستین نشانه‌های پیروزی را می‌توان در عرصه اقتصاد در این کشور پس از هفت سال مشاهده کرد. سوریه مجموعه اقدام‌هایی برای جلوگیری از کاهش ارزش پول ملی خود اجرا کرده که این امر سبب افزایش ارزش لیره در برابر دیگر ارزهای خارجی شده است. محمد سامر الخلیل وزیر اقتصاد و تجارت خارجی سوریه اواخر تابستان امسال در حاشیه سفر وزیر سابق راه و شهرسازی ایران به دمشق گفت: اقتصاد این کشور به ویژه در سال‌های نخست جنگ یعنی سال ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ آسیب دید، اما بیشترین آسیب را در سال ۲۰۱۳ شاهد بود. الخلیل ادامه داد: هدف از این جنگ کشتار ملت و تخریب برنامه‌ریزی شده زیربنای اقتصادی و هر چیزی بود که با زندگی انسان‌ها مربوط است. این بحران به ارزش لیره سوریه آسیب وارد کرد. باغ‌ها و زمین‌های



تمرکز ایرانی‌ها در املاک و

انرژی

ایران قصد دارد تا با کسب یک موقعیت برتر در بخش انرژی و املاک و مستغلات در سوریه، جایگاه بلندمدت خود را در این کشور تثبیت کند. «جشنواره بین‌المللی دمشق» در اوایل سپتامبر و حضور فعال برخی شرکت‌های ایرانی در این جشنواره، نشان داد شرکت‌های ایرانی قصد دارند تا با ارائه محصولات خود در بازار سوریه نفوذ کنند.

در همین رابطه، روزنامه الوطن، نشریه نزدیک به دولت اسد گزارش داده است یک هیئت ایرانی متشکل از نماینده‌های ۱۸۰ شرکت نفت و فولاد پیشنهاد تأسیس چند کارخانه برای تولید مصالح ساختمانی در سوریه را مطرح کرده‌اند. الوطن گزارش داده است بنا به گفته محمد سیف، دستیار وزیر مسکن و امور عام‌المنفعه، این هیئت قصد دارد قطعه زمین‌ها و محل‌های مناسب برای تأسیس کارخانه‌ها را بیابد.

در این گزارش تأکید شده است پاسخ وزارتخانه سوریه به پیشنهاد مشارکت این بوده است که شرکت‌های عمومی فعال در بخش ساخت‌وساز وابسته به این وزارتخانه در همه جنبه‌های ساخت‌وساز، سدسازی، مدیریت زباله و پروژه‌های برق مشارکت خواهند داشت.



کشاورزی به آتش کشیده شد و شاخص‌های توسعه اقتصادی کاهش و نرخ رشد اقتصادی منفی شد. الخلیل با بیان این‌که اراده، زندگی و تولید از ویژگی‌های ملت سوریه است، افزود: به‌رغم همه تحریم‌های یک‌جانبه اقتصادی که سوریه با آن روبه‌رو شد، تولید در این کشور ادامه یافت.

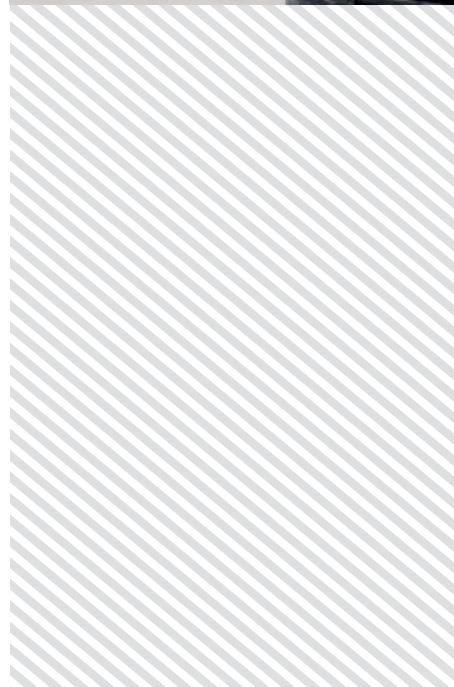
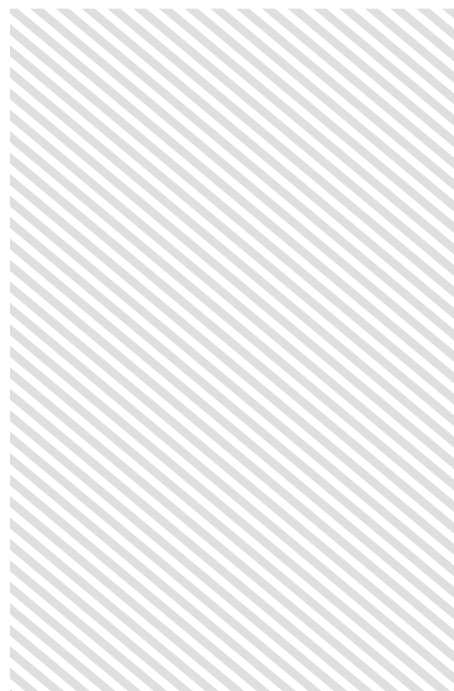
بازاری که برای شرکت‌های ایرانی آماده است تفاهم‌نامه دولتی پیسترساز

مردادماه امسال امیرامینی معاون برنامه‌ریزی و مدیریت منابع وزارت راه و شهرسازی به نمایندگی از عباس آخوندی وزیر پیشین راه و شهرسازی و رئیس کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و سوریه، با هدف بررسی و نهایی کردن تفاهم‌نامه‌های همکاری ایران و سوریه در زمینه واگذاری بازسازی سوریه در دوره پساداعش به شرکت‌ها و پیمانکاران ایرانی در زمینه‌های عمرانی و صنعتی به دمشق سفر کرد و با مقامات ارشد اقتصادی این کشور از جمله وزیران مسکن و اقتصاد سوریه دیدار و رایزنی داشت.

این دومین سفر هیئت ایرانی به سوریه پس از سفر هشت ماه قبل عباس آخوندی به دمشق و دیدارش با وزیر اقتصاد، مسکن، حمل‌ونقل و نخست‌وزیر و بشار اسد رئیس‌جمهور سوریه محسوب می‌شود. بشار اسد پیشتر در دیدار اردیبهشت‌ماه خود با آخوندی تاکید کرده بود: افزایش همکاری اقتصادی بین سوریه و ایران و همه کشورهایی که به دفاع از حاکمیت و استقلال این کشور پایبند هستند، یکی از مهم‌ترین راه‌های مقاومت در برابر طرح‌های غربی است که از تحریم و اقدام‌های اقتصادی اجباری به‌عنوان ابزاری برای محاصره ملت‌ها و اعمال فشار به آن‌ها و تن دادنشان به سیاست‌های سلطه‌گرایانه غرب استفاده می‌کنند. عماد خمیس نخست‌وزیر سوریه نیز در سفر وزیر سابق راه و شهرسازی ایران به دمشق در دیداری که با او داشت، گفته بود: دمشق از مشارکت ایران در فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری در مرحله بازسازی استقبال می‌کند. خمیس با تاکید بر اهمیت پیشبرد روابط در همه زمینه‌ها و شکل‌گیری طرح‌های مشترک که سود حاصل از آن‌ها عاید هر دو کشور می‌شود، گفته بود: رابطه سیاسی و راهبردی ریشه‌دار میان دو کشور می‌تواند تا مسائل اقتصادی محکم و درازمدتی برای تحقق بخشیدن به منافع مشترک و تبادل سرمایه‌گذاری و تجاری شکل گیرد.

گفتنی است طرفین در این دیدار، راه‌های تقویت روابط اقتصادی و اجرای توافق‌نامه‌های امضا شده و انعقاد موافقت‌نامه‌های جدید برای گسترش همکاری تجاری و سرمایه‌گذاری در زمینه‌های حمل‌ونقل، گمرک، بانکداری، امور مالی، بیمه و بازسازی را مورد بحث و تبادل نظر قرار دادند.

با توجه به این‌که وزیر راه و شهرسازی، ریاست کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و سوریه را بر عهده دارد، این دیدارها و امضای تفاهم‌نامه‌ها در همه زمینه‌های اقتصادی، اجتماعی بوده و به فعالیت‌های عمرانی و زیرساخت‌های اسکان و حمل‌ونقل محدود نمی‌شود. در تیرماه نیز هیئت اقتصادی سوری در سفر به تهران با مقامات اقتصادی ایران دیدار و رایزنی کردند که در نهایت قرار شد در سفرهای آتی تفاهم‌نامه‌های





نقش کلیدی اتاق در سوریه پسدادعش

به دنبال ایجاد فرصت طلایی حضور شرکت‌های ایرانی در بازار سوریه، کمیته اقتصادی ایران و سوریه تأسیس و کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه و عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران به ریاست کمیته اقتصادی ایران و سوریه انتخاب شد.

این انتخاب در جهت تقویت روابط ایران و سوریه انجام شده است. کمیته مشترک ایران و سوریه که ۱۶ عضو از تشکلهای ملی در آن عضویت دارند در زمینه‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی، صنایع غذایی، صنایع دارویی، مواد معدنی، برق، لوازم خانگی و ... فعالیت خواهند کرد. این کمیته به دنبال سفر هیئت اقتصادی بلندپایه سوریه به تهران و تقاضای افزایش روابط اقتصادی با ایران ایجاد شده است.

کاشفی، رئیس کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه در رابطه با اهداف این کمیته گفت: قطعا سطح روابط سیاسی ایران و سوریه با روابط اقتصادی هماهنگ نیست و بخش خصوصی دو کشور باید فعالیت خود را برای ارتقای سطح روابط اقتصادی تقویت کنند. در همین راستا، برنامه‌های مختلفی شده است که به تدریج توضیحات بیشتری از اقدام‌ها ارائه خواهد شد. او با اشاره به اولویت‌بندی انجام شده در این برنامه‌ها گفت: امیدواریم در آینده نزدیک با سفر مقامات بلندپایه ایرانی به سوریه، زیرساخت‌های مورد نیاز برای تقویت روابط اقتصادی از قبیل ایجاد مسیر ترانزیت کالا ایران به سوریه - ارتباط بانکی و صرافتی و تسهیل تردد فعالان اقتصادی دو کشور مورد بحث و اقدام قرار گیرد.



همکاری به امضا برسد.

با توجه به خرابی‌ها و ویرانی‌های گسترده‌ای که تروریست‌های داعش در شهرهای مختلف سوریه برجای گذاشته‌اند، دولت مرکزی دمشق قصد دارد روند بازسازی شهرها و زیرساخت‌های این کشور اعم از تجارت، شهرسازی، صنعتی و انرژی را به شرکت‌های ایرانی واگذار کند که در این صورت فضای پسدادعش در سوریه بازار مناسبی برای بخش خصوصی و پیمانکاران ایرانی خواهد بود. به‌ویژه که قرار است بر اساس یکی از تفاهم‌نامه‌هایی که احتمالا نهایی خواهد شد، وزارت مسکن سوریه احداث ۳۰ هزار واحد مسکونی را به شرکت‌های ساختمانی ایرانی واگذار کند که این می‌تواند درآمد ارزی مناسبی را نصیب پیمانکاران ایرانی کند.

مخالفتان حضور ایران در بازار سوریه چه می‌گویند؟

با وجود استقبال مردم و دولت سوریه از حضور شرکت‌های ایرانی در این کشور، اما برخی از مخالفان ایران، نسبت به این حضور حسادت کرده و نکات منفی را مطرح می‌کنند.

به عنوان نمونه فتحی السید، پژوهشگر مرکز الشرق برای مطالعات راهبردی و منطقه‌ای به سایت دیارنا می‌گوید: در شرایطی که جنگ سوریه به پایان خود نزدیک می‌شود، ایران در پی یافتن ابزارهایی برای حفظ نفوذ خود در این کشور است و کنترل اقتصادی مستقیم بهترین وسیله برای دست‌یابی به این هدف است. ایران با فعال کردن صدها شرکت ایرانی در بخش‌های کلیدی و حیاتی سوریه قصد دارد از کنترل بر مرحله بازسازی در این کشور اطمینان حاصل کند. این شرکت‌ها سود مالی و منافع قابل توجهی برای ایران تولید خواهند کرد.

السید می‌گوید: حکومت‌های ایران و سوریه توافق‌نامه‌های اقتصادی امضا کرده‌اند که بر اساس آن، ده‌ها شرکت ایرانی در همه بخش‌ها، به‌ویژه در بخش ساخت‌وساز فعالیت خواهند کرد و بعضی از پروژه‌ها هم اکنون در دست اجرا هستند.

شاهر عبدالله، استاد دانشگاه عین‌الشمس هم در این باره ادعا می‌کند: این مشارکت اقتصادی به احتمال بسیار به سوریه لطمه می‌زند. حضور و فعالیت شرکت‌های ایرانی در چنین مقیاس گسترده‌ای، به‌ویژه شرکت‌هایی که مصالح ساختمانی ویژه بازسازی تولید می‌کنند توانمندی‌های شرکت‌های سوریه را زمین‌گیر خواهند کرد. البته این ادعای او در شرایطی مطرح می‌شود که تحلیلگران اقتصادی مستقل، معتقدند مشارکت و حضور شرکت‌های ایرانی، می‌تواند به تسریع روند بازسازی سوریه کمک کند.

