



نامه اتاق بازرگان کرمانشاه

w w w . k r c c i m a . i r

نشریه اتاق بازرگانی، منابع، معادن و کشاورزی کرمانشاه | سال سیزدهم | شماره ۵۷ | بهار ۱۳۹۸



توسعه پایدار با محوریت آب

هرآنچه لازم است درباره طرح گرمسیری استان کرمانشاه بدانید



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

- ① شناساندن ظرفیت‌ها و فضای سرمایه‌گذاری استان در سطح ملی
- ② بررسی موانع توسعه کسب‌وکار در کرمانشاه و ارائه پیشنهادهای اصلاحی
- ③ ایجاد بسترهای تبادل نظر مکتوب بین فعالان بخش خصوصی و مدیران اقتصادی استان با هدف هم‌افزایی فکری
- ④ جلب نظر دانشگاهیان و نخبگان فکری استانی و ملی برای ارائه راهکارهای شکوفایی اقتصادی استان؛ با تاکید بر پایدار و متوازن بودن توسعه
- ⑤ معرفی الگوهای موفق کسب‌وکار در سطوح محلی، ملی و جهانی به صاحبان کسب‌وکار استان

راه‌های ارتباطی

✉ krccima.ir@gmail.com

☎ (۰۸۳) ۳۸۲۵۴۵۴۶

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

استراتژیک	
آموزش در کلاس جهانی	۵۵
مهارت‌آموزی؛ سرمایه‌گذاری پرسود	۵۸
یک شاخص اثرگذار	۶۱
بین‌الملل	
عراق، بازاری که روزبه‌روز بسته‌تر می‌شود	۶۷
گردشگری	
خدا حافظ کرمانشاه؛ خدا حافظ بهروز	۷۱
بررسی	
نوسازی پالایشگاه‌ها به جای تمرکز بر پتروشیمی	۷۴
مسیر ایجاد ارزش افزوده	۷۸
راهبرد	
سندی برای رونق تولید	۸۲
گزارش	
رونق تولید با تمرکز بر ظرفیت‌های داخلی استان	۹۴
فرصتی برای استفاده از ظرفیت‌های بانکی	۹۶
اخبار	
پایین نگه داشتن تصنیی نرخ ارز جواب نمی‌دهد	۹۹
نشست اتحاد و همبستگی تجار، بازرگانان، اصناف و بازاریان	۱۰۲
دولت نمی‌تواند به‌تنهایی پرچم‌دار توسعه باشد	۱۰۳
کرمانشاه صاحب انجمن «روغن حیوانی» شد	۱۰۴
سند رونق تولید استان کرمانشاه تصویب شد	۱۰۵
پنج پهنه معدنی کرمانشاه به‌زودی آزاد می‌شود	۱۰۷
آغاز فصل جدید مبادلات اقتصادی بین کرمانشاه و برزیل	۱۰۷
ارتقای ۹ پله‌ای استان در شاخص بهبود فضای کسب‌وکار محقق می‌شود	۱۰۸
نخود باید به قیمت واقعی خود برسد	۱۰۸

سرمقاله	
کرمانشاه، روایت یک اقتصاد نوظهور	۳
دیدگاه	
الزامات اقتصاد بدون نفت	۴
ظرفیت بزرگ	۸
موانع رشد صنعتی استان کرمانشاه	۱۰
گردشگری: طلای سبز	۱۱
از روغن حیوانی عشایری تا تولیدات ماست‌بندی‌ها!	۱۳
اقتصاد بی‌مرشد و جوانان فراری	۱۴
قطعه‌های خالی پازل	۱۶
۳۰ توصیه برای جهش اقتصاد کشاورزی استان	۱۷
پایداری؛ فاکتور الزامی اشتغال‌زایی	۱۹
گزارش	
از احیای وزارت بازرگانی تا شکست یک قانون	۲۰
برای حضور بخش خصوصی در سوریه روی هلدینگ‌ها حساب ویژه باز کرده‌ایم	۲۲
سیگنال مثبت سوریه برای همکاری با ایران	۲۴
جهش روابط اقتصادی به کمک موافقت‌نامه تجارت آزاد ایران و سوریه	۲۵
پرونده	
تولید علمی الزام امروز کشاورزی است	۲۶
توسعه پایدار با محوریت آب	۳۰
طرح گرمسیری نیازمند مشارکت بخش خصوصی	۳۸
هدف استراتژیک طرح، مدیریت آب‌های مرزی است	۳۹
صدای بخش کشاورزی بلند نیست	۴۱
بازارچه مرزی صدقه به مرزنشین‌ها نیست	۴۳
تجارت در نقطه صفر	۴۶

صاحب امتیاز:

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

مدیر مسئول: کیوان کاشفی

سردبیر: گلاویژ قهرمانی

ویراستار: واحد روابط عمومی

تلفکس روابط عمومی و پذیرش آگهی:

۰۸۳ ۳۸۲۵۴۵۴۶

گرافیک و صفحه‌آرایی: گلاویژ قهرمانی


نامه‌اتاق بازرگانی کرمانشاه

 نشریه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و
کشاورزی کرمانشاه

سال سیزدهم | شماره ۵۷ | بهار ۱۳۹۸



سرمقاله

کرمانشاه، روایت يك اقتصاد نوظهور

هجده سال پیش که موسسه سرمایه‌گذاری گلدمن ساکس پیش‌بینی کرد در دو دهه بعدی کشورهای برزیل، روسیه، هند و چین، نقش مهمی در آینده اقتصادی جهان دارند، کشورهای پیش‌تاز آن زمان به‌ویژه گروه «جی هفت» یعنی آمریکای شمالی، ژاپن و کشورهای موفق اروپای غربی، تصور دقیقی از با گرفتن چنین رقبای قدرتمندی نداشتند. بعدها اما با گذر زمان و همچنین پیوستن آفریقای جنوبی به فهرست اقتصادهای نوظهور موسوم به بریکس، آنچه در روزگاری نه چندان دور به رویا می‌مانست، جامه عمل پوشید و کار تا جایی بالا گرفت که اکنون رتبه دوم اقتصاد جهان به چین به‌عنوان یکی از اعضای بریکس اختصاص یافته و این کشور، در کمین کنار زدن آمریکا و کسب رتبه نخست نیز قرار دارد.

ویژگی‌هایی که اقتصادهای نوظهور در دو دهه پیش داشتند و احتمال جهش اقتصادی آن‌ها را نمایان می‌کرد در دو گروه کلی قابل ارزیابی است. نخست شاخص‌هایی همچون منابع طبیعی، موقعیت جغرافیایی، سرمایه‌های انسانی و ... که همگی در بخش منابع، قابل تحلیل هستند. اما موضوعی که به شکوفایی این منابع انجامید، تحولات مدیریتی است. به‌عنوان نمونه چین با گذر از اقتصاد مائوئیستی و چپ‌گرا، با به رسمیت شناختن آزادی کسب‌وکار، همچنین هندوستان با جذب جدی سرمایه خارجی توانستند اقتصاد خود را دگرگون کنند؛ به‌گونه‌ای که دو دهه پیش نگرانی جهانی این بود که بابت کسری مواد غذایی و گرسنه ماندن جمعیت میلیاردي این دو کشور، شاهد قحطی و مرگ و میر گسترده باشیم، اما اکنون نگرانی این است که این کشورها، رقبای قدیمی خود را از صحنه خارج کنند و پیش‌تاز اقتصاد جهانی شوند. به‌دلیل تنوع تولید کالاها و خدمات و توسعه‌یافتگی کشورها، امکان ایجاد ظرفیت خالی در کشورهای توسعه‌یافته بسیار کم است، در نتیجه برخی کشورهای یادشده به‌دنبال بازارهای جدید هستند. کشورهای در حال توسعه ظرفیت خالی برای تولید و مصرف فراوان دارند، ولی به‌دلیل کمبود امکانات زیرساختی نه فرصت سرمایه‌گذاری برای آن‌ها ایجاد می‌شود و نه تولید انبوه و مصرف انبوه. در این بین کشورهای موسوم به اقتصاد نوظهور، با به‌کارگیری همه ظرفیت‌های سیاسی، مدیریتی و اقتصادی توانسته‌اند از سایر کشورها فاصله بگیرند و با تجربه کردن نرخ‌های رشد اقتصادی دورقمی، همه نگاه‌ها را به سوی خود جلب کنند. بررسی اقتصاد استان کرمانشاه، نشان می‌دهد از بین دو گروه عوامل رشد اقتصادی که کشورهای بریکس از آن بهره بردند، عوامل نوع یک یعنی منابع، در این استان برای یک جهش اقتصادی مهیاست. نیروی انسانی جوان، مسیر لجستیکی، منابع تولید غذا به‌ویژه آب و خاک، منابع معدنی، جاذبه‌های گردشگری و ... با این حال بررسی رتبه فضای کسب‌وکار نشان می‌دهد وضعیت این استان، بسیار وخیم است. هر چند این وخیم بودن در حالت عادی نگران‌کننده است، ولی در عین حال این امیدواری را در خود نهفته دارد که با اصلاحات مدیریتی به‌ویژه کاهش فرایندهای مجوزدهی به سرمایه‌گذاران، رشد اقتصادی بالا را تجربه کنیم.

البته برای این‌که توصیه‌های دقیق‌تری در جهت رشد اقتصادی کرمانشاه ارائه شود، لازم است تحقیق مفصلي درمورد «درس‌های اقتصادهای نوظهور برای کرمانشاه» انجام شود تا بر اساس مدل الگوبرداری (benchmarking) از این تجربه‌ها استفاده و آن را در سطح استان تکرار کنیم.



۳۰

توسعه پایدار با محوریت آب

آب شیرین و پاک یکی از منابع مهم پایه‌ای برای توسعه کشور در ابعاد گوناگون است. از آنجاکه میزان و شدت پراکندگی منابع آب و نزولات در سطح کشور متناسب نیست، انتقال بین حوضه‌ای آب در قالب طرح‌های آبی برای جمع‌آوری، انتقال و ایجاد کیفیت مناسب در جهت توسعه موزون فعالیت‌های انسانی لازم است. توسعه طرح‌های انتقال بین حوضه‌ای آب با رعایت تمام ملاحظات زیست‌محیطی، فنی، اقتصادی و اجتماعی از جمله راهکارهای نیل به اهداف توسعه پایدار در مدیریت منابع آب کشور است.



۸۲

سندی برای رونق تولید

نقشه راهی که از سوی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن استان کرمانشاه تدوین شد

اتاق بازرگانی و صنایع و معادن استان کرمانشاه سند رونق تولید استان را با نگاهی جامع و توجه به تمام بخش‌ها و زیربخش‌های اقتصاد تدوین و منتشر کرد. متن سند رونق تولید استان را در پی ملاحظه می‌کنید.



۲۲

برای حضور بخش خصوصی در سوریه روی هلدینگ‌ها حساب ویژه باز کرده‌ایم

آذرماه سال ۹۷، اتاق ایران در جهت تقویت روابط اقتصادی میان ایران و سوریه برای اولین بار «کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه» را که اعضای آن از تشکلهای ملی فعال در زمینه‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی، صنایع غذایی، صنایع دارویی، مواد معدنی، برق و لوازم خانگی هستند، به ریاست کیوان کاشفی و نایب‌رئیس حسین بیرمودن از اعضای هیئت‌رئیس اتاق ایران تشکیل داد.



۷۱

خداحافظ کرمانشاه؛ خداحافظ بهروز

تجربه سفر به کرمانشاه به روایت تاکائو ساتو مسئول میز خاورمیانه روزنامه سانکی

سفر شیرو آیه نخست‌وزیر ژاپن به تهران، فرصتی فراهم کرد که حدود ۴۰ خبرنگار ژاپنی نیز همراه او به تهران بیایند. یکی از اعضای گروه رسانه‌های همراه نخست‌وزیر ژاپن، تاکائو ساتو مسئول میز خاورمیانه روزنامه سانکی است. او در کنار گزارش‌های سیاسی و اقتصادی از ایران، گزارشی نیز از زیبایی‌های استان کرمانشاه نوشت که در ادامه، ترجمه آن ارائه می‌شود.

نشانی: کرمانشاه، بلوار شهید بهشتی،

شماره ۵۳۵

کدپستی: ۶۷۱۵۶۴۵۵۱

تلفن: ۵۱-۴۱-۳۸۲۲۸۱۳۱-۸۳

نمابر: ۳۸۲۲۸۱۶۱

پایگاه الکترونیکی: www.krccima.ir

پست الکترونیکی:

info@krccima.ir

krccima.ir@gmail.com

1

الزامات اقتصاد بدون نفت



کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمانشاه

ناممکن بودن اقتصاد بدون نفت در شرایط فعلی
اقتصاد بدون نفت به معنی مطلق آن، اکنون امکان پذیر نیست. افزایش جمعیت به بیش از ۸۰ میلیون نفر که حدود ۷۰ درصد آن ساکن شهرها و محله‌های پیرامونی آن هستند و تبدیل بخشی از روستاها به استراحتگاه ساکنان شهرها و

این روزها که درآمد صادرات نفت خام کشور روند نزولی یافته، بحث اقتصاد بدون نفت بار دیگر قوت گرفته است. این ایده اگرچه به صورت کلی ایده خوبی است اما برای اجرای بهینه آن، لازم است به چند نکته توجه شود. در ادامه این نکته‌ها بررسی می‌شود:



مهم‌ترین دلیل تلاش آن‌ها برای دورزدن مصوبات پیمان‌سپاری ارزی است. یکی از شکایات صادرکنندگان این است که بخشی از هزینه‌های تولید و صادرات اعم از خرید نهاده‌ها، حمل‌ونقل و... بر اساس قیمت بازار آزاد ارزی محاسبه می‌شود و فروش ارز حاصل از صادرات به نرخ نیما به معنای ضرر صادرکننده است. توجیه مسئولان این است که تولیدکنندگان و صادرکنندگان از یارانه‌های مختلف در زنجیره تولید بهره‌مند شده‌اند، بنابراین در حال حاضر باید به این ارزان‌فروشی تن دهند. این در حالی است که اولاً میزان بهره‌مندی همه صادرکنندگان از این یارانه‌ها به یک میزان نبوده است که بخواهند ارز خود را به یک قیمت بفروشند، ثانیاً درحالی‌که امکان فروش به قیمت بالاتر با دورزدن مقررات وجود داشته باشد و مابه‌التفاوت قیمت هم چشمگیر باشد، سیاست الزام به ارزان‌فروشی، منجر به شکست اصل پیمان‌سپاری خواهد شد.

۵

تسهیل شرایط واردات

مشکل تحریم‌ها، فقط در حوزه کسب درآمد ارزی خلاصه نمی‌شود و باید برای تسهیل شرایط واردات نیز تدابیری اندیشید. بهترین الگو، فراهم کردن ارتباط متقابل صادرکنندگان و واردکنندگان، بدون مداخله دولت است. متأسفانه در حال حاضر به‌رغم وجود زیرساخت قانونی و مقرراتی به دلیل ضعف نظام اداری کشور، حتی صادرکنندگانی که قصد واردات نهاده‌های تولید مورد نیاز از محل ارز حاصل از صادرات خود را دارند نیز ناچار به پیگیری بسیار زیاد و صرف زمان قابل توجه هستند. همین موضوع در ارتباط با صادرکنندگانی که قصد واگذاری پروانه صادراتی خود به واردکننده دیگر را دارند نیز به‌صورت جدی ترمطرح است. البته در پایان سال گذشته، اصلاحاتی در این زمینه رخ داد و روند واگذاری پروانه‌های صادراتی رشد زیادی کرد، ولی اصلاحات مورد نیاز در این بخش، بسیار فراتر از آن چیزی است که تحقق یافته است.

دارد و نباید به‌هیچ‌وجه صرف سرکوب موقت نرخ شود. هدف اصلی بانک مرکزی باید مداخله مؤثر در بازار ارز با قصد ممانعت از نوسانات شدید نرخ آن باشد. خوشبختانه عملکرد بانک مرکزی در ماه‌های اخیر به سمت چنین رویکردی حرکت کرده است، ولی باید مراقبت شود فشارهای سیاسی ناشی از افزایش نرخ ارز، منجر به عدول بانک مرکزی از این موضع نشود. از دیگر سو تمام ارکان حاکمیت باید از هرگونه اقدام (از جمله بیان موضوعاتی که موجب بی‌اعتمادی مردم می‌شود)، پرهیز کنند. آرامش در این بخش‌ها می‌تواند به تقویت صادرات غیرنفتی کمک کند، ولی در فقدان آرامش، افزایش نرخ ارزهای خارجی، تأثیر قابل‌اعتنایی بر صادرات غیرنفتی نخواهد گذاشت.

۴

استفاده حداکثری از توان صادرات غیرنفتی بخش خصوصی

در مضمین ارزی پیش رو، استفاده از توانمندی صادرات غیرنفتی بخش خصوصی، موضوع مهمی است، ولی این بهره‌گیری باید عمدتاً معطوف به توسعه صادرات غیرنفتی باشد تا نظارت‌های سخت‌گیرانه بر بخش خصوصی؛ چراکه قطعاً هیچ‌یک از صادرکنندگان کشور، تمایلی به صرف منابع ارزی حاصل از صادرات خود برای مصارف غیرمجاز ارزی ندارند. ولی بخش قابل‌توجه آن‌ها به رویه‌های بازگشت ارز معترض هستند. نحوه اجرا و شرایط پیرامونی پیمان‌سپاری ارزی به‌ویژه اختلاف فاحش قیمت ارز در سامانه نیما و بازار آزاد، موردپسند صادرکنندگان نیست. اختلاف چند هزارتومانی سامانه نیما و بازار آزاد، ناشی از قیمت‌گذاری دستوری است نه اختلاف طبیعی بازار اسکناس و حواله ارزی. این موضوع بیشترین اعتراض صادرکنندگان و

فرسایش منابع آب‌وخاک، ضرورت واردات بخشی از مواد غذایی را یادآور می‌شود. بالاین حال، دولت می‌تواند منابع ارزی مورد نیاز برای واردات این نیازهای عمومی را از طریق صادرات فراورده‌های نفتی به جای نفت خام دنبال کند. روند قاچاق سوخت نشان می‌دهد ظرفیت خوبی برای صادرات رسمی فراورده‌های نفتی وجود دارد و می‌توان سودی را که اکنون به جیب قاچاقچیان می‌رود، به اقتصاد رسمی کشور بازگرداند.

۲

مدیریت هزینه‌های دولت

در شرایط قبلی که حجم زیاد پول نفت در اختیار دولت قرار داشت، شاید هزینه‌های بالای دولت چندان به چشم نمی‌آمد؛ اما اکنون که محدودیت‌های مالی و ارزی ایجاد شده، لازم است هزینه‌های دولت به‌شدت مدیریت شوند. منصفانه نیست که بخش خصوصی با تلاش و خلاقیت خود کسب درآمد کند و بخش مهمی از آن را در قالب مالیات، بازگرداندن ارز و امثالهم برای هزینه‌های کشور در اختیار دولت قرار دهد ولی دولت به انضباط و صرفه‌جویی مالی در هزینه‌های غیرضروری اهتمام نوزد.

۳

ذخیره‌های بانک مرکزی، صرف سرکوب نرخ ارز نشود

ذخایر بانک مرکزی در شرایط فعلی کشور نقش بسیار مهمی در مقاومت اقتصادی

کلید توسعه



آرش شادفر

عضو انجمن صادرات خدمات فنی و مهندسی

در سند چشم‌انداز بیست ساله ۱۴۰۴ که سند بالا دستی جمهوری اسلامی ایران است، به صدور خدمات فنی و مهندسی برای دستیابی به اهداف بلندمدت بیست‌ساله توجه خاصی شده است



ابوالحسن خلیلی

عضو هیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون صنعت اتاق کرمانشاه

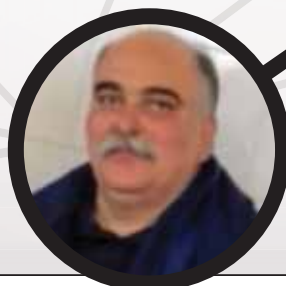
بر اساس آمار به دست آمده شاخص استانی محیط کسب‌وکار استان کرمانشاه ۶۰۳۲ در زمستان ۱۳۹۶ بوده است که رتبه ملی استان را از ۳۱ به ۳۰ ارتقا داد. هر چند کرمانشاه دیگر همچون فصل‌های گذشته، بدترین استان کشور نیست ولی رتبه دوم از انتهای جدول نیز شایسته این استان عزیز نبوده و باید برای بهبود مستمر فضای کسب‌وکار استان، چاره اندیشی کرد.



بابک ترابی

عضو هیئت نمایندگان اتاق کرمانشاه

استان کرمانشاه قابلیت‌های گردشگری بسیار بالایی دارد. این قابلیت‌ها در بخش‌های مختلف و متنوعی همچون منابع طبیعی، آثار تاریخی، فرصت‌های ورزشی و همچنین گردشگری کشاورزی و گردشگری سلامت، ظهور می‌یابد.



بهرام فراستی

پیشکسوت صنعت روغن حیوانی

گرچه روغن حیوانی با نام استان کرمانشاه عجین شده است، ولی چندسالی است که شاهد جولان روغن‌های بدلی در بازار به نام روغن حیوانی کرمانشاهی هستیم



پرهام بنی عامریان

مدیرعامل شرکت ریخته گری دقیق صنعت گستر

جوزف کمپل اسطوره‌شناس مشهور آمریکایی در کتاب قهرمان هزار چهره، که هندبوک سینماگران و اسطوره‌شناسان محسوب می‌شود، می‌گوید هر قهرمانی در هر عصری، از هری پاتر گرفته تا ایلیا و اودیسه، یک مختصات و سفر قهرمانی دارد که ده مرحله دارد.



علی حجتی

مدیرعامل کارخانه‌های
آرد باختر، سپیدان غرب و دینا پلاست

استان کرمانشاه از نظر موقعیت جغرافیایی و امکانات طبیعی، فرصت بسیار خوبی برای توسعه صنعتی در اختیار دارد. دسترسی آسان به بازارهای داخلی و کشور همسایه، منابع آب کافی برای رشد صنایع با مصرف متوسط و بعضاً زیاد آب، جمعیت و نیروی کار جوان، منابع معدنی متنوع و همچنین محصولات کشاورزی و دامی، همگی می‌توانند به رشد صنعتی استان کمک کنند.

ثریا حیدرپناه گوران

دبیر خانه کشاورز کرمانشاه

استان کرمانشاه یکی از قطب‌های کشاورزی کشور است که با توجه به عوامل طبیعی یعنی آب، خاک و شرایط اقلیمی از پتانسیل بالایی در بخش کشاورزی برخوردار است.

سجاد سنجابی

رئیس کانون کارآفرینی کرمانشاه

امروزه نه فقط در کرمانشاه، بلکه در کل کشور، اغلب مسئولان به جای کار اساسی، دنبال گزارش دادن و جمع‌بندی گزارش‌ها و آمارسازی هستند. با چنین روشی نمی‌توان کارآفرینی را ترویج کرد. به نام اشتغال‌زایی در استان کرمانشاه، ده‌ها میلیارد تومان وام دادند که براساس گزارش‌های رسمی، ۳۵ هزار شغل جدید ایجاد شده است. و اما واقعیت ...



ظرفیت بزرگ



آرش شادفر

عضو انجمن صادرات خدمات فنی و مهندسی

در سند چشم‌انداز بیست‌ساله ۱۴۰۴ که سند بالادستی جمهوری اسلامی ایران است، به صدور خدمات فنی و مهندسی برای دستیابی به اهداف بلندمدت بیست‌ساله توجه خاصی شده است. این امر نه تنها استفاده بهینه از مزیت‌های نسبی کشور و ایجاد اشتغال عوامل تولیدی داخلی را فراهم می‌سازد که حضور در بازارهای رقابتی بین‌المللی، ارتقای کیفیت تولیدات و توانایی‌های کشور را نیز موجب می‌شود. مضافاً این‌که درآمدهای حاصله از این طریق می‌تواند بخشی از نیازهای تجارت خارجی کشور را تامین کرده و تراز پرداخت‌های خارجی ایران را مثبت کند. تجربیات دوران سازندگی و اجرای طرح‌های متعدد زیربنایی و توسعه‌ای، ظرفیت‌های صنعتی تولیدکننده کالاها، تجهیزات مورد نیاز طرح‌های فنی و مهندسی، وجود نیروی انسانی متخصص و کارآموده و حمایت‌های دولت از یکسو و جایگاه جغرافیایی و سیاسی کشورمان در ارتباط با تعداد قابل توجهی از کشورهای در حال توسعه از سوی دیگر، زمینه و شرایط مناسبی را برای حضور فعال شرکت‌های فنی و مهندسی ایرانی در بازارهای خارجی فراهم آورده است. همچنین در دو دهه اخیر، بحث صادرات غیرنفتی به‌عنوان جایگزینی مناسب برای صادرات نفت در سیاست‌های کلان کشور نیز مورد توجه و دقت زیاد قرار گرفته است.

اهمیت زیاد این بحث برای کشوری در حال توسعه با اقتصادی متکی بر صادرات نفت، مانند ایران کاملاً روشن و آشکار است؛ به‌ویژه با توجه به نوسانات اخیر در قیمت فروش نفت در جهان و شدت یافتن تحریم‌ها.

از سوی دیگر کم‌توجهی به یافتن جایگزینی مناسب برای آن، می‌تواند در درازمدت لطامت جبران‌ناپذیری را به اقتصاد کشور

دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، سبب تقسیم نامناسب و نامتعادل ریسک‌های یک پروژه شده و بالاترین درصد ریسک به شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی تحمیل می‌شود.

راه موفقیت در گرو همکاری دولت و بخش خصوصی

در مسیر صادرات فنی و مهندسی مشکلات فراوانی علاوه بر آنچه در بالا عنوان شد وجود دارد؛ همچون مسئله تامین اجتماعی و بیمه‌های شاغلان اعزام شده به سایر کشورها، نبود ارتباطات بین بانکی موثر، عدم درک و تعریف صحیح بخش خصوصی از این موضوع، کافی نبودن سرعت کار و همکاری سازمان‌ها و ادارات مرتبط با صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور و...

ایران در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی، کشوری جوان محسوب می‌شود و آنچه در این میان بسیار حائز اهمیت بوده، اختلاف فاحش بین ظرفیت و عملکرد در این بخش است. نیروی انسانی جوان، تحصیلکرده و از سوی دیگر نسبت به بسیاری از کشورها ارزان، مبین مزیت رقابتی شرکت‌های ایرانی در عرضه صادرات خدمات فنی و مهندسی است، اما بررسی عملکرد کشورمان نشان می‌دهد ما در زمینه استفاده از این مزیت‌ها و پتانسیل‌ها چندان موفق نبوده‌ایم و تغییر راهبردی جدی در این حوزه کاملاً ضروری به نظر می‌رسد.

محصول خود را در سطح بین‌المللی نمی‌فروشند. با این حال با حرکت رو به جلو قرن بیست و یکم و در کنار پیشرفت‌های اخیر در زمینه تکنولوژی، عبور خدمات از مرزها و ارائه آن در مکان‌های دور بسیار راحت‌تر شده و سریع‌تر انجام می‌شود.

نبود آمار بحرانی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی

در حال حاضر آمار متقنی از میزان صدور خدمات فنی و مهندسی وجود ندارد. به دلیل وجود موانع متعدد در صدور خدمات فنی و مهندسی، قوانین دست و پاگیر مالیاتی، حذف جایزه صادراتی و در نهایت نبود حمایت‌های لازم از سوی دولت، گروه بزرگی از فعالان این بخش ترجیح می‌دهند در سکوت فعالیت خود را انجام دهند.

از سوی دیگر میزان صدور خدمات فنی و مهندسی را هرگز نمی‌توان از آمار گمرک استخراج کرد زیرا انتقال دانش فنی و مهندسی توسط یک ابزار کوچک مانند کارت حافظه یا با ارسال ایمیل، به راحتی به هر نقطه از دنیا انجام می‌شود. مواد اولیه و خدمات فنی و مهندسی دو بخش اصلی یک پروژه یا محصول را تشکیل می‌دهند که در هیچ زمانی سهم مواد اولیه یا خدمات فنی و مهندسی از تولید یک محصول یا اجرای پروژه مشخص نمی‌شود.

یکی دیگر از علت‌های نبود موفقیت در ارائه آمار مشخص از صدور خدمات فنی و مهندسی و تعداد واحدهای فعال در این زمینه، وجود تشکلهای متعدد در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی و موازی‌کاری با ارائه آمارهای متفاوت از سوی آن‌ها است.

ناپایدار بودن بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌ها

ناپایدار بودن بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های دولت در زمینه صدور خدمات فنی و مهندسی مشکلات و ضرر و زیان‌هایی را متوجه صادرکنندگان می‌کند. به عنوان مثال دولت صادرات کالایی را برای صادرکنندگان آزاد اعلام کرده اما بعد از گذشت ۶ ماه آن را ممنوع می‌کند. در این میان صادرکننده که تمام برنامه‌ریزی خود را بر اساس تامین آن کالا از بازار داخلی تنظیم کرده است با مشکل و بحرانی عظیم روبه‌رو خواهد شد.

اگر می‌خواهیم نگاه به صادرات داشته باشیم باید استراتژی ما برون‌گرا و صادرات‌گرا باشد. در این زمینه بهتر است دولت حداقل بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌هایی با اعتبارات یک تا ۲ سال صادر کند تا صادرکنندگان دچار ضرر نشوند. فقدان حمایت‌های لازم

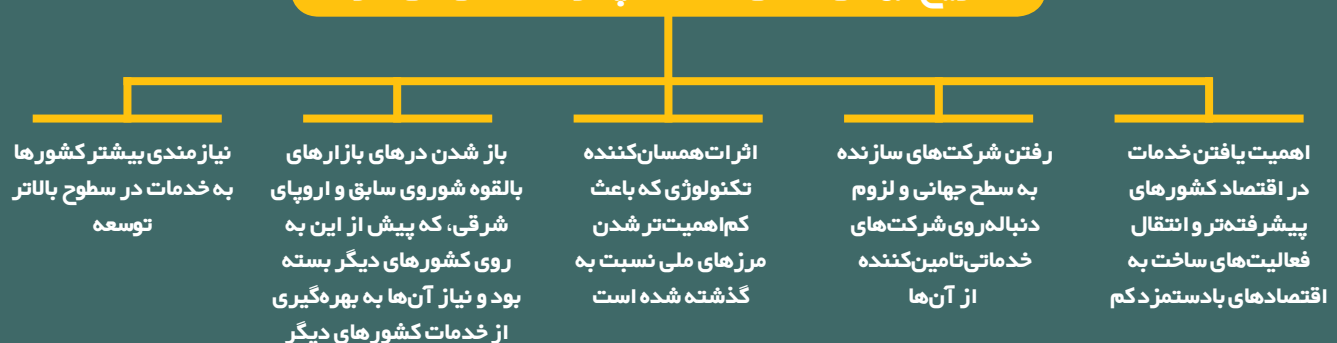
وارد کند. در بعد دیگر باید به اهمیت موضوع جمعیت جوان کشور و مقوله اشتغال‌زایی فارغ‌التحصیلان به‌ویژه مهندسان جوان و نیروهای فنی اشاره کرد. ایران با داشتن مقام چهارم بین کشورهای دنیا از حیث تولید مهندس، گرفتار رکود اقتصادی و به تبع آن تحت تاثیر قرار گرفتن طرح‌های عمرانی، صنعت ساختمان و... است که این موضوع و وابسته‌هایش، به عنوان معضلی مهم برای مسئولان و جامعه فنی مهندسی کشور مطرح است.

صدور خدمات فنی و مهندسی به عنوان بخش مهمی از صادرات غیرنفتی کشور که به دلیل ایجاد ارزش افزوده قابل توجه آن، می‌توان نام مهم‌ترین بخش را به آن داد از پیچیدگی‌های خاصی نیز برخوردار است.

صدور خدمات فنی و مهندسی به شکل امروزی بعد از جنگ جهانی اول در دنیا مطرح شد و این امر مقارن با پیشرفت علم و تکنولوژی در سطح جهان بوده است. به عبارت دیگر می‌توان گفت شکل‌گیری خدمات فنی و مهندسی از تحولات انقلاب صنعتی و انعطاف‌پذیری بعد از آن ناشی شده و بحث مربوط به هزینه‌ها و قیمت دانش فنی را در سطح جهان به وجود آورده است. نیاز کشورهای مختلف دنیا به جذب دانش فنی باعث شده بازار خدمات فنی و مهندسی از رونق خاصی برخوردار شود. به طور کلی در تجارت جهانی سهم بخش خدمات، روز به روز در حال افزایش است.

با وجود سهم برجسته خدمات در اقتصاد جهانی، هنوز بسیاری از کشورها

تسریع جهانی شدن خدمات چگونه محقق می‌شود؟



موانع رشد صنعتی استان کرمانشاه



ابوالحسن خلیلی

عضو هیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون صنعت اتاق کرمانشاه

مردم در این استان غیرطبیعی باشد. اجرایی نشدن طرح‌های اشتغال‌زا، زمان‌بر و پرهزینه بودن پروژه‌ها، موانع متعدد در مسیر سرمایه‌گذاری، ضعف فرهنگ کار و فقدان مهارت لازم بیش از ۷۰ درصد از بیکاران از مهم‌ترین دلایل نرخ بیکاری بالا و رکود فضای کسب‌وکار در استان کرمانشاه است.

بدیهی است بین نرخ بیکاری، نامساعد بودن فضای کسب‌وکار و عدم رشد صنعتی رابطه تنگاتنگی وجود دارد. هرچقدر فضای کسب‌وکار نامساعد شود طبعاً رشد صنعتی با موانع زیاد روبه‌رو خواهد شد.

ارزش فعلی سرمایه‌های صنایع راکد در استان کرمانشاه بالغ بر ۷۰۰ میلیارد تومان است این در حالی است که برآورد می‌شود در صورت احیای این سرمایه می‌توان برای بیش از پنج هزار نفر اشتغال‌زایی ایجاد کرده و به دنبال آن زمینه رشد صنعتی را فراهم کرد.

در چند دهه گذشته عمده‌ترین سیاست‌های اشتغال در استان کرمانشاه تمرکز سرمایه‌گذاری بر محور توسعه صنعتی بوده و به همین دلیل نیز بخش عمده‌ای از منابع استان به این مسیر هدایت شده است. شرایط فعلی به‌ویژه نرخ بالای بیکاری و تعدد صنایع کوچک راکد در شهرک‌های صنعتی نیز حکایت از آن دارد که این سیاست به هر دلیلی برای استانی مانند کرمانشاه انتخاب درستی نبوده و نه تنها سبب رشد صنعتی نشده است؛ بلکه تبدیل به یکی از موانع رشد صنایع شده است.

فقدان یا شفاف نبودن اطلاعات مورد نیاز برای فعالیت اقتصادی یکی از موانع رشد صنعتی و عدم توسعه کسب‌وکارها به شمار می‌آید و این مهم در استان کرمانشاه رتبه ۴۷/۶ از ۱۰ را دارد. وجود انحصار امتیاز یا هر نوع رانت به یک یا تعدادی از رقبا در بازار از عواملی است که رشد صنعت را محدود می‌کند. استان کرمانشاه در این شاخص نیز شرایط مناسبی ندارد و شاخص مربوط به آن ۱۶/۷ از ۱۰ است.

بر اساس آمار به دست آمده شاخص استانی محیط کسب‌وکار استان کرمانشاه در زمستان ۱۳۹۶، ۶۰۳۲ بوده است که رتبه ملی استان را از ۳۱ به ۳۰ ارتقا داد. هر چند کرمانشاه دیگر همچون فصل‌های گذشته، بدترین استان کشور نیست ولی رتبه دوم از انتهای جدول نیز شایسته این استان عزیز نبوده و باید برای بهبود مستمر فضای کسب‌وکار استان، چاره‌اندیشی کرد.

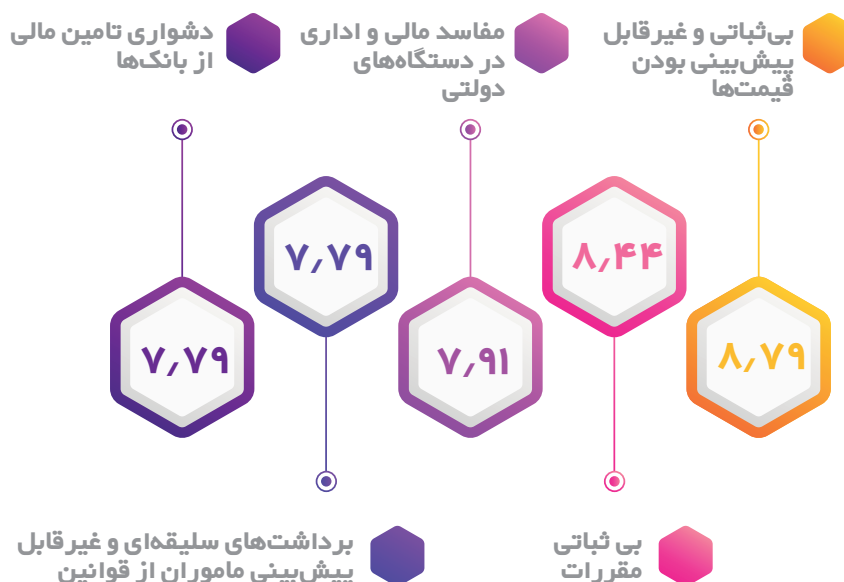
بیکاری کشور را داشته و رکورددار این معضل است. همین موضوع را یکی از موانع عدم رشد و توسعه صنعتی می‌توان برشمرد. توجه داشته باشید نرخ میانگین بیکاری در کشور ۲/۱۱ درصد و در استان کرمانشاه ۶/۲۵ درصد است.

استان کرمانشاه از نظر رتبه کسب‌وکار در ردیف آخر در کشور و نرخ بیکاری آن در ۱۹ سال اخیر ۱۵ بار رکورددار این بوده است و عجیب نیست سطح درآمدی

در عین حال یکی از معضلات راه‌اندازی کسب‌وکار در استان کرمانشاه را می‌توان فرآیند طولانی مراحل سرمایه‌گذاری دانست که این روند بیش از ۱۸۶ روز به طول می‌انجامد. این عامل را یکی از عوامل عدم استقبال سرمایه‌گذاران با وجود ظرفیت‌های طبیعی و استراتژیک و مشوق فراوان مالی در استان می‌توان ذکر کرد.

بالا بودن نرخ بیکاری به گونه‌ای که متأسفانه این استان بالاترین نرخ

نمره پنج شاخص تاثیرگذار در سرمایه‌گذاری در هر استان



این آمارها نشان می‌دهد استان کرمانشاه از نظر نامناسب بودن فضای کسب‌وکار جزو سه استان اول کشور است. (بدترین نمره ۱۰ و بهترین صفر است)

آناهیتا به عنوان مهم ترین آن ها یاد کرد. از ویژگی های جالب این استان، چهار فصل بودن آن است و می توان آب و هوای گرمسیری با محصول خرما و لیموشیرین، مرطوب با تولید برنج و زیتون و سرد و خشک با تولید زعفران را در این استان مشاهده کرد. همچنین مناطق کویری و خشک و بسیار گرم نیز وجود دارد که می تواند مورد توجه علاقه مندان به کویرگردی قرار گیرد.

سال گذشته بالاترین بارش برف مربوط به استان کرمانشاه بود. برخی از گردنه های کوهستانی این استان، تا روزهای نخست خردادماه نیز به دلیل بقایای برف شدید، همچنان مسدود بود. این در حالی است که این استان در بخش ورزش های برفی، برای عموم مردم ایران چندان شناخته شده نیست.

از جمله محاسن استان کرمانشاه، مرز طولانی مشترک با کشور عراق است. قرابت های فرهنگی، قومی، بعضا خانوادگی زیادی بین مرزنیسان دو طرف وجود دارد که باید از آن به نفع توسعه صنعت گردشگر استان کمک گرفت. توریسم سلامت به عنوان یک ظرفیت بسیار بزرگ و جدی می تواند از این رهگذر رشد جدی یافته و سود خوبی را برای فعالان آن به ارمغان آورد.

اگر ظرفیت های استان کرمانشاه به خوبی شناخته و مورد بهره برداری قرار گیرد، این استان در حلقه نخست صنعت گردشگری کشور قرار خواهد گرفت، اما افسوس که برخی مسائل، فرصت این بهره برداری را گرفته است.

جنگ تحمیلی ۳۱ سال پیش به ظاهر تمام شد. اما هنوز آثار و نتایج آن، مانع رشد صنعت گردشگری در استان می شود. برخی از مناطق استان به دلایل امنیتی، در اختیار نیروهای نظامی، انتظامی و امنیتی قرار دارد که البته دلایل آن قابل درک است ولی به هر حال، فرصت گردشگری در این مناطق مهیا نمی شود. آلودگی بخش هایی دیگر از استان به مین و سایر ادوات جنگی نیز مانع توسعه گردشگری در بخش های مهمی از غرب استان شده است. از سوی دیگر زیرساخت هایی که در جنگ تخریب



گردشگری: طلای سبز



بابک ترابی
عضو هیئت نمایندگان اتاق کرمانشاه

و گردشگری سلامت، ظهور می یابد. حدود یک هزار و ۷۰۰ اثر تاریخی ثبت شده در این استان وجود دارد که اغلب آن ها قدمت بالای هزار سال دارند و می توان از طاق بستان، بیستون و معبد

استان کرمانشاه قابلیت های گردشگری بسیار بالایی دارد. این قابلیت ها در بخش های مختلف و متنوعی همچون منابع طبیعی، آثار تاریخی، فرصت های ورزشی و همچنین گردشگری کشاورزی

شد یا کاهش سرمایه‌گذاری در استان، امکان استفاده مطلوب از پتانسیل‌های گردشگری را سلب می‌کند.

یکی از سریع‌ترین و کم‌هزینه‌ترین راه‌های رشد اقتصادی، توسعه صنعت توریسم است. به اذعان کارشناسان، این صنعت می‌تواند جایگزین مناسبی برای صادرات نفت خام باشد و حتی درآمد بیشتری را هم برای کشور به ارمغان آورد، اما در کل کشور و همچنین کرمانشاه، این موضوع به خوبی درک نشده و از سطح سخنرانی‌ها فراتر نمی‌رود. در این استان که در نزدیکی قله بیکاری کشور قرار دارد، گردشگری می‌توانست به عنوان راهی سهل‌الوصول و راحت، به مرحله اجرا درآید و به اقتصاد کرمانشاه برای عبور از وضع موجود کمک کند. اما این کار نیازمند عزم ملی و حاکمیتی است که هنوز شکل نگرفته است.

دولت در صنعت گردشگری نباید وارد مقوله تصدی‌گری شود و نیازی نیست که وارد بحث هتل‌سازی شده و مالک شرکت‌های گردشگری باشد. اما تسهیل سرمایه‌گذاری بخش خصوصی وظیفه دولت است. همچنین برخی زیرساخت‌ها نیازمند ورود دولت است، مثلاً زیرساخت حمل و نقل جاده‌ای، ریلی و هوایی باید توسط دولت فراهم شود. کرمانشاه به دلیل سابقه طولانی سفرهای ایرانیان

به عتبات عالیات، از فرودگاه مناسب برخوردار است، ولی توسعه ریلی و جاده‌ای آن، باید بیش از پیش مورد توجه قرار گیرد. همچنین زیرساخت‌های دیگر مانند اقامتگاه‌های بیشتر، متنوع‌تر و گسترده‌تر، باید مورد توجه باشد. در این زمینه، توسعه اقامتگاه‌های موقت در مناطق طبیعت‌گردی و اصلاح سیستم بهداشتی و ... به‌رغم ظاهر کم‌اهمیت آن، می‌تواند تاثیر به‌سزایی در رونق گردشگری بر جای بگذارد؛ زیرا طبیعت بکر و دلچسب استان، امکان توسعه بوم‌گردی را فراهم کرده است.

در سال‌های اخیر اقدام‌های خوبی برای توسعه بوم‌گردی در استان کرمانشاه رخ داده است و لازم است این اقدام‌ها گسترش یابد. مثلاً روستای ساتیاری و تجربه توسعه بوم‌گردی در این روستا، نشان می‌دهد قابلیت‌های این چینی، در سایر روستاها نیز قابل توسعه است. این بخش به سرمایه‌گذاری‌های بزرگی مثل پروژه‌های احداث هتل نیاز ندارد و زود به نتیجه می‌رسد.

یکی از مهم‌ترین محرک‌ها برای توسعه صنعت گردشگری در استان کرمانشاه، شناساندن فرصت‌های نهفته در این استان است. هم در سطح منطقه و استان‌های همجوار، هم در کل کشور و هم به کشورهای دیگر. این معرفی

”
اگر ظرفیت‌های
استان کرمانشاه
به خوبی شناخته
و مورد بهره‌برداری
قرار گیرد، این
استان در حلقه
نخست صنعت
گردشگری کشور
قرار خواهد
گرفت، اما برخی
مسائل، فرصت
این بهره‌برداری را
گرفته است

“

می‌تواند هم سرمایه‌گذاران را برای ورود به این استان تشویق کند و هم گردشگران را به عنوان مشتریان توسعه فعالیت این سرمایه‌گذاران. برگزاری رویدادهای گردشگری در سطح منطقه‌ای، ملی و حتی جهانی برای رشد گردشگری می‌تواند نقش موثری در معرفی فرصت‌ها و شناخت چالش‌ها داشته باشد تا این رهگذر بتوانیم عقب‌افتادگی‌ها در اقتصادی کردن پتانسیل‌های گردشگری استان را برطرف کنیم.

برای تشویق سرمایه‌گذاران صنعت گردشگری برای ورود جدی به فضای استان، لازم است شرایط مناسبی برای آن‌ها تعریف شود. از جمله این شرایط، معافیت‌های مناسب در حوزه حقوق دولتی مانند مالیات و عوارض شهرداری است. با توجه به این‌که اقتصاد استان از زلزله و سیل آسیب زیادی دیده است، این قبیل مشوق‌ها می‌تواند فضای اقتصادی استان را نیز متحول کرده و فرصت‌های شغلی متعددی به همراه داشته باشد.

موضوع بعدی ارائه تسهیلات بانکی با قیمت کمتر به سرمایه‌گذاران کرمانشاه در استان است. کرمانشاه هنوز مانند مشهد و اصفهان شناخته نشده و برگشت سرمایه در صنعت گردشگری استان، زمان بیشتری می‌طلبد. محرک‌های بانکی می‌تواند سرمایه‌گذارانی را به کرمانشاه هدایت کند. خوشبختانه مدیریت ارشد استان به‌ویژه استاندار محترم همچنین رئیس اتاق بازرگانی به‌عنوان عالی‌ترین مقام بخش خصوصی استان، متوجه اهمیت صنعت گردشگری هستند و امید که این نگرش، به سطوح پایین‌تر دولت و بخش خصوصی نیز تسری پیدا کند. در پایان باید به نقش و جایگاه مهم رسانه‌ها در این مسئله اشاره کنیم. رسانه‌های عمومی اعم از تلویزیون، رادیو، روزنامه‌ها، مجله‌ها و سایت‌ها، می‌توانند به فرهنگ‌سازی، دیده‌شدن ظرفیت‌ها و حتی شناسایی و نقد مشکلات توسعه گردشگری استان کمک کنند و فرصت بهره‌برداری از طلای سبز صنعت گردشگری را فراهم آورند.



دلیل کشتزارهای مرغوب، روغن حیوانی خودشان را تولید می‌کنند و بخشی از بازار عراق را هم، همین تولیدات در اختیار گرفته است. من به دلیل سکونت برادرم در آمریکا تلاش‌هایی برای صادرات این محصول به آنجا داشتم، ولی تنوع روغن‌های معطرو خاص در این کشور نیز فرصت خوبی برای رقابت ما در بازار به دست نداد. همچنین حوزه خلیج فارس به‌ویژه امارات برای مواد غذایی شرایط خاص و استاندارد مخصوص وضع کرده‌اند و گاهی نیز مغرضانه برخورد می‌کنند که عطایش به لقایش بخشیده می‌شود.

۲. حفظ اعتماد مشتری

تولید روغن اصیل به دلیل فرسایش مراتع و کاهش دامداری متکی بر چرا در فضای باز و همچنین روش سنتی تولید، به شدت کاهش یافته است. این مسئله سبب حضور کالاهای کم کیفیت، بدلی، مخلوط یا ماشینی در بازار مصرف شده که در نهایت، اعتماد به روغن کرمانشاهی را هدف می‌گیرند. برای حفظ اعتماد مشتریان و شناخت جنس اصلی از بدلی، باید راهکارهای موثری تدوین کرد.

۳. استفاده از ظرفیت‌های تشکل

تشکل‌گرایی در حوزه روغن حیوانی که مهم‌ترین بروز آن تشکیل انجمن روغن حیوانی است را به فال نیک می‌گیرم. این انجمن در صورت بهره‌گیری از تجارب پیشکسوتان این بخش، می‌تواند دستاوردهای خوبی به ارمغان بیاورد. به‌عنوان عضوی از جامعه تجار روغن حیوانی که بیش از چهارم نسل سابقه در این زمینه دارم، خرسند می‌شوم تجارب میراثی خود و خانواده را در اختیار انجمن قرار دهم. امیدوارم سایر پیشکسوتان روغن حیوانی نیز با مشارکت در انجمن، به تقویت آن کمک کنند. بی‌شک مسئولان انجمن نیز با درک ضرورت بهره‌گیری حداکثری از تجارب و افکار همه اعضای این صنف، از مشارکت فراگیر استقبال خواهند کرد. امید که انجمن بتواند به کمک بزرگان صنعت روغن حیوانی به جایگاه مناسبی دست پیدا کند و گرفتار فعالیت‌های کاغذبازی نشود.



از روغن حیوانی عشایری تا تولیدات ماست‌بندی‌ها!



بهرام فراسستی
پیشکسوت صنعت روغن حیوانی

جذابیت چندانی برای متقاضیان ندارد. روغن حیوانی اصیل کرمانشاهی، نه فقط از نظر طعم و عطری نظیر است، بلکه به لحاظ پزشکی نیز خواص متعددی برای آن ذکر شده است؛ از جمله این‌که اسیدهای چرب موجود در روغن حیوانی به بدن در سوزاندن چربی‌های دیگر کمک کرده و موجب کاهش وزن می‌شود. برای عرضه بهتر روغن کرمانشاهی و استفاده از ظرفیت‌های اقتصادی آن لازم است به چند نکته توجه کنیم:

۱. تمرکز بر بازار داخل

بیشترین بازار مصرف روغن حیوانی داخل کشور است؛ زیرا در دیگر کشورها یا سلیقه مصرف آن وجود ندارد یا روغن‌های با کیفیت وجود دارند که امکان صادرات را از ما می‌گیرند. به‌عنوان نمونه در ترکیه به

گرچه روغن حیوانی با نام استان کرمانشاه عجین شده است، ولی چندسالی است که شاهد جولان روغن‌های بدلی در بازار به نام روغن حیوانی کرمانشاهی هستیم. طعم این روغن بستگی زیادی به نحوه خوراک و چرای دام دارد. به دلیل چرای گله‌های گوسفند منطقه کرمانشاه در مراتع پر علف و مرتفع، این روغن از بو و مزه خاصی برخوردار است که حاصل گیاهان معطر مناطق مرتفع کوهستانی است. همچنین روش سنتی تهیه این روغن، به حفظ طراوت آن کمک می‌کند؛ به همین دلیل است که روغن‌های حیوانی تولید شده از سوی عشایر کرمانشاه، با وجود محدودیت‌های تولید، همچنان مشتریان پرو پا قرص خود را دارد در حالی که تولید روغن حیوانی در کارخانه‌های لبنیات و کارگاه‌های ماست‌بندی،

اقتصاد بی‌مرشد و جوانان فراری



پرهام بنی‌عامریان
مدیرعامل شرکت ریخته‌گری دقیق صنعت گستر

در جلسات مشترک صنعتگران و دولتمردان که افتخار حضور داشته‌ام؛ هیچوقت ندیده‌ام کلامی از سرمایه‌های انسانی و جوانان با استعداد شهرمان مطرح شود. صاحبان صنایع مسائل خودشان را می‌گویند و مقامات دولتی نیز بسیار مشتاق و پای کار می‌نمایند. صنعتگران از عللی که دولت باید به آن‌ها کمک کند می‌گویند، دولت از جیب خالی‌اش می‌گوید. هیچ‌کس به کسی جز خودش فکر نمی‌کند. مهم‌ترین منابعی که داریم را برای رسیدن یک جوان به سن حدود ۲۵ سالگی هزینه می‌کنیم تا او به سن

جوزف کمبل اسطوره‌شناس مشهور آمریکایی در کتاب قهرمان هزار چهره که پس از انتشار این تئوری توسط بسیاری از نویسندگان و هنرمندان به کار گرفته شد به شباهت‌های اساطیر در فرهنگ‌ها و جغرافیاهای متفاوت می‌پردازد و اصل مهمی را بیان می‌کند: هر قهرمانی در هر عصری، از هری پاتر گرفته تا کریشنا و بودا، یک مختصات و سفر قهرمانی ده تا هفده مرحله‌ای را دنبال می‌کند. شروع ماجرای قهرمانی، از فراخوانده شدن به یک سفر است. در مرحله پنجم یک منتور یا پیر فرزانه را می‌بیند که برای او مسائلی را روشن می‌کند و کمک می‌کند به مرحله بعدی برسد. جوزف کمبل در نهایت ادامه می‌دهد که هر قهرمانی در پایان سفر قهرمانی خود به زادگاهش برمی‌گردد، اما اکنون با کیفیتی متفاوت (شاید اکنون بتواند مرشدی برای قهرمان جوان جدید باشد). هر فردی در سفر قهرمانی زندگی‌اش، باید این تجربه را از سر بگذراند.



ثمردهی و ادای دین به جامعه خود برسد، ولی در این سن اگر او پول یا هوش بالایی داشته باشد، راه مهاجرت از کشور یا ادامه تحصیل در دانشگاه‌های خارجی را دنبال می‌کند و در حالت خوش‌بینانه، اقامت در پایتخت را برمی‌گزیند؛ آن هم در سنی که می‌تواند به رشد استان کمک کند. اینجاست که نبود مرشد، خودش را نمایان می‌کند. در تاریخ کشورمان فردی مانند همایون صنعتی را می‌بینیم که فعالیت‌های شگفتی را انجام داده است. ما به آدم‌هایی از این جنس نیاز داریم و به نظرم همه صنعتگران، باید تصویری از او را در دفتر کارشان داشته باشند تا همیشه به یاد راه و روش او بیفتند. صنعتی پس از سقوط دولت مصدق، انتشارات فرانکلین را تاسیس می‌کند. سپس صنایع افست را در سال ۴۶ راه می‌اندازد. بعدها کارخانه کاغذ پارس را تاسیس می‌کند. گلاب زهرا در روستای لاله‌زار کرمان، اقدام ارزشمند بعدی اوست. این کار او سبب شد روستایی که اغلب در زمین‌های شان خشخاش می‌کاشتند و گرفتار اعتیاد بودند، اکنون به کشت گل محمدی روی بیاورند. ۷۰۰ هکتار گل سرخ جای خشخاش را می‌گیرد و گلاب این شرکت برای اولین بار به آلمان صادر می‌شود. صنعتی‌زاده از جنس مرشد است و جوانان ما می‌توانند او را ببینند. خوب است که این قبیل افراد را سلبریتی جامعه کنیم. در فقدان فرهنگ کارآفرینی، کارها سخت پیش می‌رود، حال آن‌که با بزرگداشت اسطوره‌های صنعتی،

طی طریق آسان‌تر می‌شود؛ مثلاً در کارخانه‌های مختلف تبریز، عکس زنده یاد توکلی را بر دیوار می‌بینیم. این کار، به آدم‌ها آموزش می‌دهد که او قهرمان ماست و مانند او باید سفر قهرمانی خود را طی کنیم. این فرهنگ را نمی‌توان با ارزش‌بخشی به «پول» به تنهایی و بی‌توجه به منشای آن توسعه داد. شما باید به جوانان مسئولیت آن‌ها را یادآوری کنید. مسئولیت جوانان ما تبدیل شدن به سلبریتی اینستاگرام، پولدار شدن و... شده است. اما در عدم حضور «معنا»، هرکسی از جنس «من» سخن می‌گوید، تکه قایق خود را سوراخ می‌کند. مرشدی نیست که معنا و مفهومی ورای پول و قدرت روزمره را یادآوری کند. فضای کارآفرینی ما به شرکت‌های قهرمان نیاز دارد. شرکت‌های خودروساز باید قهرمان صنعت کشور باشند در حالی که الان یک تعداد شرکت ورشکسته هستند. یکی از دلایلی که استارت‌آپ‌ها با سرعت خوبی پیش می‌روند این است که ما قهرمان‌های خوبی در این حوزه داریم. شرکت‌هایی داریم که موفق هستند و بقیه به آن‌ها نگاه می‌کنند و انرژی رشد آن‌ها می‌گیرند. اکوسیستم کارآفرینی استارت‌آپی خوبی درست کرده‌ایم. به رغم نوپا بودن، به مراتب از اکوسیستم‌های دیگر، جلوتر است. جوانان و میل به کارآفرینی آن‌ها باعث می‌شود سنگ بنای رشد صنعتی شکل بگیرد. در آلمان، شرکت‌های کوچک و متوسط ۶۵ درصد اشتغال

کشور را در اختیار دارند. SME‌هایی که دولتمردان ما چندان آن‌ها را جدی نمی‌گیرند چون علاقه‌ای ندارند یک شرکت حدوداً چهل نفره را افتتاح کنند. وقتی از تحقیق و توسعه حرف می‌زنند، بودجه‌های میلیاردی صرف ساختن ساختمان‌هایی با معماری‌های جذاب می‌کنند با اسم‌هایی دهن‌پرکن، اما وقتی به مرحله ساخت محصول می‌رسد تفکر تفاوتی نکرده و پولی نمانده است. مگاپروژه‌ها را دوست دارند چون باشکوه است! اما شکوه واقعی به نظرم در ساخت یک پردازنده رایانه است. شرکت‌های کوچک و متوسط را با توسعه فرهنگ کارآفرینی می‌توان به جایگاه واقعی خود رساند. فرهنگی که جوانان را با عشق به خلق ثروت برای جامعه و کشورشان به میدان می‌آورد. ثروتی که از راه تولید یا ارائه خدمات مورد نیاز جامعه فراهم می‌شود. جامعه‌ای که این آدم‌ها در آن سلبریتی شوند رشد می‌کند. این‌ها هستند که می‌توانند کشور را توسعه دهند. به شرط این‌که مرشد و راهنمایی داشته باشند تا به آن‌ها ایستادن، تلاش کردن و جنگیدن برای رفع موانع را بیاموزد. در اروپا هم فرش قرمز جلوی پای کارآفرینان پهن نشده است. آنجا کمپانی‌های بزرگ اجازه نمی‌دهند شرکت‌های نوپا به راحتی رشد کنند، ولی اینجا این امکان هست؛ به شرط این‌که به محکم ایستادن و باز کردن راه برای نسل بعدی باور داشته باشیم. شیوه جدیدی از نگاه کردن را بیاموزیم.



قطعه‌های خالی پازل



علی حاجتی

مدیرعامل کارخانه‌های آرد باختر، سپیدان غرب و دینا پلاست

فراهم نمی‌شود. با توجه به این‌که به دلایل مختلف به‌ویژه رکود اقتصادی فراگیر، بازار اغلب کالاها در داخل کشور به اشباع رسیده و خریدار جدی ندارد، لازم است تولید صادرات محور در دستور کار قرار گیرد. طبیعی است که قیمت و کیفیت مناسب، شرط اصلی حضور در بازارهای خارجی است و در این زمینه، نمی‌توان نرخ سود بانکی بالا را در قیمت تمام‌شده منظور کرد و در عین حال، با کارخانه‌های دیگر کشورها نیز رقابت داشت.

۳. تشویق نیروهای جوان برای ورود به عرصه صنعت

تشویق نیروهای جوان تحصیل‌کرده برای ورود به عرصه صنعت. امیدواریم جوانان دانشگاهی به جای این‌که دنبال شغل‌های دولتی و شبه‌دولتی بروند، ریسک‌ها و زحمات بخش تولید و در عین حال مزایای درازمدت آن را بشناسند و آگاهانه پا به این عرصه بگذارند. با نیروی تحصیل‌کرده جوان می‌توان صنایع استان و بلکه کشور را متحول کرد؛ زیرا دانش می‌تواند صنایع را توسعه دهد. متأسفانه نیروهای تازه‌نفس دانشگاهی، علاقه چندانی برای ورود به عرصه تولید نشان نمی‌دهند و این مسئله، ما را نگران می‌کند. نگران از این‌که آخرین نسل صنعتگران باشیم و تولید ملی رو به انقراض برود.

۴. شناسایی و رفع موانع تولید

نهادهای متولی به‌ویژه وزارت صمت، وزارت کشور و همچنین وزارت کار، همت خود را بر شناسایی و رفع موانع تولید متمرکز کنند و این‌طور نباشد که گاهی در نشست‌ها و جلسه‌ها از ضرورت تقویت تولید صحبت کنند، ولی همچنان تولیدکنندگان را در شرایط سخت کاری به حال خودشان رها کنند.

۵. اطلاع‌رسانی در رابطه با ظرفیت‌های اقتصادی استان

ظرفیت‌های اقتصادی استان از طریق رسانه‌های همگانی و سایر ابزارها به اطلاع عموم مردم کشور برسد. کرمانشاه از بسیاری جهات اقتصادی، شبیه یا حتی برتر از هلند است، اما این ظرفیت‌ها، هنوز به بهره‌برداری کامل نرسیده‌اند. اگر کرمانشاه برای مردم شناخته شده باشد، شاهد مهاجرت سرمایه‌های صنعتی به این استان خواهیم بود.

۱. معافیت‌ها و تخفیف‌های مالیاتی ویژه

به‌کارگیری معافیت‌ها و تخفیف‌های مالیاتی ویژه برای سرمایه‌گذاران و کارآفرینان استان کرمانشاه و دیگر استان‌های مشابه، به‌ویژه در مورد صنایع تازه تاسیس یا در شرف تاسیس و توسعه. قطعا این قبیل معافیت‌ها و تخفیف‌ها در نهایت موجب ارتقای صنعتی استان و افزایش درآمدهای مالیاتی دولت در درازمدت خواهد شد. همچنین با توسعه مشاغل، بخشی از هزینه‌های مسئولیت اجتماعی دولت را به شکل مناسب، کاهش می‌دهد.

۲. تسهیلات بانکی ارزان قیمت

ارائه تسهیلات بانکی ارزان قیمت به سرمایه‌گذاران استان و همچنین سرمایه‌گذاری دیگر کارآفرینان کشور در این استان. با نرخ سود ۲۰ تا ۲۵ درصد که بعضا با جرائم و هزینه‌های جانبی، تا ۳۵ درصد هزینه دارد، امکان تولید رقابتی

استان کرمانشاه از نظر موقعیت جغرافیایی و امکانات طبیعی، فرصت بسیار خوبی برای توسعه صنعتی در اختیار دارد. دسترسی آسان به بازارهای داخلی و کشور همسایه، منابع آب کافی برای رشد صنایع با مصرف متوسط و بعضا زیاد آب، جمعیت و نیروی کار جوان، منابع معدنی متنوع و همچنین محصولات کشاورزی و دامی، همگی می‌توانند به رشد صنعتی استان کمک کنند. اما مشکل اینجاست که پازل توسعه صنعتی استان چند قطعه مفقوده دارد و تا این قطعات تکمیل نشوند، تصویر زیبای توسعه صنعتی نمایان نخواهد شد. به همین دلیل به مسئولان توصیه می‌کنم با به‌کارگیری پنج تدبیر زیر، امکان جهش صنعتی در این استان کم‌برخوردار را فراهم کنند تا هم شاهد ارتقای رفاه ساکنان استان باشیم و هم فواید عمومی آن، نصیب اقتصاد ملی شود.



۳۰ توصیه برای جهش اقتصاد کشاورزی استان



ثریا حیدرپور
دبیر خانه کشاورز کرمانشاه

استان کرمانشاه یکی از قطب‌های کشاورزی کشور است که با توجه به عوامل طبیعی یعنی آب، خاک و شرایط اقلیمی از پتانسیل بالایی در بخش کشاورزی برخوردار است. از طرفی بررسی آمار و مشکلات و عملکرد این بخش در استان کرمانشاه، نشان می‌دهد هنوز نتوانسته‌ایم از ظرفیت‌های اقلیمی آن به خوبی بهره ببریم. در استان کرمانشاه هیچ‌گاه به فراخور ظرفیت‌های بخش کشاورزی، اعتبار مناسبی به آن اختصاص داده نشده است. کمبود منابع مالی و نبود برنامه‌ای مدون و جامع برای بخش کشاورزی مساوی است با عدم بهره‌برداری مناسب از پتانسیل‌های کرمانشاه.

استان کرمانشاه اقلیم‌های مناسبی دارد؛ از جمله وجود همزمان مناطق گرم، معتدل و سرد. این استان پوشش گیاهی متنوعی دارد که شرایط را برای تولیدات دامی بسیار

ایده‌آل و مطلوب می‌کند، اما متأسفانه امروزه در این استان قریب به ۸۰۰ طرح کشاورزی و دام‌پروری وجود دارد که راکد، ورشکسته و بی‌ثمر مانده‌اند. احیای این طرح‌ها می‌تواند به طور مستقیم برای هزاران نفر و به طور غیرمستقیم برای تعداد بیشتری اشتغال ایجاد کند و تولید دامی و کشاورزی را در استان به شکل چشمگیری افزایش دهد.

از سوی دیگر، صادرات لبنیات با توجه به هم‌مرز بودن با کشور عراق می‌تواند به رونق دام‌پروری در استان کمک شایانی کند. کشاورزی و دام‌پروری در استان کرمانشاه از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است و اگر با همت مسئولان به راه‌اندازی واحدهای صنعتی کارآمدتر، بزرگتر و متنوع‌تری ایجاد شود و اعتبارات کافی به آن اختصاص داده شود، حتی قادر است بخش موثری از خلاء درآمد نفتی در کشور را تکمیل کند.

مشکلات عمده و راهکارهای رفع آن در استان کرمانشاه در بخش کشاورزی عبارت‌اند از:

۱. در طول چهاردهه انقلاب برنامه‌های غلط، ناکارآمد و سلیقه‌ای، سود بانکی و جرائم بی‌حساب و سرسام‌آور تسهیلات کشاورزی و دام‌پروری در استان، این بخش را به کام مرگ کشانده است.
۲. مشکل اصلی سال ۹۸ در استان کرمانشاه بحث سیل است که بسیاری از زمین‌های کشاورزی و مراتع را در شهرستان صحنه و هرسین دستخوش آسیب جدی کرده و امیدواریم مسئولان به‌طور جدی پیگیر موضوع باشند.
۳. بعد از زلزله سال ۹۶ در سرپل ذهاب و دیگر مناطق زلزله‌زده، هنوز بسیاری از کشاورزان و دامداران عزیز موقعیت تولید را به دست نیاورده‌اند و به‌رغم پیگیری استانداری و سایر مسئولان، هنوز در مورد استمهال بخشی از وام‌های قبل از زلزله شبهاتی وجود دارد که با پیگیری استاندار محترم آقای مهندس بازوند در حال بررسی است.

۴. کشاوران در مناطق زلزله‌زده با بحران گرانی مصالح مواجه شده‌اند و این مشکل باعث شده تا بسیاری از مردم و اهالی

به مرکز استان کوچ کنند و از تولید فاصله بگیرند.

۸. باید برای استانداردسازی محصولات کشاورزی و غذایی و بسته‌بندی برای صادرات طبق استانداردهای بازار جهانی برنامه‌ریزی شود.

۶. امید است مشکلات بیمه محصولات کشاورزی که واقعا نمی‌تواند جوابگوی خسارات کشاورزان باشد، با تصمیمات شایسته از طرف دولت حل شود.

۷. کمبود سرمایه در گردش و مشکلات نقدینگی باعث شده است که بسیاری از واحدهای تولیدی نتوانند با ظرفیت اسمی که برای واحد تعریف شده است تولید داشته باشند و مجبورند پایین‌تر از ظرفیت واحد خود تولید کنند.

۸. مشکل سود بانکی اولین و بزرگ‌ترین عامل برای بخش تولید کشاورزی است که باید دولت تدابیر ویژه‌ای برای این موارد اتخاذ کند. علمای معزز بارها تاکید کرده‌اند که سودهای بانکی و جرائم مضاعف، حرام است. حذف همه سودهای بانکی قبل از تحریم که بر کشاورزان تحمیل شده اعم از (سود دوران مشارکت، سود در سود، جریمه و دیرکرد، سود پس از سررسید بانکی و ...) می‌تواند به شکوفایی کشاورزی در استان منجر شود. درواقع دولت باید هم‌مسو با سایر کشورهای اسلامی و در راستای پیشرفت کشور تدابیر ویژه‌ای بیندیشد و یک قانون مدرن و کارآمد تصویب و سودهای مضاعف و جرائم را حذف نکند و کارمزد ۲ الی ۴ درصد را در بخش کشاورزی و تولید اعمال کند.

۹. جلوگیری از هرگونه اجرائیه تا تعیین تکلیف دقیق بدهی‌ها به‌ویژه عملیاتی که منجر به توقف تولید می‌شود.
۱۰. دستور آزاد کردن تمام سندهای خارج از طرح که مشکل بسیار بزرگی برای تولیدکنندگان است و قیمت‌گذاری محل اجرای طرح توسط کارشناسان رسمی دادگستری و واگذاری تسهیلات بدون ربا و بلندمدت برای راه‌اندازی طرح‌های راکد.

۱۱. ضروری است مشکل تهیه وثایق حل شود. وثایق مورد مطالبه بانک‌ها اکنون بیش از حد توان و امکانات اغلب



متقاضیان است و تولیدکننده را به اجبار وارد راه‌های غیرمعمول در بازار دلان وثیقه‌گذار می‌کند، براین اساس به‌طور متوسط سالانه ۱۵ الی ۲۰ درصد تسهیلات باید به دلان داده شود. پس از پایان ۱۰ سال اگر موفق نشود وثیقه را آزاد کند، درگیری‌های زیادی به وجود می‌آید و بانک‌ها هم حاضر به آزادسازی وثایق مازاد و متناسب با اقساط پرداختی نیستند.

۱۲. عدم قبول سند محل اجرای طرح و زمین‌های کشاورزی از طرف بانک‌های یکی از مشکلات کشاورزان است که انشالله این موضوع بررسی و پذیرش اسناد کشاورزی و محل اجرای طرح از طرف بانک‌ها مورد قبول قرار گیرد. علی‌رغم بخشنامه‌های مختلف از طرف دولت برای پذیرش این موضوع بانک‌ها همچنان امتناع می‌کنند.

۱۳. مشکل کمبود آب و بحران خشک‌سالی و کم‌آبی باید از طرف دولت جدی گرفته شود و برنامه‌های کارآمدی برای مدیریت منابع آب داشته باشد. ۱۴. تغییر کاربری زمین‌های کشاورزی که همه‌ساله هزاران هکتار برای افراد ذی‌نفع و صاحب‌منصب انجام می‌شود باعث نابودی میلیون‌ها هکتار عرصه طبیعی و فرسایش خاک شده است تا جایی که کشور ما در فهرست جهانی تخریب زمین‌های کشاورزی، رتبه اول در دنیا را دارد.