از سوی دیگر سرلشکر یحیی محمدعلی، افسر بازنشسته ارتش مصر در مورد حضور شرکت‌های ایرانی در سوریه می‌گوید: ایران شرکت‌های بخش خصوصی را در سوریه فعال می‌کند و قصد دارد تا حضور خود را در این کشور توسعه دهد. ایران علاقه دارد با بیشترین تعداد شرکت‌های کوچک و متوسط در بازار سوریه نفوذ کند. این اقدام همچنین به نفع کسب و کارهای ایرانی خواهد بود چون شرکت‌هایی که در بازار سوریه فعالیت کنند، سود خوبی کسب می‌کنند و در نهایت در اقتصاد ایران تحرک ایجاد خواهند کرد.

مروری بر محورهای کلیدی سخنان
رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه
در گفت‌وگو با رسانه‌ها

از پیمان سپاری ارزی تا واردات از عراق

کیوان کاشفی، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن کرمانشاه طی گفت‌وگوهایی با رسانه به طرح موضوعات مبتلابه حوزه تجارت و ارائه راهکارهایی برای بهبود امور پرداخته است. از این رو در نگاهی تحلیلی به بازتاب برجسته‌ترین کلیدواژه‌های این مصاحبه‌ها پرداخته‌ایم.

افزایش صادرات

اگرچه طی چند سال اخیر روند صادرات استان به دلیل مشکلاتی که در کشور عراق وجود داشت کاهش یافت، اما امسال شاهد افزایش مجدد صادرات استان هستیم.

پیمان سپاری ارزی

بخشنامه پیمان سپاری ارزی در شرایطی ابلاغ شد که بسیاری از بخش‌ها مانند اتاق بازرگانی ایران، گمرک و سازمان توسعه تجارت یا با آن موافق نبودند یا نظراتشان اعمال نشد.

خلق الساعه

افزایش صادرات در شرایطی انجام شده که امسال با دستورالعمل‌های خلق الساعه متعددی مواجه بودیم و حتی صادرات برخی از اقلام مهم نیز ممنوع شد.

تحریم

با شرایط کنونی کشور و تحریم ورود ماشین‌آلات، مقداری شرایط سرمایه‌گذاری سخت شده است.



مرز

مرزهای کرمانشاه هم اکنون مختص استان نیست و به بسیاری از استان‌ها دیگر کشور هم ارائه خدمات دارد و از این رو علاوه بر همت استان، باید اعتبارات ملی را نیز به سمت مرزهای مان جذب کنیم.

تشدید بحران

پیمان سپاری ارزی، کاهش صادرات و تشدید بحران ارز را به دنبال دارد.

عراق

اگرچه اکنون بیش از ۲۰ کشور هدف صادرات کرمانشاه هستند، اما عمده صادرات ما و حتی بیش از ۶۰ درصد صادرات کل کشور با عراق است.

واردات

باید کم‌کم واردات از کشور عراق را آغاز کنیم و فقط روی صادرات به این کشور تمرکز نداشته باشیم.

صدمه

با اجرای پیمان سپاری ارزی برای تمام کالاها، صنایع خصوصی که در التهابات اخیر اقتصادی کشور بیشترین لطمه را دیدند دچار مشکلات شدیدی می‌شوند.

پیامد منفی

سیاست پیمان سپاری ارزی، اقدامی نسنجیده است که بسیاری از ابعاد آن دیده نشده و می‌تواند پیامدهای منفی داشته باشد.

شعار

با وجود شعارهایی که داده می‌شود، بسیاری از زیرساخت‌های مرزی استان اصلاً مناسب نیست.

ظرفیت

اکنون بسیاری از شرکت‌های ایرانی در عراق دفتر و مرکز دارند و می‌توان از ظرفیت آن‌ها و کشور عراق برای زمان تحریم‌ها و واردات انواع کالا استفاده کرد.

فرصت‌سوزی

اکنون که با افزایش نرخ ارز فرصتی برای توسعه صادرات در کشور ایجاد شده است، نباید با تصمیم‌های نسنجیده از مزایای صادرات محروم شویم.

بازار سه‌نرخ

در حال حاضر بازار ارز سه‌نرخ است و همین موضوع با تفاضل قیمت ارزی بالا سبب وجود مشکلاتی شده که مهم‌ترین آن‌ها سردرگمی واردکنندگان و عدم توسعه صادرات است.

تکانه

حرکت به سمت تک‌نرخ شدن ارز مشکلاتی را در کشور ایجاد می‌کند و ۱،۵ تا دو سال زمان نیاز است تا کشور خود را با تکانه‌های ارزی مطابقت دهد.

کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه:

ساخت ۱۰ مدرسه پویش «ایران من» در کرمانشاه به پایان رسید



تحويل شده بود و ساخت شش مدرسه دیگر نیز اکنون به اتمام رسید. رئیس اتاق کرمانشاه اعتبار هزینه شده برای ساخت این ۱۰ مدرسه را ۱٫۵ میلیارد تومان اعلام کرد که توسط پویش ایران من تامین شده است. این مدارس در روستاهای محروم استان در بخش‌های سرفیروزآباد، ماهی‌دشت، اسلام‌آباد غرب، کرمانشاه و ... ساخته شده است. پویش ایران من متشکل از خیرین اتاق بازرگانی است که بیش از ۱۰۰ مدرسه در کل کشور در دست احداث دارد.

از این تعداد، سه مدرسه در روستاهای انارک علیا و طه‌نه سفلی سرفیروزآباد و گوهرآباد ماهی‌دشت کرمانشاه در تاریخ دوم آبان ماه افتتاح شد. سه مدرسه دیگر در روستاهای حاجی‌علیا و زنگی‌چقا کرمانشاه و تراب اسلام‌آباد غرب در تاریخ سوم آبان ماه افتتاح شد.

تعداد چهار مدرسه مربوط به مناطق زلزله‌زده بود که بعد از زلزله سال گذشته تعهد ساخت آن‌ها انجام شد.

او با بیان این‌که ساخت سایر مدارس از سال ۹۳ آغاز شده بود، یادآوری کرد: چهار مدرسه قبلا

رئیس اتاق کرمانشاه از پایان ساخت ۱۰ مدرسه در مناطق محروم کرمانشاه به همت پویش «ایران من» خبر داد. کیوان کاشفی با اشاره به این‌که پویش ایران من ۱۰ مدرسه در روستاهای محروم استان در دست احداث داشت، افزود: از این





افتتاح مدرسه روستای حشمر ثلاث باباجانی

حشمر، گفت: خدا را شاکریم این مدرسه در ابتدای سال تحصیلی جدید به بهره‌برداری رسید. او از حمایت‌های فعالان اقتصادی کرمان چه در ساخت این مدرسه و چه در کمک‌های غیرنقدی در زمان زلزله به این منطقه یاد کرد و افزود: حدود ۲۲۰ میلیون تومان برای ساخت مدرسه، ۶۰ میلیون تومان مواد غذایی از طریق ارومیه و حدود ۶۰۰ میلیون تومان مواد غذایی، البسه، مواد شوینده و... به مناطق زلزله‌زده ارسال شده است که در مجموع حدود ۸۰۰ میلیون تومان کمک‌های نقدی و غیرنقدی از طریق اتاق بازرگانی کرمان به این استان ارسال شده است.

ریانی نماینده اتاق بازرگانی کرمانشاه نیز از بهره‌برداری از مدرسه روستای حشمر ابراز خرسندی کرد و افزود: تلاش کردیم کمکی به مردم این روستای زلزله‌زده داشته باشیم. او با اشاره به زلزله بزرگ آبان سال گذشته در این منطقه، خاطرنشان کرد: از آنجاکه ما ملت ایران همه عضو یک خانواده محسوب می‌شویم همه تلاش کردند تا کمکی به مردم مناطق زلزله‌زده داشته باشند و بعد از روزهای سخت نخست نیز اکنون با کار بازسازی مدارس در کنار مردم هستیم.

کرمی سرناظر اداره کل نوسازی مدارس استان کرمانشاه نیز گفت: این مدرسه سه کلاسه که ۱۲۰ مترمربع زیربنا دارد و با اعتبار اولیه ۱۷۰ میلیونی که اتاق بازرگانی کرمان تقبل کرده به بهره‌برداری رسید. او با بیان این که تمام آیین‌نامه‌های ساختمان در این پروژه رعایت شده و در برابر زلزله بسیار مقاوم است، تاکید کرد: دانش‌آموزان با خیال راحت سرکلاس درس حاضر شوند.

مدرسه سه‌کلاسه روستای زلزله‌زده حشمر ثلاث باباجانی که به همت اتاق بازرگانی کرمان بازسازی شده بود هم‌زمان با اولین روز از ماه مهر به بهره‌برداری رسید. این مراسم هم‌زمان با آغاز سال تحصیلی ۹۸-۹۷ و با حضور جمعی از مسئولان استان کرمانشاه و نمایندگان اتاق بازرگانی کرمان در روستای زلزله‌زده حشمر ثلاث باباجانی برگزار شد. داریوش پناهی دبیر کل اتاق بازرگانی کرمانشاه در این مراسم با اشاره به تفاهم‌نامه‌ای که در بهمن‌ماه سال گذشته بین اتاق بازرگانی ایران، استانداری کرمانشاه و سازمان نوسازی مدارس کرمانشاه منعقد شد، گفت: اتاق بازرگانی ایران متعهد شد تعداد ۵۰ باب مدرسه در مناطق زلزله‌زده را بازسازی کند.

او با بیان این که کار بازسازی تعداد زیادی از این مدارس آغاز شده و در حال ساخت است، یادآوری کرد: امروز شاهد افتتاح اولین مدرسه به همت اتاق بازرگانی کرمان و در روستای حشمر هستیم. به گفته پناهی، تمام هزینه‌های ساخت این مدرسه توسط اتاق بازرگانی کرمان و خیرین عضو این اتاق تأمین شده است.

در ادامه صادق خدادادی فرماندار ثلاث باباجانی نیز از خیرین و اتاق بازرگانی کرمان برای ساخت این مدرسه قدردانی کرد. او افزود: مدرسه این روستا در جریان زلزله آسیب‌دیده و امروز با همکاری اتاق بازرگانی شاهد بازسازی آن هستیم. خدادادی از روستای حشمر به عنوان یکی از روستاهای شهیدپرور استان یاد کرد که ۱۳ شهید تقدیم اسلام کرده و امروز نیازمند توجه ویژه است.

امیری دبیر اتاق بازرگانی استان کرمان نیز با اشاره به بهره‌برداری از مدرسه روستای



ضرورت کاهش بروکراسی اداری صنعت ساختمان در کرمانشاه

کاشفی از نقش اقتصاد صنعت ساختمان و تاثیر آن در استان هم یاد کرد و افزود: صنعت ساختمان می‌تواند اقتصاد استان را تکان دهد، اشتغال‌زایی فراوانی به همراه داشته باشد و سایر صنایع را نیز به دنبال خود به حرکت وا دارد. حامد لعل‌بخش سرپرست شهرداری کرمانشاه نیز در این نشست گفت: باید کمیته‌ای متشکل از شهرداری، راه و شهرسازی، بخش خصوصی، نظام‌مهندسی ساختمان و سایر دستگاه‌ها و بخش‌های مربوط به صنعت ساختمان ضوابط ساخت‌وسازها را بررسی کنند تا اگر اصلاحی نیاز است، انجام شود. باید از تجارب استان‌های دیگری که از کرمانشاه چند درجه پیشرفته‌تر هستند نیز بهره بگیریم.

است. او گفت: باید به‌گونه‌ای عمل کنیم که تمایل برای تخلف در صنعت ساختمان و ورود پرونده‌ها به کمیسیون ماده ۱۰۰ کم شود و لازمه این امر حل مشکلات پیش روی صنعت ساختمان است تا سازندگان مجبور به تخلف نشوند. برای این منظور اگر ضوابط طرح تفصیلی نیازمند اصلاح است باید با کسب نظر از بخش خصوصی این اصلاح انجام شود. کاشفی با بیان این‌که سرعت بررسی این ساختار باید بیشتر شود، افزود: بهتر است از تجارب استان‌ها و شهرهای دیگر هم در این زمینه استفاده کنیم. البته اصلاح ساختار صنعت ساختمان کاری نیست که یک‌روزه و یک‌ماهه انجام شود، اما با استمرار می‌توان ظرف مدت یک سال شاهد بهبود وضعیت بود.

رئیس اتاق کرمانشاه خواستار کاهش بروکراسی اداری پیش روی صنعت ساختمان کرمانشاه شد و گفت: رونق صنعت ساختمان، اشتغال و سایر صنایع را نیز تکان خواهد داد. کیوان کاشفی در جلسه بررسی تصمیمات شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی پیرامون مشکلات صنعت ساختمان استان، از بروکراسی اداری زیاد پیش روی صنعت ساختمان استان یاد کرد و گفت: متأسفانه اکنون حجم پرونده‌های ورودی ساختمان به کمیسیون ماده ۱۰۰ زیاد است و بسیاری از این ساختمان‌ها به دلیل تخلفات جزئی وارد ماده ۱۰۰ می‌شوند. به گفته کاشفی تعداد زیادی از این پرونده‌ها که از سال‌های قبل باقی مانده هنوز تعیین تکلیف نشده



رئیس هیئت‌مدیره خانه معدن استان:

دستگاه‌های دولتی بیش‌ازپیش با بخش خصوصی همدلی داشته باشند

محمد رضا کارگر نایب‌رئیس خانه معدن کرمانشاه نیز خبر از تشکیل شورای معادن استان به ریاست استاندار داد و گفت: خانه معدن استان هم جزء این شورا است و قطعاً در ارائه مشکلات حوزه معدن به مراجع بالاتر می‌تواند مفید و اثرگذار باشد. او هدف از این نشست را جمع‌آوری مشکلات و مطالب حوزه معدن و صنایع معدنی عنوان کرد و گفت: مشکلات معدن‌کاران جمع‌آوری شده و پس از انجام امور کارشناسی روی آن‌ها، به مراجع بالاتر ارجاع داده می‌شود. در ادامه معدن‌کاران و کارآفرینان این حوزه به بیان مشکلات خود پرداختند. امور مالیات بر ارزش‌افزوده حوزه معادن، مشکلات آزمایشگاهی، سهمیه سوخت ماشین‌آلات و کارخانه‌های معدن، مشکلات قیمت‌گذاری، مشکلات معارض معدن و ... از مباحثی بود که توسط معدن‌کاران استان به بحث گذاشته شد.