۱۵. مغفول ماندن فرصت‌های شغلی در بخش کشاورزی و مراعات محیط‌زیست که درآمدزایی فراوانی دارند، به علت عدم آموزش و راهنمایی جوانان در وزارت کشاورزی؛ به‌طور مثال گون و گیاهان دارویی که در مراعات به‌صورت خودرو رشد می‌کنند و عمدتاً ارزش اقتصادی فراوانی دارند.

۱۶. تنظیم بازار دقیق و به موقع با توجه به بحران‌ها و بازگشت تحریم‌ها. پرهیز از نوسان‌هایی که کشاورزان را دچار خسارت مالی کند یا با به هم ریختن بازار عرضه، توجیه واردات گسترده کالای مشابه از بازار خارجی با ارز یارانه‌ای را فراهم کند.

۱۷. نداشتن الگوی کشت مناسب با توجه

به استعدادهای هراستان و نبود برنامه‌ای مدون برای بهبود زنجیره تولید با تغییرات لازم در الگوی کشت با توجه به بحران آب و خشک‌سالی، نیاز کشور و بازار صادرات و همچنین، بالاترین ارزش افزوده ممکن و اشتغال‌زایی جدی.

۱۸. تقویت صادرات در بخش کشاورزی با توجه به نیاز داخلی و صادرات مازاد که به مصرف داخلی هم لطمه وارد نشود نیاز به برنامه‌ریزی از قبل دارد؛ اما در کشور ما بدون توجه به نیازهای داخلی و فقط برای سود واردکننده یا صادرکننده، ناگهان تصمیم به صادرات یا واردات گرفته می‌شود و این موضوع تولیدکننده و کشاورزی را به ورطه نابودی می‌کشاند.

۱۹. در دسترس نبودن نهاده‌های کشاورزی و دامی به‌صورت ارزان و وجود دلان.

۲۰. عدم وجود صنایع تبدیلی مناسب با توجه به محصولات استان، باعث خام‌فروشی محصولات می‌شود. با ایجاد صنایع تبدیلی و بسته‌بندی مناسب، ارزش افزوده بالاتر، سود چند برابری و کاهش چشمگیری در ضایعات بخش کشاورزی به وجود می‌آید. سالانه بالغ بر ۳۰ درصد از محصولات کشاورزی کشور و استان از بین می‌رود که این رقم ضایعات، می‌تواند غذای میلیون‌ها نفر در ایران را مهیا کند.

۲۱. ممنوعیت واردات محصولاتی که در داخل تولید می‌شوند (در صورتی که محصول داخلی بتواند کفاف بازار را بدهد).

۲۲. انتقال دانش و تکنولوژی کشاورزی و دامی به کشور و الگو قراردادن کشورهای که در زمینه کشاورزی به پیشرفت زیادی رسیده‌اند؛ از جمله کشور هند که برابر با نفت ایران از طریق محصولات کشاورزی صادرات دارد.

۲۳. حمایت وزارت کشاورزی از واردات نهاده‌های ضروری از طریق تشکل‌های بخش کشاورزی و اتحادیه‌ها.

۲۴. ساماندهی تشکل‌های بخش کشاورزی در تمام سطوح از جمله سیاسی، اجتماعی، اقتصادی.

۲۵. نظام حمل‌ونقل و بسته‌بندی در کشور باید نهادینه شود تا در بخش صادرات بتوانیم در مقابل کشورهای رقیب دوام بیاوریم.

۲۶. حذف واسطه‌های سودجو از طریق شفافیت بازرگانی محصولات کشاورزی و غذایی، تقویت و حمایت از استارت‌آپ‌ها و دیگر روش‌های ارتباط مستقیم تولیدکنندگان با حلقه‌های آخر نظام توزیع.

۲۷. باید زمینه‌های امنیت اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در بخش تولید و کشاورزی مهیا شود، چراکه بخش کشاورزی تقریباً رها شده و اعتنایی به تولیدکنندگان نمی‌شود.

۲۸. خالی شدن جایگاه دام به علت صادرات بی‌رویه و همچنین نرخ بالای نگهداری آن با توجه به گران شدن نهاده‌های دامی که دامداران را مجبور به فروش بی‌رویه دام‌ها کرده است. کمبود و گرانی گوشت یکی از آثار مهم آن در کشور است.

۲۹. ترویج فرهنگ استفاده نکردن از سموم و رواج دادن کشت پاک و ارگانیک در کشور با توجه به افزایش سرطان که عمدتاً ناشی از مواد افزودنی خارج از استاندارد در کارخانه‌ها و سم‌پاشی فراوان در مزارع به‌وسیله سموم شیمیایی و افزودن کودهای نیترا نه در حد غیراستاندارد است.

۳۰. جلوگیری از ورود گسترده مواد تراریخته که هیچ کنترلی روی آن وجود ندارد.

در پایان لازم به ذکر است یکی از مهم‌ترین برنامه‌های دولت در سال ۹۷-۹۶ اجرای طرح روستایی و عشایری اشتغال بود که باعث مهاجرت معکوس شد و بسیاری از روستائیان به روستاهای خود بازگشتند. در استان کرمانشاه هم به همت استاندار و مسئولان محترم سازمان جهاد کشاورزی، اعتبارات جذب و تأثیر مثبتی بر روند کاهش بیکاری داشته است. همچنین با همت رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه جلسات فروانی برای رفع مشکل واحدهای تولیدی برگزار شده که در رفع مشکلات استان بسیار تأثیرگذار بوده است.

امید است در سال رونق تولید اهتمام دولت هم همین باشد و واحدهای تولیدی به رونق برسند و مشکلات‌شان حل شود. بی‌شک بقا و توسعه تشکل‌های کشاورزی و تولیدی در جامعه روستایی، مستلزم توجه ویژه مسئولان است.

وام‌های اشتغال‌زایی، بین قوم‌وحویش و هم‌محلی و رفقای کارکنان دولت تقسیم می‌شود و هیچ نتیجه‌ای برای استان به بار نخواهد آورد. کسی که آموزش لازم برای اشتغال‌زایی را دیده باشد، می‌تواند یک بنگاه اقتصادی را به رشد و توسعه برساند و هم اقساط بانک را به موقع پرداخت کند و هم حقوق کارگران خود را؛ در غیر این صورت به جای حقوق، فهرست بیمه صوری ارائه کرده و اقساط بانک را نمی‌دهد تا وثایق، توقیف شوند که خود مشکلی مضاعف برای وام‌دهنده و وام‌گیرنده به همراه خواهد داشت.

اکنون حدود ۵۰ درصد واحدهای تولیدی استان در وضعیت تعطیل یا تعلیق قرار دارند و تولیدی در آن‌ها انجام نمی‌شود. به جای تأسیس کارخانه‌های جدید، اینها را بررسی، اصلاح و احیا کنیم تا شغل‌های موجود حفظ شده و حتی توسعه یابند. بسیاری از این کارخانه‌ها بدون اقتصادسنجی و بررسی دقیق شرایط شکل گرفته‌اند و باید از تکرار این تجربه تلخ پرهیز کنیم. به عنوان مثال شخصا به رغم این که ۱۲ میلیارد تومان وام مصوب برای احداث گلخانه در اختیار دارم، ولی به دلیل ابهام در گازسانی به گلخانه، وام را دریافت نمی‌کنم. برخی مسئولان با انگیزه‌های مختلف به ما فشار می‌آورند که زودتر کار خود را شروع کنید ولی به نظر من، درست و دقیق شروع کردن، بهتر از سرعت عمل و گرفتاری‌های بعدی آن است.

در جریان احداث بسیاری از کارخانه‌ها، اقتصادسنجی پروژه به خوبی انجام نشد و صرفاً گزارشی ناقص به بانک ارائه شده است. این قبیل پروژه‌ها در آزمون واقعیت نمی‌توانند پیروز شوند و دچار مشکل مالی و فنی می‌شوند. حال آن که بهتر است در روند کارآفرینی و ایجاد کارخانه جدید و اشتغال‌زایی، طرح‌توجهی کارخانه با واقعیت‌های اقتصاد کشور و شرایط آتی مقایسه و تطبیق داده شود تا خدای نکرده، بعدها سرمایه‌گذار به خاک سیاه ننشیند. خوشبختانه اتاق کرمانشاه در این زمینه یار و یاور سرمایه‌گذاران است و مشاوره‌های ارزشمند خود را به رایگان در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد.



پایداری؛ فاکتور الزامی اشتغال‌زایی



سجاد سنجابی
رئیس‌کانون کارآفرینی کرمانشاه

امروزه نه فقط در کرمانشاه، بلکه در کل کشور، اغلب مسئولان به جای کار اساسی، دنبال گزارش دادن و جمع‌بندی گزارش‌ها و آمارسازی هستند. با چنین روشی نمی‌توان کارآفرینی را ترویج کرد. به نام اشتغال‌زایی در استان کرمانشاه، ده‌ها میلیارد تومان وام دادند که براساس گزارش‌های رسمی، ۳۵ هزار شغل جدید ایجاد شده است؛ با این حال، تغییر مثبتی در وضعیت اشتغال استان به وجود نیامده است. من به این آمارها شک دارم و خواهش می‌کنم فقط ۳۵ نفر از این ۳۵ هزار شاغل جدید را معرفی کنند تا ببینیم اشتغال واقعی بوده یا کاغذی؟

همین راستا تقاضا کردیم آمار و اطلاعات دریافت‌کنندگان وام‌های اشتغال را به ما بدهند تا راستی‌آزمایی کنیم، ولی همکاری نکردند. این که کسی وام گرفته تا ماشین شاسی‌بلند بگیرد، ایرادی ندارد به شرط این که نام این کار را اشتغال‌زایی نگذاریم و اگر منابع اعتباری محدودی در اختیار داریم، خرج این قبیل امور نشود. کانون کارآفرینی استان و سازمان ملی کارآفرینی زمانی می‌توانند بار را از دوش مسئولان بردارند و به رونق اشتغال کمک کنند که هدف دولتی‌ها نیز بیان واقعیت‌ها باشد.

اولین شرط کارآفرینی، آموزش است. اگر کسی ادعا می‌کند می‌تواند برای ۵۰ نفر کار ایجاد کند، باید نشان دهد که معلومات و تجربه لازم برای این کار را دارد وگرنه

موفقیت ایران و ایرانی‌ها در صداقت و راستگویی است. به جای این کاغذبازی‌ها و عملیات روانی، دنبال این باشیم که مشکل بیکاری شدید استان را در عمل حل و فصل کنیم تا کشتی اقتصاد استان به جای گرفتار توفان شدن یا به گل نشستن، به ساحل آرامش برسد. نه این که ناخدا کشتی را به دست باد سپرده و می‌گوید هر چه شد مهم نیست. به نام اشتغال‌زایی، وام‌هایی دادند و اکنون نه تنها مسئله درصد بیکاری بهبود پیدا نکرده، بلکه منابع بزرگ دولتی نیز زهدر رفته است.

کانون کارآفرینی کرمانشاه به عنوان بازوی استانی سازمان ملی کارآفرینی کشور، آماده است به سازمان‌های دولتی بدون هیچ چشم‌داشتی کمک کند. در

مروری بر برجسته‌ترین محورهای سخنان رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

از احیای وزرات بازرگانی تا شکست يك قانون

کیوان کاشفی، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه طی سال جاری در نشست‌هایی با فعالان اقتصادی، مدیران دولت و نمایندگان مجل شورای اسلامی رویکردها و رویه‌های اتاق را تشریح کرد. گزیده‌ای از برجسته‌ترین محورهای این رویکردها به نقل از رئیس اتاق کرمانشاه و عضو هیات رئیسه اتاق ایران در پی می‌آید.

باید به سمت ۲۴ ساعته شدن مرزها حرکت کنیم

مرز سومار از زمان آغاز فعالیت خود به دلیل موقعیت سوق‌الجیشی که داشت در فاصله کوتاهی با حجم زیادی از مبادلات تجاری، بارها و کامیون‌ها مواجه شد به‌گونه‌ای که در برخی از روزها ۳۰۰ تا ۵۰۰ کامیون در این مرز تردد داشت. به دلیل برخی از محدودیت‌هایی که در زیرساخت‌های این مرز وجود داشت و برای تسریع در روند تخلیه و بارگیری، مجبور شدیم مقداری از فضای تخلیه و بارگیری را به آن سوی مرز و در خاک عراق منتقل کنیم. برخی مشکلات باعث شد برای مدتی دپوی کالاها را در مرز داشته باشیم و با حل مشکلات تردد و مبادلات تجاری در مرز سومار به حالت قبل بازگشته و مشکلی برای حمل و نقل بار و تردد کامیون‌ها وجود ندارد. اما نباید اجازه دهیم چنین ناپسامانی‌هایی در این مرز رخ دهد. مرزی که قرار است رسمی شود نباید حتی یک روز هم تعطیل باشد؛ تا جایی که امکان دارد باید جلوی چنین تعطیلی‌هایی گرفته شود و حتی به سمت ۲۴ ساعته شدن مرزها حرکت کنیم.

احیای «وزارت بازرگانی» در شرایط کنونی منطقی نیست

احیای وزارت بازرگانی در شرایط اقتصادی کنونی کشور به هیچ عنوان منطقی نیست و میلیاردها تومان هزینه روی دست کشور خواهد گذاشت. مهم‌ترین موضوعی که موافقان این طرح اعلام می‌کنند تنظیم بازار و مشکلات این بخش است. اگرچه اکنون در حوزه تولید محصولات و صادرات و واردات آن‌ها خصوصاً در بخش محصولات کشاورزی مشکلاتی داریم، اما احیای وزارت بازرگانی این مشکل را مرتفع نخواهد کرد. هم‌اکنون وزارت صمت و وزارت جهاد کشاورزی که هر دو از ارکان دولت هستند نمی‌توانند در زمینه تنظیم بازار با هم هماهنگ باشند و در صورت تفکیک وزارت صنعت و معدن و بازرگانی ایجاد هماهنگی بین این سه حوزه بسیار سخت‌تر خواهد بود. در گذشته هدف از ادغام حوزه صنعت و معدن و بازرگانی، کوچک و چابک کردن دولت بود و سال‌ها برای این موضوع هزینه شد. چند سال دیگر ادغام ساختمان‌ها، کارمندان، کارشناسان، حوزه‌های حقوقی و درآمدی و ... بودیم و اگر امروز دوباره وزارت بازرگانی احیا شود، حداقل سه سال کشمکش برای جدا کردن امور مالی، ساختمان‌ها، کارمندان و ... خواهیم داشت. این کار میلیاردها تومان هزینه روی دست کشور و نظام می‌گذارد که در شرایط کنونی اقتصاد به هیچ عنوان منطقی نیست.

شکست قانون کسب‌وکار، شکست مجلس و بخش خصوصی است

بیش از هفت سال از تصویب و اجرای قانون بهبود فضای کسب‌وکار می‌گذرد و برابر آخرین گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از روند اجرای آن بیش از ۸۰ درصد از مواد این قانون یا انجام نشده یا به‌طور ناقص انجام شده است و اخیراً نیز در گوشه و کنار صحبت از شکست آن در مرحله اجرا به گوش می‌رسد. این قانون یکی از ترقی‌ترین قوانین تصویبی مجلس شورای اسلامی در سه دهه گذشته است. قانونی که اجرای صحیح آن از یک سو موجب ایجاد شفافیت و رقابت در اقتصاد به شدت رانتهی ما می‌شود و از سوی دیگر فضا را برای حضور بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌های مهم اقتصادی کشور فراهم می‌کند. اجرای صحیح، دقیق و کامل این قانون منجر به ایجاد شرایط متعادل در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی کشور با تکیه بر نظرات بخش خصوصی و روان‌سازی امور و بهبود فضای کسب‌وکار می‌شد و چنانچه به این امر مهم همت می‌گماردند تأثیر آن را بر جایگاه کشورمان در شاخص‌های جهانی فضای کسب‌وکار شاهد بودیم. برای ناکامی و عدم اجرای این قانون دلایل فراوانی را می‌توان برشمرد؛ از نقص‌های قانونی تا فراهم نبودن زمینه اجرا، از دیوان‌سالاری گسترده کشور تا نبود عزم و اراده در ساختارهای اداری، از نبود شجاعت و پیگیری بخش خصوصی تا نبود نظارت کافی مجلس، اما علت هر چه باشد نباید اجازه دهیم این قانون کم‌کم به حاشیه رفته و با اجرا نشدن آن به شکلی مسامحه کرده و کنار بیاوریم. شکست این قانون قطعاً یکی از بزرگ‌ترین شکست‌های بخش خصوصی کشور و مجلس شورای اسلامی است.

تغییر صادرات به عراق از کالا به تکنولوژی

باید شیوه صادرات به عراق را از کالا به تکنولوژی و خدمات تغییر دهیم. طی چند ماه گذشته عراق برای واردات برخی از کالاهای ایرانی محدودیت و ممنوعیت اعمال کرده است.

ممکن است تعرفه‌ای که برای واردات از کشوری مانند ترکیه در نظر گرفته شده از ایران کمتر باشد، اما این تفاوت به دلیل آن است که قیمت تمام شده کالای ایرانی از کالای ترک پایین تر است و با اعمال این تعرفه‌ها قیمت هر دو کالا در عراق مشابه خواهد بود. اولین دلیل رویکرد دولت جدید عراق ایجاد تحول اقتصادی و حمایت از کالاهای تولید داخل این کشور است.

این سیاست‌های حمایتی معمولاً در تمام کشورهای دنیا پیاده می‌شود و حتی در داخل کشور ما نیز به واسطه اعمال تعرفه‌ها برای واردات برخی کالاهای محدودیت‌هایی اعمال می‌شود و از همین رونمی‌توانیم به کشور عراق چندان خرده بگیریم.

از سوی دیگر پیش‌بینی می‌شود عراق به واسطه ذخایر عظیم نفت و گازی که دارد طی چند سال آینده به یکی از صادرکنندگان بزرگ اوپک تبدیل شود و فروش چهار، پنج میلیون بشکه نفت در روز ثروت عظیمی را در اختیار عراق قرار می‌دهد که آن را خرج تکمیل زیرساخت‌ها و رونق واحدهای تولیدی خود خواهد کرد و نسبت به بسیاری از اقلام دیگر مانیزی نیاز خواهد شد.

مجموع این عوامل نشان می‌دهد عراق دیگر کشور مستاصلی که به همه چیز نیاز دارد و واردکننده صرف است، نخواهد بود و ما نیز باید این دیدگاه را دور بریزیم. از این رو باید به سمت صادرات تکنولوژی، تجارب سازندگی، خدمات فنی و مهندسی، تکنولوژی‌های کشاورزی و ... به عراق برویم.

هماهنگی برای سهولت در برگشت ارز

بسیاری از اظهارنظرها در مورد عدم برگشت ارز به چرخه اقتصادی کشور بر اساس آمار و منطق صحیح نیست و نباید با این گونه نظرات همکاری خوب صادرکنندگان با بانک مرکزی را زیر سوال برد.

ایجاد هماهنگی برای سهولت در برگشت ارز یکی از اقدام‌های اصلی و مهم یک ساله اتاق ایران است و این اتاق با تشکیل کمیته ارزی و انعکاس به موقع نظرات و مشکلات به بانک مرکزی موجب شد با رفع بعضی از مشکلات روند برگشت ارز شتاب بهتری بگیرد.

نرخ ارز یکی از مشکلات اصلی عدم اشتیاق و برگشت ارز بوده است. روش نرخ گذاری در سامانه نیما هم همیشه نقد جدی صادرکنندگان را به همراه داشت، چراکه موجب ضرر و زیان آن‌ها می‌شد که خوشبختانه با کم شدن فاصله این نرخ با نرخ حاشیه بازار، روند برگشت ارز به کشور شتاب گرفت. موضوع دیگر قیمت پایه صادراتی کالاهاست که هنوز هم به صورت کامل مرتفع و منطقی نشده است. اصلاح پایه‌های صادراتی بر اساس قیمت واقعی گپ موجود را از بین می‌برد و این در حالی است که سازمان‌های متولی صادرات کشور از بیم کم شدن آمار صادرات عزم جدی برای حل این موضوع را از خود نشان نمی‌دهند.

صعود ۹ پله‌ای استان در شاخص فضای کسب و کار

بر اساس آخرین پایش ملی محیط کسب و کار مربوط به زمستان سال ۹۷ که توسط مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران منتشر شد، شاخص فضای کسب و کار استان کرمانشاه ۹ پله ارتقا پیدا کرد. بر اساس این گزارش کرمانشاه با شاخص ۶۰۳۵ در رتبه ۲۲ بین استان‌های دیگر کشور از نظر شاخص فضای کسب و کار قرار گرفت.

در فصل قبل از آن، کرمانشاه رتبه ۳۱ فضای کسب و کار کشور را داشت و اکنون شاهد ارتقای ۹ پله‌ای جایگاه استان هستیم. بر اساس نظرسنجی به عمل آمده اصلی‌ترین مشکلات فضای کسب و کار که بخش خصوصی استان اعلام کرده‌اند به ترتیب غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین، مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر فضای کسب و کار، و دشواری تامین مالی از بانک‌ها بوده است.



کیوان کاشفی رئیس کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه:

برای حضور بخش خصوصی در سوریه روی هلدینگ‌ها حساب ویژه باز کرده‌ایم

آذرماه سال ۹۷، اتاق ایران در جهت تقویت روابط اقتصادی میان ایران و سوریه برای اولین بار «کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه» را که اعضای آن از تشکل‌های ملی فعال در زمینه‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی، صنایع غذایی، صنایع دارویی، مواد معدنی، برق و لوازم خانگی هستند، به ریاست کیوان کاشفی رئیس اتاق کرمانشاه و عضو هیئت رئیسه اتاق ایران تشکیل داد.

رئیس کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه معتقد است در حال حاضر که جنگ و ناآرامی در سوریه رو به پایان است و سفارتخانه کشورهای مختلف در دمشق در حال بازگشایی هستند، توجیهی برای بخش خصوصی و دولتی ایران وجود ندارد که روابط اقتصادی‌شان با سوریه را به گستردگی سطح روابط سیاسی نرسانند. گزیده‌ای از مصاحبه کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه و رئیس کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه در رابطه با اقدام‌های این کمیته با محوریت سفر اخیر خود به دمشق را می‌خوانید.

قلب صنعتی سوریه به شمار می‌رود، طی مذاکره با مقام‌های اقتصادی سوریه مقرر شد مشکلات مرتبط در بخش‌های حمل‌ونقل و نقل‌وانتقال پول ظرف مدت نه‌ای تا دو ماه حل و فصل شوند.

بهبود مسیر ترانزیتی

اکنون برای ارسال کالا به سوریه یا باید از ترکیه اقدام شود یا از بندرعباس. ارسال محصولات از بندرعباس، بسیار زمان‌بر است و به همین دلیل هزینه‌های حمل‌ونقل بسیار بالا می‌رود.

درصد آن هستیم مسیر ترانزیت ایران به سوریه از طریق عراق بازگشایی شود که مقدمات کار انجام شده است. امیدواریم شرکت‌های مشترکی را بین ایران، عراق و سوریه شکل دهیم. خطوط هواپیمایی ایران باید رفت‌وآمد به سوریه را افزایش دهند و از طرفی در آژانس‌های هواپیمایی نیز بلیت‌های پرواز به دمشق فروخته شود.

ایجاد و توسعه روابط مالی

در فاز اول بر همکاری صرافی‌ها متمرکز شده‌ایم که در سفر اخیر هم مقرر شد با اعزام هیئتی این مورد دقیق‌تر بررسی شود تا در مرحله بعدی سیستم‌های بانکی بین دو کشور برقرار شوند.

راه‌اندازی مرکز تجارت ایرانیان

بازدید از یک ساختمان در منطقه آزاد دمشق داشتیم و طی توافقی که در این سفر با مالک این ساختمان ۱۱ طبقه و مقام‌های بازرگانی سوریه‌ای انجام شد، با حمایت اتاق ایران این ساختمان را به‌عنوان پایگاهی برای مرکز تجارت ایرانیان راه‌اندازی می‌کنیم تا همه تشکلات در آن مستقر شوند.

اطلاعات اندک فعالان اقتصادی ایرانی،

مانع حضور در بازارهای سوریه

کم‌اطلاعی فعالان اقتصادی ایرانی یکی از موانع عمده حضور آن‌ها در بازارهای سوریه است. واردات و صادرات ایران و سوریه رقم ناچیزی در حدود ۲۰۰ میلیون دلار است که عمدتاً هم صادرات از طرف



باید از این برگ برنده به نفع خود استفاده کند.

کمیته مشترک اقتصادی ایران و سوریه ظرف مدت کوتاهی که تشکیل شد مسائل مختلف را مدنظر قرار داد. از همان ابتدای تشکیل این کمیته تلاش شد از ظرفیت تشکلهایی بهره‌برده شود که مطمئن بودیم اولویت اصلی دولت سوریه برای واردات و سرمایه‌گذاری هستند. از طرفی در سفر هفته گذشته به حلب که

استفاده از يك برگ برنده

ایران و سوریه صرف‌نظر از روابط سیاسی که بسیار گسترده است هنوز در روابط اقتصادی نتوانسته‌اند هم‌تراز شوند. دولت سوریه به‌خوبی از زحماتی که دولت ایران برای این کشور کشیده آگاه است و خود را مدیون دولت ایران می‌داند. به همین دلیل زمانی که خود این دولت از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ایران در سوریه استقبال می‌کند، بخش خصوصی





سیگنال مثبت سوریه برای همکاری با ایران

رئیس مجلس سوریه که دی ماه سال گذشته با علی اکبر ولایتی مشاور امور بین الملل رهبری و همچنین مصطفی کواکبیان عضو کمیسیون امنیت ملی مجلس دیدار داشت، تأکید کرده بود جمهوری اسلامی ایران همان گونه که از ابتدای جنگ هشت ساله در کنار ملت و دولت سوریه ایستاد در مرحله بازسازی نیز کنار این کشور خواهد بود. حسین عرنوس وزیر مسکن سوریه هم در جریان نشست با هیئت اقتصادی ایران در ۲۴ مرداد ۱۳۹۷، از ورود جدی بخش خصوصی ایران به روند بازسازی مناطق ویران شده در این کشور خبر داده بود.

تازه ترین موضع گیری رسمی مقام های سوری درباره ضرورت ورود بخش خصوصی برای بازسازی سوریه به حضور سامر الخلیل وزیر اقتصاد و تجارت خارجی سوریه در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران بازمی گردد که همراه با هیئتی تجاری با غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران

هم زمان با مطرح شدن مسئله بازسازی سوریه پس از سرکوب داعش و گروه های تروریستی، اقتصاد ایران با تأکید بر مشارکت خصوصی این امکان را پیدا کرده است تا در پروژه بازسازی سوریه نقش آفرینی کند. فعالان اقتصادی معتقدند در شرایطی که آرامش نسبی در سوریه حکم فرماست و چرخه تولید و واردات در این کشور به حرکت افتاده است، فرصت بسیار مناسبی برای مشارکت بخش خصوصی در صنایع مختلف از جمله جاده سازی، پل سازی و احداث واحدهای مسکونی و همچنین سیستم تصفیه آب، دارو، صنایع غذایی، پتروشیمی، معدن، لوازم خانگی، سیمان و حمل و نقل فراهم شده است.

به گفته ولید معلم وزیر خارجه سوریه، این کشور که در جریان جنگ با تروریست ها از روسیه و ایران کمک گرفته بود، در روند بازسازی سوریه نیز طبیعتاً اولویت به این کشورها داده خواهد شد. همچنین، حموده یوسف صباغ

ایران است. با این حال به دلیل عدم شناختی که بین طرفین وجود دارد، فعالان اقتصادی از ظرفیت هایی که بین ایران و سوریه وجود دارد، کاملاً بی اطلاع هستند.

فعالان اقتصادی باید کاملاً روشن باشند که نباید سوریه را با عراق مقایسه کنند؛ تجار سوری بسیار قدیمی و به اصطلاح استخوان دار هستند. تولید در سوریه قدمت دارد و تا قبل از بروز جنگ داخلی، سوریه یکی از مهم ترین رقبای ایران در بازارهای عراق بود. صنعت پوشاک و کشاورزی سوریه بسیار قدرتمند است و خواسته مقام های اقتصادی این کشور این است که سوریه صادرات خود را به ایران تقویت کند.

فقط به نیت فروش کالا، به سوریه نگاه نکنیم

کاشفی تأکید می کند سوریه تنها کشوری است که ایران با آن «توافقیانه تجارت آزاد» دارد و علی رغم آن که اجرایی نشده، اکنون که جنگ رو به پایان است، فرصت بسیار مناسبی برای توسعه روابط است و برای هر دو کشور یک بازی برد-برد محسوب می شود. بر همین اساس فعالان اقتصادی نباید تنها با نیت فروش کالا وارد بازارهای سوریه شوند.

سرمایه گذاری مولد شرکت های ایرانی به ویژه در حوزه هایی مانند انرژی، ساختمان سازی و آب در سوریه فرصت های زیادی وجود دارد و در همین زمینه حساب ویژه ای روی هلدینگ های کشور باز کردیم. برای نمونه در حال حاضر هلدینگ «مپنا» قرارداد بسیار خوبی را در حوزه انرژی دنبال می کند و امیدواریم شاهد نقش آفرینی هلدینگ های ایرانی در بازارهای سوریه باشیم.

دولت فقط حمایت کند

در حال حاضر اشتیاقی که در فضای اقتصادی سوریه برای همکاری با ایران وجود دارد در هیچ کشور دیگری نیست؛ بنابراین اگر دولت و بخش خصوصی ایران از فضا به خوبی و البته به موقع استفاده کنند تا سال های سال از نتایج مثبت این رابطه منتفع خواهد شد.

جهش روابط اقتصادی به کمک موافقت نامه تجارت آزاد ایران و سوریه

کیوان کاشفی، رئیس کمیته مشترک ایران و سوریه و عضو هیئت رئیسه اتاق ایران در همایش تجاری ایران و سوریه که در محل اتاق ایران برگزار شد به عزم و اراده راسخ دو کشور برای تقویت روابط اقتصادی اشاره کرد و گفت: علی‌رغم وجود ظرفیت‌های بسیار بالا در هر دو کشور و از طرفی روابط عمیق سیاسی بین ایران و سوریه، همچنان سطح مناسبات اقتصادی دو کشور قابل دفاع نیست.

بر اساس اظهارات او در طول یک سال گذشته قدم‌های خوبی برای توسعه همکاری‌های اقتصادی بین ایران و سوریه برداشته شده است اما موانعی مانند فقدان ضمانت‌نامه‌های بیمه‌ای، نبود روابط بانکی و مشکلات موجود در مسیر حمل‌ونقل و ترانزیت اجازه نمی‌دهد که بخش‌های خصوصی دو کشور همکاری‌های خود را بیش از این افزایش دهند.

این فعال اقتصادی مهیا شدن زمینه‌های آشنایی بیشتر تجار ایران و سوریه از یکدیگر را از جمله عوامل تقویت روابط اقتصادی بین دو کشور دانست و تصریح کرد: رفت‌وآمد هیئت‌های اقتصادی و برپایی نمایشگاه ابزاری هستند که در کسب اطلاعات لازم از اقتصاد کشور مقابل راهگشا بوده و باید مورد توجه اتاق‌های بازرگانی و صنایع دو کشور باشد. در این رابطه بخش خصوصی نقش مهمی بر عهده دارد.

این عضو هیئت رئیسه اتاق ایران از عملیاتی نشدن موافقت‌نامه تجارت آزاد بین ایران و سوریه انتقاد کرد و ادامه داد: به‌تازگی تعرفه‌های بالایی برای برخی اقلام صادراتی ایران به سوریه تعیین شده است که برای توسعه روابط باید این رویه تغییر کند.

به اعتقاد رئیس کمیته مشترک ایران و سوریه، خدمات فنی و مهندسی، جاده‌سازی، پل‌سازی، ساختمان‌سازی، سیستم‌های آب‌رسانی، دارو و تجهیزات پزشکی، صنایع غذایی، کشاورزی، معدن و لوازم خانگی، مصالح ساختمانی، حمل‌ونقل و گردشگری حوزه‌هایی هستند که می‌توان روی آن‌ها با طرف سوریه‌ای کار مشترک انجام داد.



و محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی دیدار کرد.

او که در این دیدار حامل پیام بشار اسد رئیس‌جمهور سوریه برای فعالان بخش خصوصی بود از اولویت دولت سوریه به منظور اعطای تسهیلات به شرکت‌های ایرانی برای بازسازی سوریه و همچنین تمایل بخش خصوصی این کشور برای همکاری با شرکت‌های ایرانی خبر داد. به گفته الخلیل بازسازی سوریه حدود ۴۰۰ میلیارد دلار هزینه خواهد برد. در این دیدار، غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران آمادگی بخش خصوصی را به منظور تامین کالاهای اساسی و بازسازی کشور سوریه اعلام کرد و به ارائه راهکارهای بخش خصوصی برای حل مشکلات بانکی میان ایران و سوریه که در حال حاضر مانع توسعه روابط اقتصادی شده پرداخت.

همان‌طور که فعالان اقتصادی تاکید می‌کنند باید از تعامل خوب سیاسی بین دو کشور ایران و سوریه، به نفع اقتصاد هم بهره گرفت و لازمه این امر شناخت دقیق فعالان اقتصادی از ظرفیت‌هایی است که در کشور سوریه وجود دارد.



بود و گاهی به صورت آبیاری های تکمیلی سیراب می شدند با اجرا و تکمیل این پروژه، آن ها به اراضی صد درصد آبی با راندمان بالا تبدیل می شوند.

۱۳ هزار هکتار توسعه در این طرح انجام شده است و اراضی دیم از طریق این سامانه به اراضی آبی تبدیل می شوند. در این اراضی هم کل شبکه های فرعی داخل مزارع و کانال های فرعی که در حوزه کشاورزی بود عملیاتی شده و آماده بهره برداری است.

قطعه ای هم به عنوان قطعه سرمایه گذار در سامانه گرمسیری گنجانده شده که حدود ۱۰ هزار هکتار وسعت دارد. این سامانه برای سرمایه گذاری و توسعه سرمایه گذاری در بخش کشاورزی اختصاص داده شده است. خط اصلی انتقال آب از این مزارع عبور کرده و آب در اختیار سرمایه گذاران و بهره برداران قرار می گیرد که باید عملیات اجرای شبکه های اصلی و شبکه های داخل مزارع را خودشان انجام بدهند.

در حوزه جهاد کشاورزی آنچه باید انجام می شد به جز در مناطق بسیار محدودی در رودخانه های مرزی و سامانه گرمسیری به اتمام رسیده است. به محض این که مسئولان آب منطقه، دریاچه ها، شیرهای اتصال و حوضچه ها را تکمیل کنند و آب را در اختیار ما قرار دهند، از سامانه ها بهره برداری می کنیم. ضمن این که بخشی از این سامانه ها از جمله قطعه ۹۰۲ هکتاری از گله که سامانه آبیاری هوشمند است و حدود ۶ هزار دیگر از سایر مزارع در حال حاضر از طریق این سامانه آبیاری می شوند و امیدواریم در اسرع وقت شبکه تکمیل شود و تمام مزارعی که سیستم دارند، از آب سامانه مشروب شوند.

چه مقدار از اراضی که توسعه می یابد در اختیار جهاد کشاورزی قرار دارد؟

۱۳ هزار هکتار از توسعه اراضی متعلق به بهره برداران و اراضی دیمی بود که تبدیل به مزارع آبی می شوند و از مزیت نسبی بسیار بالایی برخوردار هستند. ارزش زمین ها و اراضی بهره برداران چند برابر شده است چراکه تولیدات آن افزایش



بررسی پروژه سامانه گرمسیری کرمانشاه در گفت و گو با مدیر جهاد کشاورزی استان:

تولید علمی الزام امروز کشاورزی است

سامانه گرمسیری یکی از پروژه های جدی استان کرمانشاه است که به گفته بسیاری از مسئولان از بزرگ ترین پروژه های عمرانی تاریخ ایران در حوزه منابع آبی و کشاورزی محسوب می شود. از مهم ترین بخش های مطرح شده در این طرح مبحث کشاورزی و توسعه اراضی است و با توجه به بهره برداری از قطعه نخست سامانه گرمسیری در سال جاری و ایجاد ظرفیت مناسب برای توسعه کشاورزی در این گفت و گو پای صحبت نوربخش حاتمی، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه نشستیم تا به بررسی طرح گرمسیری در استان بپردازیم.

یکی از طرح های مهم استان کرمانشاه که تاثیر فراوانی هم می تواند در کشور داشته باشد سامانه گرمسیری است. به نظرتان این سامانه چه تاثیر جدی این در اقتصاد کشاورزی و دام پروری استان خواهد داشت؟

مهم ترین فاکتورهای تولید، آب و خاک هستند. هر جا که آب وجود داشته باشد آبادانی بیشتر است، مزارع مدیریت پذیر می شوند و قدرت مانور بالاتری داریم، به ویژه در مناطق گرمسیری که شرایط بسیار مساعدی وجود دارد. استان کرمانشاه از نظر آب و هوایی

موقعیت بسیار مناسبی دارد و در مناطق گرمسیری هم، اراضی خوبی در این استان وجود دارد. با اجرای سامانه گرمسیری که تحول بسیار بزرگی را در منطقه ایجاد خواهد کرد، ۵۲ هزار هکتار از مزارع استان کرمانشاه در طرح سامان دهی رودخانه مرزی تحت پوشش این سامانه قرار می گیرند که از این مقدار ۲۳ هزار هکتار آن مربوط به سامانه گرمسیری است که از این سطح ۱۰ هزار هکتار بهبود، یعنی ۱۰ هزار هکتار از اراضی که در گذشته هم از کانال ها، رودخانه ها یا چاه های سطحی آبیاری می شدند ولی راندمان شان پایین

اولویت‌های واگذاری اراضی به کشاورزان به چه صورت است؟

اولویت‌های سازمان در راستای عبور از کشاورزی سنتی و حرکت به سوی کشاورزی صنعتی و دقیق است. با توجه به این‌که پتانسیل‌های بسیار خوبی در اراضی نزدیک مرز برای صادرات وجود دارد، تمرکز بیشتر روی گلخانه‌ها، محصولات باغی و محصولات باغی و محصولات باغی و قابلیت صادرات به کشورهای همسایه به ویژه عراق را داشته باشند.

مهم‌ترین چالشی که در این طرح با آن مواجه هستید، چیست؟

یکی از چالش‌ها، بهره‌برداری از شبکه‌های آبیاری است که می‌تواند برای سرمایه‌گذار هزینه‌بر باشد، چراکه شبکه‌های اصلی و فرعی طرح و شبکه‌های داخل مزارع باید توسط سرمایه‌گذار ایجاد شود. با توجه به شرایط توپوگرافی منطقه و شکل هندسی مزارع که در نقاط مختلف و فواصل دور قرار دارند، قطعاً مبالغ بالایی را دربر خواهد داشت. بحث دوم برای عملیاتی کردن این طرح تامین زیرساخت‌های لازم علاوه بر آب مانند برق، گاز و ... است. با مذاکراتی که انجام شده است بدون این‌که چالش بزرگی داشته باشیم فرایند سرمایه‌گذاری و بهره‌برداری از این مزارع در آینده شروع می‌شود.

آینده این طرح را چگونه می‌بینید؟

با توجه به پیش‌بینی‌ها و طرح‌ها و برنامه‌هایی که سرمایه‌گذاران ارائه داده‌اند و همچنین تعداد سرمایه‌گذارانی که همه‌روژه مراجعه می‌کنند، قطعاً طبق برنامه جلو خواهیم رفت. یکی از اولویت‌های ما جذب سرمایه‌گذاران خارجی و تضمین بازار فروش است. به نظر من این طرح با توجه به توان سرمایه‌گذاران متقاضی و توانمندی آن‌ها، همچنین با توجه به شرایط ایده‌آل منطقه، زیرساخت‌ها و مرز مشترک و بازار هدف بسیار خوب در کشورهای همسایه و مهم‌تر از همه اراده و تعصب مسئولان استان نسبت به آن، آینده خوب و درخشانی خواهد داشت.

نظر گرفتیم. یک قطعه ۵۰۰ هکتاری را به منظور تشویق سرمایه‌گذاران برای تولید علوفه و زنجیره‌های ارزش دام‌های سبک اصلاح‌نژاد شده در استان اختصاص خواهیم داد. برای قطعه دوم هم برنامه‌های داریم و متقاضیانی برای آن وجود دارد که احتمالاً کشت ارقام مناسب خرما، مرکبات، ایستگاه پرورش ماهی و سایت‌های گلخانه‌ای در همان حوزه تخصیص پیدا می‌کند.

آیا تاکنون متقاضی خارجی هم در این زمینه وجود داشته است؟

بله متقاضی خارجی داریم. خوشبختانه با توجه به شرایطی که پیش آمده سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی توجیه‌پذیر شده است. همچنین با اعمال تحریم‌های ظالمانه علیه کشور که تقریباً بخش‌های مختلف را با مشکلات جدی مواجه کرده است، بخش کشاورزی پتانسیل بسیار بالایی دارد و اگر درست برنامه‌ریزی، مدیریت و هدایت شود کمترین تأثیرپذیری را از تحریم‌ها خواهد داشت. بخش کشاورزی یکی از مهم‌ترین راه‌های برون‌رفت از بحران فعلی است، چراکه هم هزینه ایجاد شغل در بخش کشاورزی نسبت به سایر بخش‌ها کمتر است و هم ارزشی که محصولات تولیدی در این بخش ایجاد می‌کنند نسبت به سایر محصولات تولیدی بخش‌های دیگر بسیار بالاتر است. همچنین زیرساخت‌ها، شرایط و امکانات لازم برای خوداتکایی کامل در بسیاری از محصولات کشاورزی وجود دارد. در حال حاضر، بخش عمده محصولات کشاورزی مورد نیاز کشور در داخل تامین می‌شود و بخش قابل توجهی هم به خارج از کشور صادر می‌شود. امیدواریم با توجه به شرایطی که پیش آمده و با توجه به اعتقادی که مجموعه تصمیم‌سازان و تصمیم‌گیران ملی و استانی پیدا کردند - که بخش کشاورزی یکی از مهم‌ترین راه‌های برون‌رفت از بحران است - و با حمایت‌های انجام شده، همچنین با حضور جناب آقای استاندار و هماهنگی‌ها با بخش خصوصی و اتاق بازرگانی، شاهد تحول خوبی در این بخش باشیم.

می‌یابد و امکان دو یا سه کشت در سال را به آن‌ها می‌دهد. بخشی که مربوط به قطعه سرمایه‌گذار و همان نه هزار و ۸۰۰ هکتار است، در اختیار سازمان جهاد کشاورزی و منابع طبیعی است که به عنوان منابع ملی طی فرایند خاصی و بعد از مراحل قانونی باید برای طرح‌هایی که تعریف شده‌اند از جمله طرح‌های اشتغال‌زایی به سرمایه‌گذاران واگذار شود.

برای سرمایه‌گذاران در این اراضی تسهیلاتی هم در نظر گرفته شده است؟

بهترین مشوق، تامین آب است؛ آب کافی، مطمئن و آبی که هیچ دغدغه‌ای ندارد. همچنین اراضی بسیار خوب و مستعدی در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرد. ضمن این‌که برای پرداخت تسهیلات طی فرایند واگذاری اراضی هم برنامه‌هایی داریم که با در نظر گرفتن اولویت‌ها انجام می‌شود، زیرا اجرای طرح‌هایی که برای این اراضی تدوین شده است، نه تنها زمینه اشتغال بسیار خوبی را حداقل برای ۱۰ هزار نفر در تمام پروژه ایجاد خواهد کرد و تحولی در وضعیت اشتغال استان به وجود می‌آورد، از نظر اقتصادی هم جهش خوبی در منطقه خواهیم داشت. همچنین مزیت خوبی در منطقه به وجود می‌آورد، به ویژه امکان برداشت ۲ تا ۳ محصول در سال.

برای تعیین نوع محصولات هم در این زمینه برنامه‌ریزی شده است؟

در این زمینه دو مبحث را پیگیری می‌کنیم، اول این‌که جزو اولین استان‌هایی باشیم که بحث تعریف، تعیین و ابلاغ الگوی کشت استان را عملیاتی می‌کنیم. یک الگوی کشت برای استان با در نظر گرفتن شرایط آب‌وهوا، میزان آب، سفره‌های زیرزمینی، آب‌های سطحی و قطعات اراضی و دیگر فاکتورها در حال تدوین است. به محض این‌که قطعی شود ابلاغ، دنبال و حمایت می‌کنیم.

همچنین الگویی قرار است برای این اراضی ابلاغ شود که در فاز اول آن ۵۰۰ هکتار برای احداث گلخانه از طریق شرکت‌های شبکه‌های کشاورزی در

”
با توجه به این‌که پتانسیل‌های بسیار خوبی در اراضی نزدیک مرز برای صادرات وجود دارد، تمرکز بیشتر روی گلخانه‌ها، محصولات باغی و محصولات است که قابلیت صادرات به کشورهای همسایه به ویژه عراق را داشته باشند

“



ضمن تاثیر بسیار بسزا و معناداری که این طرح در رونق اقتصادی و تولید خواهد داشت و فرهنگ تولید، سرمایه‌گذاری و بهره‌وری را ارتقا خواهد داد، زمینه‌ساز ایجاد اشتغال بسیار خوبی است و با توجه به شرایط بیکاری در استان می‌تواند به‌عنوان یکی از مهم‌ترین پروژه‌های اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی مدنظر قرار گیرد.

مهم‌ترین اقدام‌های جهاد کشاورزی کرمانشاه در سال ۹۸ چیست و چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

ابتدای سال را با چند اقدام مهم شروع کردیم؛ یکی از این اقدام‌ها مبارزه با علف‌های هرز بود که با فعالیت‌های خوبی که انجام شد بیش از ۹۷ درصد سطوح مزارع را پوشش دادیم و توانستیم رتبه اول کشور را در این موضوع کسب کنیم. موضوع دوم مبارزه با «سن مادر» بود که آفت بسیار مهمی است و خسارات زیادی را وارد می‌کند که بیش از ۷۲ هزار هکتار از مزارع غلات استان با همکاری همکاران و بهره‌برداران علیه سن مادر، سم‌پاشی شد. همچنین مبارزه با بیماری زنگ یکی دیگر از اقدام‌ها مهمی بود که به‌خوبی انجام شد. در پی بارش‌های بسیار خوب در استان که بیش از ۲۲۶ میلی‌متر در اسفند و فروردین امسال بود، بیماری زنگ آبی‌دمی شد. تقریباً در صد درصد مزارع غلات علائم اولیه این بیماری ظاهر شد و اگر به‌موقع با کانون‌های آلودگی مبارزه نمی‌شد، قطعاً آبی‌دمی کامل داشتیم که با درگیر کردن تمام مزارع بخش عمده‌ای از محصولات را از دست می‌دادیم.

خوشبختانه با تلاش شبانه‌روزی کارشناسان و همکاران در حدود ۳۰ هزار هکتار مزارع با بیماری زنگ مبارزه کردیم و کانون‌ها به‌طور کامل کنترل و از خسارت این آفت جلوگیری شد. همچنین امسال با توجه به این‌که وضعیت رویشی مزارع بسیار خوب بود و همین موضوع تردد تراکتور و سم‌پاش را سخت کرده بود، برای اولین بار در بخش عمده‌ای از آن‌ها برای سم‌پاشی از پهپاد استفاده کردیم.

با توجه به این‌که دو اتفاق مهم در سال زراعی جاری روی داد، اقدام‌های بسیار خوبی در مرتفع کردن آن‌ها از ابتدای سال آغاز شد. یکی از این اتفاق‌ها بارش بی‌سابقه و کم‌سابقه به‌ویژه در برخی از شهرستان‌ها بود که بین ۶۰ تا ۸۰ درصد روزهایی که برای مبارزه، سم‌دهی و کوددهی فرصت داشتیم، بارندگی بود و محدودیت‌های زیادی را برای ما ایجاد کرد که با تلاش همکاران این محدودیت‌ها جبران شد.

اتفاق دیگر حادثه سیل در چهارم، پنجم و یازدهم فروردین بود که بخش عمده‌ای از شهرستان‌های استان را درگیر و خسارات زیادی را به ما تحمیل کرد. بیش از ۹۰ هزار هکتار از اراضی زراعی در محاصره سیل قرار گرفتند و بین ۱۰ تا صد درصد خسارت دیدند. خسارت‌های زیادی به جاده‌های بین مزارع، ایستگاه‌های پمپاژ و باغات وارد شد. خوشبختانه با توجه به تمهیدات استاندار محترم و تلاش‌گر و همراهی تیم بحران، فرمانداران و دستگاه‌های اجرایی توانستیم بحران را مدیریت کنیم. با اقدام‌های بسیار خوبی که قبل از سیل ۱۱ فروردین انجام دادیم خسارات به حداقل رسید و حدود ۲۰۰ کیلومتر از زهکش‌ها، کانال‌های قدیمی و اماکن حادثه‌ساز که ضربه آسیب بالایی داشتند را لایروبی کردیم. همچنین تعداد زیادی از عشایر و دام‌ها را جابه‌جا کردیم و در کنار دیگر اقدام‌های تیم بحران استان با مدیریت جناب استاندار و معاونان محترم ایشان و دیگر مدیران مربوطه، توانستیم خسارت‌ها را به حداقل برسانیم.

کار برآورد خسارت و پیگیری‌ها به سرعت انجام شد. خوشبختانه بخش کشاورزی اولین بخشی بود که در مصوبه هیئت دولت اعلام شد و بر همین اساس مبلغ ۹۰ میلیارد تومان برای پرداخت بلاعوض و ۸۲٫۵ میلیارد تومان برای تسهیلات ارزان‌قیمت بلندمدت با یک سال تنفس برای استان تصویب شده است که در اختیار خسارت‌دیدگان قرار می‌گیرد.

نکته مهم‌تر این است که دو برنامه را برای بخش کشاورزی استان تدوین

کردیم و به شورای اشتغال استان ارائه دادیم. در حال اعمال نقطه نظرات آقای استاندار و معاونت محترم برنامه‌ریزی و امور اقتصادی روی آن هستیم. طی این دو برنامه و در پایان سال سوم امیدواریم مجموعه تولیدات ما در بخش کشاورزی که در حال حاضر ۴٫۲ میلیون تن است، به بیش از ۶ میلیون تن برسد. همچنین با ایجاد ۷۰ تا ۷۵ هزار نفر شغل در بخش کشاورزی، زمینه افزایش بهره‌وری در این بخش و ارتقای درآمد سرانه بهره‌برداران فراهم خواهد شد.

در پایان اگر نکته‌ای باقی مانده است، بفرمایید.

با توجه به شرایطی که امروز بر دنیا و منطقه حاکم است و جنگ اقتصادی که استکبار جهانی بر علیه ما با هدف ضربه زدن به تولید شروع کرده است و با توجه به این‌که محور تولید در استان ما بخش کشاورزی است، باید رویکردهای مان را تغییر دهیم و به سمت کشاورزی علمی و دقیق حرکت کنیم و روش‌های سنتی را کنار بگذاریم. از این‌رو تقاضای ما از بهره‌برداران در بخش تولیدات کشاورزی، باغی و دامی این است که در این مسیر همکاری لازم را با ما داشته باشند. باید از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌هایی که در استان وجود دارد مانند منابع آبی، حداکثر بهره‌برداری را انجام دهیم و آموزش‌ها و ارتباط با کارشناسان پهنه، مراکز جهاد کشاورزی و مدیریت شهرستان‌ها را جدی بگیریم.

امیدواریم تولیدکنندگان رویکرد جدیدی که ما را به خودکفایی بیشتر در تولید محصولات کشاورزی هدایت کند، مد نظر قرار دهند و با این رویکرد نسبت به اشاعه و توسعه فرهنگ کار جهادی که در منطقه همیشه بوده است بیشتر از گذشته اهتمام ورزند. در حال حاضر ۱۵۰ هزار بهره‌بردار بخش کشاورزی داریم که بزرگ‌ترین سرمایه‌های استان هستند و اگر این سرمایه عظیم به‌درستی مدیریت شود، قابلیت‌های استان به گفته جناب آقای استاندار در بخش کشاورزی به‌گونه‌ای است که می‌تواند اقتصاد استان را اداره کند.

”
اجرای طرح‌هایی
که برای این
ارضی تدوین
شده است، زمینه
اشتغال بسیار
خوبی را حداقل
برای ۱۰ هزار نفر
در تمام پروژه
ایجاد خواهد کرد و
تحویلی در وضعیت
اشتغال استان به
وجود می‌آورد

“

پروژه سامانه گرمسیری کرمانشاه در نگاه با مدیر جهاد کشاورزی استان

تحول

با اجرای سامانه گرمسیری که تحول بسیار بزرگی را در منطقه ایجاد خواهد کرد، ۵۲ هزار هکتار از مزارع استان کرمانشاه در رودخانه‌های مرزی تحت پوشش این سامانه قرار می‌گیرند

توسعه

۱۳ هزار هکتار اراضی دیم در پروژه سامانه گرمسیری توسعه یافته و از طریق این سامانه به اراضی آبی تبدیل می‌شوند

بهره‌برداری

در حوزه جهاد کشاورزی آنچه باید انجام می‌شد در رودخانه‌های مرزی و سامانه گرمسیری به اتمام رسیده است و به محض این‌که مسئولان آب منطقه دریچه‌ها، شیرهای اتصال و حوضچه‌ها را تکمیل کنند و آب را در اختیار ما قرار دهند، از سامانه‌ها بهره‌برداری می‌کنیم

ارزش

ارزش زمین‌ها و اراضی بهره‌برداران چند برابر شده است چراکه تولیدات آن افزایش یافته و امکان دو یا سه کشت در سال را به آن‌ها می‌دهد

مشوق

بهترین مشوق، تامین آب است؛ آب کافی، مطمئن و آبی که هیچ دغدغه‌ای ندارد. همچنین اراضی بسیار خوب و مستعدی در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرد

هزینه

هزینه ایجاد شغل در بخش کشاورزی نسبت به سایر بخش‌ها کمتر است و ارزشی که محصولات تولیدی در بخش کشاورزی ایجاد می‌کنند نسبت به سایر محصولات بسیار بالاتر است

پتانسیل

با اعمال تحریم‌های قائلانه علیه کشور که تقریباً بخش‌های مختلف را با مشکلات جدی مواجه کرده است، بخش کشاورزی هنوز پتانسیل بسیار بالایی داشته و کمترین تاثیرپذیری را از تحریم‌ها خواهد داشت

اولویت

اولویت عبور از کشاورزی سنتی و حرکت به سوی کشاورزی صنعتی و دقیق است و تمرکز بیشتر روی گلخانه‌ها، محصولات باغی و محصولات است که قابلیت صادرات به کشورهای همسایه به ویژه عراق را داشته باشند.

چالش

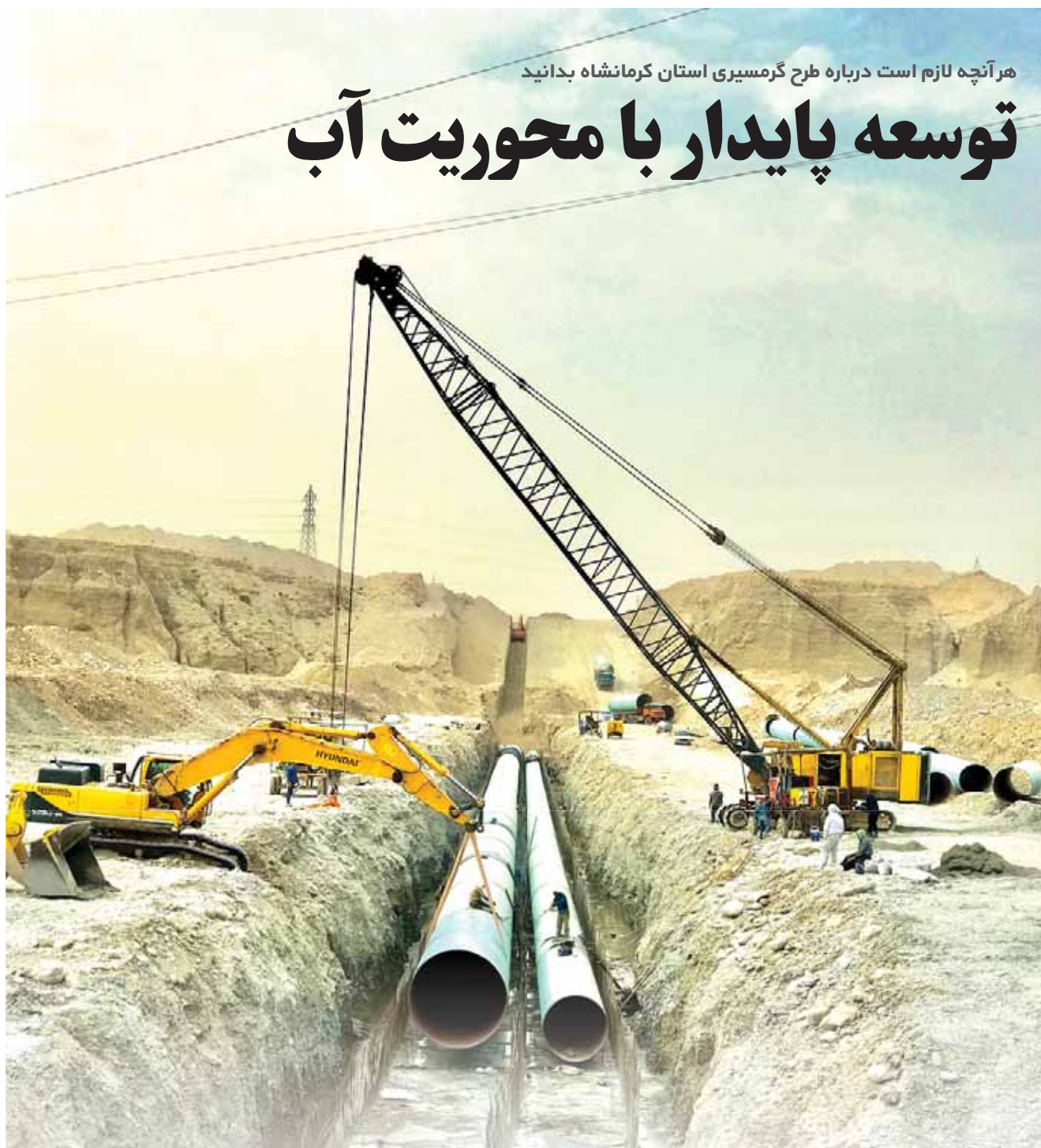
یکی از چالش‌ها، بهره‌برداری از شبکه‌های آبیاری است که می‌تواند برای سرمایه‌گذار هزینه‌بر باشد، چراکه شبکه‌های اصلی و فرعی طرح و شبکه‌های داخل مزارع باید توسط سرمایه‌گذار ایجاد شود

رونق

ضمن تاثیر بسیار بسزا و معناداری که این طرح در رونق اقتصادی و تولید خواهد داشت و فرهنگ تولید، سرمایه‌گذاری و بهره‌وری را ارتقا خواهد داد، زمینه‌ساز ایجاد اشتغال بسیار خوبی هم هست

هر آنچه لازم است درباره طرح گرمسیری استان کرمانشاه بدانید

توسعه پایدار با محوریت آب



آب شیرین و پاک یکی از منابع مهم پایه‌ای برای توسعه کشور در ابعاد گوناگون است. از آنجاکه میزان و شدت پراکندگی منابع آب و نزولات در سطح کشور متناسب نیست، انتقال بین حوضه‌ای آب در قالب طرح‌های آبی برای جمع‌آوری، انتقال و ایجاد کیفیت مناسب در جهت توسعه موزون فعالیت‌های انسانی لازم است. توسعه طرح‌های انتقال بین حوضه‌ای آب با رعایت تمام ملاحظات زیست‌محیطی، فنی، اقتصادی و اجتماعی از جمله راهکارهای نیل به اهداف توسعه پایدار در مدیریت منابع آب کشور است.

طرح سامانه گرمسیری نیز طرحی مهم در مبحث انتقال بین حوضه‌ای آب است. در این گزارش به بررسی طرح گرمسیری و مزایا و چالش‌های آن می‌پردازیم.

تجارب جهانی انتقال آب بین حوضه‌ای و پیامدهای آن

از آنجاکه طرح‌های انتقال آب بین حوضه‌ای مستقیماً مدیریت حوضه مبدأ و مقصد را تحت تأثیر قرار داده است اغلب در بلندمدت منجر به تضعیف شرایط اجتماعی-اقتصادی و محیط‌زیستی در یکی از دو حوضه شده است. بر همین اساس اجرای پروژه‌های انتقال آب بین حوضه‌ای فقط در شرایط اضطرار و عدم وجود راه‌حل جایگزین و در صورت ضرورت تامین آب شرب با شناخت همه‌جانبه و پتانسیل‌های منطقه، تنها با رویکرد مدیریت جامع و نظام‌مند، لحاظ جنبه‌های محیط‌زیستی، اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و نهایتاً در بلندمدت قابلیت طرح را خواهند داشت.

قدمت انتقال آب به صدها سال پیش برمی‌گردد، ولی ضرورت طرح این موضوع از ۲۰۰ سال پیش تاکنون بیشتر احساس شده است. اوج طراحی و اجرای پروژه‌های بزرگ انتقال آب در کشورهای صنعتی و پیشرفته مربوط به دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ است، در همین دوره، در اتحاد جماهیر شوروی نیز طرح‌های بزرگ انتقال آب از حوضه‌های پرآب به مناطق خشک پیشنهاد می‌شد. محور اصلی این پیشنهادها، بروز قابلیت‌ها و توانمندی‌های مهندسی و رشد اقتصادی در کشورهای صنعتی بود؛ اما در دهه ۱۹۷۰ محدودیت‌های اقتصادی، بلندپروازی‌های بسیاری از پروژه‌های انتقال حوضه‌ای را محدود کرد. دو دلیل عمده توقف این طرح‌ها، مخالفت‌های شدید در حوضه‌های مبدأ و هزینه‌های گزاف این پروژه‌ها بودند. سومین دلیل نیز ملاحظات زیست‌محیطی بود. در این دهه برخوردهای نوینی در ارتباط با انواع طرح‌های توسعه بر اساس شناسایی بیشتر محدودیت‌ها و عواقب زیست‌محیطی شکل گرفت.

در این باره همایش‌ها و سمینارهای متعددی نیز برگزار شده است که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به همایش بین حوضه‌ای انتقال آب در ایالت نوادا

پروژه‌های انتقال آب بین حوضه‌ای در جهان به تدریج پیامدها و آثار آن بروز پیدا کرده است.

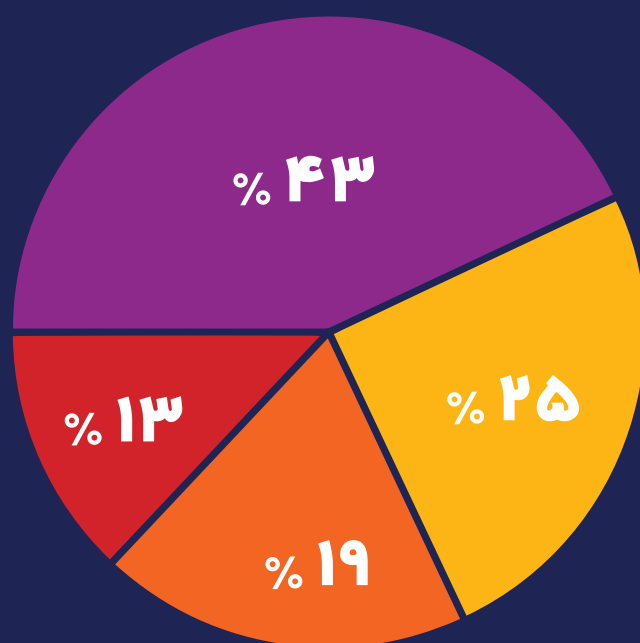
درصد زیادی از پروژه‌ها در کشورهای توسعه‌یافته با هدف تامین آب شرب برای مردم انجام شده و سبب انتقال حجم کمتری از آب شده‌اند. در حالی که اصلی‌ترین هدف از انتقال آب در کشورهای

در حال توسعه برای اهداف کشاورزی و برآورد اهداف مشخصی است که ردپای سیاست را نیز در خود گنجانده است. از حدود ۲۰ سال قبل تا امروز یعنی اواخر قرن نوزدهم به بعد، روند انجام پروژه‌های انتقال آب بین حوضه‌ای در کشورهای توسعه‌یافته ثابت بوده است. نسبت حجم آب برداشت شده به مساحت کشورها (میانگین سالانه

آمریکا در سال ۱۹۹۲ و کارگاه بین‌المللی انتقال آب بین حوضه‌ای که توسط گروه برنامه‌ریزی منابع آب یونسکو در سال ۱۹۹۹ در پاریس برگزار شد، اشاره کرد. براساس نتایج حاصل حدود ۷۹ درصد از پروژه‌های انتقال آب در آمریکا برای تامین آب شرب شهری، ۱۶ درصد برای فعالیت‌های کشاورزی و ۵ درصد برای تولید انرژی به اجرا درآمده‌اند. در همین راستا، بیش از ۴۳ درصد پروژه‌ها در قاره‌های مختلف با هدف تامین آب شرب شهری، ۱۹ درصد درصداً با هدف تامین آب کشاورزی و تولید انرژی، ۱۳ درصد با اهداف زیست‌محیطی و ۲۵ درصد پروژه‌ها به صورت چندمنظوره طراحی و اجرا شده‌اند.

به هر ترتیب با پیشرفت اجرایی

فراوانی اهداف پروژه‌های انتقال آب بین حوضه‌ای در جهان (درصد)



تامین آب کشاورزی و تولید انرژی

اهداف محیط زیستی

تامین آب شرب

اهداف چند منظوره



سامانه گرمسیری چیست ؟

سامانه گرمسیری، یکی از عظیم‌ترین طرح‌های در حال اجرا در استان‌های غربی کشور است که مطالعات آن از سال ۱۳۱۸ شروع شده و در دوران جمهوری اسلامی به مرحله اجرا رسیده است. گرچه از نقطه آغاز طرح انتقال آب رودخانه سیروان کردستان به کرمانشاه سال‌ها گذشته است، اما این طرح همانند بسیاری دیگر از پروژه‌ها مدت مدیدی اسیر زمان و بی‌توجهی شده بود. هدف از اجرای سامانه انتقال آب گرمسیری، مهار و استفاده حداکثری از آب‌های مرزی غرب استان‌های کرمانشاه و ایلام در راستای تامین آب بیشتر برای بهبود و توسعه اراضی کشاورزی، تامین نیازهای شرب و صنعت در سال‌های آتی و همچنین ایجاد اشتغال و رونق اقتصادی این مناطق است.

در این طرح، آب رودخانه سیروان در استان کردستان از طریق تونل نوسود و از منطقه ارگله انتقال یافته و در ادامه اراضی منطقه و استان کرمانشاه تا دهلران و مهران در استان ایلام را آبیاری خواهد کرد.

با توجه به این‌که بخش کشاورزی بزرگ‌ترین مصرف‌کننده آب است ارائه شیوه‌های جامع مدیریت منابع آب و تدوین سیاست‌های صحیح در این زمینه کاملاً لازم و ضروری به نظر می‌رسد. یکی از راهبردهای عملی در این زمینه، توسعه این مناطق از طریق به‌کارگیری شیوه انتقال آب از سرشاخه‌های رودخانه سیروان در استان کردستان به مناطق گرمسیری است. تا پیش از اجرایی شدن این طرح بیشتر آب پنجمین رودخانه بزرگ کشور بدون آن‌که حق آن‌ه ایران پرداخت شود، از مرز خارج می‌شد و پس از ورود به سرزمین عراق و یکی شدن با چند رودخانه دیگر در آغوش دجله آرام می‌گرفت تا بیشتر سودش به عراقی‌ها برسد.



قبیل کانادا، مصر، روسیه، ترکیه، اسپانیا و آمریکا علاقه‌مندی مردم برای چنین پروژه‌هایی افول کرده است.

سیروان شاه‌رگ طرح گرمسیری

هدف از اجرای طرح گرمسیری، استفاده بهینه از آب رودخانه سیروان در داخل کشور است. رودخانه بزرگ سیروان که در استان کردستان جریان دارد پس از طی مسافت ۳۰۰ کیلومتری با آورد متوسط سالانه حدود سه میلیارد مترمکعب، از مرز غربی کشور خارج و وارد خاک عراق می‌شود. در حال حاضر تنها از ۱۰ درصد پتانسیل آبی رودخانه سیروان استفاده شده و ۹۰ درصد آن بدون بهره از دسترس خارج می‌شود. با احداث تأسیساتی از قبیل سدهای ذخیره‌ای، انحرافی، تونل‌ها و کانال‌های انتقال آب، امکان بهره‌برداری بهینه از پتانسیل آبی رودخانه سیروان و سایر رودخانه‌های مرزی فراهم می‌شود. مطالعات طرح

برداشت آب) نشان می‌دهد هر چه این عدد بزرگ‌تر باشد، منطقه به سمت کاربری‌هایی با مصارف بالای آب مانند افزایش سطح کشاورزی یا صنعتی شدن پیش رفته است. بنابراین در چنین کشورهایی نیاز برای تامین آب اضافی وجود خواهد داشت و مصرف آب در بخش‌های مختلف دلیلی برای توسعه پروژه‌های انتقال آب بین‌حوضه‌ای در این کشورها خواهد بود. از طرفی در کشورهای با جمعیت بالا و پراکنش نامناسب جمعیت، به سبب افزایش تقاضا، رشد پروژه‌های انتقال آب بین‌حوضه‌ای نیز مشاهده می‌شود. از سوی دیگر شرایط اجرایی پروژه‌های انتقال آب بین‌حوضه‌ای در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه نیز متفاوت است، به‌طوری‌که در کشورهای صنعتی با هدف آسیب کم‌تر به محیط‌زیست و زیست‌بوم انجام شده است. با توجه به تجربه شکست پروژه‌های متعدد انتقال آب بین‌حوضه‌ای در کشورهای مختلف از



دارد. بخش دوم در حاشیه نوار مرزی استان‌های کرمانشاه و ایلام واقع است و به‌عنوان محدوده بهره‌برداری از منابع آب سیروان شمالی برای توسعه و بهبود آبیاری است.