محمد عارف ابراهیمی رئیس خانه معدن استان کرمانشاه در نشست بررسی مشکلات حوزه معادن استان که در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد؛ با بیان این‌که کارآفرینان حوزه معدن به مثابه فرماندهان زمان جنگ هستند گفت: کارآفرینی و ایجاد شغل در تولید، صنعت و معدن همانند دفاع از کشور امری مقدس و قابل تقدیر است. انتظار می‌رود دولت توجه بیشتری به صنایع معدنی داشته باشد چراکه کارآفرینان این حوزه در مناطق محروم و دورافتاده مشغول فعالیت هستند و اغلب نیروی انسانی خود را از آنجا تامین می‌کنند. ابراهیمی با یادآوری این مطلب که استان کرمانشاه رتبه سوم بیکاری در کشور را دارد، خاطرنشان کرد: دستگاه‌های اجرایی و دولتی باید بیش‌ازپیش با بخش خصوصی همکاری و همدلی داشته باشند. معادن بخش مهمی از اقتصاد کشور است و ما در استان ذخایر بسیار ارزشمندی داریم و این ثروتی کلان برای کشور است.

سهم ایران در صادرات کالا به عراق از ۱۴ درصد به ۱۸ درصد رسیده است

می‌رود این روند تا پایان سال میلادی افزایش بیشتری داشته باشد.

او با بیان این‌که مسائلی مانند حمل یک‌سره کالا، رعایت استانداردهای بین‌المللی و امکان انتقال پول از طریق بانک‌ها بین دو کشور باید در اولویت قرار گرفته و حل و فصل شود؛ گفت: مرکز دآوری مشترک اتاق‌های ایران و عراق برای حل و فصل اختلافات تجاری دو کشور یکی از مباحث مهمی است که در دستور کار دو اتاق قرار دارد. کاشفی اظهار امیدواری کرد با الحاق عراق به «کنوانسیون تیر» امکان حمل یک‌سره فراهم شود که ضمن صرفه‌جویی در هزینه‌های حمل و نقل، بر کیفیت کالاها نیز تاثیر اساسی خواهد داشت.

در ادامه این نشست هماهنگی‌های لازم برای حضور هیئت‌های تجاری از استان‌های بصره - دیوانیه و بغداد به استان کرمانشاه به عمل آمد.



کرمانشاه و عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران در این نشست با اعلام افزایش صادرات کشور به عراق گفت: برابر آمارها سهم ایران در صادرات کالا به عراق از ۱۴ درصد به ۱۸ درصد رسیده است و انتظار

نشست فعالان اقتصادی ایران و عراق با حضور غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران و جعفر الحمدانی، ریاست اتاق بازرگانی عراق در محل اتاق ایران برگزار شد. کیوان کاشفی رئیس اتاق

در اتاق کرمانشاه برگزار شد

نشست فعالان اقتصادی با معاون سازمان ملی استاندارد ایران



بیش از ۵۰ درصد این کالاها مشمول مقررات استاندارد اجباری هستند. او گفت: به لحاظ کنترل خوبی که روی کیفیت و استاندارد کالاها انجام می‌شود طی سال‌های اخیر موردی از بازگشت کالاهای صادراتی به عراق به دلیل مشکل کیفیت نداشتیم.

خلیل حیدری، مدیرکل گمرکات کرمانشاه اظهار کرد: در پنج ماه ابتدایی سال جاری بیش از دو میلیون و ۳۱۶ هزار و ۱۰۱ تن کالا از گمرکات و بازارچه‌های مرزی استان کرمانشاه به خارج از کشور صادر شده است. این حجم از صادرات در مقایسه با مدت مشابه سال ۹۶ بیش از ۳۸ درصد رشد نشان می‌دهد. بیش از ۵۴۱ میلیون و ۹۶۹ هزار دلار با وزن یک میلیون و ۳۳۲ هزار تن از کالاهای یادشده در گمرکات کرمانشاه، پرویزخان، خسروی و پناه اظهار و صادر شده است.

کیوان کاشفی در نشست فعالان اقتصادی که با حضور معاون سازمان ملی استاندارد ایران برگزار شد، با بیان این‌که «بسته حمایتی تسهیل فضای کسب و کار و حمایت از واردات مواد اولیه و تجهیزات» که از سوی سازمان ملی استاندارد ابلاغ شد، بسیار کارا و اثربخش است، گفت: در این بسته هم تسهیل‌گری شرایط و تفویض اختیار بیشتر به استان‌ها دیده شده و هم برای تجار شناخته شده و خوش‌نام شرایط آسان‌تری در نظر گرفته شده است. رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه خواستار در نظر گرفتن امکانات استاندارد بیشتر در مرزهای خسروی و سومار شد. او با بیان این‌که در سال‌های قبل عمده صادرات استان از مرز پرویزخان بود و اکنون این صادرات به سمت مرزهای خسروی و به‌ویژه سومار سوق پیدا کرده، یادآور شد: نیازمند امکانات بیشتری برای بررسی استانداردها در این دو مرز هستیم.

معاون ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد نیز در این نشست گفت: باید بین استاندارد، تولید و تجارت تعادل ایجاد کنیم. مسلم بیات گفت: هدف اصلی سازمان ملی استاندارد ایجاد تعادل بین استاندارد، تجارت و تولید است. او از استاندارد به‌عنوان زبان فنی تجارت یاد کرد و افزود: استاندارد در کنار حفظ ایمنی و سلامت مردم، به دنبال حمایت از تولید و تجارت هم هست.

معاون ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد با اشاره به بسته حمایتی استاندارد که اخیراً توسط شورای عالی استاندارد تدوین شده، اظهار کرد: کرمانشاه از جمله نخستین استان‌هایی است که بنا داریم بسته حمایتی استاندارد را در آن اجرا کنیم. بیات با بیان این‌که این بسته‌بندها و بخش‌های مختلفی دارد، خاطرنشان کرد: هدف اصلی این بسته حمایتی، تسهیل تجارت و واردات و صادرات کالا و همچنین حمایت از تولیدکنندگان داخلی است. محمودرضا نیازی مدیرکل استاندارد استان کرمانشاه نیز با اشاره به صادرات حدود دو میلیارد دلار کالا از مرزهای کرمانشاه طی سال جاری، عنوان کرد:



با حضور رئیس اتاق اصناف کرمانشاه برگزار شد

همایش نقش اصناف در پشتیبانی از جبهه‌های حق علیه باطل

در کشوری که اصل مهم بوده که اصناف و بازاریان در آن نقش محوری داشتند، اما متأسفانه این نقش آن‌طور که باید تبیین نشده است.

نماینده ولی فقیه در سپاه نبی اکرم (ص) استان کرمانشاه اظهار کرد: اگرچه توقع نداریم کارت ایثارگری برای بازاریانی که در زمان جنگ پای کار بودند صادر شود، اما مردم و نسل جوان باید بدانند چه کسانی سرمایه و اموال خود را برای کمک به جبهه‌ها پای کار آوردند. یوسفی با بیان این‌که گذشتن از مال، کمتر از گذشتن از جان نیست، یادآوری کرد: اصناف و بازاریان نیز در کنار رزمندگان و شهدا در پیروزی کشور نقش داشتند. غفلت از تبیین این نقش سبب شده امروز زالوصفتانی وارد عرصه اقتصادی شده و از این طریق به کشور صدمه بزنند.

نماینده ولی فقیه در سپاه نبی اکرم (ص) استان کرمانشاه فعالان اقتصادی و بازاریان را از سالم‌ترین افراد برای نظام و انقلاب دانست و تأکید کرد: امروز عده‌ای سودجو در کسوت بازاری و فعال اقتصادی به دنبال ضربه زدن به کشور هستند و نباید بگذاریم این‌ها بتوانند به وجهه بازاریان کشور صدمه بزنند.

شرایط فشارها و تحریم‌های دشمن، بازاریان مانند همه سال‌های گذشته با تحکیم روحیه بسیجی خود به کمک کشور و مردم بیایند. رئیس اتاق اصناف کرمانشاه از نقش بسزای اصناف در ترویج فرهنگ استفاده از کالای تولید داخل هم یاد و خاطرنشان کرد: بازاریان باید هم خود نسبت به تهیه کالاهای بومی اقدام کنند و هم این کالاها را برای مصرف بیشتر مردم تبلیغ کنند.

نماینده ولی فقیه در سپاه نبی اکرم (ص) استان کرمانشاه نیز در این همایش با انتقاد از رخنه برخی افراد سودجو به شریان‌های اقتصادی کشور، گفت: باید صف زالوصفتان و محتکران از بازاریان جدا شود.

حجت‌الاسلام والمسلمین علیمیراد یوسفی بخش اقتصادی را یکی از ارکان و پایه‌های هر نظام و حکومت دانست که حتی در زمان صدر اسلام نیز وجود داشته و افزود: اگر تیم اقتصادی زمان پیغمبر که بر پایه سرمایه اقتصادی حضرت خدیجه بود وجود نداشت، اهداف اسلام در آن زمان محقق نمی‌شد. بخش اقتصادی در تمام ادوار تاریخ از زمان پیروی انقلاب تا جنگ تحمیلی

همایش تبیین نقش اصناف در پشتیبانی از جبهه‌های حق علیه باطل، به مناسبت نزدیک شدن چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی در کرمانشاه برگزار شد.

رضا سلیم ساسانی رئیس اتاق اصناف کرمانشاه در این همایش از اصناف، تجار و بازاریان به عنوان بازوان انقلاب و قلب اقتصادی جامعه و کشور یاد کرد. او با بیان این‌که اصناف همواره در بستر تحولات جامعه نقش بسزایی داشتند، افزود: از زمان پیروزی انقلاب اسلامی این نقش آفرینی وارد عرصه جدیدی شد.

رئیس اتاق اصناف کرمانشاه گفت: از قبل انقلاب تاکنون همواره چهره‌های برجسته‌ای بین بازاریان کرمانشاه وجود داشته که با حمایت مالی و معنوی خود در عرصه‌های داخلی و خارجی یاور نظام و کشور بودند. ساسانی با اشاره به پای کار بودن همیشگی اصناف حتی در سخت‌ترین شرایط اقتصادی کشور، تأکید کرد: در شرایط سخت کنونی نیز بازاریان نقش بسزایی در ایجاد نظم و ثبات در سطح واحدهای کوچک اقتصادی کشور دارند.

به گفته ساسانی اکنون زمان آن است که در



کاشفی در همایش زعفران کاران استان کرمانشاه: تشکل سازی را در دستور کار داریم



رئیس اتاق کرمانشاه از در دستور کار بودن تشکل سازی در اتاق کرمانشاه خبر داد. کیوان کاشفی در همایش زعفران کاران کرمانشاهی که در محل اتاق برگزار شد، از زعفران به عنوان یک ثروت گران بها یاد کرد و افزود: امید است با کار کردن در این حوزه، شاهد افزایش تولید و صادرات این محصول بوده و آن را به یکی از منابع درآمدی استان تبدیل کنیم. زعفران گیاهی ذاتا ایرانی است که سال های سال در کشور به ویژه در خراسان ها کشت می شده است. رئیس اتاق کرمانشاه ابراز امیدواری کرد: با برگزاری همایش های این چنینی ضرب آهنگ تولید، کیفیت، بسته بندی، صادرات و فروش این محصول بیشتر شود.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی کرمانشاه نیز در این همایش گفت: کشت زعفران در استان کرمانشاه جای رشد زیادی دارد. ناصر مرادی با اشاره به برگزاری این همایش با تکیه بر حوزه تولید، فراوری و بازاریابی، اظهار کرد: تلاش شده در این همایش که با حضور جمعی از زعفران کاران استان برگزار شده است شرکت کنندگان با به روزترین اطلاعات کشت زعفران آشنا شوند.

مرادی آشنایی با روش های کاشت، داشت و برداشت



این در حالی است که این میزان می تواند بدون افزایش سطح زیر کشت دو برابر شود.

حسینی با بیان این که کرمانشاه زادگاه و پیشینه تاریخی کشت زعفران کشور و حتی جهان را به دوش می کشد، گفت: تاریخچه کشت زعفران نشان از این دارد که زعفران از زاگرس به دیگر نقاط کشور رفته و با توجه به خشک سالی های پی در پی به شرق کشور مهاجرت کرده است، به نحوی که حدود هزار سال است که در خراسان جنوبی کشت می شود.

او در ادامه با اشاره به این که در حال حاضر بیش از ۲۰ استان کشور درگیر کم آبی و خشک سالی هستند، گفت: با بیشتر شدن خشک سالی ها باید توسعه کشت زعفران در برنامه کشور قرار گیرد. با توجه با شرایط اقلیمی کشور ناچاریم با زعفران بمانیم، زیرا کم آبی ما را رنج خواهد داد.

اصولی زعفران را از اهداف برگزاری این همایش عنوان و ابراز امیدواری کرد: برگزاری این همایش بتواند نقش مهمی در توسعه زعفران کاری در استان داشته باشد. مرادی در ادامه اشاره ای هم به سابقه زعفران کاری در استان کرمانشاه داشت و افزود: این استان در گذشته های دور و سالیان طولانی یکی از مناطق زعفران خیز کشور بوده است و کشت این محصول در استان کرمانشاه جای رشد زیادی دارد. در ادامه عضو هیئت رئیسه شورای ملی زعفران ایران گفت: بیش از ۹۰ درصد زعفران دنیا در ایران تولید می شود. علی حسینی به تولیدات زعفران در کشور اشاره و اظهار کرد: از مجموع ۴۳۰ تن تولید سالانه زعفران در دنیا ۴۰۰ تن آن در کشور ما تولید می شود.

عضو هیئت رئیسه شورای ملی زعفران ایران با اشاره به کم بودن عملکرد تولید زعفران در واحد سطح، اضافه کرد: در حال حاضر سالانه ۴۰۰ تن زعفران در کشور تولید می شود،

اتاق کرمانشاه در کیش اینوکس ۲۰۱۸



در این رویداد ۲۸ نشست تخصصی و همایش بین المللی با حضور بیش از ۱۰۰ سخنران برجسته داخلی و ۲۵ سخنران بلندپایه بین المللی برگزار شد و استقبال شرکت های بزرگ خارجی و داخلی، حضور هیئت های دیپلماتیک بیش از ۱۵ کشور دنیا بیانگر اهمیت این رویداد بزرگ اقتصادی در عرصه ملی و بین المللی است.

پنجمین نمایشگاه و همایش بورس، بانک، بیمه و خصوصی سازی و دهمین نمایشگاه فرصت های سرمایه گذاری کشور در کیش برگزار شد.

این رویداد که در ابعاد ملی و بین المللی مهم ترین رویداد اقتصادی کشور محسوب می شود، ضمن معرفی فرصت های سرمایه گذاری کشور، اتاق های بازرگانی سراسر کشور و ۳۶۰ شرکت داخلی و خارجی توانمندی ها و دستاوردهای خود را در زمینه های اقتصادی، بورس، بانک، بیمه، خصوصی سازی، سرمایه گذاری و امکانات مالی در گستره ۲۱ هزار مترمربع به نمایش گذاشتند.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه نیز در این نمایشگاه به معرفی استان کرمانشاه و ارائه فرصت های سرمایه گذاری پرداخت. معرفی استان کرمانشاه به دو زبان انگلیسی و فارسی در قالب CD مالتی مدیا و بروشورهای رنگی، ارائه فرصت های سرمایه گذاری، معرفی سایت های گردشگری استان، اینفوگراف و فیلم های معرفی استان و ... از مواردی بود که در این نمایشگاه توسط نمایندگان اتاق کرمانشاه به نمایش گذاشته شد.

هیئت رئیسه شورای ملی نخود ایران انتخاب شدند

برود. او از پیگیری‌های دوساله برای کاهش تعرفه صادرات نخود یاد کرد و افزود: در نهایت خرداد سال ۹۳ ممنوعیت صادرات برطرف شد و در مدت ۹ ماه ۳۵ هزار تن نخود به خارج از کشور صادر داشتیم.

به گفته نایب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی ایران، همچنین با پیگیری‌های انجام شده نخود از گروه سایر حبوبات جدا و ردیف تعرفه‌ای خاص برای آن در نظر گرفته شد تا زمانی که ممنوعیت برای صادرات سایر حبوبات داریم، مشکلی برای محصول نخود ایجاد نشود. مرادی خاطرنشان کرد: یکی دیگر از اقدام‌هایی که انجام دادیم تلاش برای جا انداختن محصول نخود در سبد غذایی مردم بود که با مجموع این اقدام‌ها نخود دیگر از مظلومیتی که سابق داشت خارج شده است. پس از برگزاری این مجمع نشست هیئت رئیسه برگزار و ناصر مرادی در سمت ریاست شورای ملی نخود ایران انتخاب شد. گفتنی است با توجه به قطب بودن استان کرمانشاه در تولید نخود، شورای ملی نخود ایران در این استان مستقر است.



همچنین شهیار باوندپور با ۴۶ رای به عنوان بازرس اصلی و نادر نوری به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ناصر مرادی رئیس شورای نخود ایران در این نشست با اشاره به تاسیس این شورا از سال ۹۱ و فرازونشیب‌هایی که در این مدت پیش روی شورای نخود بوده، اظهار کرد: اولین مانع اساسی در شورای نخود ممنوعیت صادرات نخود در سال ۹۱ بود که سبب شد حجم زیادی نخود در انبارهای کشاورزان فاسد شود و بسیاری از بازارهای صادراتی از دست

مجمع عمومی شورای ملی نخود ایران برگزار و اعضای هیئت رئیسه این شورا برای مدت سه سال انتخاب شدند. این مجمع که در اتاق بازرگانی کرمانشاه برگزار شد، ناصر مرادی با ۵۹ رای، یدالله باباخانی با ۵۷ رای، برهان حیدری و اکبر میره‌بیگی هر کدام با ۵۶ رای و کیوان فلاحتی با ۵۰ رای به عنوان اعضای اصلی هیئت رئیسه و افشین باتمانی و خلیل تنها هر کدام با شش رای به عنوان اعضای علی البدل هیئت رئیسه شورای ملی نخود ایران انتخاب شدند.



کاغذی که با ارز دولتی وارد می‌شود، چرا باید ۱۲۰ درصد گران شود؟!

که امیدواریم ترم آینده بتوانیم در این رشته نیز دانشجو بپذیریم.

معاون سیاسی امنیتی استانداری کرمانشاه رسیدن به توسعه حقیقی را مستلزم تغییر نگرش در مسئولان استان دانست. محمدابراهیم الهی تبار توسعه استان را نیازمند تغییر نگرش مدیران دانست و افزود: کرمانشاه استان ثروتمندی است، اما اگر بخواهیم از این ثروت استفاده کرده و به توسعه حقیقی برسیم نگرش‌ها باید تغییر کند. شاید کارها و پروژه‌های عمرانی و زیرساختی در استان انجام شود، اما تا زمانی که نگرش ما نسبت به مقوله توسعه تغییر جدی نکند، توسعه حقیقی محقق نمی‌شود.

این مراسم صنعت چاپ را یکی از عناصر و عوامل تولید علم و دانش و فرهنگ در جوامع بشری عنوان کرد و افزود: این صنعت همواره یکی از زیرساخت‌های مهم توسعه فرهنگی در همه جوامع محسوب شده و می‌شود. جعفری در ادامه به مشکلات حوزه چاپ استان اشاره کرد و با بیان این‌که صنعت چاپ استان در مرحله سنتی خود مانده، گذر از این مرحله را مستلزم کسب تحصیلات آکادمیک و مجهز شدن چاپخانه‌داران به تحصیلات دانشگاهی و علم روز دنیا دانست. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان کرمانشاه افزود: در همین راستا رشته تبلیغات که مرتبط با حوزه چاپ است در دانشکده فرهنگ و هنر راه اندازی شده و سال گذشته راه اندازی رشته چاپ نیز پیگیری شد

رئیس اتحادیه چاپخانه‌داران کرمانشاه با اشاره به واردات کاغذ با ارز دولتی گفت: چرا باید در این شرایط کاغذ ۱۲۰ درصد گران شود. کیوان کاشفی در جشنواره صنعت چاپ استان که در محل اتاق بازرگانی استان برگزار شد با اشاره به قدمت ۱۱۰ ساله صنعت چاپ در کشور، گفت: توسعه صنعت چاپ و سرمایه‌گذاری‌هایی که طی چهار دهه گذشته در این حوزه اتفاق افتاده قابل قیاس با پیش از انقلاب نیست. امروزه صنعت چاپ کشور پیشرفت‌های چشمگیری داشته و در کنار فعالیت در حوزه فرهنگ، در سایر حوزه‌های صنعتی و بسته‌بندی نیز ورود پیدا کرده است. کاشفی در ادامه کمبود نقدینگی در صنعت چاپ استان را یکی از مشکلات این حوزه عنوان کرد و افزود: این صنعت، تنها صنعتی است که زیرمجموعه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در استان است و امیدواریم در کنار این وزارت، وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز توجه ویژه به مشکلات این حوزه داشته باشد. او به افزایش ۱۲۰ درصدی قیمت کاغذ که مشکلات بسیاری برای چاپخانه‌داران ایجاد کرده اشاره کرد و افزود: این گرانی سرسام‌آور در حالی است که حتی یک نفر هم نیست که ادعا کند با ارز آزاد، واردات کاغذ انجام می‌دهد. کاغذ جزو اقلام ضروری است و ارز دولتی به آن تعلق می‌گیرد اما علی‌رغم این موضوع شاهد گرانی بیش از حد قیمت کاغذ در بازار هستیم. رحیم جعفری، مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان نیز در



کارگاه آموزشی آشنایی با سامانه جامع تجارت برگزار شد

خدمات فنی و مهندسی، تسهیل ورود کامیون از محل بند هماده ۱۶۳ قانون برنامه پنجم و استمرار آن با شرایط سهل‌تر در برنامه ششم توسعه و ناصری اظهار کرد: واردات نیز همانند صادرات محورهای گام به گام قبل، حین و پس از واردات دارد. روش‌های رسمی ورود کالا را می‌توان این‌گونه شرح داد: ثبت سفارش و اخذ مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت و گشایش اعتبار، ثبت سفارش و اخذ مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت واردات در مقابل صادرات، ثبت سفارش و اخذ مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت بدون انتقال ارز، واردات از طریق بازارچه‌های مرزی (در مقابل صادرات) با سقف محدود، واردات توسط مرزنشینان (در مقابل صادرات) با سقف محدود، موارد کالای مانده از محل ورود موقت برای پردازش، واردات کالا از طریق پست (هر بار ۵۰ دلار)، واردات کالا توسط ملوانان و کارکنان شناورها (شش بار در سال و هر بار ۱۰۰ میلیون ریال)، واردات کالا توسط مسافری (۸۰ دلار)، واردات کالا از محل ارزش افزوده واحدهای تولیدی در مناطق آزاد و ویژه، واردات کالاهای نمایشگاهی، نمونه کالاهای مختلف.

گفتنی است این دوره آموزشی شش ساعته با رضایت‌مندی ۹۵ درصدی حضار به پایان رسید و در نهایت شرکت‌کنندگان گواهی حضور در کلاس دریافت کردند.

کارگاه آموزشی آشنایی با سامانه جامع تجارت (ثبت سفارش الکترونیکی) با حضور جمعی از فعالان اقتصادی استان در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد. دکتر مظفر ناصری، مدرس این دوره، با ارائه توضیحاتی در مورد محورهای صادرات که شامل اقدام‌های قبل، حین و پس از صادرات است بحث را آغاز کرد. سپس اهم موانع در توسعه صادرات غیرنفتی از قبیل اخذ مالیات از صادرات، عدم تامین منابع مالی صادرات، نبود وحدت رویه در گمرکات کشور، سنتی بودن تجار و تجارت کشور، جواز صادراتی معوق، کمبود کامیون حمل بار در استان‌های مرزی، ممنوع‌الخروجی صادرکنندگان بدهکار، فقدان شرکت‌های مدیریت صادرات و ... را برشمرد.

او ادامه داد: راهکارهای عملیاتی در توسعه صادرات غیرنفتی عبارت‌اند از: معافیت صادرات کالا و خدمات از اخذ هرگونه مجوز به‌استثنای مجوزهای مرسوم تجارت بین‌الملل، اقدام و پیگیری وزارت امور خارجه برای راه‌اندازی بانه‌های صدور ویزای مسافری و تجاری در مبادی ورودی، لغو روادید برای بازرگانان کشورهای هدف صادراتی، تشکیل ستاد هماهنگی تمام دستگاه‌های اجرایی مرتبط با تجارت فرامرزی، اعمال مدیریت واحد مرزی توسط گمرک ایران موضوع ماده ۱۲ قانون امور گمرکی، تمرکز اختیار صدور مجوز خروج موقت ماشین‌آلات پیمانکاران به کمیته ماده ۱۹ آیین‌نامه صدور



برگزاری کارگاه آموزش مهارت‌های کوچینگ

۳. قابل دستیابی (Achievable)
 ۴. واقع‌گرایانه و مرتبط با اهداف سازمانی (Realistic)
 ۵. در یک چارچوب زمانی مشخص (Time Bound)
 ۶. توسعه‌دهنده فرد (Extensive)
 ۷. برانگیزاننده و ارزشمند برای فرد (Rewarded)
- شاخصه‌های مربیگری، ویژگی سازمان‌های مدرن، انواع کوچینگ و ... از جمله موضوعاتی بود که توسط او مطرح شد. گفتنی است این دوره آموزشی شش ساعته با رضایت‌مندی ۹۸ درصدی حضار به پایان رسید و در نهایت شرکت‌کنندگان گواهی حضور در کلاس دریافت کردند.