با اجرای سد سیروان و طرح تونل انتقال آب نوسود که هدف آن تامین آب دشت‌های گرمسیری غرب کشور است، امکان انحراف آب رودخانه پر آب سیروان به زمین‌های زراعی منطقه فراهم می‌شود. شایان ذکر است که تونل نوسود، یکی از طولی‌ترین تونل‌های انتقال آب در جهان است. با اجرای این طرح، تامین آب مناطق مرکزی و گرمسیری، کنترل و تنظیم آب‌های سطحی و زیرزمینی منطقه وسیعی از غرب کشور، انتقال آب تنظیم شده به دشت‌های زراعی منطقه و تولید برق امکان‌پذیر می‌شود. همچنین بخش قابل‌ملاحظه‌ای از آب رودخانه‌های میان حوضه‌ای نیز به داخل کشور منحرف‌شده و میزان زیادی از آب

جامع منابع آب سیروان با هدف توسعه آبیاری در حوضه آبریز این رودخانه و نیز دشت‌های گرمسیری غرب کشور انجام شده است. منابع آب طرح، رودخانه بزرگ سیروان است که برای حوضه مربوطه استفاده شده و سپس انتقال آب مازاد آن به مناطق گرمسیری غرب کشور برای توسعه آبیاری پیش‌بینی شده است. به‌طورکلی محدوده مطالعاتی طرح سیروان بر دو بخش استوار است. بخش اول شامل محدوده سیروان شمالی است که تامین‌کننده منابع آب طرح از طریق سرشاخه‌ها و رودخانه‌های منتهی به رودخانه سیروان به اضافه دیگر رودخانه‌های این محدوده است که قسمتی از آب تامین‌شده را نیز به مصرف توسعه آبیاری می‌رساند. موقعیت جغرافیایی محدوده سیروان شمالی در جنوب غربی استان کردستان و شمال غرب کرمانشاه است که شامل دشت‌های گرمسیری کشور «سیروان جنوبی» قرار





انتقال بین حوضه‌ای آب در ژاپن

در کشور ژاپن به دلیل اهمیت محصول غذایی برنج، از زمان‌های قدیم، انتقال آب برای آبیاری مزارع انجام می‌شد؛ اما امروزه اکثر این پروژه‌ها با هدف تامین آب شرب شهرها به اجرا درمی‌آیند. بر اساس قوانین ژاپن روان‌آب یک دارایی عمومی است و کشاورزان مالک حق آبه شناخته می‌شوند. همچنین حق آبه‌ها از طرف دولت به کاربران اعطا می‌شود. انتقال آب به توکیو از قرن ۱۶ میلادی آغاز شد. در اوایل قرن ۲۰ میلادی، جمعیت شهر توکیو ۱٫۱ میلیون نفر و حجم آب انتقالی ۵۰ میلیون مترمکعب در سال بود. ولی در سال‌های ۱۹۳۵ و ۱۹۶۰ جمعیت به ترتیب به ۵ و ۷ میلیون نفر و حجم آب انتقالی نیز به ترتیب به ۳۰۰ میلیون و یک میلیارد مترمکعب در سال افزایش یافت. برای تامین نیاز روزافزون شهر، تصمیم گرفته شد انتقال آب حوضه به حوضه از رودخانه «تونه» انجام شود و بر اثر مخالفت انجمن صنفی کشاورزان، سد مخزنی برای انتقال آب، به جای بالادست در پایین دست مزارع احداث شد. به نحوی که هم نیاز کشاورزان برآورده شود و هم آب مورد نیاز برای انتقال تامین شود.

البته اخیراً اجرای چنین پروژه‌هایی در کشور ژاپن به دلیل مسائل زیست‌محیطی و خسارات اقتصادی ناشی از آن، از سوی مردم چندان مقبول نیست.

محدوده سیروان

محدوده گرمسیری



آن‌ها برای استفاده در مصارف شرب و کشاورزی مهار خواهد شد.

اجزای طرح گرمسیری

۱. سدهای ذخیره و انحرافی

- چهار سد مخزنی و یک سد انحرافی در گرمسیری طراحی شده است
- سدهای ازگله و امام حسن (ع) در استان کرمانشاه
- سدهای چنگوله و کنجانچم در استان ایلام
- سد انحرافی حلوان در استان کرمانشاه

۲. سامانه و تونل‌های انتقال

- سامانه انتقال گرمسیری به طول ۴۴۵ کیلومتر از سد ازگله شروع و تا دشت‌های دهلران و موسیان در استان ایلام ادامه دارد و شامل کانال‌های دوزنقه‌ای، باکس بتنی، فلوم، خطوط لوله فولادی و حدود ۳۰ کیلومتر تونل است.

۳. شبکه‌های اصلی آبیاری و زهکشی

اراضی تحت پوشش محدوده گرمسیری حدود ۱۱۰ هزار هکتار در قالب چهار قطعه در استان‌های کرمانشاه و ایلام است که نیاز به شبکه‌های درجه ۱ و ۲ منشعب از سامانه انتقال آب است.

۴. شبکه‌های فرعی آبیاری و زهکشی

شبکه آبیاری فرعی تعریف شده به شرح زیر:
استان کرمانشاه: ۲۲،۵۲۶ هکتار
استان ایلام: ۱۵،۸۹۲ هکتار

اولویت‌های اجرایی وزارت نیرو برای سامانه انتقال و شبکه‌های آبیاری و زهکشی

سامانه انتقال آب

اولویت اول، از محل خروجی تونل نوسود تا محل سد حلوان (رودخانه دیره)
اولویت دوم، از محل سد حلوان (رودخانه دیره) تا رودخانه کنگاکوش
اولویت سوم، از تقاطع رودخانه کنگاکوش

کرمانشاه از این طرح هنوز به صورت مشخص و روشن اعلام نشده و این نیز ناشی از سوءمدیریت‌های موجود در حوزه آب است. همچنین با وجود هزینه بسیار زیاد برای سامانه گرمسیری بسیاری از زمین‌های حاصلخیز استان از این طرح جا مانده‌اند. به گفته او «سهم استان کرمانشاه از سامانه گرمسیری ۵۵ درصد و استان ایلام ۴۵ درصد است» که این تقسیم‌بندی برای استان کرمانشاه با داشتن اراضی وسیع بسیار ناعادلانه به نظر می‌رسد.

سهم عشایر در طرح گرمسیری

طرح گرمسیری در توسعه کشاورزی و باغداری استان نقش اساسی دارد، اما باید بتوان از این ظرفیت بیشترین استفاده را برد. در همین راستا به گفته هدایت حاتمی معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری کرمانشاه: ۱۰ هزار هکتار از اراضی منطقه شهرستان‌های قصرشیرین و گیلانغرب به اجرای طرح‌های توسعه‌ای اختصاص داده شده که بخشی از آن برای توسعه فعالیت عشایر در نظر گرفته می‌شود که بتواند در اسکان دائم عشایر کمک کند و آن‌ها هم بتوانند در توسعه امور خود مشارکت کنند.

همچنین تامین آب مورد نیاز عشایر و دام‌های آن‌ها از مهم‌ترین معضلات جمعیت عشایری استان است که امید است با طرح گرمسیری این مشکل مرتفع شود.

طرح گرمسیری پلی به سوی اشتغال

باید به این موضوع اشاره کرد که یکی از مهم‌ترین مزایای توسعه اراضی کرمانشاه و طرح سامانه گرمسیری، اشتغال‌زایی در منطقه است طوری که به ازای آبی شدن هر پنج هکتار زمین یک شغل ایجاد می‌شود و چند برابر این رقم هم به صورت غیرمستقیم صاحب شغل خواهند شد.

همچنین به گفته هوشنگ بازوند استاندار کرمانشاه: طرح گرمسیری می‌تواند در منطقه، توسعه پایدار با محوریت آب را ایجاد کرده و برای ۲۸ هزار نفر از مردم منطقه شغل ایجاد کند.

تارودخانه کنجانچم
اولویت چهارم، از رودخانه کنجانچم تادهلران

شبکه‌های آبیاری و زهکشی

اولویت اول، شامل دشت‌های ازگله، جگیران، سرقلعه، ذهاب شمالی، ذهاب جنوبی، حومه قراویز، بشیوه و قلعه شاهین به مساحت ۲۲ هزار هکتار اولویت دوم، شامل دشت‌های جگرلوی شمالی، جگرلوی جنوبی، قصرشیرین، خسروی، گندمیان، خان لیلی و چقاحمام، اردویان، نفت‌شهر، بره‌پلنگ و سومار به مساحت حدود ۳۱ هزار هکتار اولویت سوم، شامل دشت‌های کولک و گذارخوش، مهران، میمه، دهلران و موسیان به مساحت ۴۷ هزار هکتار

طرح گرمسیری و داستان توسعه اراضی کرمانشاه

در ابتدای عملیات اجرایی طرح گرمسیری عنوان می‌شد که با تکمیل آن حدود ۱۰۰ هزار هکتار از اراضی زراعی استان کرمانشاه آبی می‌شود یا توسعه می‌یابد اما این عدد به مرور کاسته شد. به گفته مسئولان جهاد کشاورزی استان با عملیاتی شدن سامانه گرمسیری حدود ۵۲ هزار هکتار از زمین‌های کشاورزی استان کرمانشاه در دو بخش توسعه و بهبود زیر پوشش قرار می‌گیرد. با حضور رئیس‌جمهور در روز ۱۱ اردیبهشت‌ماه سال ۹۸ مرحله نخست طرح بزرگ تنظیم و انتقال آب‌های گرمسیری کلید خورد. با آغاز فعالیت قطعه اول این طرح که طول آن ۵۰ کیلومتر است، آب مورد نیاز ۱۸ هزار و ۵۰۰ هکتار از اراضی کرمانشاه تامین می‌شود. نکته مهم و قابل توجه سامانه گرمسیری، بحث توزیع اراضی ملی‌ای است که در این طرح قرار می‌گیرند، بر اساس مصوبات جلسه تعیین مدل توزیع و بهره‌برداری از اراضی ملی سامانه گرمسیری مصوبه کارگروه استانی آب کشاورزی مدل پیشنهادی واگذاری به صورت گراف‌های صفحات ۳۶ و ۳۷ است.

اما به گفته فرهاد تجری نماینده مردم قصرشیرین، گیلانغرب و سرپل ذهاب در مجلس شورای اسلامی: سهم استان



انتقال بین حوضه‌ای آب در تگزاس

پیشنهاد اولیه طرح انتقال آب تگزاس در سال ۱۹۶۸ بر اساس انحراف از رودخانه می‌سی‌سی‌پی به ایالت تگزاس مطرح و در سال‌های بعد، اصلاحات زیادی در آن انجام شد. دلایل اصلی این اصلاحات، مقاومت حوضه‌های مبدأ، افزایش هزینه‌ها و ملاحظات زیست‌محیطی بود. در عمل برنامه‌ریزی اولیه طرح انتقال آب تگزاس به عنوان یک نمونه برنامه‌ریزی ضعیف و منفی این طرح نشان‌دهنده برخورد ناموزون و توجه بیش از حد به ملاحظات مهندسی و اقتصادی بدون لحاظ کردن جوانب زیست‌محیطی بوده و می‌توان نکات مهمی در رابطه با طراحی پروژه‌های انتقال آب از آن برداشت کرد. با وجودی که برخی عناصر این طرح احداث شدند، اما پروژه انتقال آب تگزاس در کل اجرا نشد. در سال ۱۹۶۹ مردم تگزاس در رفراندومی برای اخذ مجوز تامین مالی پروژه، پاسخ منفی دادند. مطالعات سال ۱۹۷۳، به این نتیجه رسید که این طرح از نظر فنی عملی بوده ولی فاقد توجیه اقتصادی لازم است.

همچنین علی‌رغم ابعاد طرح (انتقال ۱۵ میلیارد مترمکعب)، در برنامه هیچ‌گونه مطالعه دقیق زیست‌محیطی ارائه نشده بود.

مدل پیشنهادی توزیع اراضی ملی

سامانه گرمسیری

اولویت واگذاری
به شیوه حقیقی

اراضی قابل واگذاری
۹۰۰۰۰ ha

روستاییان و عشایر
ذی نفع در منطقه

اولویت ۱

فارغ التحصیلان رشته کشاورزی
ذی نفع در منطقه

اولویت ۲

افراد بومی ساکن در منطقه

اولویت ۳

فارغ التحصیلان بخش کشاورزی
مستقر در شهرستان های منطقه

اولویت ۴

سرمایه گذاران (با اولویت
سرمایه گذاران بومی استان)

اولویت ۵

اولویت واگذاری
به شیوه حقوقی

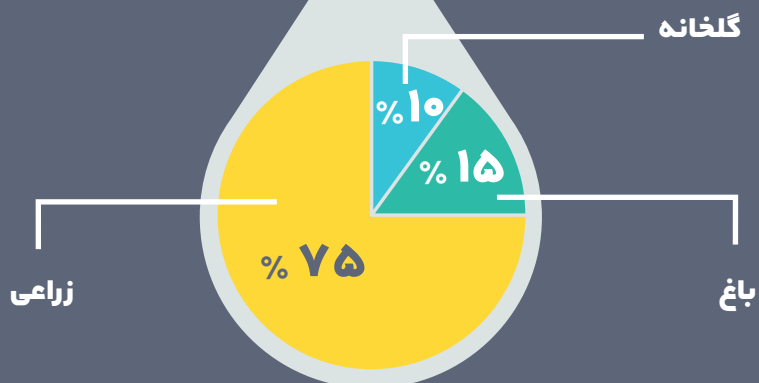
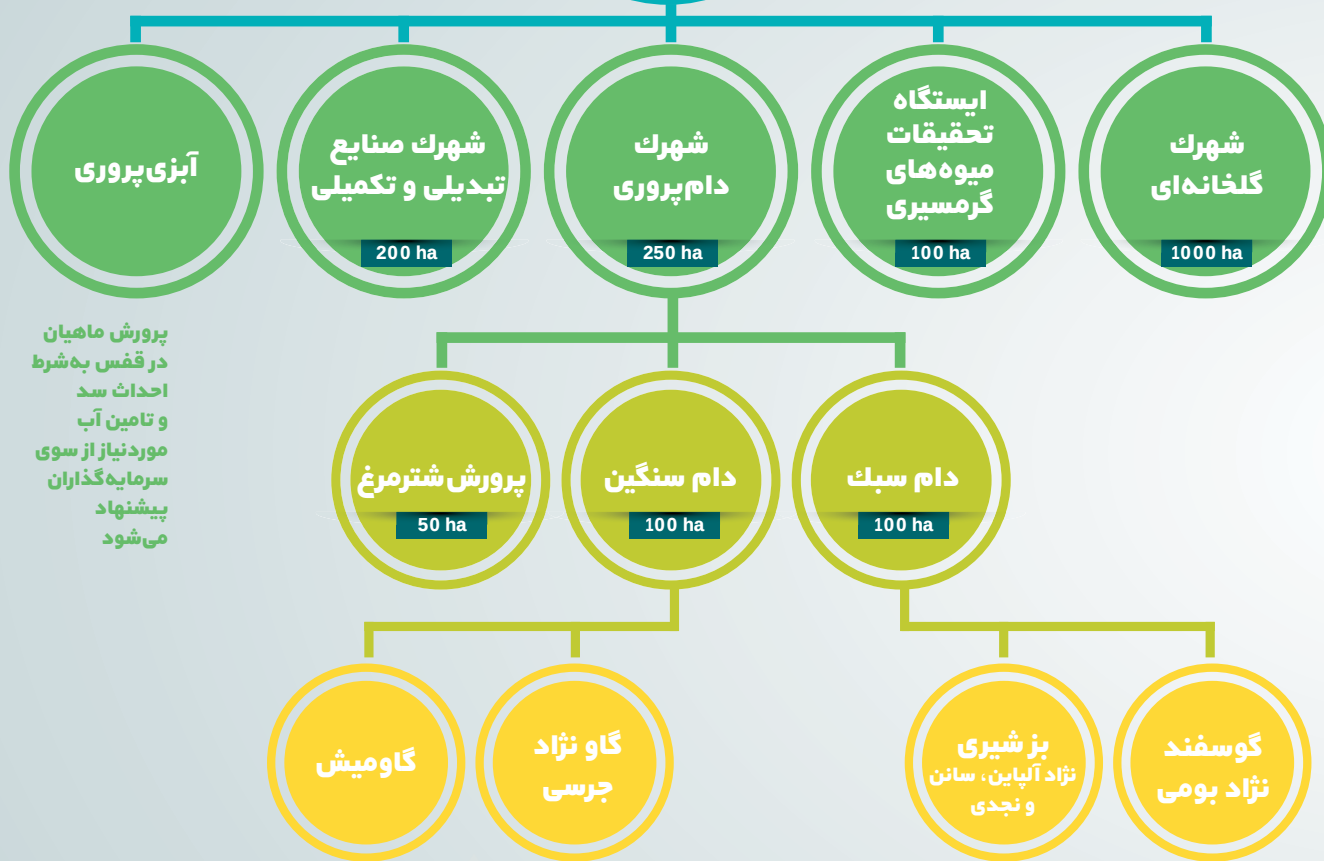
تعاونی تولیدی روستایی و
عشایری مستقر در منطقه

اولویت ۱

شرکت های سهامی زراعی

اولویت ۲

کاربری پیشنهادی



مدل توزیع
منابع آب در
طرح سامانه
گرمسیری

کاشفی مطرح کرد:

طرح گرمسیری نیازمند مشارکت بخش خصوصی

آمد و مقرر شد پیشرفت کار به‌دقت پایش و در جلسات بعدی گزارش شود. توضیح این‌که قطعه یک این طرح در منطقه ازگله کرمانشاه در دست اجراست و برنامه‌ریزی لازم برای شروع قطعه دوم نیز آغاز شده است. گفتنی است در این نشست رئیس مرکز ملی آب کشور، معاون برنامه‌ریزی شرکت منابع آب ایران، مدیرکل دفتر بهره‌برداری از تاسیسات انتقال و توزیع آب، مدیرعامل آب منطقه‌ای کرمانشاه، ریاست جهاد کشاورزی کرمانشاه، معاون توسعه و سازمان‌دهی اراضی امور اراضی کشور، معاون بخش آب امور آب و کشاورزی سازمان برنامه‌و بودجه کشور، عضو هیئت‌رئیس‌خانه کشاورز، مجری شبکه فرعی طرح رودخانه‌ای مرزی جهاد کشاورزی و جمعی از سرمایه‌گذاران در همایش معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کرمانشاه حضور داشتند. این نشست‌ها به همت اتاق کرمانشاه و با همکاری مرکز ملی مطالعات آب اتاق ایران برگزار می‌شود.

گیرد، می‌توانیم به الگویی موفق برای قطعات بعدی آن دست یابیم. عضو هیئت‌رئیس‌ه اتاق ایران مشارکت بخش خصوصی و ارائه مشوق‌ها و تضامین به سرمایه‌گذاران را عامل اصلی پیشرفت این طرح دانست. در ادامه این نشست توضیحات مبسوطی درباره فرایند واگذاری اراضی و نحوه بهره‌برداری، نرخ آب‌بها، مشوق‌های مورد نیاز سرمایه‌گذاران، برنامه‌ریزی برای تعیین نوع محصولات و صنایع تبدیلی و تکمیلی مورد نیاز این طرح ارائه شد. همچنین در مورد شیوه‌نامه چگونگی واگذاری اراضی قطعات (۱) و (۲) و اتخاذ راهکارهایی به‌منظور ایجاد جذابیت بیشتر برای سرمایه‌گذاران بحث و بررسی به عمل

نشست بررسی طرح گرمسیری و نحوه مشارکت بخش خصوصی، با حضور جمعی از مسئولان کشوری و استانی در محل اتاق ایران (تهران) برگزار شد. کیوان کاشفی در این نشست با بیان این‌که طرح گرمسیری نیازمند مشارکت بخش خصوصی است، عنوان کرد: به‌رغم سرمایه‌گذاری‌های هنگفت در این طرح که به‌نوعی بزرگ‌ترین طرح آب‌رسانی کشور است هنوز استان از مزایای آن منتفع نشده است. رئیس اتاق کرمانشاه ضمن تاکید بر لزوم نهادسازی به‌صورت تعاونی تولید برای بهره‌برداری علمی از این طرح گفت: چنانچه برنامه‌ریزی دقیقی در نحوه واگذاری و بهره‌برداری از خط (۱) و (۲) این طرح انجام



واکاوی طرح توسعه سامانه گرمسیری

در گفت‌وگو با مدیر مرکز ملی مطالعات راهبردی، کشاورزی و آب اتاق ایران:

هدف استراتژیک طرح مدیریت آب‌های مرزی است

طرح توسعه سامانه گرمسیری که غرب استان کرمانشاه و بخش‌هایی از استان ایلام را در بر می‌گیرد، طرحی فراتر از چند پروژه انتقال آب است و به همین دلیل، چشم‌انداز توسعه جدی تولیدات کشاورزی و دامی در مناطق تحت پوشش پیش‌رو می‌گذارد. با این حال این دغدغه وجود دارد که این طرح، متناسب با سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی انجام شود و بخش خصوصی، سکندار اصلی توسعه و تولید در این طرح باشد. همچنین نوگرایی الگوهای کشت و ارتقای بهره‌وری، از دیگر دغدغه‌هایی است که می‌تواند کارآمدی این طرح را افزایش دهد و به الگویی برای سایر مناطق تولید محصولات کشاورزی و دامی تبدیل کند.

به منظور بررسی ابعاد این طرح به سراغ محمدحسین شریعتمداری، مدیر مرکز ملی مطالعات راهبردی، کشاورزی و آب اتاق ایران و یکی از مدیران با سابقه طولانی وزارت جهاد کشاورزی رفتیم.

نکته حائز اهمیت این‌که در دو سال اخیر، مرکز ملی مطالعات راهبردی، کشاورزی و آب اتاق ایران با همکاری ارگان‌های ذیربط (وزارت نیرو، وزارت جهاد کشاورزی، سازمان برنامه و بودجه، خانه کشاورز و فدراسیون آب اتاق) در سطح ملی و استانی برای تدوین و تنظیم الگوهای مناسب منطقه‌ای و نظام بهره‌برداری و فراهم کردن زمینه لازم برای حضور و مشارکت بیشتر بخش خصوصی و بهره‌برداران محلی اقدام‌های چشمگیری را در دستور کار قرار داده‌اند که می‌تواند در پروژه گرمسیری نیز مورد استفاده و بهره‌برداری قرار گیرد.

پروژه چیست؟

پاسخ این سؤال از دو بعد برخوردار خواهد بود. در بعد اول می‌توان به حق‌آبه‌های دو کشور ایران و عراق توجه کرد که قطعا خارج از مقوله این مصاحبه و در چارچوب پروتکل‌های رسمی بین دو کشور جای می‌گیرد و در حوزه وظایف وزارت امور خارجه به آن پرداخته می‌شود.

اما در حیطه نظام حق‌آبه‌ها و بهره‌برداری از آب انتقالی در مجموعه پایین‌دست سدهای ساخته‌شده و در گستره طرح گرمسیری، توافقات و تفاهم‌های مورد نیاز بین وزارت نیرو به عنوان متولی و تخصیص‌دهنده آب و وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی و ناظر بهره‌برداری از منابع آب و خاک کشور، در دست تحصیل است؛ تا به موجب آن ابعاد مختلف برنامه‌ریزی منابع آب و خاک با احتساب میزان حجم آب منابع محلی و درون سرزمینی طرح گرمسیری تدوین و به اجرا درآید.

بهترین روش بهره‌برداری از ظرفیت‌هایی که این سامانه ایجاد می‌کند، استفاده از بهره‌برداران منطقه‌ای در زمین‌های جدید است یا شرکت‌های کشت و صنعت در سطح ملی و فراملی؟

در گستره طرح گرمسیری دو نوع زمین قابل مشاهده است. بخش قابل توجهی از اراضی یادشده اعم از دیم و فاریاب نسق زراعی بوده و مالکیت شخصی دارد. بخش دیگر اراضی، ملی بوده و مالکیت آن‌ها در اختیار دولت است. ضمن آن‌که بهره‌بردار اعیانی آن‌ها به صورت مرتع و چراگاه عشایر و کوچ‌نشین‌های محلی و منطقه‌ای انجام می‌شود که به صورت سنتی و دیرینه این حق را داشته و دارند. بدیهی است تنظیم و تدوین هرگونه برنامه در جهت تغییر کاربری، ساماندهی، واگذاری و بهره‌برداری از این اراضی مستلزم ابقای حقوق مرتعی و چراگاهی مورد اشاره بر مبنای واقعیات محل است. اراضی خارج از آن‌ها نیز با هدف ایجاد شرکت‌های کشت و صنعت، سهامی زراعی و یا مجموعه‌های بخش خصوصی اگر در سایه شرکت‌های تعاونی تولیدی یا تشکلهای مسئولیت‌پذیر به کارآفرینی باشد، به تولید و رونق و شکوفایی اقتصاد منطقه منجر خواهد شد.

به نظر شما اجرای این پروژه با چه چالش‌هایی مواجه است؟

تولید محصولات مختلف کشاورزی و دامی و توسعه فضای کسب‌وکار، مسئله اشتغال بهبود یافته و با ارتقای کمیت و کیفیت زندگی ساکنان محلی و منطقه‌ای و کمک به افزایش تولید ناخالص ملی نیز تحقق یابد.

بدیهی است از دیگر اهداف استراتژیک ولی پنهان این پروژه مهم، مهار و تنظیم بخش مهمی از آب‌های مرزی، به‌ویژه در هنگامه تغییر اقلیم و شرایط آب و هوایی کشور و بروز پدیده شوم بیابان‌زایی در منطقه است. همچنین تغذیه سفره آبهای تحت‌الارضی منطقه طرح، برآمده از پذیرش مصرف حدود ۱/۵ میلیارد مترمکعب آب انتقالی در سال از طریق تونل نوسود و تاسیسات جانبی آن، بهبود و توسعه اکوسیستم‌های حیاتی گیاهی و جانوری گستره وسیع طرح از دریاچه‌های بالای سدهای احداث شده تا محل مصرف آخرین قطره‌های آب‌های انتقالی در اراضی موصوف و تولید ۲۱۰ مگاوات برق از رهگذر تنظیم آب ورودی و قابل ذخیره سد سیروان، واقعیاتی محرز و پراهمیت این طرح است.

پیشنهاد شما برای تدوین نظام بهره‌برداری در اراضی تحت پوشش این



آیا سامانه گرمسیری استان کرمانشاه می‌تواند تأثیر جدی بر اقتصاد کشاورزی و دام‌پروری استان بگذارد؟ یا این‌که صرفاً یک پروژه انتقال آب در ابعاد بزرگ به شمار می‌آید؟

می‌توان گفت طرح گرمسیری، برالمان‌ها و نهاده‌های مختلفی استوار بوده که یکی از مهم‌ترین آن‌ها طرح انتقال آب است. ولی هدف اصلی زیرکشت بردن بیش از یکصد هزار هکتار زمین در غرب کشور است تا با



هفت چالش عمده و جدی طرح

- ۱ نبود الگوی توسعه برای محل و منطقه
- ۲ عدم توسعه ظرفیت‌های لازم برای نظام‌های نگهداری و بهره‌برداری اجزای طرح
- ۳ فراهم نشدن شرایط و زمینه‌های بهبود فضای کسب‌وکار
- ۴ به‌تکلیف ماندن نحوه بهره‌برداری از برخی از بخش‌های طرح به‌ویژه قطعه شماره ۲ در برگیرنده اراضی چراگاهی و مرتع‌داری موجود
- ۵ کیفیت نامناسب خاک اراضی کشاورزی و وجود وسعت قابل توجهی از خاک‌های درجه ۳ و ۴
- ۶ عدم برنامه‌ریزی منسجم برای زنجیره کامل تولید تا مصرف محصولات کشاورزی و دامداری
- ۷ تدوین نشدن طرح آمایشی برای جانمایی و استقرار کاربری‌های مختلف در حیطه جمعیتی، صنعتی، خدماتی، کشاورزی، صنایع تبدیلی، فرهنگی و رفاهی محلی

اراضی واقع در محدوده طرح در حوزه کرمانشاه در دو قطعه تعریف شده است. در قطعه اول انهار انتقال آب ۳۰۲،۱ و ۴۰۳ اجرا شده و در قطعه دوم شرایط و ظرفیت‌های ارزشمندی برای ورود بخش خصوصی وجود دارد تا با سرمایه‌گذاری در جهت انتقال آب و ایجاد شبکه انهار توزیع ۱۰۲ و ۳۰۲،۱، زمینه تحویل سهم اراضی بهره‌برداران مراتع و چراگاه‌ها به آن‌ها مطابق با رویه‌های وزارت جهاد کشاورزی فراهم شود. همچنین در اراضی باقی‌مانده که به او واگذار خواهد شد، می‌توان با استفاده از آب انتقالی به کشت و زرع، فعالیت‌های دامداری و صنایع جانبی مربوطه پرداخت تا موجب کارآفرینی، توسعه اشتغال، تولید محصولات و در نهایت رونق اقتصادی منطقه فراهم آید. نکته حائز اهمیت در این زمینه واگذاری مسئولیت تام بهره‌برداری از اراضی آب و خاک در منطقه ۱ به بهره‌برداران با روش مدیریت مشارکتی خواهد بود که این موضوع از طریق تشکیل شرکت‌های تعاونی تولید و سهامی زراعی امکان‌پذیر خواهد شد. در قطعه ۲ با توجه به ملی بودن عمده اراضی روش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی با مکانیزم اعطای امتیاز (احداث و بهره‌برداری تاسیسات انتقال و توزیع و بهره‌برداری از اراضی ملی) مدل‌های تلفیقی مختلف BOT BOO (مدل پیشنهاد و توصیه می‌شود).

جدید در مقصد منجر می‌شود. آیا این مسئله موجب کاهش فرصت‌های کشت‌وکار در مبدا نمی‌شود؟ یا این‌که سر جمع هزینه فایده طرح را مثبت می‌دانید. اجرای این طرح به هیچ‌وجه موجب کاهش یا حذف حق‌آبه کشاورزان بالادست و مسیر انتقال آب نخواهد شد با این یادآوری که با اجرای این طرح احجامی از آب‌هایی که از طریق رودخانه سیروان به پشت مرزهای کشور جاری می‌شود، مهار، تنظیم و مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

احتمالاً بخش مهمی از مراتع عشایری در پروژه به شرکت‌های متقاضی داده می‌شود این مسئله چه پیامدهای اجتماعی به همراه دارد و برای آن چه پیشنهادی دارید؟ زمین‌های مشمول این طرح، مالکیت و حق‌آبه متنوعی دارند. طبیعتاً بخش‌هایی که به صورت سنتی و دیرینه حق‌آبه داشته و دارند، تغییری نخواهد کرد و حقوق قانونی مالکان زمین با حق‌آبه، به‌ویژه حقوق مرتعی و چراگاهی مورد اشاره بر مبنای واقعیات کاداستر محل حفظ خواهد شد.

به‌منظور تنوع‌بخشی به کشت متناسب با ظرفیت‌های منطقه چه محصولاتی را مناسب می‌دانید؟

پیشنهاد مشخص این است که توسعه کشت متناسب با الگوهای کشت وزارت جهاد کشاورزی که با در نظر گرفتن کلاس خاک، اقلیم و شرایط آب و هوایی، نیاز منطقه و بازار مصرف و برنامه کشت محصولات استراتژیک دولت تعیین شود. بدیهی است استفاده از روش‌های مدرن آبیاری مطابق دستورالعمل‌های وزارت جهاد کشاورزی در دستور کار تولید منطقه خواهد بود و از سوی دیگر به غیر از کشت‌های استراتژیک گندم و جو، دیگر محصولات باغی، با ارزش افزوده بیشتر و نیز استفاده از کشت‌های گیاهان دارویی و گلخانه‌ای نیز در نظر است.

در عین حال به‌منظور سودآوری و درآمدزایی بیشتر لازم است تشخیص این مهم را به ذی‌نفعان و بهره‌برداران محول کرد تا با بهره‌گیری از دانش روز و فناوری‌های نوین و شناخت بازار (از زنجیره تولید تا فروش) نسبت به انتخاب محصولات مناسب اقدام کنند. برای این‌که سهم بخش خصوصی در بهره‌برداری از این پروژه ملی به حداکثر ممکن برسد چه نکاتی باید رعایت شود؟

چنانچه مشکلات اجرا و بهره‌برداری از این طرح به‌خوبی شناسایی نشده و اقدام‌های لازم برای به حداقل رساندن آن‌ها معمول نشود، دست‌اندرکاران طرح اعم از سازمان‌های دولتی ذی‌ربط، سرمایه‌گذاران، تشکلات، بهره‌برداران و کشاورزان اعم از صاحب نسق و نیز صاحبان جدید با چالش‌های فراوانی مواجه می‌شوند.

اما می‌توان با ترسیم مجدد سیمای کلی طرح، وضع موجود و آینده آن، مزیت‌ها و فرصت‌ها و نیز تهدیدها را در نظر گرفت و شرایط بهینه لازم برای تحولات جمعیتی، تحولات کلان اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، منطبق با سیاست‌های کلان آمایش سرزمین و امنیت غذایی را فراهم کرده و با تدوین سناریوهای محتمل، تحولات چشمگیری را از نظر اشتغال، درآمد و اقتصاد، افزایش شاخص‌ها و استانداردهای بهبود کیفی و کمی زندگی در منطقه به‌وجود آورد.

این پروژه عمدتاً بر ظرفیت آبی تاکید دارد. به نظر شما ظرفیت‌های خاک منطقه مناسب است و مدیریت آن تدبیر خاصی لازم ندارد؟

مجموعه منابع خاک منطقه گرمسیری مورد هدف طرح بیش از ۱۰۰ هزار هکتار در استان‌های کرمانشاه و ایلام، خاک‌های زراعی با قابلیت‌های متفاوت و عمدتاً از نوع کلاس‌های ۱، ۲ و ۳ دارد. مشخصاً در دشت‌های واقع در قطعه ۲ که در حال حاضر در برگیرنده چراگاه‌ها و مراتع با مالکیت دولت و مورد بهره‌برداری دیرین و سنتی عشایر و کوچ‌نشینان است. دشت گندمیان با گستره زراعی ۱۰۵۰ هکتار با خاک‌های کلاس ۱، ۲ و ۳، دشت خان لیلی با مساحت زراعی ۶۳۰۰ هکتار حاوی خاک‌های کلاس ۲ و ۳، دشت سومار با محدوده زراعی ۱۲۵۰ هکتار دارنده خاک‌های کلاس ۲ و ۳ و نیز دشت لیگ با وسعت زراعی ۲۴۰۰ هکتار برخوردار از خاک‌هایی با کلاس ۲ و ۳ است.

بدیهی است با مدیریت مناسب خاک و آب و دست‌بازیدن به کشت گیاهان مناسب و مراقبت‌های زراعی لازم در مراحل کشت، داشت و برداشت و تقویت حاصلخیزی خاک از طریق بالا بردن درصد هوموس آن‌ها و اجرای عملیات اصلاح خاک در میان و دراز مدت می‌توان شرایط خاک منطقه را بهبود بخشید. انتقال منابع آب، به خلق فرصت‌های

دو وزارتخانه جهاد کشاورزی و صمت با مشکل مواجه است و ایجاد وزارت بازرگانی نه تنها مشکلات این بخش را حل نمی‌کند بلکه تنها پاک کردن صورت مسئله است. کاشفی تأکید کرد: اتاق بازرگانی کرمانشاه مخالفت خود را با ایجاد وزارت بازرگانی به صورت بیانییه اعلام خواهد کرد.

در حوزه آموزش کشاورزی ضعف‌های جدی داریم

رئیس مجمع نمایندگان استان کرمانشاه گفت: در حوزه آموزش کشاورزی ضعف‌های جدی داریم. سیدجواد حسینی‌کیا با اشاره به مغفول ماندن آموزش در حوزه کشاورزی در کشور، اظهار کرد: باید برای آموزش کشاورزان برنامه‌ریزی شود، زیرا به دلیل پایین بودن سطح علم کشاورزان میزان بهره‌وری در بخش کشاورزی خیلی پایین است.

حسینی‌کیا با اشاره به ضرورت راه‌اندازی سامانه کاشت، داشت و برداشت در کرمانشاه به صورت پایلوت اظهار کرد: با راه‌اندازی این سامانه می‌توان بر اساس منابع موجود و با توجه به شرایط نسبت به کشت محصولات اقدام کرد. اگر بر اساس نیاز کشور محصولات کشاورزی بکاریم، بافت و خیزهای شدید و ناگهانی در قیمت‌ها در فصل برداشت مواجه نخواهیم شد.

او با تأکید بر ضرورت اصلاح الگوی کشت، گفت: باید با رعایت الگوی کشت به اندازه نیاز کشور و صادرات احتمالی نسبت به کشت محصولات مختلف اقدام شود تا در فصل برداشت با مشکل مواجه نشویم. نماینده مردم سنقر و کلیایی در مجلس شورای اسلامی در ادامه با اشاره به این‌که ناظران کشاورزی سفیران بخش کشاورزی هستند، گفت: باید با استفاده از این ظرفیت‌ها بخش کشاورزی را به علوم روز مجهز کنیم.

او در ادامه با تأکید بر ضرورت برنامه‌ریزی برای برندسازی محصولات کشاورزی تولیدی استان تأکید کرد: برندهای خوبی مثل نخود، تخمه آفتابگردان، زعفران و... در استان داریم که باید از این ظرفیت‌ها برای توسعه بخش کشاورزی استان استفاده کنیم.