کارگاه آموزش مهارت‌های کوچینگ (مربی‌گری خود) با حضور جمعی از فعالان اقتصادی استان در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد. دکتر علیرضا یوسفی، مدرس این دوره، عنوان کرد در عصر حاضر، برای بقا، رشد و پویایی سازمان و تحقق اهداف، نقش منابع انسانی خلاق، مبتکر، متعهد و توانمند، از اهمیتی حیاتی و جایگاهی ویژه برخوردار است. با به‌کارگیری صحیح نظام مدیریت عملکرد، بی‌تردید می‌توان ضمن فائق آمدن بر مشکلات روابط کار و تعاملات سازمان، از قابلیت‌ها، توانایی‌ها و نقاط قوت و ضعف افراد، شناختی صحیح و جامع به دست آورد و اقدام‌های لازم را در زمینه تهیه برنامه‌های بهبود و

۱. مشخص، بدون ابهام، قابل فهم (Specific)
۲. قابل اندازه‌گیری (Measurable)



یک روز به نام صادرکننده

بازاری رایگان در کشورهای دیگر است که می‌توان با کمک آن ثروت را از سایر کشورها به ایران آورد.

عضو هیئت‌رئیس اتاق بازرگانی ایران، ایجاد اشتغال و رونق تولید را از مزایای صادرات عنوان کرد و ادامه داد: ارزآوری هم از دیگر مزیت‌های توجه به صادرات است. کاشفی با بیان این‌که اکنون در برخی زمینه‌ها از جمله مصالح ساختمانی، چینی‌آلات بهداشتی، صنایع لبنی و ... مازاد نیاز کشور تولید داریم، تاکید کرد: کشور ما ظرفیت این را دارد که صادرات خود را با استفاده از صنایع موجود بالا ببرد و از طریق صادرات، کل اقتصاد ایران هدایت شود.

رئیس اتاق کرمانشاه از تکانه‌های ارزی اخیر کشور هم یاد کرد و گفت: اگرچه سابقه این تکانه‌ها در کشور و دولت‌های قبلی وجود دارد، اما متأسفانه دوباره شاهد تصمیم‌های شتاب‌زده و نوعی دستپاچگی در فضای اقتصادی هستیم. بانک مرکزی امروز به بهانه کمبود ارز بدترین مشکلات را در حوزه اقتصاد و تجارت ایجاد کرده، به‌گونه‌ای که در حوزه واردات دچار

از سال ۱۳۷۶ بیست‌ونهم مهرماه با تصویب شورای فرهنگ عمومی کشور، به‌عنوان روز ملی صادرات تعیین شد. تعیین یک روز از روزهای سال برای صادرات ضمن ترویج فرهنگ صادرات در میان توده مردم، تقدیر از فعالان اقتصادی، فرصتی برای تبادل افکار، شناخت گیرها و تنگناها و بررسی راهکارهایی برای رسیدن به هدف والای جهش صادرات است. به همین منظور مراسمی با حضور سرپرست سازمان توسعه تجارت، استاندار، جمعی از نمایندگان و مسئولان و فعالان اقتصادی کرمانشاه برگزار و از ۱۳ صادرکننده برتر استان تجلیل شد. گزارش این رویداد را در ادامه می‌خوانید.



و مسئولان کشور به مقوله صادرات به‌عنوان قوه محرک و لکوموتیو پیشران اقتصاد دانست و اضافه کرد: صادرات،

با تصمیم‌های نادرست بازارهای صادراتی را از دست ندهیم رئیس اتاق کرمانشاه گفت: نباید اجازه بدهیم با تصمیم‌های نادرست بازارهای صادراتی چند میلیارد دلاری کشور از دست برود. کیوان کاشفی از فشارهای اخیر بر فضای تجارت و اقتصاد کشور یاد کرد و افزود: باوجود همه مشکلاتی که در تمام این سال‌ها داشتیم، طی چهار دهه اخیر صادرات کشور ۱۰ هزار درصد رشد داشته است. او دلیل این امر را باور فعالان اقتصادی



برای مدیریت منابع ارزی را نیز در زمینه تعهدسپاری ارزی مدنظر قرار دهند.

دود سفید امیدوارکننده از دودکش شاخص‌های اقتصادی کرمانشاه بلند شده است



استاندار کرمانشاه گفت: از دودکش شاخص‌های اقتصادی استان، دود سفید امیدوارکننده خارج می‌شود. هوشنگ بازوند با بیان این‌که در شرایط کنونی کشور و اعمال تحریم‌ها، باید از مزیت استان‌های مرزی بیشتر استفاده کرد، افزود: پیچیدن نسخه‌های کلی برای همه استان که نمونه آن را در پیمان‌سپاری ارزی دیدیم مشکلات زیادی را برای استان‌های مرز نشین ایجاد می‌کند و می‌تواند سبب کاهش ۱۰ تا ۲۰ درصدی اشتغال در این مناطق شود.

استاندار کرمانشاه معتقد است، چنین تصمیمات یک‌شبه‌ای که از سوی مرکز نشینان اعمال می‌شود به ضرر استان‌های مرز نشین مانند کرمانشاه است. توقع داشتیم وزارت صمت در برابر این تصمیم از صادرکنندگان دفاع جانانه‌ای داشته باشد که این امر انجام

تمام جهان خواهد بود. او با بیان این‌که تحریم‌ها دو هدف را علیه ایران دنبال می‌کند، خاطرنشان کرد: هدف اول تحریم‌ها، افزایش مصارف ارزی در ایران است و از همین رو از واردات کالاهای لوکس از سوی ایران استقبال می‌شود. مودودی هدف دوم تحریم‌کنندگان ایران را کاهش درآمدهای ارزی کشورمان با کاهش صادرات نفتی و غیرنفتی اعلام کرد. سرپرست معاونت امور صادرات وزارت صنعت، معدن و تجارت معتقد است، در چنین شرایطی بیش از آن‌که به فکرو رونق صادرات باشیم، باید منابع ارزی کشور را مدیریت کنیم تا مشکلی برای بخش تولید و صنعت کشور ایجاد نشود. او با بیان این‌که برای تأمین ارز مورد نیاز برای سایر اقلام به جز کالاهای اساسی نیازمند ارز صادرات غیرنفتی هستیم، عنوان کرد: تعهدسپاری ارزی نیز در همین راستا است و چون با نظرسران سه قوه از سوی بانک مرکزی اعمال شده در نتیجه سازمان توسعه تجارت در این زمینه امکان تصمیم‌گیری ندارد. مودودی هدف از تعهدسپاری ارزی را کمک به منافع کل کشور و بازگشت ارز برای مدیریت منابع ارزی دانست و تصریح کرد: از ۲۷ میلیارد دلار صادراتی که از ابتدای امسال داشته‌ایم، تنها هفت میلیارد دلار ارز حاصل آن به داخل کشور بازگشته است. سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران معتقد است، صادرکنندگان اگرچه با اجرای این طرح ممکن است دچار مشکلاتی شوند، اما باید دغدغه‌های دولت

رانت و فساد گسترده و کنار رفتن تجارت قدیمی هستیم. در حوزه صادرات نیز پیمان سپاری ارزی مشکلات زیادی ایجاد کرده و قیمتی که پیمان آن را از ما می‌خواهند با قیمت واقعی تفاوت دارد.

کاشفی معتقد است، ممنوعیت صادرات حبوبات به‌ویژه در زمینه نخود که کرمانشاه اولین تولیدکننده و صادرکننده این محصول است مشکلات زیادی را ایجاد خواهد کرد. او اشاره‌ای هم به وضعیت تجارت و سابقه آن در کرمانشاه داشت و عنوان کرد: اکنون کرمانشاه در حال حرکت از تجارت صرف به تولید و صادرات است.

کاشفی ابراز امیدواری کرد، با برگشتن پالایشگاه کرمانشاه به گردونه صادرات و رونق دیگر واحدهای صادراتی از جمله پتروشیمی‌های استان، وضعیت صادرات کرمانشاه بهتر شود. رئیس اتاق کرمانشاه، توسعه سرمایه‌گذاری تجارت‌محور را از ملزومات رونق صادرات استان دانست و افزود: برای این منظور باید فضای کسب‌وکار استان بهتر شود.

تنها هفت میلیارد دلار ارز حاصل از صادرات ۲۷ میلیاردی به کشور بازگشته است



سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران اجرای طرح پیمان‌سپاری ارزی را لازمه بازگشت ارز به کشور در شرایط کنونی دانست و گفت: از ۲۷ میلیارد دلار صادراتی که از ابتدای امسال داشته‌ایم، تنها هفت میلیارد دلار ارز آن به داخل کشور برگشته است.

محمدرضا مودودی از آغاز نسل جدید جنگ مدرن اقتصادی علیه ایران یاد کرد و افزود: اگر دنیا نسبت به این شرایط بی‌تفاوت باشد، تبعات آن گریبان‌گیر

نشد.

بازوند در ادامه از بهبود شاخص‌های اقتصادی استان طی یک سال اخیر یاد کرد و گفت: اگرچه در این مدت زلزله توان زیادی از ما گرفت، اما از مسائل اقتصادی و توسعه‌ای غافل نبودیم. برای نمونه اگرچه هنوز رتبه اول بیکاری کشور را داریم، اما نرخ بیکاری تابستان امسال با ۱۶٫۴ درصد نسبت به تابستان سال گذشته با نرخ ۲۱٫۶ درصد کاهش قابل توجهی را نشان می‌دهد.

به گفته او، نرخ بیکاری کرمانشاه در شرایطی روند کاهشی داشته که ۲۰ استان کشور در تابستان امسال روند افزایشی نرخ بیکاری را داشتند. بازوند تاکید کرد: این کاهش نشان می‌دهد سند اشتغالی که برای استان تدوین کردیم، راه خود را به درستی پیش می‌رود. نرخ مشارکت استان نیز در تابستان امسال به ۴۳٫۲ درصد رسیده است.

او اشاره‌ای هم به توزیع ۲۰۵ میلیارد تومان تسهیلات اشتغال روستایی داشت و عنوان کرد: این تسهیلات بین یک هزار و ۸۱۶ طرح توزیع شده است، به این معنی که سرانه هر طرح حدود ۱۱۲ میلیون تومان است و این سرانه برای راه‌اندازی یک طرح نسبت به استان‌های هم‌جوار مانند همدان چهار برابر کمتر است.

۵۳ درصد رشد صادرات داشته‌ایم



محسن رستمی سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه در این مراسم افزایش صادرات را زمینه‌ساز ایجاد فرصت‌های شغلی و توسعه اقتصادی دانست و افزود: در اقتصاد مقاومتی نیز به موضوع صادرات در قالب اقتصاد درون‌زا و برون‌گرا تاکید

شده است.

او با بیان این‌که استان کرمانشاه سابقه طولانی در صادرات و تجارت دارد، خاطرنشان کرد: سال گذشته علی‌رغم همه مشکلاتی که وجود داشت، صادرات استان به دو میلیارد دلار رسید و در هشت ماهه امسال نیز این رقم به ۱٫۹ میلیارد دلار رسیده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۵۳ درصد رشد داشته است.

سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه عراق را هدف اول صادرات کرمانشاه دانست و افزود: اگرچه در هشت ماهه امسال به ۳۶ کشور صادرات داشتیم، اما یک میلیارد و ۸۶۰ میلیون دلار آن مربوط به عراق بوده است.

او از صادرات پنج میلیارد دلاری کل کشور به عراق هم یاد کرد و ادامه داد: سهم کرمانشاه از صادرات ایران به عراق ۳۲ درصد است. به گفته این مسئول، ۴۰۰ میلیون دلار از محصولات صادراتی هشت ماهه امسال کرمانشاه تولید داخل استان بوده است که بخش عمده آن را محصولات پتروشیمی، صنایع غذایی، سیمان، کاشی و سرامیک، چینی‌آلات بهداشتی، فولاد و ... به خود اختصاص می‌دهد. رستمی توسعه صادرات استان را نیازمند توجه ویژه به زیرساخت‌های مرزی دانست و اظهار کرد: به علاوه خواستار برپایی نمایشگاه توانمندی‌های جمهوری اسلامی ایران در کردستان عراق هستیم.

او با بیان این‌که ۲۸ واحد صادراتی استان برای معرفی به‌عنوان صادرکننده نمونه ثبت‌نام داشتند، خاطرنشان کرد: از این تعداد ۱۳ واحد شامل دو گروه صنایع غذایی، دو گروه در صنایع شیمیایی، یک گروه در بخش پتروشیمی، دو گروه در مصالح ساختمانی، سه گروه در بخش کشاورزی، دو گروه در بخش بازرگانی و یک گروه در صنایع دستی به‌عنوان صادرکنندگان نمونه معرفی شدند. از این تعداد هشت واحد در بخش صنعتی و تولیدی و پنج بخش در بخش غیرصنعتی بوده است.

کاغذبازی سرمایه‌گذاران را از کرمانشاه فراری می‌دهد



عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه گفت: بروکراسی و کاغذبازی سرمایه‌گذاران را از کرمانشاه فراری می‌دهد. شهاب نادری تنها راه ایجاد امنیت در یک منطقه را ایجاد اشتغال پایدار دانست و عنوان کرد: برای ایجاد اشتغال پایدار هم نیازمند جذب سرمایه‌گذار هستیم. او با بیان این‌که تاکنون سرمایه‌گذاران





متعددی به کرمانشاه آمده‌اند، افزود: متاسفانه بروکراسی اداری پیچیده، کاغذبازی و تحجر فکری برخی مدیران سرمایه‌گذاران را فراری می‌دهد و شاهدیم بعضی سرمایه‌گذاری‌ها بعد از چند سال در کرمانشاه به نتیجه نرسیده است.