رئیس اتاق کرمانشاه در نشست تشکل‌های بخش کشاورزی با نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی

صدای بخش کشاورزی بلند نیست

با سازوکار مناسب برای خرید و پرداخت به موقع مطالبات گندم‌کاران اقدام نشود به راحتی شاهد قاچاق گندم در فصل برداشت خواهیم بود که این موضوع امنیت غذایی کشور را به مخاطره خواهد انداخت.

رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه اشاره‌ای هم به ممنوعیت صادرات دام زنده داشت و افزود: این ممنوعیت سبب شده است صادرکنندگان دام زنده به قاچاق دام روی بیاورند، این در حالی است که اگر دولت به جای ممنوعیت صادرات دام زنده روی صادرات آن تعرفه سر به سری می‌بست بهتری می‌توانست قیمت دام و گوشت قرمز را در داخل کشور کنترل کند.

کاشفی در ادامه اشاره‌ای هم به زمزمه‌هایی که برای ایجاد وزارت بازرگانی در دولت شنیده می‌شود داشت و افزود: ایجاد وزارت بازرگانی بزرگ‌ترین اشتباهی است که از سوی دولت انجام خواهد شد. در حال حاضر هم دولت برای هماهنگ کردن

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه خواستار نقش‌آفرینی بیشتر تشکل‌های بخش کشاورزی شد. کیوان کاشفی در نشست تشکل‌های بخش کشاورزی با نمایندگان مردم استان کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی با بیان این‌که صدای تشکل‌های بخش کشاورزی رسا نیست، اظهار کرد: صدای بخش کشاورزی در کشور و استان به اندازه دیگر بخش‌ها بلند نیست.

او با تأکید بر ضرورت تقویت تشکل‌های بخش کشاورزی گفت: بیش از ۹۰ درصد این بخش خصوصی است و این می‌تواند یک امتیاز خوب برای توسعه آن در صورت تقویت تشکل‌ها باشد. کاشفی با اشاره به کشاورزی بودن استان کرمانشاه تأکید کرد: توسعه استان کرمانشاه بیش از هر بخش دیگری در گرو توسعه بخش کشاورزی است.

رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه با اشاره به در پیش بودن فصل برداشت گندم افزود: اگر

ضرورت هماهنگی تشکلهای برای حل مشکلات بخش

سجاد سنجابی مدیرعامل تشکلهای هدایتی و حمایتی کشاورزی کشور نیز در این نشست با تأکید بر ضرورت هماهنگی بین تشکلهای برای حل مشکلات بخش کشاورزی گفت: در صورت وجود هماهنگی بین تشکلهای می‌توانیم شاهد شکوفایی بخش کشاورزی استان باشیم.



سهم بخش خصوصی از کشاورزی کرمانشاه



۲۰۰ هکتار

اراضی زعفران کرمانشاه



۵,۰۰۰ هکتار

برنامه توسعه اراضی زعفران استان



۱,۵۰۰ کیلوگرم

متوسط برداشت نخود در هکتار در استان

سرمایه‌گذار بخش خصوصی هستیم، گفت: این سرمایه‌گذار در مرحله اول زعفران تولیدی در استان کرمانشاه را در سال زراعی گذشته با رقمی معادل ۱۴ میلیون تومان به ازای هر کیلوگرم خریداری کرد، درحالی‌که زعفران فائزات که معروف‌ترین برند زعفران کشور در حال حاضر است در سال گذشته با قیمت هر کیلوگرم ۹ میلیون تومان از زعفران‌کاران خریداری شده است.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه در ادامه اشاره‌ای هم به کشت نخود در استان کرمانشاه داشت و افزود: کشور ما رتبه پنجم یا ششم تولید نخود را در سطح دنیا در اختیار دارد و استان کرمانشاه همواره با اختلاف زیاد رتبه نخست تولید نخود کشور را از آن خود می‌کند.

حاتمی با بیان این‌که متوسط عملکرد نخود در مزارع استان کرمانشاه در سال‌های گذشته از ۵۵۰ کیلوگرم در هکتار بیشتر نمی‌شد، افزود: با توسعه نخود پاییزه یا انتظاری علاوه بر این‌که شاهد افزایش میزان عملکرد در مزارع نخود به یک هزار و ۵۰۰ کیلوگرم در هکتار هستیم، امکان کشت مکانیزه نخود در کنار کشت ارقام مقاوم به بیماری نیز فراهم شده است.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان در ادامه با اشاره به اهمیت توسعه صنایع کشاورزی در استان کرمانشاه گفت: اگر قرار است کرمانشاه به یک استان صنعتی تبدیل شود باید در حوزه صنعت کشاورزی فعال باشد. حاتمی با اشاره به این‌که به دنبال ایجاد زنجیره‌های تولید در استان هستیم، گفت: توجه به این مقوله تاکنون در استان کرمانشاه مغفول مانده است.

او در ادامه با اشاره به تدوین یک برنامه برای توسعه بخش کشاورزی استان کرمانشاه اظهار کرد: با عملیاتی کردن این برنامه که خیلی هم آرمانی و به دور از انتظار نیست، برای ۸۰ هزار نفر ظرف سه تا چهار سال آینده در حوزه کشاورزی اشتغال پایدار ایجاد خواهد شد که گام مهمی برای مقابله با بیکاری در استان است.

افزایش احتمال قاچاق دام زنده در پی ممنوعیت صادرات

عبدالرضا مصری نماینده مردم کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی نیز در ادامه این نشست با اشاره به افزایش احتمال قاچاق دام زنده در پی ممنوعیت صادرات افزود: دولت به جای ممنوعیت صادرات دام زنده باید فکر منطقی‌تری بکند، چراکه زمانی می‌توان موفق عمل کرد که شرایط قاچاق دام سخت‌تر شود، نه این‌که با ممنوعیت صادرات دام زنده، راه برای قاچاق آن بازتر کرد.

مصری سپس از نمایندگان تشکلهای مختلف بخش کشاورزی استان کرمانشاه خواست تا نقطه نظرات خود را برای حل مشکلات این بخش با نمایندگان مجلس در میان بگذارند.

او با تأکید بر این‌که نقد کردن به تنهایی نمی‌تواند به حل مشکلات بخش کشاورزی کمک کند گفت: نقد کردن در کنار ارائه پیشنهادهای می‌تواند زمینه‌های شکوفایی بخش کشاورزی را به دنبال داشته باشد.

توسعه کشت زعفران را در برنامه داریم

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه از برنامه‌ریزی برای توسعه کشت زعفران در این استان خبر داد. نوربخش حاتمی با اشاره به راه‌اندازی دو دفتر گیاهان دارویی با اولویت زعفران و حبوبات با اولویت نخود در سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه، افزود: در پی راه‌اندازی دفاتر گلخانه، دام و... نیز در استان هستیم.

حاتمی سپس از استان کرمانشاه به عنوان خاستگاه زعفران دنیا یاد کرد و افزود: سابقه کشت زعفران در استان کرمانشاه به سه هزار و ۵۰۰ سال پیش برمی‌گردد. او با بیان این‌که از سال ۸۶ کشت زعفران در استان کرمانشاه در برنامه قرار گرفته است، گفت: در حال حاضر ۲۰۰ هکتار زعفران در استان داریم که بنا داریم این میزان را ظرف سه سال آینده به پنج هزار هکتار برسانیم.

حاتمی با اشاره به این‌که در حال ایجاد مدرن‌ترین کارگاه فرآوری زعفران در بخش ماهی‌دشت کرمانشاه با همکاری یک



بازارچه‌های مرزی در توسعه فضایی و کالبدی مناطق مرزی چه تاثیری داشته‌اند؟

بازارچه‌های مرزی در کشورمان تاثیرات خوبی داشته‌اند. افزایش مبادلات تجاری بین دو کشور به‌ویژه از طریق مرز زمینی تاثیرات سلبی و ایجابی در سطح ملی دارد؛ رونق تجارت در مرز دو کشور مثلاً ایران و عراق که ۱۴۰۰ کیلومتر مرز مشترک دارند، باعث کاهش حساسیت‌های امنیتی و نظامی در آن مرز می‌شود و هزینه‌های دفاعی دو کشور را پایین می‌آورد. این تاثیر سلبی در سطح ملی است که

کارکرد ژئواکونومیک بازارچه‌های مرزی در گفت‌وگو با محسن حیدری مدیراندیشکده «تواصی»:

بازارچه مرزی صدقه به مرزنشین‌ها نیست

بازارچه‌های مرزی از نقاط استراتژیک اقتصادی و امنیتی کشور محسوب می‌شوند و در ایجاد ثبات در مناطق مرزی و گسترش فعالیت‌های تولیدی و تجاری نقش تاثیرگذاری را بازی می‌کنند. در این زمینه و برای بررسی ابعاد گسترده بازارچه‌های مرزی با محسن حیدری کارشناس مسائل استراتژیک و مدیراندیشکده «تواصی» به گفت‌وگو نشستیم که حاصل آن در ادامه می‌خوانید.



مختص تجارت زمینی و مرزی است و مثلاً با حمل و نقل هوایی از تهران به بغداد محقق نمی‌شود. گاه مبادله زمینی بین دو کشور از طریق ارتباطات جاده‌ای یا ریلی موضوعیت دارد زیرا جغرافیای انسانی را درگیر کرده و امنیت پایدار ایجاد می‌کند. متأسفانه کارکرد ژئواکونومیک بازارچه‌های مرزی توسط برخی مسئولان پایمال شده است. اگر قرار باشد بازارچه مرزی باعث رونق تولید در آن منطقه نشود، اصلاً بازارچه مرزی چه معنی دارد؟ می‌توانند کالا را از اصفهان با حمل و نقل هوایی به بغداد منتقل کنند. کارکرد ژئواکونومیک بازارچه‌های مرزی در گرو تقویت حمل و نقل زمینی از جمله تقویت ارتباطات جاده‌ای و ریلی است. راه‌آهن غرب کشور، با یک چنین نگاهی یک ضرورت ملی و از نان شب واجب‌تر است. ایران ظرفیت ژئواکونومیک بالایی دارد و ایده بازارچه مرزی یک صدقه به مرزنشین‌ها نیست، یک ایده فقیرنوازانه نیست، بلکه یک هدف بلند انسانی برای دستیابی به صلح پایدار، خلق فرصت برای کل کشور و بهره‌گیری از ژئواکونومی برای تولید ثروت و دستیابی به رفاه در مناطق مرزی و دستیابی به توازن در توزیع ثروت ملی است.

بازارچه‌های مرزی تاثیر ایجابی در سطح ملی هم دارد؛ باعث گسترش بازارهای هدف ما می‌شود و بازارهای جدیدی برای صادرات محصولات ما ایجاد می‌کند و فرصت‌های غیرمستقیم شغلی در کل کشور به وجود می‌آورد، امکان سواپ کالا و خدمات را فراهم می‌کند یا کالایی که برای واردات به آن نیاز داریم را با هزینه کمتر در اختیار کشور می‌گذارد.

بازارچه‌های مرزی در سطح استانی و محلی هم تاثیرات فراوانی دارد. بازارچه‌های مرزی تا حدی باعث بهبود شبکه حمل و نقل جاده‌ای، گسترش شبکه مخابرات و رونق نسبی فضای کسب و کار فروشگاه‌های شده‌اند. با این حال ظرفیت‌های بزرگی وجود دارد که هنوز به ظهور نرسیده‌اند؛ بازارچه‌های

مرزی می‌توانند و باید موجب تاثیر مثبت بر تولید ناخالص ملی (در بعد کشوری) و رونق بخشیدن به تولید ملی در مناطق مرزی (در بعد محلی) باشند ولی تا امروز شاهد این تحول نبوده ایم که علتش را باید در ضعف ساختار تامین مالی پروژه‌های توسعه ملی و استانی جست‌وجو کرد. هر وقت بازارچه مرزی در یک منطقه باعث شد که شهرک‌های صنعتی و دام‌پروری و خوشه‌های صنایع تبدیلی در آن منطقه شکل بگیرد و باعث رونق تولید خاص شود، می‌توانیم بگوییم بازارچه مرزی به اهداف اصلی خود نزدیک شده است. این که تعدادی کامیون سیمان یا تانکر نفتی از مرز تجاری دو کشور عبور کند، تاثیر اندکی بر وضعیت زندگی مردم آن منطقه مرزی دارد؛ تحول زمانی رقم می‌خورد که مزیت دسترسی به بازار کشور همسایه باعث شود سرمایه‌گذار طرح‌های توسعه ملی و استانی ترغیب شود که کارخانه سیمان و پالایشگاه یا نظایر آن را در منطقه مرزی احداث کند؛ چه اشکالی دارد هزینه‌های طرح راه‌آهن غرب کشور از محل صندوق توسعه ملی تامین شود؟ این پذیرفتنی

”
ایران ظرفیت ژئواکونومیک بالایی دارد و ایده بازارچه مرزی یک صدقه به مرزنشین‌ها نیست، یک ایده فقیرنوازانه نیست بلکه یک هدف بلند انسانی برای دستیابی به صلح پایدار و خلق فرصت برای کل کشور است

“

نیست که رئیس‌جمهور وقت کشورمان طرح راه‌آهن بافق بندرعباس و زادگاه خودش را از محل اعتبارات ملی انجام داد و حالا که نوبت به طرح راه‌آهن غرب کشور رسیده بگویند دیگر خصوصی‌سازی فرارسیده است و باید خودتان سرمایه‌گذار بیاورید. غرب کشور سرمایه از کجا بیاورد؟ این الگوی تامین مالی طرح‌های توسعه ملی و استانی یک خطای بزرگ سیاست‌گذاری است که توسط صهیونیست‌ها و از طریق آمریکایی‌ها به ایران تحمیل شد تا بتوانند ظرف چند دهه ایران را تجزیه کنند. الگوی توسعه ملی در ایران غلط است و نیاز مبرم به بازاریابی ملی وجود دارد. تنها زمانی شاهد تغییر جدی و بنیادین در توسعه فضایی و کالبدی مناطق مرزی به‌ویژه مرز غربی کشورمان خواهیم بود که اولاً آتش‌بس فعلی بین ایران و عراق تبدیل به امضای سند موافقت‌نامه مرزی و صلح پایدار شود، ثانیاً الگوی تامین سرمایه طرح‌های توسعه ملی و استانی تغییر کند و از حالت کاسب‌کارانه و بی‌رحم فعلی به یک الگوی علمی، ملی و اسلامی و به

دور از اعمال نفوذ کانون‌های قدرت و ثروت تغییر یابد. باندهای قدرت و ثروت نباید در مطالعات آمایش سرزمین به‌ویژه مطالعات مزیت اقتصادی مناطق و استان‌ها دخالت کنند و نتایج پژوهش‌های علمی و سیاست‌گذاری توسعه را بر اساس منافع خود تغییر دهند.

بازارچه‌های مرزی تا چه میزان در ایجاد اشتغال تاثیر داشته و چه اثری بر کاهش قاچاق داشته‌اند؟

بازارچه‌های مرزی یک اشتغال مستقیم و یک اشتغال غیرمستقیم ایجاد می‌کنند؛ اشتغال مستقیم یعنی چه تعداد بازرگان (با کارت بازرگانی) در آن مرز به صادرات و واردات می‌پردازند و چه تعداد از شهروندان به‌عنوان مستخدمان آن بازرگان‌ها به کسب درآمد پایدار می‌رسند. اشتغال غیرمستقیم می‌تواند بسیار مهم‌تر باشد؛ وقتی یک بازرگان، مواد غذایی مثل رب‌گوجه را از یک بازارچه مرزی در استان کرمانشاه به کشور عراق صادر می‌کند، در کنار فعالیت‌های تجاری این بازرگان تعداد ۳ الی ۵ فرصت شغلی برای شهروندان ایجاد می‌شود. ولی نباید از این غافل شویم که کارگران آن صنایع غذایی که رب‌گوجه را تولید می‌کنند هم تحت تاثیر فرصت‌های خلق شده در این بازارچه مرزی هستند؛ یعنی این بازارچه به‌طور غیرمستقیم بر اشتغال‌زایی در آن کارخانه تولید رب‌گوجه هم تاثیر دارد. اگر کاشی و سرامیک صادر می‌کنیم، این مهم است که کارخانه سرامیک‌سازی در یزد قرار دارد یا در کرمانشاه؟ آیا بهتر نیست برای صادرات سرامیک به عراق، دولت از تمرکز کارخانه‌های سرامیک‌سازی در یزد جلوگیری کرده و تعدادی از آن‌ها را به‌سوی استان کرمانشاه یا کردستان هدایت می‌کرد؟ آیا کارخانه‌های فولاد و پتروشیمی و... ما متناسب با بازارهای کشورهای همسایه جانمایی شده‌اند؟ پاسخ منفی است. در اینجا به پاسخ پرسش اول برمی‌گردیم؛ اگر در کنار بازارچه مرزی به رونق تولید در

آن منطقه بپردازیم و موفق به احداث شهرک‌های صنعتی و دام‌پروری و راه‌اندازی خوشه‌های صنایع تبدیلی شده باشیم، اشتغال‌زایی عظیمی ایجاد می‌شود. برای این کار نیاز داریم الگوی تامین سرمایه طرح‌های ملی و استانی که امروزه یک الگوی غلط و مستکبرانه است، تغییر کند. مهم‌ترین تاثیر بازارچه مرزی را باید رونق تولید و کمک به افزایش تولید (اشتغال‌زایی غیرمستقیم) در آن منطقه مرزی و کل کشور بدانیم. اگر به اشتغال‌زایی مستقیم یک بازارچه مرزی فکر می‌کنیم، این نمی‌تواند سیمای فقر و بیکاری را از یک شهر مرزی ما برطرف کند و صرفاً به قول معروف «در حد یک آب‌باریکه» خواهد بود.

درباره قاچاق تمایل ندارم زیاد صحبت کنم چون موضوع «بازارابی ملی» گویای همه چیز هست. به‌طور کلی باید عرض کنم وقتی بازارچه مرزی را در پیوند با رونق تولید ندانیم و الگوی توسعه ملی صحیح نداشته باشیم و دست روی دست بگذاریم، بازارچه مرزی نه‌تنها قاچاق را کاهش نمی‌دهد بلکه ممکن است اشکال دیگر و عناوین دیگری از قاچاق را بازتولید کند.

تاثیر بازارچه مرزی بر امنیت منطقه‌ای و فرمانطقه‌ای چیست؟

شاید مهم‌ترین کارکرد بازارچه‌های مرزی همین حرکت به سوی صلح پایدار، تقویت مناسبات انسانی بین شهروندان دو کشور در دو سوی مرز و تولید امنیت نرم با کمترین هزینه اقتصادی باشد. تولید امنیت نرم در مرزها باعث کاهش هزینه‌های دفاعی هر دو کشور می‌شود و از این طریق بر افزایش شاخص رفاه شهروندان و میزان خدمات‌رسانی دو دولت تاثیر مثبت خواهد داشت. در اینجا حمل و نقل زمینی از جمله توسعه زیرساخت‌های ارتباطات جاده‌ای و ریلی موضوعیت دارد. زیرا ظرفیت‌های ژئواکونومیک را در پیوند هرچه بیشتر با جغرافیای انسانی منطقه مرزی قرار می‌دهد و گروه‌های جمعیتی ساکن در دو سوی مرز را در یک همکاری اقتصادی

درگیر می‌کند. بازارچه مرزی در معنای واقعی کلمه و به دور از کج فهمی برخی مسئولان ما، یک حرکت بزرگ است که مرزنشینان را به مرزبان‌های اقتصاد ملی و پاسداران صلح جهانی تبدیل می‌کند.

آیا بازارچه‌های مرزی می‌تواند تاثیرات منفی هم داشته باشد؟

هر چیزی که کارکرد خوب دارد، می‌تواند کارد منفی هم داشته باشد. بازارچه‌های مرزی اگر با فهم ناقص، کج‌فهمی، سستی و عملکرد ضعیف متولیان دولتی همراه باشند، می‌توانند در درازمدت ظرفیت‌های ژئواکونومیک کشورمان را در چشم شهروندان خودمان و کشور همسایه تحقیر کنند. اگر نگاه‌مان به بازارچه مرزی یک نگاه صدقه‌ای، فقیرنوازانه و آب‌باریکه‌ای باشد، درواقع بیشترین ظلم را به ظرفیت‌های ژئواکونومیک کشور کرده‌ایم. عملکرد ضعیف و ناقص در بازارچه‌های مرزی، در درازمدت این خطر را دارد که جغرافیای انسانی را نسبت به ظرفیت‌های ژئواکونومیک ناامید می‌کند و سرمایه اجتماعی تحول‌آفرین را از دست می‌دهیم. حتی در یک برهه دیگر که واقعا فهم و اراده واقعی برای تحول را در دولت داشته باشیم، شاید دیگر نتوانیم مردم را پای کار مشارکت و تحول بیاوریم. بنابراین ضروری است که سستی و کج‌فهمی و رویکرد ناقص در بازارچه‌های مرزی را کنار بگذاریم، آن را در پیوند با رونق تولید تعریف کنیم و سعی کنیم هرچه سریع‌تر با اصلاح الگوی توسعه ملی و تغییر الگوی تامین مالی طرح‌های توسعه ملی و استانی، زمینه رونق تولید در مناطق مرزی را در قالب شهرک‌های صنعتی، دام‌پروری، کشاورزی و خوشه صنایع تبدیلی فراهم کنیم. فراموش نکنیم طرح بازارچه‌های مرزی یک صدقه به مرزنشین‌ها نیست. هدف اصلی این است که تولید ثروت و رفاه در مناطق مرزی افزایش یابد و روحیه مشارکت اقتصادی در دو سوی مرز جایگزین جو امنیتی و نظامی‌شود و مرزنشین‌ها به مرزبان اقتصاد ملی و پاسداران صلح جهانی تبدیل شوند.

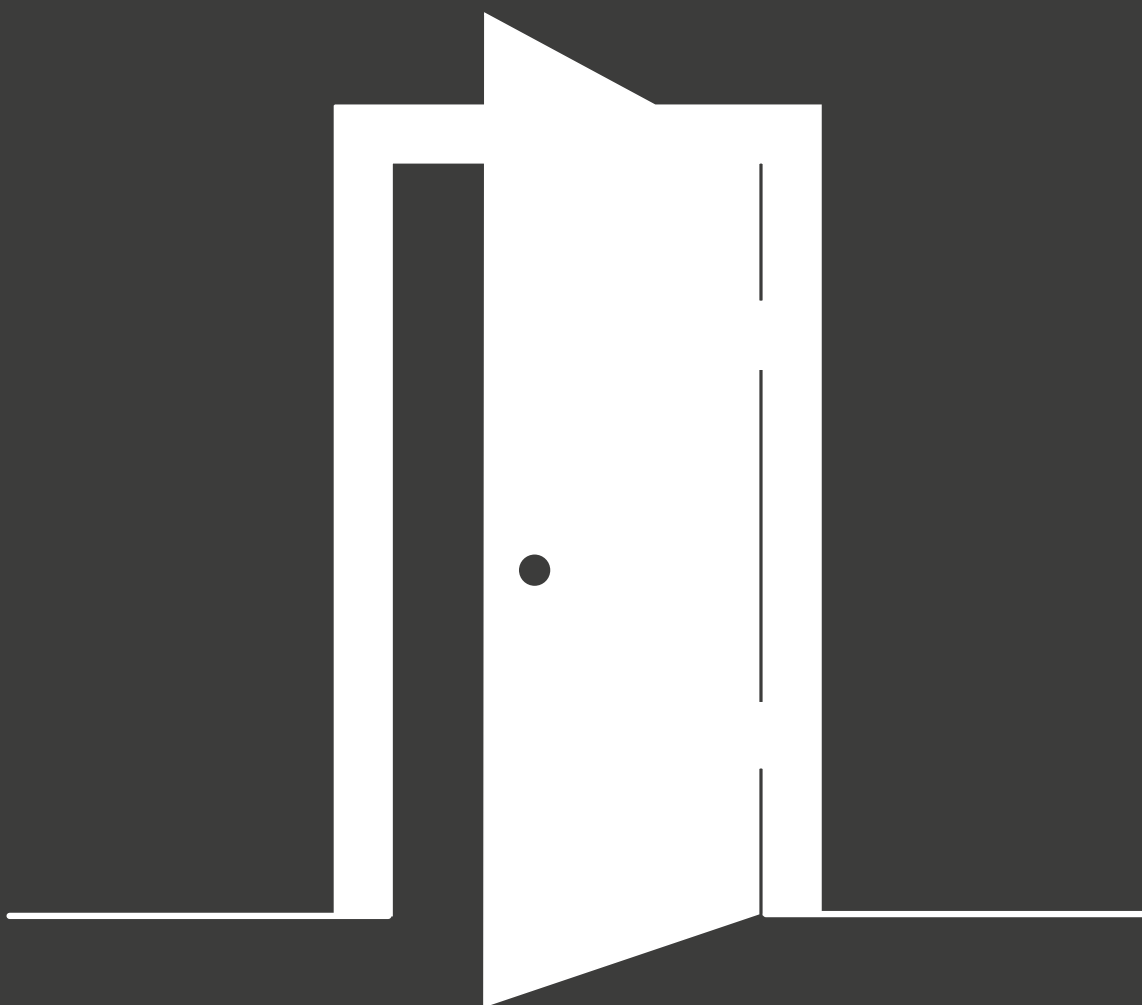
”

بازارچه مرزی در معنای واقعی کلمه و به دور از کج فهمی برخی، یک حرکت بزرگ است که مرزنشینان را به مرزبان‌های اقتصاد ملی و پاسداران صلح جهانی تبدیل می‌کند

“

بازارچه‌های مرزی؛ ظرفیت‌ها و چالش‌ها، الزامات و اقتضائات

تجارت در نقطه صفر



بازارچه‌های مرزی که روزی سطح مبادلات و معاملات اقتصادی در آن‌ها از سطح پبله‌وری فراتر نمی‌رفت و تنها یک ظرفیت اقتصادی محدود برای مرزنشینان بود، امروز چنان اهمیتی در کلان تجارت یافته که مدیران ارشد اقتصادی همواره برای آن برنامه داشته و مدیرانی که هوشمندتر هستند، این ظرفیت‌ها را برای توسعه اقتصاد و بازرگانی کشور به کار می‌گیرند. در ادامه و در مطالب پیش‌رو در تلاش هستیم به بررسی تأثیر اقتصاد مرزی بر توسعه پیرامونی خود و نقش و جایگاه اقتصاد مرزی در استان کرمانشاه به‌ویژه در مناطق قصرشیرین و جوانرود بپردازیم.

نقش و میزان تاثیر بازارچه‌های مرزی

در سراسر مرزهای کشور ایران مرزنشینانی سکونت دارند که در زندگی خود مشکلات بسیار و متعددی دارند. عمده‌ترین آن‌ها عبارت‌اند از: بیکاری، فقر، کمبود درآمد و سرمایه، مشکلات امنیتی و سیاسی، کمبود زمین‌های کشاورزی، آب، مراکز بهداشتی، کمبود راه‌های ارتباطی و بسیاری دیگر از مسائل با توجه به توسعه روز افزون مناطق شهری و مهاجرت بی رویه روستاییان به این مراکز، برای دستیابی به شغل و درآمد و رفاه بیشتر، قطعاً سکنه استان‌های مرزی به شدت کاهش می‌یابد و مردم برای برخورداری از رفاه بیشتر به مراکز شهری روی می‌آورند. این مسئله موجب تمرکز جمعیت در شهرها و بالا رفتن هزینه‌های خانواده و معضلات اجتماعی خواهد شد.

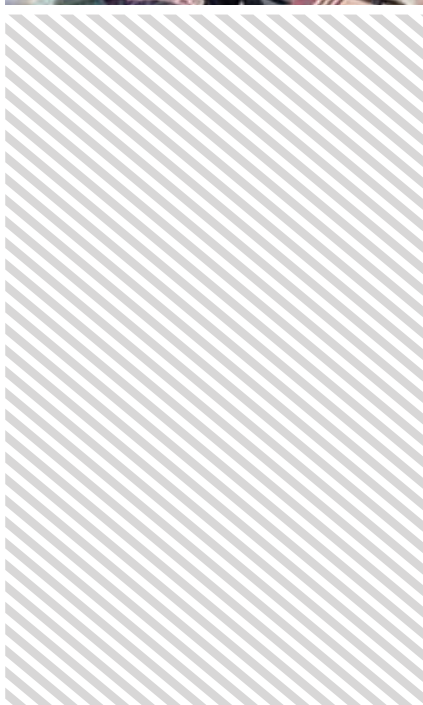
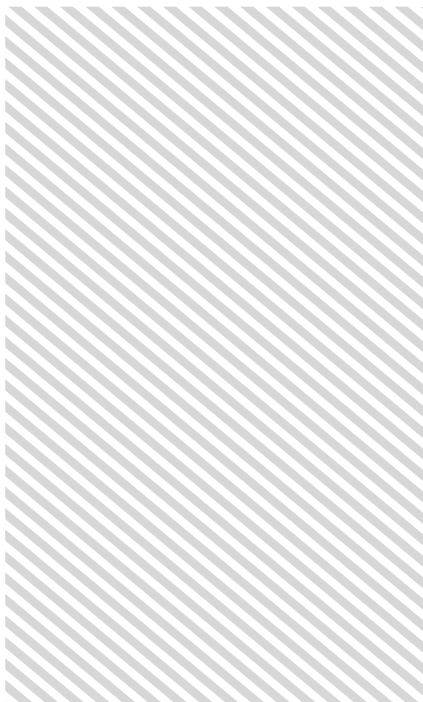
مناطق مرزی، از نقاط حساس و استراتژیک کشور به شمار می‌روند. طبیعت منزوی و بعضاً غیر حاصل خیز مرزی، به‌ویژه در عرصه کوهستانی و بیابانی ایران پیوسته به دلیل فقدان رفاه و نبود انگیزه‌های لازم برای زندگی، زمینه‌ساز مشکلات سیاسی و اقتصادی امنیتی برای دولت‌های وقت بوده است، ناتوانی‌های بالقوه در تولید، فقدان اشتغال، پایین بودن درآمد و عدم دسترسی به نیازهای اولیه، عمده‌ترین مشخصه اقتصادی اجتماعی این مناطق است که زمینه را برای معضلات و نابسامانی‌هایی چون مهاجرت، قاچاق کالا، شورش و ناامنی فراهم می‌آورد.

حفاظت از مرزهای هر کشور از مهم‌ترین مسائل حکومت است. این مسائل عمدتاً به‌منظور کاهش بحران بیکاری، فقر، مفاسد گوناگون اجتماعی، ایجاد اشتغال، کاهش قاچاق کالا، برقراری عدالت اجتماعی، کاهش انگیزه‌های مهاجرت و... بوده است. همچنین مرزنشینان به‌هنگام بروز بحران‌های سیاسی مثل جنگ مدافعان اولیه و اصلی حدود و ثغور کشورند. از این‌رو مسائل مردمان مناطق مرزی نیز در کانون توجه آن‌ها قرار می‌گیرد. دیگر این‌که گستردگی طول مرزهای کشور و کوهستانی و صعب‌العبور بودن مرزها در اکثر نقاط، عملیات مرزبانی و کنترل مرزها را بدون مساعدت مرزنشینان مشکل کرده است که این خود یکی از عوامل گسترش قاچاق و دشواری‌های مبارزه با آن است. امروزه عدم کنترل و عملیات پنهان قاچاق کالا موجب شده است دولت‌ها در سالم‌سازی مناطق مرزنشین، به شیوه نوینی از همکاری‌های منطقه‌ای هدایت شوند. این گونه همکاری‌ها در قالب بازارچه‌های مرزی، از شناخته‌شده‌ترین روش‌های توسعه اقتصادی مناطق مرزنشین به شمار می‌رود که در نوع خود تحولی بنیادی در تولید، اشتغال، تثبیت جمعیت مرزنشین، کاهش قاچاق، افزایش سطح درآمد و به‌تبع آن افزایش رفاه، شکوفایی و توسعه صنایع دستی و محلی، کاهش حجم قاچاق کالا، اهداف امنیتی، (تامین امنیت اقتصادی، ایجاد امنیت سیاسی مرزهای زمینی، امنیت اجتماعی) و در نهایت یک توسعه پایدار ناحیه‌ای که از جمله اهداف این بازارچه بوده است، ایجاد می‌کند.

همچنین بر اساس یافته‌های تجربی رابطه مستقیم میان گسترش مبادلات تجاری بین دو کشور همسایه و کاهش تنش سیاسی و نظامی میان آن‌ها وجود دارد. اثر دیگر مبادلات منطقه‌ای کمک این کشورها به یکدیگر برای ارتقا و خلق مزیت نسبی است. با توجه به این‌که کشورهای همسایه برای صدور کالا به یکدیگر هزینه حمل و نقل پایین‌تر را نسبت به سایر کشورها دارند، در صورت یکسان فرض کردن سایر شرایط تولید، امکان صدور کالا با قیمت پایین‌تر را به دست آورده و از مزیت نسبی و رقابتی بالاتر نسبت به سایر کشورها برخوردار خواهند بود. ایجاد بازارچه مرزی را نیز می‌توان در راستای گسترش همکاری‌های منطقه‌ای تلقی کرده و به‌عنوان بخشی از یک راه‌حل اقتصادی برای کاهش بحران‌های منطقه‌ای، ایجادکننده ثبات در مناطق مرزی و گسترش فعالیت‌های تولیدی و تجاری محسوب کرد. این امر در صورتی تحقق می‌یابد که عملکرد بازارچه‌ها هدف‌مند بوده و در نهایت منتهی به گسترش تولید، اشتغال و صادرات شود.

یکی از سیاستهای موفق دولت در دو دهه اخیر ایجاد بازارچه‌های مرزی بوده است. این بازارچه‌ها در نواحی مرزی، بسته به میزان فعالیت و ارتباط تجاری با کشورهای همسایه نه تنها توانسته است در ابعاد ملی و منطقه‌ای اثرات مثبتی داشته باشد بلکه در سطح محلی تأثیرگذاری شایان توجهی را داشته است. برنامه‌ریزی توسعه منطقه‌ای برای تکامل بازارچه‌های مشترک مرزی که در نهایت، شرایط توسعه پایدار آن منطقه را فراهم می‌سازد، کارترین ابزار توسعه اقتصادی است.

توسعه اقتصادی مناطق مرزی و افزایش رفاه و درآمد اقتصادی مرزنشینان از طریق فعالیت‌های سالم اقتصادی با حمایت و سرمایه‌گذاری دولت‌ها بر کارکرد امنیتی مرز تأثیر مثبت دارد. بازارچه‌های مرزی به‌عنوان یکی از اهرم‌های مهم در ایجاد اشتغال و توسعه روابط تجاری با کشورهای هم‌جوار در سال‌های گذشته پیوسته تأثیر قابل توجهی در فعالیت‌های اقتصادی کشور داشته‌اند.



دلایل شکل‌گیری بازارچه‌های مرزی

اجتماعی

بازارچه‌های مرزی خلأ موجود در محدوده مرزها را برطرف کرده و از خالی شدن حاشیه مرزها جلوگیری می‌کنند که این امر خود می‌تواند در بالا بردن ضریب امنیت مرزها مؤثر باشد.

اقتصادی

با وجود بازارچه‌های مرزی و در نتیجه مبادلات مرزی و صدور محصولات تولیدی از طریق این بازارچه‌ها نه تنها مشکلات معیشتی مرزنشینان حل می‌شود، بلکه سرمایه‌ای نیز برای ورود به عرصه‌های بزرگ اقتصادی به دست می‌آید.

سیاسی

متغیرهای سیاسی از جمله متغیرهای بااهمیت و تأثیرگذار بر حیات بازارچه‌ها است. ضمن آن که روابط تجاری نیز می‌تواند بر روابط سیاسی تأثیرگذار باشد. برخی مطالعات تجربی نشان می‌دهد وجود روابط اقتصادی بین دو کشور از بروز جنگ و ستیز بین آن‌ها جلوگیری کرده است.

فرهنگی

اهالی مرزنشین در بسیاری از نواحی مرزی با افراد آن سوی مرز رابطه‌های فرهنگی، خویشاوندی، قومی و اجتماعی دارند. وجود زبان مشترک و آداب و رسوم اجتماعی نزدیک به هم سبب نزدیکی ساکنان این نواحی و در نتیجه رونق فعالیت‌های تجاری می‌شود.

بازارچه‌های ناکارآمد

همان‌طور که اشاره شد ایجاد بازارچه‌های مرزی اصولاً با اهداف اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی بوده است. اما نمی‌توان اذعان داشت این اهداف تاکنون به صورت واقعی در تمام بازارچه‌ها تحقق یافته و اداره آن‌ها در همه موارد منجر به رونق اقتصادی مناطق شهری و روستایی محدوده‌های مرزی شده است. اکنون در حدود ۴۰ بازارچه مرزی مشترک با کشورهای همسایه داریم که ۲۸ بازارچه فعال بوده و باقی بازارچه‌ها



نیز مجوز دارند، اما به دلیل عدم تمایل کشور مقابل یا نزدیک بودن به بازارچه‌های دیگر، رونق نگرفته‌اند. هر چند که اصحاب دولت از بازارچه‌ها به عنوان مراکز رسمی تجارت و تبادلات دوسویه مرزی یاد می‌کنند و نسبت به سهم تجاری ایران از این بازارچه‌ها ارزیابی مثبتی دارند، اما نمی‌توان منکر آن شد که صادرات از طریق این بازارچه در برابر سیل عظیم ورود کالا از مراکز یادشده، رقم بسیار ناچیزی است که کفه تبادلات تجارت مرزی را برای ایران منفی کرده است.

این درحالی است که بسیاری از مردم این مناطق به دلیل مشکلات اقتصادی توانایی مبادلات مرزی را نداشته و واسطه‌ها و دلال‌ها هستند که با سوءاستفاده از مردم مرزنشینان سودهای کلان به جیب زده و منافع خود را تامین می‌کنند، به همین دلیل طی سال‌های اخیر بعضی از بازارچه‌ها اهداف و چشم‌اندازهای اصلی خود را فراموش کرده و نتوانسته‌اند به اقتصاد مرزنشینان کمک زیادی کنند.

توسعه و امنیت در مناطق مرزی

تجربیات کشورهای در حال توسعه در دهه اخیر نشان می‌دهد، توسعه مبادلات مرزی در قالب مقررات و قوانین حقوقی می‌تواند محرک خوبی برای افزایش مبادلات کالا به صورت رسمی و جهت‌دهی تجارت به سمت مزیت‌های نسبی، گسترش همکاری‌های همه‌جانبه بین مناطق آزاد، توسعه بازارچه‌های مرزی بین منطقه‌ای، ایجاد سودهای تجاری، کاهش قیمت کالاها، همگرایی میان عرضه و تقاضا و ایجاد درآمد، اشتغال و امنیت برای مرزنشینان شود. به سخن دیگر توسعه یافتگی اقتصادی مناطق مرزی و رفاه نسبی در این مناطق می‌تواند موجبات کاهش برخی از مشکلات مرزی از قبیل قاچاق کالا، مواد مخدر و سرقت و ... را فراهم کرده و از تخلیه جمعیتی این مناطق جلوگیری کند. وجود محرومیت‌های شدید اقتصادی و میزان بالای بیکاری در مناطق مرزی در افزایش عبور غیر مجاز افراد، قاچاق کالا و سایر اموری که با امنیت منافع ملی کشورها در تضاد است در شکل‌گیری اقدام‌های توسعه‌ای از جمله بازارچه‌های مرزی موثر بوده است. براساس تحقیقات انجام شده، امنیت و توسعه در مناطق مرزی با ضریب همبستگی بالا رابطه‌ای مستقیم و دوسویه با یکدیگر دارند؛ به گونه‌ای که هر اقدامی در فرایند تحقق توسعه، تأثیرات مستقیمی بر فرایند تحقق امنیت می‌گذارد و برعکس. به این



نتایج مثبت و مخاطرات بازارچه‌های مرزی

بازارچه‌های مرزی علاوه بر نتایج و دستاوردهای مثبت بسیار، در صورت عدم برنامه‌ریزی صحیح آثار منفی‌ای نیز دارند که می‌توان این تأثیرات را با برنامه‌ریزی و نظارت‌های مداوم به حداقل رساند.



ترتیب مناطقی که شاخص‌های بالای توسعه دارند از ضرایب امنیتی بالاتری نسبت به مناطق توسعه نیافته‌تر برخوردارند.

احساس امنیت شغلی در مناطق مرزنشین

یکی از اهداف ایجاد گسترش بازارچه‌های مرزی ایجاد شغل به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای افراد بیکاری است که در مناطق محروم مرزی سکونت دارند. افراد ساکن در این مناطق، به دلیل وضعیت تحصیلی پایین، بیکاری و عدم دسترسی به خدمات صنعتی کافی در منطقه، ممکن است به فعالیت‌های خلاف از جمله قاچاق، شرارت و... مشغول شوند. مصاحبه‌ها و مشاهدات میدانی در مناطق مورد بررسی حاکی از آن است که وجود بازارچه‌ها تأثیر مثبتی بر ایجاد شغل به صورت مستقیم و غیرمستقیم داشته است.

منظور از تجارت مرزی، تمام مبادلات قانونی و غیرقانونی یا هرگونه مبادله رسمی و غیررسمی است که از طریق گذرگاه‌های قانونی یا غیررسمی در نوار مرزی با منطقه مرزی مجاورش انجام می‌شود. عوامل گوناگونی در ظهور این پدیده در مناطق مرزی کرمانشاه نقش داشته‌اند که اهم آن‌ها عبارت‌اند از: هم مرزی با کشور عراق، بیکاری، کشاورزی سنتی، عدم وجود فرصت‌های سرمایه‌گذاری در منطقه، روابط فرهنگی و قومی با مردم آن سوی مرز و ... دامنه این تجارت تا بسیاری از شهرستان‌های مجاور نیز گسترش یافته است. به دنبال گسترش و توسعه فعالیت‌های بازرگانی در مرز کرمانشاه، روند تجارت و بازرگانی کم‌کم در این ناحیه شکل گرفت.

قبل از شروع جنگ، بازارچه‌های مرزی کرمانشاه و فعالیت‌های اقتصادی آن از چندان رونقی برخوردار نبود، اما با تغییر نظام سیاسی عراق و کمبود خدمات و نیازهای اولیه جمعیت و شروع برنامه‌های عمرانی جدید در آن سوی مرز، صادرات کالاهای خوراکی و مصالح ساختمانی و زیرساختی به طور چشمگیری افزایش یافته است.

ساکنان روستاهای مرزی منطقه که سالیان متمادی به کشاورزی سنتی مشغول بودند، با ایجاد بازارچه‌ها با فرصت‌های شغلی جدیدی همچون دستفروشی، رانندگی، مهمان‌داری، کارگری، تجارت و پیله‌وری، نمایندگی شرکت‌های بیمه‌ای، شرکت حمل‌ونقل کالا و مسافربری مواجه شده‌اند که این امر از مهاجرت آن‌ها به شهرها جلوگیری کرده و باعث افزایش درآمد و رفاه‌شان شده است.

چالش سرمایه‌گذاری و امنیت مالی

در زمینه امنیت مالی که به عنوان یکی از متغیرهای حوزه اقتصادی مطرح است بحث امنیت سرمایه‌گذاری نیز اهمیت ویژه دارد. وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در منطقه معمولاً با احداث مراکز تجاری، کارخانه و تأسیسات فهمیده می‌شود. اکثر افراد ساکن در منطقه مرزی خصوصاً روستاهای نزدیک به بازارچه در مورد سپردن سرمایه به فرد دیگری برای سرمایه‌گذاری، پذیرفتن چک در معاملات با افراد غریبه و خارج از محیط روستا داشتن ترس از کلاهبرداری توسط افراد ناشناس احساس ناامنی کرده‌اند.

برخی از افراد ساکن در منطقه مرزی اعلام داشتند که سرمایه‌داران باید به سرمایه‌گذاری در منطقه بپردازند تا از شغل‌های کم‌درآمد و بیکاری سایر افراد دور از مرز در منطقه کاسته شود. وضعیت سیاسی - امنیتی همسایگان ایران عامل دیگری بر سر راه اشتغال‌زایی و سرمایه‌گذاری در این مناطق است چراکه پاکستان، افغانستان، عراق و ترکیه هر یک درگیر مسائلی‌اند که بر رونق استان‌های مرزی سایه انداخته است. نوع بافت مذهبی در استان‌های مرزی نیز عامل دیگری در به وجود آمدن این شرایط است. کم‌توجهی به این مناطق در طول تاریخ، باوری را مبنی بر این‌که منابع کشور به صورت عادلانه در کشور توزیع نمی‌شود، ایجاد کرده است.

میانگین نرخ بیکاری در استان‌های مرزی بالاتر از استان‌های مرکزی است. همچنین، سرمایه‌گذاری‌های صنعتی به استان‌های مرکزی و پرجمعیت مانند تهران، اصفهان و آذربایجان اختصاص یافته است و استان‌های مرزی بهره کمتری برده‌اند. در نتیجه، در منطقه‌ای که سرمایه‌گذاری انجام نشود، فعالیت تازه‌ای شکل نخواهد گرفت و نیاز به نیروی کار، غیرضروری خواهد بود. از این رو، نیروی کار برای تأمین معیشت خود دست به هر فعالیتی می‌زند. شرایط معیشتی در مناطق مرزنشین، مردمان این منطقه را وادار به مهاجرت به سایر استان‌ها کرده است و افراد ساکن در این مناطق به شغل‌های کاذب و ممنوع مانند قاچاق کالا، مواد مخدر و ... روی آورده‌اند. در این میان، عده‌ای که مرزهای اخلاقی را رعایت کرده‌اند، کولبری کرده و در معرض انواع خطرات و آسیب‌ها قرار می‌گیرند.

امنیت در تعامل با همسایگان

تحقیقات میدانی و گفت‌وگو با ساکنان این مناطق نشان می‌دهد بازارچه مرزی در احساس امنیت مردم در تعاملات با مردم آن سوی مرز تغییری ایجاد نکرده است. قربت خویشاوندی و بین‌فرهنگی به عنوان عاملی

امنیت شغلی با دور شدن از بازارچه مرزی کم می‌شود

رضا محبت

از ساکنان قدیمی و مرزنشین منطقه

قصر شیرین

تا قبل از ایجاد این بازارچه و تشکیل گمرک در این منطقه، تجارت به صورت آنچنانی نبود و رفت‌وآمد مردم هم به آن سوی مرز محدود و اکثر اوقات به صورت قاچاق بود، اما با پایان یافتن جنگ در عراق و بازر شدن مرز، این روابط خیلی بیشتر شد؛ چون با آرام شدن اوضاع در آنجا، افراد هر دو طرف مرز از نظر اقتصادی و اجتماعی به هم وابسته شدند. قبل از تأسیس بازارچه و سال‌های پیش از آن، صادر و وارد کردن کالا بیشتر برای رفع نیازهای روزمره بود که آن هم به شکل سنتی انجام می‌شد. به صورتی که فرد یا پیاده و به صورت کولبری این کار را انجام می‌داد یا از طریق الگ مبادرت به حمل‌ونقل اسباب و وسایل می‌کرد. چون کشاورزی این منطقه هم در حدی نبود که تمام نیازهای ما را برآورده کند، بنابراین مجبور به این کار بودیم.

باید به این نکته اشاره کنم که هرچه از بازارچه مرزی دورتر می‌شویم، از میزان احساس امنیت شغلی روستائیان مرزنشین کاسته می‌شود. این بازارچه‌ها در افزایش اشتغال مستقیم و غیرمستقیم در منطقه تأثیرگذار بوده است و مردم روستاهای مرزنشین نسبت به روستاهای دورتر از احساس امنیت اقتصادی بالاتری برخوردارند.

مهم بین مردم دو طرف مرز تلقی می‌شود و این روابط، پدیده‌ای نوظهور نیست که با وجود مرز رسمی شکل گرفته باشد، بلکه از قدیم وجود داشته است. در این رابطه بدالله کریمی‌پور در کتاب «مقدمه‌ای بر همسایگان (منابع تنش و تهدید)» به این مسئله اشاره می‌کند که موضوع مهم در مورد اشتراک مذهبی، قومی و فرهنگی بین ساکنان دو سوی مرز که تأثیر مستقیمی بر امنیت مرز دارد، میزان همگرایی یا واگرایی قومی - فرهنگی این گروه‌های اجتماعی مرزنشین با حکومت مرکزی است. به عبارت دیگر اگر این گروه‌ها نسبت به حکومت مرکزی همگرایی داشته باشند، مسئله تأمین امنیت مرز و توسعه مناطق مرزی با مشکل کمتری مواجه است. اما هرگاه به دلایل متعدد این گروه‌ها نسبت به حکومت مرکزی واگرایی داشته و نسبت به گروه‌های اجتماعی آن سوی مرز همگرایی داشته باشند، مسئله تأمین امنیت مرز با مشکل جدی مواجه می‌شود.

بنا بر گفته ساکنان این مناطق با ایجاد بازارچه، وضعیت ارتباطی و همگنی قومی و فرهنگی بین ساکنان دو سوی مرز نسبت به قبل از تأسیس بازارچه افزایش یافته است. این ارتباط از قدیم بوده اما در شرایط خاص با محدودیت روبه‌رو بوده است.

معافیت‌های ویژه بازارچه‌های مرزی

مبادلات در بازارچه‌های مرزی سهل‌ترین نوع مبادلات در کشور است و تولیدکنندگان می‌توانند کالاهای خود را با ۱۰ درصد معافیت در عوارض از طریق این بازارچه‌ها صادر کنند. از سوی دیگر تمام صادرکنندگان می‌توانند با استفاده از ناوگان داخلی و با هزینه کمتر از ناوگان حمل و نقل بین‌المللی کالای خود را به بازارچه‌های مرزی استان ارسال کنند. در مجموع هزینه تمام شده کالای صادراتی از طریق بازارچه‌های مرزی نسبت به سایر مبادی صادراتی کمتر است.

در عین حال قانونی تحت عنوان فعالیت مرزنشینان وجود دارد که براساس آن در قالب تعاونی‌ها، مرزنشینان در شعاع ۳۰ کیلومتری می‌توانند ۴۸ قلم کالا را براساس آخرین تصویب‌نامه دولت با منشای ارز ۴۲۰۰ تومانی و با سازوکار تجارت وارد کنند.

تصویب‌نامه ۱۷ دی ۹۷ هیئت وزیران برای ارتقای معیشت مرزنشینان دو مصوبه داشت که بر اساس مصوبه اول واردات ۴۸ قلم کالا که حدود ۸ مورد آن خوراکی و ۴۰ مورد غیرخوراکی‌اند برای مرزنشینان و شرکت‌های تعاونی مرزنشینی اعلام شد. همچنین براساس مصوبه اول، ۸ قلم از این اقلام خوراکی از تخفیف ۱۰۰ درصدی حقوق گمرکی برخوردارند و اقلام غیر خوراکی لیست شماره یک پیوست تصویب‌نامه از تخفیف ۵۰ درصدی حقوق گمرکی برخوردارند، مصوبه دوم هم در این ابلاغیه در مورد مجاز بودن ۱۰۰ قلم کالا در بازارچه‌های مرزی است که ۴ قلم خوراکی و ۹۶ قلم غیرخوراکی است.

تأثیر گمرک کرمانشاه بر رشد آن در دوره قاجار

جابه‌جایی گمرک از همدان به کرمانشاه در اوایل دوره قاجار و تبدیل شدن آن به یک گره تجاری در مسیر تجاری اروپا، کانال سوئز، بغداد و فلات ایران در رشد و توسعه آن نقش داشت. این ویژگی تا هنگام احداث راه‌آهن ادامه داشت و بخشی از رشد مربوط به آن است. افزون بر این مازاد محصولات کشاورزی و قرار گرفتن کرمانشاه در مسیر عتبات و عبور زوار از این مسیر نیز در رونق آن تأثیر داشته است. دو مورد بالا در دوره قاجار نقش محوری در رشد شهر داشتند و تا دهه‌های بعد نیز مؤثر بودند، اما به تدریج با احداث راه‌آهن و شروع جنگ تحمیلی بی‌اهمیت شدند.

اهمیت قصر شیرین و مسیر تجاری آن در گذشته

ایران راه‌های متعددی برای ارتباط با کشورهای اطراف و اروپایی در دوره قاجار داشت که مهم‌ترین آن جاده قم - قصر شیرین بوده است. مسیر قم - قصر شیرین تأثیرات اقتصادی روی شهرهای مسیر گذاشته است. مسیر یادشده مورد استفاده طبقات گوناگون اجتماعی قرار می‌گرفته است. مطالب موجود در منابع دوره قاجار نشان می‌دهد در این دوره امنیت و آبادانی راه‌ها مورد توجه خاص بوده است. این راه تأثیرات همه‌جانبه‌ای را در حیات سیاسی، فرهنگی، مذهبی و اقتصادی شهرها، سکونتگاه‌ها و منازل واقع شده در طول مسیر بر جای گذاشته است. نیاز بغداد به انواع کالاهای ایرانی سبب شد تجار از این مسیر تجارت پررونقی را با بغداد برقرار کنند؛ حتی غربی‌ها نیز در امر تجارت از این راه سود می‌بردند.

در دوره کریمخان نیز سه راه عمده مبادله کالا وجود داشت که مهم‌ترین آن‌ها راه قم - قصر شیرین بوده است. از این راه، شال کشمیر، چیت، پوست بره، ابریشم، تنباکو و... صادر شده و از طریق عثمانی محصولات و فرآورده‌های اروپایی و منسوجات دمشق و حلب، مواد رنگی، جواهرات و سکه وارد می‌شد.

راه قم - قصر شیرین در دوره قاجار مهم‌ترین راه داخلی ایران تا سرحدات غرب کشور بوده است. این مسیر مورد

کالاهای صادراتی از بازارچه‌های مرزی کرمانشاه در دو ماهه نخست ۹۸

۱ گوجه‌فرنگی تازه یا
سرد کرده

۲ هندوانه تازه

۳ خربزه

۴ میله‌های آهنی یا
فولادی گرم نوردشده،
تاب داده شده یا با
تغییر شکل یافتگی‌های
حاصل از نورد

۵ انواع بستنی حتی با
کاکائو

۶ کولرهای آبی خانه با
هوادهی حداکثر ۸ هزار
فوت مکعب در دقیقه

۷ لوازم خانه‌داری و
پاکیزگی از مواد
پلاستیکی

۸ انواع دوغ

۹ انواع ماست

۱۰ کود شیمیایی

۱۱ ظروف پلاستیک



استفاده طبقات گوناگون اجتماعی قرار می‌گرفته است؛ توده‌های مردم از این مسیر راهی زیارت عتبات عالیات می‌شدند. نیاز بغداد به انواع کالاهای ایرانی سبب شد تجار از این مسیر، تجارت پروونقی را با بغداد برقرار کنند؛ حتی غربی‌ها نیز در امر تجارت از این راه سودهای فراوانی بردند؛ به‌ویژه انگلیسی‌ها، فرانسوی‌ها و روس‌ها که علاقه وافری به تجارت فرش داشتند.

ایجاد بازارچه‌های مرزی استان کرمانشاه

روند قانونی کردن بازارچه‌های مرزی با تصویب آیین‌نامه تشکیل بازارچه‌های مرزی در تاریخ ۱۱ مرداد سال ۱۳۷۱ توسط هیئت وزیران آغاز شد و با تصویب ماده ۲۲ آیین‌نامه اجرایی قانونی مقررات صادرات و واردات مصوب سال ۱۳۷۳ و نهایتاً مصوبه مهم مورد اول دی ماه ۱۳۷۴ هیئت وزیران ادامه یافت.

ایجاد بازارچه‌های مرز استان کرمانشاه از سال ۱۳۷۴ تحت نظارت فرمانداری‌های شهرستان مرزی جوانرود و پاوه کلید خورد و در سال ۱۳۷۶ رسماً با حضور گمرک و اداره کل بازرگانی فعالیت مبادلاتی متوازن خود را ادامه دادند و تاکنون چند بازارچه مرزی در این استان شکل گرفته است.

نقش بازارهای مرزی در رونق اقتصادی منطقه

این منطقه با ۳۷۱ کیلومتر مرز مشترک با دو بخش کُرد و عرب‌نشین کشور عراق و داشتن شش مرز رسمی و بازارچه فعال، سالانه بیش از ۲ میلیارد دلار، معادل حدود نیمی از صادرات کالاهای غیرنفتی به عراق را به خود اختصاص می‌دهد. با وجود چند بازار مرزی در کرمانشاه از جمله بازارچه‌های مرزی شیخ صالح ثلاث باباجانی، شوشمی پاوه، تیله کوه سرپل ذهاب، سومار و خسروی، اما بازار پرویزخان و پس از آن خسروی از رونق بیشتری برخوردار هستند. بازارچه مرزی پرویزخان در سال ۸۶ تأسیس و راه‌اندازی شد و در ابتدای احداث وسعت آن سه هکتار بود که طرح جامع این بازارچه برای توسعه آن به ۳۷۵ هکتار هم‌اکنون توسط سازمان همیاری شهرداری استان در حال انجام است. کرمانشاه دو مرز رسمی خسروی و پرویزخان و مرز نیمه رسمی سومار را با کشور عراق دارد که حجم عظیمی از صادرات ایران به عراق از طریق این مرزها انجام می‌شود؛ و روند صادرات در این سه مرز رو به رشد است به‌طوری که به گفته اداره کل گمرکات استان کرمانشاه؛ در ۲ ماهه نخست سال جاری ۴۷۱ میلیون و ۶۰۸ هزار و ۸۲۰ دلار کالا به وزن یک میلیون و ۲۸ هزار و ۱۹۷ تن از طریق مرز استان کرمانشاه به خارج از کشور صادر شده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ ارزش رشد ۲۷ درصدی و از حیث وزن نیز رشد ۱۶ درصدی داشته است.

گشتی در جوانرود و بازارچه آن

شهرستان جوانرود به‌عنوان مرکز ثقل اورامانات و یک شهر مهاجرپذیر به لحاظ وجود تأسیس بازارچه مرزی از سال ۱۳۷۸ به دنبال بحث مسائل اقتصادی اجتماعی و امنیتی و همچنین بحث گردشگری به یکی از شهرستان‌های مهم تجاری استان کرمانشاه تبدیل شده است، که این موقعیت را مدیون احداث بازارچه مرزی است.

بازارچه جوانرود از آن دسته بازارچه‌های مرزی است که روزانه پذیرای حجم بالایی از کالا و مسافراست. بازار جوانرود به دلیل نزدیکی به مرکز استان و همچنین داشتن فاصله کمی با استان‌های همجوار از جمله همدان، ایلام، لرستان و نزدیکی مسافتی که با سایر شهرهای استان دارد به‌عنوان یک بازارچه فعال و پروونق مطرح است. همچنین طبیعت زیبای این منطقه و مهمان‌نواز بودن مردمان آن از مهم‌ترین عوامل جذب مسافر به جوانرود هستند.

عمده‌ترین اقلام موجود در بازارچه جوانرود وسایل الکترونیکی و برقی همچنین لوازم آرایشی و بهداشتی است. از مهم‌ترین نکات این بازارچه ارائه کالا با قیمت پایین به دلیل نبود واسطه‌ها است. جوانرود از شمال به اورامان لیهون و پل دو آب، از جنوب به شهرستان سرپل ذهاب و از شرق به کرمانشاه و از غرب به خاک عراق متصل است. بازارچه جوانرود از بزرگ‌ترین بازارچه‌های غرب کشور است.

تأثیر بازارچه مرزی بر ساختارهای اقتصادی و اجتماعی شهر جوانرود

رشد و توسعه مناطق، تابعی از سایر عملیات اقتصادی از جمله صادرات (یا تجارت فی‌مابین) است. به این ترتیب باید گفت در این راستا تعاونی‌های مرز نشین نقش ارزنده‌ای را به‌عنوان بنگاه‌های اقتصادی هر چند کوچک در زمینه درآمدزایی و کاهش فقر در نواحی پیرامونی و در نواحی محیطی ایفا می‌کند و در امر اشتغال و توسعه سرمایه‌گذاری مداوم می‌بخشند.

هر چند عوامل مهم دیگر نیز در مورد تجارت مرزنشینان استان کرمانشاه و سایر استان‌های مؤثرند. بر اساس



راهنمای واردات و صادرات از طریق بازارچه‌های مشترک مرزی

نویسنده: علی نویدی

سال چاپ: ۱۳۸۴

تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

ناشر: شرکت چاپ و نشر بازرگانی

نویسنده در این کتاب واردات و صادرات کالا را از طریق بازارچه‌های مرزی را با در نظر گرفتن مباحث علمی و کاربردی آن بررسی کرده است. به‌طور کلی این مجموعه تا حد قابل ملاحظه‌ای برای افزایش دانش مسئولان بازارچه‌های مرزی، کارشناسان امور گمرکی، ارزیابان امور گمرکی، ساکنان نقاط مرزی، تجار و بازرگانان و ... مناسب بوده است. این کتاب در پنج فصل شامل: کلیات، استاد ضمیمه اظهارنامه، صادرات از طریق بازارچه‌های مرزی، واردات از طریق بازارچه‌های مرزی و سوالات بازارچه‌های مرزی تدوین شده است و در تلاش است مراحل انجام کارهای این حوزه را به شکل ساده تبدیل کند و این فرهنگ را در سطوح مختلف گمرک گسترش دهد که برای انجام هرکاری شیوه‌های بهتری نیز وجود دارد.

طرح تحقیقی بازارچه‌های مرزی ۲۰ درصد صادرات کشور در اختیار تعاونی‌های مرزنشین می‌باشد. به این ترتیب در حیطه یک برنامه‌ریزی مدون تعاونی‌های مرزنشین را می‌توان در راستای سرمایه‌گذاری‌های نوین هدایت و در نتیجه موجبات تولیدات جدید و اشتغال را فراهم کرد. درآمد مردم شهرستان جوانرود عمدتاً از راه کشاورزی و دامداری به دست می‌آید. مردم شهرستان جوانرود به دلیل درصد بالای بیکاری از وضعیت اقتصادی خوبی برخوردار نبودند که با پیگیری مسئولان وقت در سال ۱۳۷۵ مرز شیخ صله (صالح) در ثلاث باباجانی فعال شد و تأثیر به‌سزایی در رونق اقتصادی مردم شهرستان گذاشت تا جایی که در جوانرود بازاری موسوم به بازارچه در سیل بند جنوبی شکل گرفت و بیکاران زیادی را مشغول به فعالیت کرد. این بازارچه تقریباً تمام بازارهای سطح استان را تحت تأثیر قرار داده و هرساله پذیرای مهمانان زیادی از تمام نقاط کشور است.

سال ۹۸ و چالشی برای بازارچه جوانرود

اخیراً بانک مرکزی در زمینه ملزم کردن افراد به ثبت سفارش کالا و سپردن تعهد ارزی، مشکلات بسیار جدی را برای پیله‌وران فعال در بازارچه‌های مرزی استان کرمانشاه به وجود آورده است. یکی از پررونق‌ترین بازارچه‌های مرزی استان، بازارچه جوانرود است که روزانه صدها مسافر از استان‌های همجوار و دیگر استان‌ها برای خرید کالا به آن مراجعه می‌کنند.

حضور این حجم از گردشگر یک رونق چشمگیر در بخش خدمات این شهر ایجاد کرده و اشتغال زیادی پیرامون آن شکل گرفته است. سخت‌گیری‌های به وجود آمده برای واردات کالا از بازارچه‌های مرزی استان سبب به خطر افتادن رونق اقتصادی بازارچه جوانرود شده و اگر این وضعیت تداوم یابد چند هزار اشتغال ایجاد شده به واسطه این بازارچه از بین می‌رود.

در این رابطه بازوند استاندار کرمانشاه عنوان کرده است: این تصمیم سخت‌گیرانه بانک مرکزی بدون توجه به شرایط تحریم‌های ظالمانه و اهمیت وضعیت اقتصادی ساکنان مناطق مرزی انجام شده است و سبب شده نوعی رکود در بازارچه‌ها به وجود بیاید و چند هزار نفر در خطر بیکاری قرار بگیرند. رونق بازارچه جوانرود باید به هر شکل ممکن حفظ شود. برای رفع محدودیت‌ها با رئیس بانک مرکزی مذاکره می‌کنیم تا این مصوبه اصلاح شود.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

همان‌طور که در مطالب پیشین اشاره شد بازارچه‌های مرزی تأثیرات اجتماعی، اقتصادی و... بر مناطق حاکم خود ایجاد می‌کند، اما بعضی از تأثیرات و بازده‌ها ویژه یک محیط خاص است، تأثیر این بازارچه‌ها را بر استان کرمانشاه به‌ویژه قصرشیرین می‌توان این‌گونه عنوان کرد:

۱. بازارچه‌های مرزی استان کرمانشاه سهم عمده‌ای از صادرات کشور به عراق را برعهده دارد.
۲. بازارچه مرزی استان بخش عمده‌ای از جمعیت بیکار، به‌ویژه در مناطق مرزی را در قالب پیله ور، راننده، کارگر و خدمات، به خود مشغول کرده است.
۳. میزان رضایتمندی و اعتماد مردم مرزنشین را افزایش می‌دهد و همکاری، همگرایی و وحدت میان مسئولان، به‌ویژه نیروی نظامی و انتظامی را که متولیان امور مرزی هستند، به شکل چشمگیری بهبود می‌بخشد.
۴. بازارچه مرزی می‌تواند در وضعیت عمران شهری اثر مثبتی داشته باشد و در معماری و زیبایی شهر نقش اساسی و محوری ایفا کند. همانند شهرداری قصر شیرین که درآمد ماهانه خود از محل بازارچه را در امور مختلف شهر به کار می‌برد و بخشی از هزینه‌های ضروری و اساسی را تأمین می‌کند.
۵. با توجه به فعالیت و رویکرد بازارچه و تأثیر آن در امر صادرات، افراد زیادی تمایل دارند در شهرستان‌های مرزی سرمایه‌گذاری کنند که این گونه سرمایه‌گذاری‌ها در ثبات اقتصادی منطقه تأثیر به‌سزایی دارد.

مشکلات عمده بازارچه‌های مرزی کرمانشاه

۱. پایین بودن سطح کیفی راه‌های ارتباطی و وضعیت فیزیکی بازارچه‌های مرزی
۲. تعدد مراکز تصمیم‌گیری در مورد بازارچه‌های مرزی
۳. شفاف نبودن قوانین و مقررات مرتبط با بازارچه‌های مرزی
۴. آشنا نبودن نیروهای فعال در بازارچه با قوانین حاکم بر بازارچه‌های مرزی و همین‌طور قوانین حاکم بر صادرات و واردات
۵. حاکم بودن نگرش‌های سیاسی بر نگرش‌های اجتماعی و فرهنگی
۶. تشریفات اداری دست و پاگیر در بازارچه‌ها

بازارچه‌های مرزی فعال استان

۱ بازارچه مرزی صالح ثلاث باباجانی

۲ بازارچه مرزی شوشمی پناه

۳ بازارچه تپله کوه سرپل ذهاب

۴ بازارچه سومار

۵ بازارچه پرویزخان

۶ بازارچه مرزی جوانرود (غیر رسمی)

گزارش دوماهه نخست ۹۸ آمار صادرات و خروجی از گمرکات و بازارچه‌های مرزی استان

مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته (درصد)	 وزن صادرات (تن)	مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته (درصد)	 ارزش صادرات (دلار)	
۵ 	۵۰۴,۶۸۵	۴۸ 	۲۸۳,۶۰۴,۵۲۶	بازارچه مرزی پرویزخان
۱۶ 	۱۴۹,۵۰۷	۵۵ 	۷۲,۵۳۲,۷۷۸	بازارچه مرزی سومار
۱۰۰ 	۹۲,۶۳۵	۱۰۰ 	۴۱,۵۴۱,۱۴۰	بازارچه مرزی شیخ صالح
۲۳۱ 	۲۱۰,۹۳۷	۴۳۲ 	۶۴,۵۰۳,۳۳۳	بازارچه مرزی خسروی
۵۵ 	۷۰,۴۳۱	۲۵ 	۹,۴۲۷,۰۴۳	بازارچه مرزی شوشمی

منبع: گفت‌وگوی خلیل حیدری مدیرکل گمرکات استان کرمانشاه با تسنیم

با همکاری مشترک بنیاد آموزش و مهارت آلمان، سازمان فنی و حرفه‌ای ایران و اتاق‌های سراسر کشور انجام می‌شود

آموزش در کلاس جهانی

اتاق بازرگانی یک مجموعه بسیار مهم سیاست‌گذار، هدایت‌کننده و تسهیلگر فعالیت‌های اقتصادی در سطح استان است و طبیعتاً شناخت خوبی نسبت به حوزه اقتصاد استان دارد، بنابراین می‌تواند در بحث نیازسنجی‌های شغلی بسیار کمک کند. همچنین متناسب با آن می‌تواند در حوزه‌های پیش‌بینی کارگاه‌ها، مربی‌ها و بخش‌های آموزشی با ما تعامل خوبی داشته باشد و همچنین می‌تواند در بحث ارتقای نیروی کار انسانی که یکی از حوزه‌های جدی مورد توجه اتاق بازرگانی است، موثر باشد. از طرفی در واحدهای تولیدی فعال، می‌توانیم در بحث ارتقای شاخص‌های بهره‌وری آن‌ها نقش خوبی در توانمندی افراد مشغول به کار ایفا کنیم تا آن‌ها بیشترین کارایی و بهره‌وری را در سیستم ایجاد کرده و به تثبیت شغل و توانمندسازی آن واحد تولیدی کمک کنند.



سیستم آموزش دوگانه آلمان



وظایف موسسات و دیگر نهادها در آموزش دوگانه



عناصر آموزش شغلی دوگانه در ایران با کارایی موثر در آموزش مشاغل مورد نیاز صنایع و بنگاه های اقتصادی است. انتظار می رود با تقویت روابط همکاری بین سازمان فنی و حرفه ای، اتاق های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان ها و تشکلهای تخصصی نیازهای آموزش شغلی بنگاه های اقتصادی شناخته شوند، برنامه های آموزشی با توجه به نیاز روز صنعت تدوین و در نهایت منجر به بالا رفتن سطح مهارتی نیروی کار متخصص در ایران شود. براساس این تفاهم نامه، طرف های ایرانی پروژه، مربیان آن ها و معلمان مدارس فنی و حرفه ای به مدت سه سال تحت آموزش های لازم قرار خواهند گرفت.

اتاق بازرگانی نماینده بخش خصوصی در آموزش کشور

هدف اصلی از امضای این تفاهم نامه، وارد کردن اتاق ایران به عنوان نماینده بخش خصوصی کشور به موضوع آموزش است و یقیناً اتفاق خوبی است که در این توافق سه جانبه، ارتباط بخش خصوصی ایران با یکی از سازمان های متولی آموزش کشور به صورت رسمی و گسترده برقرار شده است. همکاری بین سازمان فنی حرفه ای و اتاق بازرگانی به عنوان پارلمان

نیروی متخصص کارآمد می تواند متضمن کیفیت بالای تولید در یک کشور باشد. یک سیستم آموزش تقاضا محور باعث صرفه جویی در هزینه ها و بهره وری لازم در مقایسه با سیستم آموزش عرضه محور می شود. آموزش صحیح مشاغل منطبق با نیاز روز جامعه به ویژه صنعت رami توان به عنوان یک فاکتور اصلی در توسعه اقتصادی محسوب کنیم.