نماینده پایه و اورامانات در مجلس شورای اسلامی تاکید کرد: در شرایطی جلوی پای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی سنگ‌اندازی می‌شود که در بسیاری از سیاست‌های کلان کشور به اصل برون‌سپاری تاکید شده است. به گفته نادری، تنها راه بهبود معضل بیکاری کرمانشاه تسهیل سرمایه‌گذاری است و این مشکل با جلسه و حرف حل نمی‌شود.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس افزود: برخی استان‌های هم‌جوار ما که زمانی زیرمجموعه کرمانشاه بودند اکنون به قطب گردشگری تبدیل شده و در زمینه‌های مختلف پیشرفت کرده‌اند. نادری در ادامه از مشکلات مالیات در کرمانشاه هم یاد کرد و گفت: کرمانشاه رتبه اول وصول مالیات را دارد، اما چرا باید چنین استان توسعه‌نیافته‌ای بیشتر از دیگر استان‌ها از جمله اصفهان، تهران، مرکزی، خراسان رضوی و ... مالیات بپردازد.

بر موضوع مرزها بیشتر تمرکز کنیم



در ادامه فرهاد تجری نماینده قصرشیرین، سرپل‌ذهاب و گیلانغرب در مجلس شورای اسلامی نیز از نگاه امنیتی که بر کرمانشاه سایه انداخته یاد کرد و افزود: این نگاه فقط اقتصاد استان را تحت تاثیر قرار نمی‌دهد، بلکه حتی بر مسابقات اخیر قهرمان کشتی قصرشیرین نیز سایه انداخته بود.

ایجاد می‌شود را ناشی از سیاست‌های غلط دولت دانست و گفت: ما برخلاف تمام دنیا عمل می‌کنیم. در دنیا دولت ریل و زیرساخت برای فعالیت بخش خصوصی فراهم می‌کند.



نماینده اسلام‌آباد غرب و دالاهو در مجلس شورای اسلامی با بیان این‌که سیاست کلی ایران تنش‌زدایی با دنیا است، ادامه داد: مهم‌ترین مشکلاتی که اکنون داریم اول تصمیم‌گیری کند و دوم تصمیم‌گیری مبهم است. عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه با بیان این‌که این‌کندی در تصمیم‌گیری در استان کرمانشاه نیز وجود دارد، نمونه آن را مربوط به پتروشیمی اسلام‌آباد غرب و پالایشگاه آن‌اهیتا دانست که بعد از چند سال هنوز اجرایی نشده است.

به گفته این نماینده مجلس تا زمانی که دید امنیتی در کرمانشاه وجود دارد، استعدادهای اقتصادی امکان بروز و سرمایه‌گذاران نیز امکان ریسک کردن ندارند. او بر لزوم برداشته شدن این نگاه امنیتی در کرمانشاه تاکید کرد.

او معتقد است، برخی از این نگاه‌های امنیتی از داخل استان پمپاژ می‌شود و منجر به تصمیم‌گیری از سوی مسئولان کشور برای کرمانشاه خواهد شد. این نماینده مجلس به مشکلات ممنوعیت برخی از اقلام کشاورزی هم اشاره داشت و عنوان کرد: کسی که در تهران پشت میز نشسته چطور می‌تواند برای کشاورزان صیفی‌کار کرمانشاه تصمیم‌گیری کند.

او بر لزوم توجه بیشتر به مسائل مرزی استان و ریزنی با کشورهای همسایه برای توسعه مناسبات تجاری در شرایط تحریم‌ها تاکید کرد و افزود: طی یک سال اخیر زلزله توان استان را گرفته بود و از این‌پس باید بر موضوع مرزها بیشتر تمرکز کنیم.

تجری نمونه مشکلات مرزهای استان را در راه دسترسی مرز سومار دانست که علی‌رغم ردیف بودجه‌ای سه میلیارد تومانی که سال قبل برای آن در نظر گرفته شده بود، هنوز تزریق اعتباری نداشته است.

نگاه امنیتی را از کرمانشاه برداریم

رئیس کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس شورای اسلامی گفت: تاوان آنچه در کشور توسط مسئولان و دولت تصمیم‌گیری می‌شود را بخش خصوصی می‌دهد. حشمت‌الله فلاح‌پیشه بخش عمده‌ای از مشکلاتی که برای بخش خصوصی

صادرکنندگان نمونه سال ۹۷

ردیف	نام و نام خانوادگی	نام شرکت
۱	جناب آقای امیرحسین صفری	مدیرعامل شرکت مانیزان
۲	جناب آقای سید مظفر عبدالله	مدیرعامل شرکت کشت و صنعت روژین تاک
۳	جناب آقای مهدی علیزاده برمی	مدیرعامل صنایع چاپ و بسته بندی کرمانشاه
۴	جناب آقای شهریار گراوندی	مدیرعامل شرکت سیمان سامان غرب
۵	جناب آقای محمدسعید خوش	مدیرعامل شرکت امید آرمان کردستان
۶	جناب آقای فردین لرستانی	مدیرعامل بازرگانی لرستانی
۷	جناب آقای احمدرضا اشتری	مدیرعامل پتروشیمی کرمانشاه
۸	جناب آقای آرام خوشه سپهر	مدیرعامل شرکت برنج آرام همکار
۹	جناب آقای بیژن قبادی	مدیرعامل شرکت شیرین بیان زاگرس
۱۰	جناب آقای آرمان فاروقی	مدیرعامل شرکت اورامان غرب
۱۱	جناب آقای علی اصغر حسینی طباطبایی	مدیرعامل بازرگانی طباطبایی
۱۲	جناب آقای جهانشاه شکری	مدیرعامل شرکت جهان فولاد غرب
۱۳	جناب آقای کامران حسینی	مدیرعامل آوان گندم شاهو



نشست خبری بیست و دومین سالروز ملی صادرات در محل اتاق بازرگانی کرمانشاه برگزار شد

صادرات، پشتوانه تولید

نشست خبری بیست و دومین سالروز ملی صادرات با حضور جمعی از مسئولان اقتصادی استان و اصحاب رسانه در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد. مهم‌ترین محورهای مطرح شده در این نشست از نظر آنان می‌گذرد.

تشکیل اتاق بازرگانی مشترک ایران و سوریه

کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه:

۱. صادرات هم پشتوانه‌ای برای تولید است و هم نیاز مبرم کشور به منابع ارزی را تامین می‌کند.

۲. باید در حوزه صادرات کالاها یک هماهنگی وجود داشته باشد؛ نه بازار داخلی را از مواد غذایی خالی کنیم و نه جلوی صادرات اقلامی که در کشور مازاد است را بگیریم.

۳. پیگیر بودیم که بخشنامه پیمان سپاری ارزی حداقل برای کشور عراق حذف شود که این کار به دو دلیل انجام نشد. اول این که ایران حدود ۱۰ میلیارد دلار صادرات به عراق دارد که رقم قابل صرف نظری است و دوم این که این نگرانی وجود داشت که عراق به منفذ و کشور ثالثی تبدیل شود که کالا از طریق آن به دیگر کشورها برود.

۴. رشد صادرات کرمانشاه که عمدتاً به عراق است از میانگین رشد صادرات کل کشور به عراق بیشتر است.

۵. صادرات کرمانشاه از ۳۶۰ میلیون دلار در سال ۸۴ در برخی سال‌ها به سه میلیارد دلار هم رسیده و پیش‌بینی ما این است که امسال نیز به رقم ۳٫۲ تا ۳٫۴ میلیارد دلار صادرات برسیم.

۶. زیرساخت‌های مرزی کرمانشاه برای تردد روزانه ۷۰۰ تا هزار کامیون مناسب نیست.

۷. سوریه بازار صادراتی خوبی است و تجار توانمندی هم دارد که کهنه‌کار هستند و سبک تجارت با آن‌ها با عراق کاملاً متفاوت است.

۸. اقدام‌هایی برای ورود به بازار سوریه انجام داده‌ایم و به زودی اتاق بازرگانی ایران و سوریه شکل خواهد گرفت که نمایندگانی از کرمانشاه هم در آن حضور دارند.

۹. برای توسعه تجارت با روسیه سرای تجار ایرانی در آستاراخان برقرار شد که کمک خوبی به توسعه تجارت با روسیه کرده است.

برگزاری نمایشگاه توانمندی‌های ایران در عراق

محسن رستمی، سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه:

۱. استان کرمانشاه از دیرباز از استان‌های صادراتی کشور بوده و نقش بسزایی در صادرات به ویژه به عراق دارد.

۲. ۸۰۰ میلیون دلار از صادرات ۱٫۶ میلیاردی امسال استان اظهار شده در گمرکات استان بوده و بخش زیادی از آن مربوط به کالاهای تولیدی داخل استان است.

۳. در صورت رسمی شدن مرز سومار میزان صادرات از این مرز بسیار بیشتر خواهد شد و صادرات استان را نیز بالا می‌برد.

۴. تسهیلاتی که از سوی بانک توسعه صادرات به صنعتگران پرداخت می‌شود نیز برای واحدهایی که صادرکننده هستند نرخ بهره کمتری دارد.

۵. پیگیری می‌کنیم امسال نمایشگاه توانمندی‌های تجاری ایران در عراق برگزار شود که زمینه برپایی این نمایشگاه فراهم است.

رشد ۴۶ درصدی صادرات کرمانشاه در هفت ماهه امسال

خلیل حیدری، مدیرکل گمرکات استان کرمانشاه:

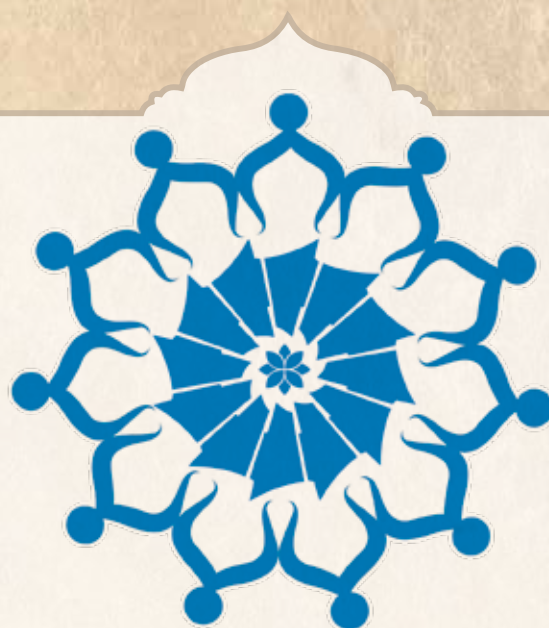
۱. در هفت ماهه امسال یک میلیارد و ۶۳۳ میلیون دلار کالا با وزن سه میلیون و ۳۶۹ هزار تن از مرزهای استان کرمانشاه صادر شده است. این میزان صادرات از نظر ارزشی ۴۶ درصد و از نظر وزنی ۲۸ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد داشته است.

۲. عراق، افغانستان، ترکیه، پاکستان و امارات در صدر کشورهای طرف معامله صادرات استان بوده است.

۳. بیشترین کالاهای صادر شده لوازم خانگی و پاکیزگی و ظروف تهیه شده از پلاستیک، محصولات و چیپس سیب زمینی، گوجه‌فرنگی، انواع کاشی، کیسه نایلونی، کولرآبی و هندوانه بوده است.

۴. مهم‌ترین مرز صادراتی استان در هفت ماهه امسال، مرز سومار با صادرات ۶۵۷ میلیون دلار بوده و امسال میزان صادرات از این مرز نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزشی ۶۴ درصد رشد داشته است.

۵. پیش‌بینی می‌شود امسال صادرات از مرز سومار به یک میلیارد دلار برسد. این مرز نزدیک‌ترین فاصله را به بازار هدف در عراق و به ویژه بغداد دارد.



سی و چهارمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی برگزار شد

از مشاغل سخت و زیان آور تا بررسی مشکلات مواد اولیه

سی و چهارمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه با دستور کار روند اجرای بند ب ماده ۷۶ قانون تأمین اجتماعی (مشاغل سخت و زیان آور) و بررسی مشکلات سهمیه مواد اولیه اختصاص یافته به شرکت های پلیمر استان در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد.





کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه و دبیر شورای گفت‌وگوی استان در این نشست با اشاره به رتبه هشتم این شورا در آخرین رتبه‌بندی کشوری گفت: هم به لحاظ تعداد جلسات و دستورجلسات موقعیت خوبی در کشور داریم. مصوبات استانی معمولاً در شورای ملی مطرح و پیگیری می‌شود اما گاهی شاهد آن هستیم که دستگاه‌های اجرایی استان به راحتی از کنار آن می‌گذرند و پیگیر مصوبات نیستند.

کاشفی با بیان این‌که شورای گفت‌وگو منحصربه‌فردترین شورای قانونی است که دولت و بخش خصوصی را در کنار هم قرار می‌دهد عنوان کرد: همکاری دستگاه‌های دولتی و اجرایی قطعاً در روند بهبود فضای کسب‌وکار استان تاثیر مثبتی خواهد داشت. دبیر شورای گفت‌وگوی استان در ادامه به مصوبات نشست قبلی شورا اشاره و تصریح کرد: در مورد دریافت کد اقتصادی فلوچارتی تهیه و به بحث و تبادل نظر گذاشته شد چرا که گاهی شاهدیم دریافت کد اقتصادی حدود ۴۰ روز طول می‌کشد اما تاکنون بهبودی در روند دریافت کد اقتصادی شاهد نبودیم.

او همچنین در مورد ابلاغ‌های تامین اجتماعی عنوان کرد: در نشست قبلی مقرر شد ابلاغ‌ها حتماً به صورت دستی به واحدها ارسال شود، اما همچنان به صورت مجازی ارسال می‌شود که به‌ویژه در مسائل مالی جریمه‌های هنگفتی را برای کارفرمایان ایجاد می‌کند. عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران در ادامه پیشنهادهایی را در مورد روند اجرای بند ب ماده ۷۶ قانون تامین اجتماعی (مشاغل سخت و زیان‌آور) و بی‌اطلاعی کارفرمایان در این مورد ارائه کرد. او گفت: مرکز بهداشت در بازدیدهای دوره‌ای که انجام می‌دهد مشاغل سخت و زیان‌آور را شناسایی و به کارفرمایان اعلام کند تا با اطلاع کارفرمایان مبلغ مابه‌التفاوت ۴ درصد به صورت سالانه پرداخت شود. کاشفی همچنین از مشکلات واحدهای پلیمری استان سخن گفت و اظهار کرد: اکثر واحدهای تولیدی استان که از مواد

از صدور رای به نفع کارگر، کارفرما مجبور به پرداخت هزینه حدود ۶۰ تا ۱۴۰ میلیون تومان می‌شود که این امر موجب رکود برخی واحدهای تولیدی شده است. این در حالی است که با اندکی آگاهی می‌توان محیط کار را سالم‌سازی کرده و مشاغل واحد تولیدی را از فهرست مشاغل سخت و زیان‌آور خارج کرد.

در ادامه این نشست نمایندگان شرکت‌های پلیمری استان با اشاره به افزایش اختلاف قیمت مواد اولیه در بازار آزاد نسبت به بازار بورس عنوان کردند: سال گذشته با توجه به ثبات قیمت‌ها شرکت‌ها ترجیح می‌دادند مواد اولیه خود را از بازار آزاد تهیه کنند، اما با توجه به اختلاف قیمت این مواد در بازار آزاد و بازار بورس شرکت‌ها به سمت خرید مواد اولیه از بورس تمایل پیدا کرده‌اند که در حال حاضر سهمیه‌بندی توزیع این مواد در بورس بر اساس میانگین خریدهای قبلی شرکت‌ها از بورس در سال گذشته انجام می‌شود و با توجه به این شرایط سهمیه برخی شرکت‌ها حدود چهار تن در نظر گرفته شده است؛ این در حالی است که نیاز این شرکت‌ها حدود ۱۰۰ تن است. نمایندگان این شرکت‌ها تقاضا کردند مواد اولیه خارج از فرایند بورس از طریق پتروشیمی باختر در استان تامین شود و براین اساس تامین مواد اولیه برای ۳۵ شرکت پلیمری استان در دستور کار شورای گفت‌وگو قرار گرفت.

پلیمری استفاده می‌کنند به دلیل مسائل تعهدات ارزی و بورس و ... هم‌اکنون سهمیه کمی در دریافت مواد اولیه دارند و این مسئله واحدها را با مشکل کمبود مواد اولیه مواجه کرده است. از این رو لازم است برنامه‌ای تدوین شود تا پتروشیمی استان که مواد اولیه این واحدها را تولید و تامین می‌کند، سهمیه‌ای جدا به واحدهای استان تخصیص دهد.

معاون اقتصادی استانداری کرمانشاه نیز شرایط و مشکلات اقتصادی فعلی کشور را گذرانست و افزود: عبور از این شرایط همکاری و همدلی همگان را می‌طلبد. هدایت حاتمی با اشاره به مشکلات اقتصادی اخیر کشور گفت: این شرایط گذرا است و برای گذر از آن، همه باید در کنار هم و به صورت هماهنگ حرکت کنیم. او به حجم یک هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی نقدینگی در کشور اشاره کرد و افزود: این حجم پول مشکلات اقتصادی امروز را رقم زده و اگر همه با هم همدل نباشیم و دغدغه‌مند حرکت نکنیم، نمی‌توانیم بر مشکلات فائق آییم.

در ادامه این جلسه مشکلات مشاغل سخت و زیان‌آور و بی‌اطلاعی کارفرمایان از این مشاغل که سبب بروز معضلاتی از جمله پرداخت هزینه‌های سنگین به کارگران شده است، مطرح شد. حسن عزیزی مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه اظهار کرد: متأسفانه برخی کارفرمایان از مشاغل سخت و زیان‌آور بی‌اطلاع هستند و بعد



کاشفی در دیدار با وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت:

دولت از دخالت در بازار ثانویه ارز دست بکشد

دبیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی گفت: درخواست ما این است که نظام سهمیه بندی سوخت مجدداً برقرار شود تا فاصله قیمت روز و قیمت جهانی حامل های سوخت به هم نزدیک شوند.

او با بیان این که تمام مقررات و بخشنامه های اخیر نیاز به بازنگری دارند، گفت: بسیاری از این بخشنامه ها روندها را کند کرده است و حتماً باید بازنگری شوند. کاشفی برای جلوگیری از افزایش بیش از حد قیمت نهاده های وارداتی، پیشنهاد داد: حقوق ورودی مواد اولیه و ماشین آلات به حد صفر برسد و حقوق ورودی سایر کالاها به یک سوم تنزل پیدا کند. حذف معافیت مالیاتی صادرکنندگان مواد اولیه مثل پتروشیمی، آلومینیوم، فولاد، مس و برخی مواد معدنی می تواند به صنایع پایین دستی کمک شایانی داشته باشد.

وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت:
ستاد تسهیل باید اختیار کامل داشته باشد

شریعتمداری گفت: معتقد به سرکوب قیمت ها نیستیم، البته به هرج و مرج قیمت ها هم اعتقادی نداریم و لازم است آن دسته از کالاهایی که باید قیمت گذاری شوند با قیمت واقعی دیده شوند. محمد شریعتمداری خواستار افزایش اختیارات ستاد تسهیل استان ها شد و گفت: مصوبات این ستاد در استان ها می تواند مشکلات بسیاری از واحدهای تولیدی را رفع کند.

او با بیان این که تصمیمات ستاد تسهیل برای نظام بانکی لازم الاجرا نیست، گفت: واحدهایی که به ستاد تسهیل ارجاع می شوند حالت اورژانسی دارند و باید سریعاً

صادرات به چرخه تجارت کشور تصویب شد، اما می بینیم لطمه های زیادی را به صادرات وارد کرده است. فاصله گرفتن روزافزون نرخ بازار ثانویه با بازار سوم (یا همان بازار آزاد) مشکلات بسیاری را برای فعالان اقتصادی به وجود آورده است. این سیاست ها و قانون گذاری ها اولاً نرخ تورم را علی رغم سیاست های تثبیت نرخ ارز یک روند شتابانی داد ثانیاً محیط کسب و کار را به واسطه مقررات زایی در سیاست های ارزی و تجاری به شدت غیرشفاف، پرهزینه و مملو از نااطمینانی کرد که حتماً تبعات آن را در گزارش های آینده فضای کسب و کار کشور خواهیم دید.

رئیس اتاق کرمانشاه با بیان این که نظام خودتنظیمی بازار کالا در کشور مخدوش شده است، عنوان کرد: این امر سبب کمبود کالا و مواد اولیه شده و کاهش اعتماد عمومی را به دنبال داشته و یکی از نمونه های بارز آن هجوم مردم برای خرید کالا است که عمدتاً جنبه احساسی و روانی دارد. کاشفی به تفاوت آشکار نرخ کالای یارانه ای مانند حامل های انرژی با نرخ های جهانی اشاره و اظهار کرد: این امر موجب تشدید قاچاق سوخت در آن سوی مرزها شده و برابر آمارهایی که داریم بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار میلیارد تومان در سال قاچاق حامل های انرژی انجام می شود.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران در ادامه پیشنهادهایی را برای برون رفت از این مشکلات بیان کرد. به گفته کاشفی متوقف کردن تخصیص ارز یارانه ای به قیمت چهار هزار و ۲۰۰ برای همه کالاها و متمرکز کردن آن در بازار ثانویه و تامین ارز مورد نیاز کالاها از بازار ثانویه می تواند بسیار در تثبیت نرخ ارز راهگشا باشد. دولت از دخالت در بازار ثانویه دست بکشد چرا که سبب شده است ارز سه نرخی با فاصله های قیمتی خیلی زیاد داشته باشیم.

رئیس اتاق کرمانشاه خواستار لغو قانون پیمان سپاری ارزی و اصلاح قیمت های پایه ارزش صادراتی شد و گفت: متأسفانه پیمان سپاری ارزی به نیت ورود ارز به کشور بود اما صدمات بسیاری را به صادرات وارد کرد، ضمن این که ارزش گذاری کالای صادراتی ما اصلاً واقعی نیست.

کیوان کاشفی در نشست شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه که با حضور شریعتمداری، وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت و وزیر کنونی کار، رفاه و امور اجتماعی برگزار شد به تکانه های ارزی شش ماهه اخیر اشاره کرد و گفت: بخشنامه های مختلف در کشور در این باره صادر شده اما به رغم این که در باب گشایش بود، اما شاهدیم این اتفاق انجام نشد.

رئیس اتاق کرمانشاه ادامه داد: یکی از سیاست های غلط، تثبیت قیمت ارز در نرخ چهار و ۲۰۰ تومانی و بدون در نظر گرفتن متغیرهای اقتصادی بود که کار را به بیراهه برد. افزایش تقاضا برای ارز ارزان و ایجاد ایستگاه های متعدد کنترلی و کارشناسی برای راستی آزمایی و تشخیص ضرورت واردات، صلاحیت واردکننده و طولانی کردن رویه واردات از دیگر سیاست های اشتباهی بود که انجام شد.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران از مشکلات صادرات سخن گفت و افزود: تلاش برای جلوگیری از نشر یارانه ارزی از طریق صادرات و ممنوعیت صادرات از مشکلاتی است که پیش روی صادرکنندگان قرار دارد.

او با انتقاد از قانون پیمان سپاری ارزی گفت: این قانون با تصور افزایش ورود ارز ناشی از

فرهاد تجری نماینده قصر شیرین، سرپل ذهاب و گیلانغرب در مجلس شورای اسلامی نیز خواستار توجه بیشتر به واحدهای تجاری آسیب دیده در زلزله شد. او افزود: اتاق اصناف ایران در جریان زلزله وعده های زیادی داد که عملی نشد.

احمد صفری نماینده کرمانشاه در مجلس نیز بر ضرورت شناسایی بازارهای هدف به منظور توسعه صادرات، جلوگیری از واردات محصولاتی که مشابه داخلی آن در کشور وجود دارد و اعمال سیاست های تشویقی برای صادرکنندگان تاکید کرد. او با بیان این که بخش زیادی از واحدهای صنعتی استان تعطیل یا نیمه تعطیل اند، گفت: باید برای رفع مشکلات این واحدها چاره های اندیشیده شود که افزایش اختیارات ستاد تسهیل استان می تواند تا حدود زیادی موثر باشد.

حسینی کیا نماینده سنقر و کلیایی نیز خواستار سرمایه گذاری شرکت های زیرمجموعه وزارت صمت در استان کرمانشاه شد و گفت: با توجه به نرخ بالای بیکاری استان انتظار داریم این مجموعه ها در استان سرمایه گذاری انجام دهند. حسینی کیا همچنین بر لزوم لازم الاجرا شدن مصوبات ستاد تسهیل تاکید کرد. او با بیان این که استان در حوزه معادن ظرفیت های خوبی دارد، اما معادن ما عملاً تعطیل است، گفت: باید برای احیای معادن استان کاری شود.

حسن سلیمانی نماینده کنگاور، صحنه و هرسین نیز گفت: اقتضای شرایط فعلی کشور این است که برای رفع مشکلات همدلی داشته باشیم و خوشبختانه این هم افزایی و همکاری در استان وجود دارد.

در ادامه این نشست جمعی از فعالان اقتصادی استان به بیان مشکلات و خواسته های شان پرداختند که درخواست استمهال دوساله برای بازپرداخت تسهیلات فعالان حوزه صنعت و معدن استان، واگذاری ثبت سفارش به استان ها، پرداخت مطالبات واحدهای تولیدی از دستگاه های دولتی، پرداخت حقوق بازرسان اتاق اصناف، انتقاد از نوع برخورد با فعالان بخش خصوصی، پرداخت سه درصد حقوق دولتی معادن به سازمان نظام مهندسی معدن و لزوم حمایت از سرمایه گذاران با اعطای تسهیلات و رفع موانع از مهم ترین آن ها بود.



هم کم نیست و می توانند اشتغال خوبی را به وجود آورند باید به صورت ویژه مورد توجه قرار گیرند.

او کوتاه بودن زمان بازپرداخت تسهیلات سرمایه در گردش را نیز از مشکلات واحدهای صنعتی استان دانست و خواستار افزایش این زمان شد. بازوند در ادامه با قدردانی از اقدام های وزارت صمت در زلزله کرمانشاه گفت: واحدهای اقتصادی آسیب دیده انتظار دارند تضامین زنجیره ای برای اخذ تسهیلات برایشان اعمال شود.

رئیس کل دادگستری استان کرمانشاه:

دستگاه قضایی برخورد شدیدی با اخلاصگران بازار ارز خواهد داشت
رئیس کل دادگستری استان کرمانشاه گفت: با دلالتی که قصد ایجاد اخلاص در بازار ارز را دارند، برخورد شدیدی می شود. محمدرضا عدالت خواه اظهار کرد: علاوه بر سایت هایی که اقدام به قیمت گذاری دلار می کنند و برخورد با آن ها در دستور کار دستگاه قضایی قرار گرفته است، عده ای از دلالتان نیز در خیابان ها و بین مردم حضور یافته و قیمت های دروغین برای ارز اعلام می کنند و می خواهند بازار را مختل کنند که از نیروی انتظامی و اداره اطلاعات می خواهیم آن ها را شناسایی و به دستگاه قضایی معرفی کنند. او افزود: دستگاه قضایی نیز برخورد شدیدی با این افراد خواهد داشت. انتظار داریم این موضوع در هیئت دولت هم مطرح شود تا وزارت اطلاعات هم در سطح کشور به این موضوع ورود کند.

طرح موضوع از سوی نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی
عبدالرضا مصری نماینده مردم کرمانشاه در مجلس با انتقاد از صدور بخشنامه ها و دستورالعمل های متعدد، گفت: بخشنامه های متعدد لایحه به جان فعالان اقتصادی انداخته و قدرت تصمیم گیری را از آن ها گرفته است. او با بیان این که اقبال مردم به پیش فروش خودرو سبب شده خودروسازان وضعیت مالی مناسبی داشته باشند، گفت: در این شرایط انتظار است شرکت های خودروساز طلب خود به واحدهای قطعه ساز استان را پرداخت کنند. او همچنین خواستار تمرکززدایی از ثبت سفارش در سطح کشور شد.



به مشکلات شان رسیدگی شود و این کار نیازمند اختیار کامل ستاد تسهیل است که امیدواریم در قانون بودجه سال ۹۸ یا در جلسه سران سه قوه این موضوع اصلاح شود.

شریعتمداری همچنین به موضوع برگرداندن ارز حاصل از صادرات و مشکلاتی که برای صادرکنندگان کالا به عراق و افغانستان به واسطه انجام معامله با ریال ایجاد کرده است، اشاره و عنوان کرد: هم اکنون نیز صادرکنندگان به این کشورها می توانند در قبال صادرات شان یا کالا وارد کشور کنند یا گواهی صادراتی خود را به دیگر واردکنندگان بفروشند. به دنبال اخذ این مصوبه هم هستیم که قبول کنیم تمام قراردادهای لازم الاجرای ریالی موجود بین صادرکنندگان ما با این دو کشور به همان شکل انجام شود یا پول ملی همان کشورها را بیاورند.

استاندار کرمانشاه:

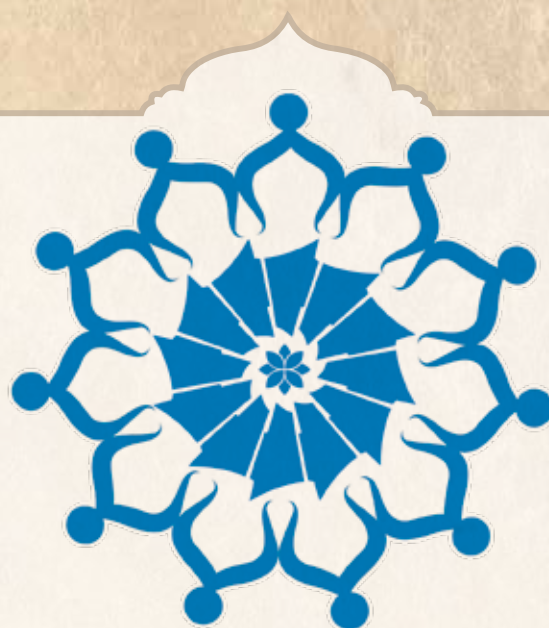
پیمان سپاری ارزی، مشکلات جدی برای صادرات استان ایجاد می کند

استاندار کرمانشاه گفت: طرح پیمان سپاری ارزی برای صادرکنندگان استان مشکلات جدی ایجاد کرده و اگر برای آن چاره اندیشی نشود نیمه دوم امسال صادرات استان کاهش خواهد بود. هوشنگ بازوند اظهار کرد: نیمه اول امسال صادرات استان رشد ۶۰ درصدی داشت، اما با توجه به این که عمده صادرات استان به عراق و به صورت ریالی است، اجرای طرح پیمان سپاری ارزی مشکلات جدی برای صادرکنندگان استان ایجاد کرده و اگر برای آن فکری نشود در ادامه سال با مشکلات جدی مواجه می شویم.

بازوند در ادامه خواستار افزایش اختیارات ستاد تسهیل استان شد و گفت: ستادهای تسهیل استانی اختیارات شان کم است و مصوبات ستاد تسهیل استان را هیئت مدیره بانک های عامل به راحتی وتو می کنند که باید فکری برای آن شود.

او همچنین خواستار اجرای طرح توسعه ایران خودرو کرمانشاه شد و گفت: طرح توسعه این واحد در دولت یازدهم کلنگ زنی شد، اما متأسفانه ایران خودرو آن را انجام نمی دهد و تبدیل به یک مطالبه مردمی شده که باید زودتر تعیین تکلیف شود.

بازوند به طرح های صنعتی راكد استان هم اشاره کرد و گفت: این طرح ها که تعدادشان



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

بررسی مشکلات واحدهای مرغداری استان

سی و ششمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی با دستور کار مشکلات واحدهای مرغداری استان در محل اتاق کرمانشاه برگزار شد.





اتاق کرمانشاه آمادگی ایجاد یک تشکل واحد در صنعت مرغ را دارد
کیوان کاشفی رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه با اشاره به نابسامانی که در تشکل‌های صنعت مرغ استان وجود دارد، اظهار کرد: اتاق کرمانشاه آماده ایجاد یک تشکل واحد و قوی در حوزه صنعت مرغ استان است که نمایندگانی از تولیدکننده، کشتارگاه‌ها و ... در آن حضور داشته باشند.

او معتقد است، تعدد تشکل‌های فعال در زمینه صنعت مرغ که توانمندی کافی هم ندارند سبب شده واگذاری امور به این تشکل‌ها دشوار شود. رئیس اتاق کرمانشاه از مهم‌ترین مشکلات مرغداران استان هم یاد کرد و گفت: یکی از این مشکلات عدم توزیع عادلانه نهاده‌های دامی است و گلایه‌هایی هم در این زمینه وجود دارد.

او در ادامه تأکید کرد: باید نظارت بیشتری بر رابطه بین کشتارگاه و مرغداران اعمال شود تا برخوردهای سلیقه‌ای از سوی کشتارگاه‌ها صورت نگیرد. رئیس اتاق کرمانشاه در پایان با اشاره به برگزاری ۳۶ جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در استان کرمانشاه که پنج جلسه آن در سال جاری بوده است، افزود: از نظر کیفیت مصوبات وضعیت خوبی داریم، اما کمیت مصوبات و برگزاری جلسات باید بیشتر شود و تقویم زمانی مشخصی در این زمینه داشته باشیم.

فروش مرغ زنده در کرمانشاه چند برابر برخی شهرهای دیگر است

استاندار کرمانشاه گفت: فروش مرغ زنده در کرمانشاه چند برابر برخی مراکز دیگر استان‌ها است. هوشنگ بازوند از بالا بودن آمار عرضه و کشتار مرغ زنده در کرمانشاه یاد کرد و افزود: این امر ریشه در مسائل اقتصادی و وضعیت جیب مردم دارد. مردم تصور می‌کنند سراغ مرغی می‌روند که برای آن‌ها ارزان‌تر تمام می‌شود. او جعفرآباد را یکی از مراکز بزرگ عرضه و کشتار مرغ زنده در کرمانشاه دانست و ادامه داد: در بازدیدی که از

است، گفت: تا صادرات نداشته باشیم، وضعیت صنعت مرغ همین است. هدایت حاتمی با بیان این‌که سال‌ها است به مشکلات صنعت مرغداری در کشور رسیدگی نشده است، اظهار کرد: صنعت مرغ باید در قالب یک مجموعه کامل شامل قیمت تمام‌شده، بسته‌بندی، صادرات و ... پیگیری شود.

او یکی از راهکارهای مهم برون‌رفت صنعت مرغ از این وضعیت را صادرات دانست و خاطرنشان کرد: ظرفیت تنظیم بازار داخل و حتی تأمین بخشی از نیاز دیگر کشورها را نیز داریم.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه معتقد است، بسیاری از تکنولوژی‌ها و ظرفیت‌هایی که در صنعت مرغ ایران وجود دارد، در سایر کشورها نیست.

حاتمی گفت: کشور ترکیه که اکنون صادرات قابل توجهی در زمینه مرغ دارد هم ظرفیت تولید و هم تکنولوژی کمتری نسبت به ایران دارد، اما توانسته گوی سبقت را در بازارهای صادراتی از ایران بریابد.

صنعت مرغ یکی از پرچالش‌ترین صنایع است

در ادامه خسرو شهبازی رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه نیز صنعت مرغ را یکی از پرچالش‌ترین صنایع دانست و خاطرنشان کرد: عامل اصلی که به صنعت مرغ ضربه می‌زند نوسانات شدید قیمت‌ها است. او تأکید کرد: به‌علاوه کسانی که در صنعت مرغ سرمایه‌گذاری کردند بنیه مالی چندان قوی‌ای ندارند و در شرایط سخت نمی‌توانند به خوبی مقاومت کنند.

جعفرآباد داشتیم در یک خیابان نزدیک به ۱۰ کامیون حمل مرغ زنده مشاهده کردیم.

استاندار کرمانشاه با بیان این‌که جمع‌آوری فروشندگان مرغ زنده در جعفرآباد یک شبه انجام نمی‌شود، خاطرنشان کرد: همان‌طور که شکل‌گیری این موضوع زمان بر بوده است، اکنون نیز ساماندهی این مرغ‌فروشی‌ها به زمان نیاز دارد. او عرضه مرغ زنده را محدود به جعفرآباد دانست و اضافه کرد: باید ساماندهی این مراکز را از سایر محلات آغاز کنیم و اجازه ندهیم کشتارگاه‌های ماکف خیابان باشد.

به سمت صادرات محصولات مرغ برویم

در ادامه فرهاد تجری عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه نیز با اشاره به موانع پیش روی مرغداران، افزود: باید به سمت صادرات این محصول برویم و روی بسته‌بندی، برندینگ، بازارهای صادراتی و ... کار کنیم.

او از فقدان گازرسانی به مرغداری‌های کرمانشاه نیز انتقاد کرد و گفت: در حوزه گازرسانی مشکل جدی داریم و از شاخص‌ها عقب هستیم. تجری خواستار توجه به تولید سایر انواع طیور از جمله بوقلمون، شترمرغ و ... نیز در کرمانشاه شد که به دلیل فراهم نبودن زیرساخت‌های مناسب، افرادی که در این زمینه تولید داشتند بسیار ضرر کردند.

تا صادرات نداشته باشیم، وضعیت صنعت مرغ همین است

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه با بیان این‌که سال‌هاست به مشکلات صنعت مرغ رسیدگی نشده



سی‌وهفتمین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان برگزار شد

ضرورت حمایت از تجار نوپا و خرد

سی‌وهفتمین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان برگزار شد و طی این نشست بر ضرورت حمایت بیشتر از تجار نوپا و خرد تاکید شد. برجسته‌ترین موارد طرح شده در این نشست در ادامه گردآوری شده است.



محورهای سخنان عبدالرضا مصری، نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی

۱. پیمان سپاری ارزی، برخی کارخانه‌های کاشی و سرامیک کرمانشاه که زمانی تولید زیاد داشتند و صادر می‌کردند را به قبرستان تبدیل کرده است.
۲. تکانه‌های ارزی اخیر الگوی تجارت را در کرمانشاه تغییر داده و اگر در گذشته ۵۰ قلم کالای صادراتی عمده داشتیم، امروز به حدود ۲۰۰ کالا افزایش یافته که بسیاری از آن‌ها اقلام خرد هستند.
۳. تجار خرد با محموله‌های کوچک از بازرگانان عمده و قدیمی با محموله‌های بزرگ پیشی گرفته‌اند.
۴. تسهیلات ۱۰۰ میلیون تومانی که برای تجار مناطق زلزله‌زده در نظر گرفته شده، می‌تواند تاثیر بسزایی در بهبود اشتغال و معیشت این خرده‌فروشان بگذارد.

محورهای سخنان کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه

۱. تجار حمایت مالی شوند، صادرات کرمانشاه سالی ۵۰۰ میلیون دلار بیشتر اگر می‌شود.
۲. عمده حمایت از تجار باید از طریق بانک توسعه صادرات انجام شود.
۳. بانک توسعه صادرات باید بیشتر تمرکز خود در پرداخت تسهیلات را برای تجار و تقویت آن‌ها بگذارد.
۴. برای حدود ۲۲۰ تاجر مناطق زلزله‌زده مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات در نظر گرفته شده بود که در آن‌ها ایجاد انتظار کرده و باید پرداخت یا منتفی شدن آن اعلام شود.

محورهای سخنان هوشنگ بازوند، استاندار کرمانشاه

۱. به زودی رسمی شدن مرز سومار در هیئت دولت تصویب و ابلاغ خواهد شد.
۲. رسمی شدن مرز سومار نیازمند موافقت طرف عراقی بود که پیگیری‌های لازم در این زمینه انجام شده است.
۳. وام ۱۰۰ میلیون تومانی به تجار مناطق زلزله‌زده باید در صورتی پرداخت شود که یا سبب ایجاد شغل یا تثبیت آن شود، نه این‌که افراد بروند و با آن خودرو بخرند.
۴. در مجموع برای اشتغال مناطق زلزله‌زده ۴۰۰ میلیارد تومان داریم که تاکنون ۵۰ درصد آن تخصیص یافته است.