سیستم آموزش شغلی دوگانه آلمان با تجربه ای بیش از ۱۰۰ سال، یکی از کامل ترین و موثرترین سیستم های آموزش شغلی در دنیا است. استفاده از تجربیات و ایجاد عناصر مهم و کلیدی آن در سیستم آموزش شغلی ایران می تواند باعث بهینه کردن آموزش مشاغل، کارآمدی، بهره وری، تشویق و ترغیب کارآموزان و بنگاه های اقتصادی شود؛ در نتیجه بازدهی آموزش مشاغل را در سطح جامعه افزایش دهد.

اجرای پروژه همکاری آموزش شغلی دوگانه ایران و آلمان با امضا تفاهم نامه ای میان اتاق ایران، بنیاد آموزش و مهارت آلمان (SBH) و سازمان فنی و حرفه ای کشور آغاز شده است و مرحله اول آن به مدت سه سال پیگیری می شود.

هدف پروژه

هدف اصلی این پروژه، معرفی و ایجاد

بررسی سیستم آموزش شغلی ایران و آلمان





مزیت‌های سیستم آموزش دوگانه در آلمان



نیازسنجی از بنگاه‌های اقتصادی تهیه و تدوین شده و با همکاری اتاق بازرگانی استان‌های مختلف به اطلاع‌رسانی محتوای پروژه به اعضا پرداخته می‌شود. شورای راهبری پروژه همکاری شغلی دوگانه ایران و آلمان با حضور نمایندگان بنیاد فنی و حرفه‌ای آلمان، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و همچنین سازمان فنی و حرفه‌ای تشکیل شده است و با برگزاری جلسات هفتگی به تعامل هرچه بیشتر این سه سازمان در راستای پیداکردن نیاز واقعی بنگاه‌های اقتصادی کمک می‌کند. در فاز دوم پروژه (۲۰۱۹) در کنار خدمات مشاوره‌ای و ادامه اطلاع‌رسانی، پیاده‌سازی سیستم آموزش دوگانه در استان‌های منتخب هدف اصلی خواهد بود؛ که به تبع آن رابطه همکاری سه‌گانه اتاق‌های بازرگانی، بنگاه‌های اقتصادی و سازمان فنی و حرفه‌ای شکل خواهد گرفت. درنهایت در فاز سوم (۲۰۲۰) به ارزیابی پروژه و اقدام‌های لازم برای مراحل بعدی پروژه انجام خواهد شد. تاکنون استان‌های مختلف بررسی و ارزیابی شده و برخی استان‌ها طبق ظرفیت برای این کار انتخاب شدند. یزد، اراک، همدان، ارومیه و تبریز در فاز اول انتخاب شده‌اند تا پروژه آزمایشی در آن انجام شود و در فاز بعدی استان کرمانشاه به این پروژه خواهد پیوست.

بخش خصوصی از دستاوردهای این پروژه است. آموزش‌ها در بخش‌های مختلف در ایران مبتنی بر تقاضاست، اما یکی از دلایل توفیق آلمان و کشورهای دیگر تطبیق آموزش با نیاز بنگاه‌های اقتصادی است نه عرضه.

در این پروژه اتاق‌های بازرگانی با ارتباط مستقیم و عملی خود با بنگاه‌های اقتصادی در امور آموزش شغلی مورد نیاز آن‌ها و انتقال سریع به دولت و مراکز آموزشی، موجبات تسریع در امر آموزش شغلی و اهداف آموزشی بنگاه‌های اقتصادی را فراهم می‌آورند.

این همکاری سه‌گانه که اتاق بازرگانی در آن نقش روشن و کلیدی‌ای دارد باعث می‌شود مشکلات عدیده گذشته چون عدم به‌روزرسانی مشاغل و محتوای آموزشی مربوطه مطابق با نیاز صنعت، عدم ترغیب و اطلاع‌رسانی صحیح به دانش‌آموزان در انتخاب مشاغل و عدم اقبال عموم به مشاغل فنی حرفه‌ای برطرف شود.

مسیر پروژه

این پروژه در سه فاز برنامه‌ریزی شده است. در فاز اول (۲۰۱۸) هدف اصلی انجام نیازسنجی (base-line study) در همه استان‌ها برای شناسایی آموزش شغلی مورد نیاز صنایع، معادن و کشاورزی است. در این بخش فرم



بنگاه‌های اقتصادی



در گفت‌وگو با مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان کرمانشاه مطرح شد

مهارت‌آموزی سرمایه‌گذاری پرسود

آموزش فنی و حرفه‌ای یعنی مرتبط کردن آموزش با دنیای کار برای بهبود وضعیت اشتغال جوانان و کاهش میزان بیکاری که در این میان مرتبط ساختن هرچه بیشتر آموزش با نیازهای اقتصادی ضروری است. چراکه نبود ارتباط بین مباحث آموزشی و نیازهای اقتصادی و بازار کار سبب بروز مشکل عمده شده است. از آنجا که یکی از عوامل عمده رشد و توسعه اقتصادی و اجتماعی هر جامعه، تربیت نیروی انسانی کارآمد است و سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای نیز یکی از موسسه‌های تربیت‌کننده نیروی انسانی متخصص، همچنین آموزش‌های فنی و حرفه‌ای تا حد زیادی می‌توانند در تامین نیازهای سالانه اشتغال نیروی انسانی ماهر مناطق مختلف استان مؤثر باشند، پای گفت‌وگو با یاور محمدی مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان کرمانشاه نشستیم.

واحدهای تولیدی فعال، می‌توانیم در بحث ارتقای شاخص‌های بهره‌وری آن‌ها نقش خوبی در توانمندی افراد مشغول به کار داشته باشیم تا آن‌ها بیشترین کارایی و بهره‌وری را در سیستم ایجاد کرده و به تثبیت شغل و توانمندسازی آن واحد تولیدی کمک کنند.

مهم‌ترین فعالیت‌های سازمان فنی و حرفه‌ای کرمانشاه در سال ۹۷ چه بوده و برای امسال چه اهدافی پیش رو دارد؟
سازمان فنی و حرفه‌ای با توجه به ساختار مراکز و مجموعه کارگاه‌هایی که دارد یک‌سری حوزه‌ها را در زمینه بحث‌های آموزشی در سال ۹۷ پوشش داده است که از جمله می‌توان به آموزش سربازان وظیفه، روستاییان و عشایر، زنان بی‌سرپرست، زندانیان، صنوف و دانشگاهیان و مناطق زلزله‌زده به‌ویژه در صنعت ساختمان اشاره کرد. علاوه بر این در قالب تفاهم‌نامه‌هایی با برخی دستگاه‌ها مانند کمیته امداد، دانشگاه‌ها، بهزیستی، آموزش و پرورش و ... دوره‌های آموزشی خاص را که متناسب با تقاضای این دستگاه‌ها بود تعریف و برگزار کردیم.

این مورد قابل‌ذکر است که مجموعه عملکرد ما بر مبنای نفر/ ساعت ارائه می‌شود، بر این اساس در سال گذشته



نقش اتاق بازرگانی در حوزه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای چیست؟

اتاق بازرگانی یک مجموعه بسیار بزرگ سیاست‌گذار، هدایت‌کننده و تسهیلگر فعالیت‌های اقتصادی در سطح استان است و طبیعتاً شناخت خوبی نسبت به حوزه اقتصاد استان دارد، بنابراین می‌تواند در بحث نیازسنجی‌های شغلی بسیار کمک کند. همچنین متناسب با آن می‌تواند در حوزه‌های پیش‌بینی کارگاه‌ها، مربی‌ها و حوزه‌های آموزشی با ما تعامل خوبی داشته باشد و این قضیه همچنین می‌تواند در بحث ارتقای نیروی کار انسانی که یکی از حوزه‌های جدی مورد توجه اتاق بازرگانی نیز هست مؤثر باشد. از طرفی در

تعهدی که نسبت به سازمان مرکزی برای اجرای برنامه‌های آموزشی داشتیم، سه میلیون و پنج هزار نفر ساعت بود که عملکرد ما چهار میلیون و ۱۰۰ هزار نفر ساعت بوده است.

اما در سال ۹۸ با توجه به این‌که استان کرمانشاه، با بحث بیکاری به‌عنوان یک پدیده جدی مواجه است، سعی کردیم برنامه‌هایمان در چارچوب آموزش‌هایی باشد که منجر به اشتغال شود. رویکرد اجرای برنامه‌ها با توجه به تعیین چارچوب مشارکتی با دستگاه‌هایی مانند صنعت و معدن، میراث فرهنگی، جهاد کشاورزی، کمیته امداد، بهزیستی و ... تنظیم شده است که به نحوی متولی حوزه اشتغال هستند. همان‌طور که می‌دانید آموزش‌های مهارتی ترکیبی از کارگاه، مربی، مواد مصرفی و یک‌سری چارچوب‌ها و استانداردهای خاص است. بر اساس این تقسیم‌بندی از آنجا که نمی‌توانستیم پاسخگوی همه نیازهای شغلی استان باشیم، از رویکرد مشارکتی و تقاضامحور استفاده کردیم؛ یعنی از ظرفیت خود سازمان‌ها (مکان، تجهیزات و مواد مصرفی) و نیز کارشناسان آن‌ها به‌عنوان مربی استفاده کردیم. این سازمان‌ها امکان یا تجهیزاتی در اختیار دارند یا می‌توانند مواد مصرفی را تامین کنند. برنامه‌های آموزشی را به‌گونه‌ای طراحی کردیم که در سال ۹۸ سهمی از زنجیره ارزش یک شغل را داشته باشیم، یعنی به فرد واجد شرایط اشتغال هم آموزش و هم تسهیلات دهیم و هم بازار فروش برایش ایجاد کنیم تا بتواند تولیدش را به فروش برساند. این طرح نیازمند مشارکت دستگاه‌های مختلف است. همچنین بخشی از آموزش‌ها را در قالب حضور در محیط واقعی کار تنظیم کرده‌ایم؛ یعنی در کارگاه‌هایی که در سطح استان فعال هستند، افراد به‌صورت مستقیم و در قالب استاد-شاگردی در چارچوب ضوابطی که ما به آن کارگاه‌ها ابلاغ می‌کنیم آموزش مستقیم در محیط واقعی کار می‌بینند. از آنجا که احتمال ایجاد شغل در این شیوه زیاد است، تلاش می‌کنیم سهمیه‌ای را که استان برای ما در نظر گرفته و حدود ۸۰۵ نفر است عملیاتی کنیم تا منجر به ایجاد اشتغال شود.

امسال در بودجه سال ۹۸ موضوع توجه به مناطق کمتر توسعه یافته به عنوان یک اصل و قانون درآمده که در این راستا پیشنهاد مبلغ ۳۰ میلیارد ریال از محل اعتبارات متوازن بند و تبصره ۹ بودجه ۹۸ به آماده سازی کارگاه های مستقر در مناطق کمتر توسعه یافته استان داده ایم. هرچند به صورت موردی و محدود در مناطق روستایی آموزش ها را داریم، ولی اگر بخواهیم به صورت کامل پوشش دهیم نیازمند به حمایت های مالی دولت و به ویژه استانداری و سازمان مدیریت و برنامه ریزی هستیم که در بودجه سال ۹۸ نیز گنجانده شده است. به محض این که این قضیه تحقق پیدا کند، در سال ۹۸، پوشش بیشتری نسبت به سال ۹۶ و ۹۷ خواهیم داشت.

ظرفیت های آموزشی استان به صورت کمی و کیفی چگونه است و چه چالش هایی دارد؟

وضعیتی که در بحث های مهارت آموزی داریم، متناسب با نیازها نیست. باید بپذیریم که هم ساختار مراکز دولتی و هم آموزشگاه های آزاد که تحت پوشش ما قرار دارند دچار این ضعف هستند. در حال حاضر ۱۲۰ کارگاه آموزشی در مراکز دولتی وجود دارد که بخش زیادی از آن ها در حوزه های محدودی از جمله جوشکاری، درودگری، مکانیک و اتومکانیک، صنایع چوب و صنعت ساختمان متمرکز شده اند. تعدادی هم در حوزه های فناوری های جدید و های تک است که محدود هستند. در حوزه آموزشگاهی هم متأسفانه بخش زیادی از آموزشگاه ها در حوزه پوشاک و مراقبت های زیبایی متمرکز شده اند. حدود ۲۳۱ آموزشگاه فعال وجود دارد که بیش از ۱۷۰ آموزشگاه در همین دو محور مجوز دارند و بقیه در حوزه های یارانه، زبان انگلیسی و امور اداری و مالی هستند که به اندازه کافی مهارت آموزی در این زمینه ها داده شده است و بازار دیگر نیازی به این بخش ندارد؛ بنابراین باید تغییراتی در بخش مهارت آموزی متناسب با نیازهای استان انجام شود.

از این رو، همکاری با اداره کار استان تحت عنوان طرح تکاپو انجام شد و چند محور به عنوان نیازهای شغلی استان شناسایی

در راستای طرح توانمندسازی و آموزش های مهارتی روستاییان و مناطق مرزی و محروم کشور با رویکرد اشتغال پایدار طبق مصوبه سال ۹۳ شورای عالی اشتغال، چه اقدام هایی هم در نیازسنجی و هم در پیش بینی دوره های مهارتی و اجرای آموزش ها استان انجام شده است؟

حوزه های مناطق روستایی، ساختار متفاوتی دارند که بخشی از آن مربوط به کشاورزی و بخشی دیگر مربوط به صنایع دستی و گردشگری است. باید این سه محور شغلی را به صورت جدی در نظر بگیریم، چراکه بخش صنایع دستی هنوز در منطقه روستایی به صورت کافی پوشش اشتغال ندارد؛ در حالی که یکی از بسترها و زمینه های پر اشتغال محسوب می شود. در این رابطه با همکاری سازمان صنعت و معدن و نیز اداره کل صنایع دستی و گردشگری برنامه های خوبی پیش بینی شده است. در سال ۹۷ در زمینه آموزش فرش، گلیم، گیوه، چرم و تولید پوشاک آموزش های خوبی در سطح استان انجام شده است. عشایر نیز که ساختار معیشتی آن ها سبک است و نیاز به آموزش با امکانات کمتر دارند، باید آموزش هایی ببینند که متناسب با سبک زندگی شان و زودبازده باشد.

به منظور دسترسی عادلانه و برابر به فرصت های مهارت آموزی با رویکرد محرومیت زدایی و مبتنی بر اقتضائات بومی و فرهنگی، چه اقدام هایی در مناطق مرزی، مرکز و پیرامون انجام شده است؟

یکی از اقدام های خوبی که در سال ۹۸-۹۷ انجام دادیم، توجه به سکونتگاه های غیررسمی یا مناطق حاشیه نشین شهر کرمانشاه و شهرهایی مانند اسلام آباد، سنقر، هرسین و ... که مناطق حاشیه نشین زیاد دارند، بود. این موضوع را به صورت جدی پیگیری کردیم و حدود ۶۰۰ نفر از زنان بدسرپرست و بی سرپرست که در بحث های معیشتی مشکلاتی داشتند را در ۱۰ نقطه شهر کرمانشاه تحت پوشش مهارت آموزی قرار دادیم و با همکاری استانداری و برخی دستگاه ها مثل کانون پرورش فکری، آموزش هایی در حوزه چرم، خیاطی، صنایع دستی، گیوه بافی، دوزندگی و پوشاک به آن ها ارائه شد.



۴/۱
میلیون
نفر ساعت

عملکرد سازمان آموزش
فنی و حرفه ای استان
کرمانشاه در سال ۹۷



۸۰۵
نفر

برنامه تعهدی سازمان آموزش
فنی و حرفه ای استان برای
ایجاد شغل در سال ۹۸



۶۰۰
نفر

مهارت آموزی به زنان
بی سرپرست و بدسرپرست
در سال ۹۷



۱۲۰

کارگاه های آموزش
مهارت آموزی در استان



۲۳۰

آموزشگاه های مهارتی در
استان

شد؛ به‌ویژه در حوزه گردشگری، کشاورزی و دام‌پروری که محورهای پرطرفیتی برای ایجاد اشتغال به شمار می‌روند و باید روی این بخش‌ها کار شود. در بخش کشاورزی و دام‌پروری مافوقیت بسیار خوبی در جهاد کشاورزی داریم و کارشناسان زیادی در این زمینه وجود دارند که می‌توان از آن‌ها به‌عنوان مربی در کارگاه‌ها برای آموزش استفاده کرد؛ بنابراین اگر تغییر رویه ندهیم، پاسخگوی نیازهای آموزشی استان در زمینه ایجاد اشتغال نخواهیم بود.

بر این اساس امسال برنامه مشارکتی را طراحی کردیم که بتوانیم تغییراتی را در رویکردهای آموزشی ایجاد کنیم و حوزه‌هایی را که پیش از این نمی‌توانستیم پوشش دهیم با همکاری دستگاه‌های مربوطه پوشش کافی بدهیم، به‌ویژه در مناطق روستایی، عشایری، مرزی و مناطقی که کمتر توسعه یافته هستند.

علاوه بر این با گسترش فضای مجازی آموزش مبتنی بر شبکه‌های مجازی در دستور کار قرار دارد. به این ترتیب خیلی از افراد نیاز نیست در کارگاه‌ها حضور داشته باشند و می‌توانند به‌صورت غیرمستقیم و غیرحضور بخش تئوری آموزش‌های مهارتی را دریافت کنند. علاوه بر این با اتاق بازرگانی تفاهم‌نامه‌ای در سطح کشور انجام شد و در استان نیز با آقای مهندس کاشفی رئیس اتاق بازرگانی استان جلسه داشتیم و قرار شد در بخش‌های تجارت، بازاریابی، فروش، قراردادهای بین‌المللی، امور مالی و حوزه‌هایی که نیازمند آموزش‌های بازرگانی و تجارت است، خدمات ارائه دهیم. هدف‌گذاری شده است که در سال ۹۸ این حوزه را هم پوشش دهیم.

همچنین در بخش دانشگاهی مراکز مهارت، آموزشی و مشاوره‌های شغلی را برای اولین بار راه‌اندازی می‌کنیم که مجوزهای آن را صادر شده و در دانشگاه رازی در حال انجام است؛ بنابراین یک فرد تحصیل‌کرده یا دانشجو در کنار تحصیل یا حتی اگر فارغ‌التحصیل هم شده باشد، می‌تواند دوره‌های آموزشی مهارتی در کارگاه‌هایی که در دانشگاه برپا می‌شود را سپری کند. با مراکز بازاریابی هم تفاهم‌نامه‌هایی را امضا کردیم که بحث اتصال این افراد به بازار شغلی را انجام دهیم. همکاری با دانشگاه به این صورت

خواهد بود که بر حوزه‌های مهارتی کار کنیم که بیشتر کاربرد دارند، به‌ویژه حوزه‌های برنامه‌نویسی و تهیه اپلیکیشن‌ها که در بازار متقاضی دارد. تفاهم‌نامه‌ای را امضا کرده‌ایم که در سال ۹۸ بین ۵۰۰ تا یک هزار نفر را در این حوزه آموزش دهیم تا بتوانند وارد بازار کار شوند.

وضعیت اشتغال در کرمانشاه بسیار وخیم‌تر از متوسط کشوری است. به نظر شما چقدر از این بیکاری به نبود نیروی کار حرفه‌ای و آموزش کاربردی مربوط است؟

باید بپذیریم که بحث اشتغال بحث گسترده‌ای است. از فضای کسب‌وکار گرفته تا بحث سرمایه‌گذاری و تامین نیروی انسانی و همچنین بازاریابی و فروش، مقولاتی هستند که می‌توانند در بحث اشتغال موثر باشد. طبیعی است که نیروی انسانی توانمند و ماهر هم می‌تواند در تامین نیازهای مربوط به اشتغال موثر باشد و هم در ارتقای شاخص‌های بهره‌وری؛ چراکه نیروی ماهر شاغل می‌تواند در افزایش بهره‌وری کارگاه‌ها و واحدهای تولیدی و اقتصادی بسیار تاثیرگذار باشد. به لحاظ آماری افراد زیادی آموزش دیده‌اند، اما از آنجاکه این مهارت‌ها مبتنی با نیازسنجی نبوده است یا به این دلیل که بخشی از این نیروها از استان خارج شده‌اند، در عمل هنوز با چالش کمبود نیروی کار ماهر به‌ویژه در محورهای جدیدی مانند گردشگری، کشاورزی، صنایع و تکنولوژی‌های جدید و فناوری اطلاعات مواجه هستیم که هنوز در فضای استان کرمانشاه به یک تعادل نرسیده است. باید با توجه به برنامه‌هایی که گفتم این کمبودها و نیازها را پاسخ دهیم. علاوه بر این در بحث بهبود فضای کسب‌وکار نیز باید تسهیلاتی ارائه شود تا افرادی که تمایل به سرمایه‌گذاری دارند در بخش کسب مجوزها و امور سرمایه‌گذاری‌شان با کمترین مشکل مواجه شوند. علاوه بر این بحث تامین اجتماعی و مالیات نیز بسیار جدی است که همه باید دست‌به‌دست هم دهند تا فضای کسب‌وکار خوبی در سطح استان راه‌اندازی شود.

جای خالی آموزش فنی و حرفه‌ای در طرح‌های اشتغالی مانند صندوق امید و

وام اشتغال‌زایی احساس می‌شود، برای این خلاء چه برنامه‌هایی دارید؟

این یک نقص جدی است که متأسفانه آموزش خوبی به افرادی که تسهیلات دریافت می‌کنند، ارائه نمی‌شود. البته برخی دستگاه‌ها مانند کمیته امداد خوب عمل کرده‌اند و افرادی که به آن‌ها تسهیلات پرداخت شده را موظف کردند آموزش‌های لازم را ببینند تا بیشترین بهره‌وری را داشته باشند. برخی دستگاه‌ها در قالب همایش یا کلاس‌های مقطعی آموزش‌هایی را ارائه می‌دهند که نمی‌تواند خیلی خوب اثربخشی را در بحث توانمندسازی فرد انجام دهد؛ بنابراین لازم است افرادی که تسهیلات برای اشتغال‌زایی دریافت می‌کنند، از کانال‌های مهارتی و آموزش مهارتی بگذرند تا بتوانند هم تثبیت شغل و هم ارزش افزوده بیشتری داشته باشند. همچنین مشاوره‌های شغلی در بحث بازاریابی و فروش نیز به آن‌ها داده می‌شود و موفق‌تر عمل خواهند کرد. این موضوع را امسال در شورای اعتبار مطرح کردیم تا پیش‌بینی اعتبار برای آن انجام شود، چراکه مهارت‌های آموزشی هزینه‌بر است و باید توسط دستگاه‌های ذی‌ربط تامین مالی انجام شود تا بتوانیم کاربردی‌تر و با کیفیت بیشتری خدمات ارائه دهیم.

پراکندگی مراکز آموزشی در سطح استان چگونه است؟

در هر شهرستان یک مرکز آموزشی داریم و در این بخش تعادل نسبی وجود دارد. در کرمانشاه با توجه به حجم جمعیت پنج مرکز آموزشی فعال و بزرگ وجود دارد. در بحث پراکندگی مشکلی وجود ندارد اما جمعیت آموزشگاه‌ها در کرمانشاه بیشتر است. حدود ۱۶۰ آموزشگاه منتخب در سطح استان کرمانشاه هستند و بقیه در شهرهای دیگر فعالیت دارند. این نشان می‌دهد ما هنوز در بخش مهارت‌آموزی در حوزه آموزشگاه‌های آزاد مشکل داریم، چراکه هزینه دریافت می‌کنند و هزینه آن نسبت به مراکز آموزشی فنی حرفه‌ای بیشتر است. طبیعتاً استقبال کمتری در شهرستان‌ها از آن می‌شود و صرفه اقتصادی خوبی برای افراد ندارد، به همین دلیل توزیع آموزشگاه آزاد از پراکندگی خوبی برخوردار نیست.

۹۹

حوزه‌های مناطق روستایی ساختار متفاوتی دارند که بخشی از آن مربوط به کشاورزی و بخشی دیگر مربوط به صنایع دستی و گردشگری است. باید این سه محور شغلی را به‌صورت جدی در نظر بگیریم، چراکه بخش صنایع دستی هنوز در منطقه روستایی به‌صورت کافی پوشش اشتغال ندارد

۶۶

واکاوی تاثیر آموزش های فنی و حرفه ای بر رشد اقتصادی استان کرمانشاه

يك شاخص اثرگذار

آموزش به عنوان یکی از اصلی ترین ابزار ایجاد نیروی کار متخصص از مهم ترین نهاده های تولیدی است که در رشد و توسعه اقتصادی نقش مهمی دارد. برای رشد و توسعه استان های کشور باید به سرمایه فیزیکی و سرمایه انسانی (تعداد افراد تحصیل کرده) توجه شود، زیرا این دو متغیر همدیگر را تقویت می کنند و هر دو بر رشد درآمد سرانه استان ها تأثیر دارند؛ بنابراین، در صورتی که تعداد دانش آموزان و افراد با تحصیلات دانشگاهی در استان ها افزایش یابد، می تواند به توسعه و رشد اقتصادی آن ها کمک کند. آموزش نیروی کار و افزایش تعداد دانش آموزان می تواند علاوه بر کمک به رشد اقتصادی استان ها، سبب جایگزینی و جانشینی نیروی کار به جای سرمایه فیزیکی شود و در کشور در حال توسعه ایران که با کمبود سرمایه فیزیکی روبه رو است، درآمد سرانه را همراه با سرمایه انسانی افزایش دهد. در ادامه تأثیر آموزش به ویژه آموزش های فنی و حرفه ای به عنوان شاخصی از سرمایه انسانی بر رشد اقتصادی کشور و به طور خاص استان کرمانشاه مورد بررسی قرار گرفته است.





اغلب بیکاران مهارت ندارند

با نگاهی گذرا به وضعیت دانش‌آموختگان با سطوح مختلف آموزش، درمی‌یابیم که بیشتر خروجی‌های نظام آموزشی یا به عبارت دیگر، دانش‌آموختگان، فاقد توانایی‌ها و صلاحیت‌های مورد نیاز بازار کار بوده‌اند؛ به طوری‌که حتی توان بهره‌گیری از فرصت‌های شغلی موجود را نیز نداشته‌اند. این نبود ارتباط مناسب بین آموزش‌های نیروی کار و نیازهای بازار کار، یکی از مشکلات موجود کشور است که این پدیده در کنار سایر عوامل تأثیرگذار بر عملکرد بازار کار (از جمله کمبود تقاضا و نرخ پایین سرمایه‌گذاری در بازار کالا و خدمات و همچنین بهره‌وری پایین عوامل تولید مانند سرمایه و...) سبب افزایش و تداوم نرخ‌های بالای بیکاری در کشور و در دهه‌های اخیر شده است.

توسعه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای و مهارت‌آموزی در راستای اشتغال‌زایی و رفع نیازهای جامعه ضروری است. یکی از مهم‌ترین چالش‌های امروز، موضوع بیکاری است و فقدان مهارت مورد نیاز بازار در افراد جویای کار از جمله علل آن به شمار می‌رود. طبقاً تربیت افراد ماهر و کارآفرین باید مورد توجه قرار گیرد و علاوه بر مهارت‌های فنی، مهارت‌های غیرفنی مانند مهارت کارآفرینی نیز به مخاطبان ارائه شود.

محور مهم:

بیشتر خروجی‌های نظام آموزشی یا به عبارت دیگر، دانش‌آموختگان، توانایی و صلاحیت مورد نیاز بازار کار را ندارند

چهار میلیون فارغ‌التحصیل بدون شغل

بررسی تطبیقی داده‌های آماری مرکز آمار ایران و مرکز اطلاعات و آمار راهبردی وزارت کار نشان می‌دهد توسعه دانشگاه‌ها نه تنها مسئله بیکاری را کم می‌کند، بلکه به آن دامن می‌زند. بر این اساس، جمعیت فارغ‌التحصیل و در حال تحصیل مراکز آموزش عالی کشور در سال ۱۳۹۶ در مجموع ۱۲ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر بوده است که ۸٫۷ میلیون نفر از این جمعیت فارغ‌التحصیل و ۳٫۸ میلیون نفر نیز در حال تحصیل هستند. بررسی داده‌های مرکز اطلاعات و آمار راهبردی وزارت کار نشان می‌دهد از جمعیت ۸٫۷ میلیون نفری فارغ‌التحصیل آموزش عالی، ۲٫۹ میلیون نفر به هر دلیلی دنبال کار و شغل نیستند و تنها ۵٫۸ میلیون نفر از آن‌ها جزء جمعیت فعال هستند که از این تعداد، ۴٫۷ میلیون نفر شاغل و ۱٫۱ میلیون نفر نیز بیکارند. بر این اساس در یک جمع‌بندی، از مجموع ۸٫۷ میلیون نفر فارغ‌التحصیل دانشگاهی، تنها ۴٫۷ میلیون نفر شاغل هستند و چهار میلیون نفر دیگر یا قید هرگونه شغل و کار را زده‌اند یا این‌که دنبال کار بوده اما در حال حاضر بیکار هستند. همچنین تطبیق آمارهای مرکز آمار ایران و آموزش عالی کشور نشان می‌دهد از مجموع سه میلیون و ۸۰۰ هزار نفر دانشجوی مراکز آموزش عالی کشور در سال ۱۳۹۶، ۹۷۴ هزار نفر شاغل و بیش از ۲٫۸ میلیون نفر نیز جزء جمعیت غیرفعال یا بیکار هستند.

کل جمعیت فارغ‌التحصیلان و در حال تحصیل آموزش عالی

۱۲٫۵ میلیون نفر

جمعیت در حال تحصیل آموزش عالی

۳٫۸ میلیون نفر

جمعیت فارغ‌التحصیلان آموزش عالی

۸٫۷ میلیون نفر

فعال

۱٫۱ میلیون نفر

غیرفعال

۲٫۷ میلیون نفر

غیرفعال

۲٫۹ میلیون نفر

فعال

۵٫۸ میلیون نفر

بیکار

۲۰۰ هزار نفر

شاغل

۹۷۴ هزار نفر

شاغل

۴٫۷ میلیون نفر

بیکار

۱٫۱ میلیون نفر

سیاست‌های آموزش فنی و حرفه‌ای در جهان

بدون شک توجهی که به آموزش فنی و حرفه‌ای مبذول می‌شود، یک انگیزه سیاسی قوی داشته است. یکی از پیامدهای انقلاب صنعتی از دهه ۱۹۳۰ تا ۱۹۷۰ معضل بیکاری بوده است. در این دوره ستیز و جدال بین طرفداران حرفه‌ای کردن آموزش و مخالفان آن به اوج خود رسید و کارفرمایان، نظام آموزشی را مسئول بیکاری می‌دانستند. به همین دلیل دولتمردان همگام با کارفرمایان، حرفه‌ای کردن آموزش را مورد توجه قرار دادند تا از این طریق بتوانند پاسخگوی نیازهای شغلی توده مردم باشند.

در جهان فراصنعتی امروز، توسعه به معنی عام، بدون توجه به آموزش، به‌ویژه آموزش فنی و حرفه‌ای، مفهوم نخواهد داشت و اکنون، ماشین‌ها ۹۹ درصد کارها را انجام می‌دهند، درحالی‌که صدسال پیش، این رقم فقط ۶ درصد بود؛ بنابراین امروزه، انقلاب علمی و فنی نیازمند نیروی انسانی ماهر است. فن‌آوری، آموزش و توسعه، مثلث پیشرفت‌های اقتصادی - اجتماعی را تشکیل می‌دهند. علوم و فن‌آوری‌ها، حاصل دست و مغز انسان‌ها هستند که به یاری آموزش به دست می‌آیند. این دستاوردها به‌نوبه خود بر شیوه و ماهیت آموزش اثر می‌گذارند و از این کنش و واکنش، توسعه و پیشرفت حاصل می‌شود. بعد دیگر آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در نقش اجتماعی - فرهنگی آن‌ها نهفته است. یکی از نمودهای نابرابری‌های اجتماعی، محرومیت از تحصیل به علل گوناگون است. برخورداری توده وسیعی از مردم از آموزش‌های فنی و حرفه‌ای سبب می‌شود فاصله قشرهای اجتماعی تا حدی کاسته شود و توان کاری افراد بالا رود و در نتیجه گروه بیشتری از مردم در نقش‌های اجتماعی مشارکت کنند. اگر آموزش‌های فنی و حرفه‌ای با کیفیت گسترش یابند و کار یابی و مغزی هر دو در پیوند با هم اهمیت پیدا کنند، ارزش‌های نوینی در جامعه ظاهر می‌شوند؛ یعنی به کار یابی تحقیر نمی‌شود و به کار اداری بیش از حد ارج نمی‌نهند؛ و این ممکن نیست مگر این‌که اقتصاد وابسته به صنایع خارجی و مبتنی بر دلالتی و خدمات، رفته‌رفته جای خود را به اقتصاد مستقل و تولیدی بدهد. آمارهای سازمان یونسکو، بیانگر این است که در کشورهای درحال توسعه، میزان پیشرفت‌های اقتصادی و اجتماعی با ثبت نام‌شدگان در آموزش‌های فنی و حرفه‌ای رابطه مستقیم دارد.



دروازه‌ای به سوی مهارت

آموزش‌های فنی و حرفه‌ای به سبب انعطاف‌پذیری نشأت گرفته از خصیصه‌های بازار کار و اوضاع اقتصادی اجتماعی حاکم بر کشور و نیز به دلیل آموزش و ایجاد مهارت‌های لازم در افراد برای توانایی در احراز مشاغل، نقش بسزایی در اشتغال دارند. بسیاری از افراد، فاقد مهارت‌های مورد نیاز بازار کار هستند. تحصیلات زمانی منجر به افزایش کارایی افراد می‌شود که ضمن توجه به مباحث نظری، جنبه‌های کاربردی آموزش نیز در نظر گرفته شود. رعایت این جنبه، وقتی تحقق می‌یابد که بین سطوح مختلف تحصیلی هماهنگی و تناسب لازم وجود داشته باشد. نبود این ارتباط سبب می‌شود دانش‌آموختگان به دلیل فقدان مهارت نتوانند در محیط کار کارایی مناسبی داشته باشند.

آموزش‌های فنی و حرفه‌ای هم مهارت‌های خاص مورد نیاز صنعت و هم مهارت‌های عمومی بازار کار را فراهم می‌کند. این نوع آموزش‌ها همچنین برای شاغلانی که به دلیل تغییرات فناوری دچار کاهش کارایی می‌شوند، امکان به‌روزرشدن و تکمیل مهارت را فراهم می‌کند. از این رو به این نوع آموزش‌ها به‌عنوان ابزاری برای مقابله با بیکاری، به‌ویژه بیکاری ساختاری که ناشی از تغییرات در اقتصاد جهانی است، نگرسته می‌شود.

محور مهم:

آموزش‌های فنی و حرفه‌ای هم مهارت‌های خاص مورد نیاز صنعت و هم مهارت‌های عمومی مورد نیاز بازار کار را فراهم می‌کند.



توسعه جوامع در گروی مهارت

در دنیای رقابتی امروز مهارت‌آموزی یک انتخاب نیست بلکه یک اجبار است. از همین رو، امروز دیگر آموزش فنی و حرفه‌ای یک بحث درون‌مرزی و درون‌کشوری و ملی نیست بلکه برای پرداختن به موضوع آموزش‌های مهارتی بی‌شک باید یک نگاه بین‌المللی به موضوع داشت؛ کشور با چشم‌انداز حضور موثر در عرصه بین‌المللی نوع جدیدی از تعاملات بین‌المللی را با استفاده از آموزش‌های فنی و حرفه‌ای طراحی و تحت عنوان دیپلماسی مهارت باید عرضه کند. به هر حال امروزه چه بخواهیم و چه نخواهیم ناگزیر هستیم با دیپلماسی مناسب مهارت و فناوری، بدون انکا به منابع نفتی، نقشی شایسته در اقتصاد جهانی ایفا کنیم. کسب جایگاه مناسب در منطقه و جهان مستلزم شناخت و تعیین اصول دیپلماسی مهارت و فناوری است.

محور مهم:

در جهان امروز، مهارت‌آموزی نه یک انتخاب که یک اجبار است.

آلمان: نظام آموزشی دوگانه

سرمایه‌گذاری در حوزه آموزش‌های مهارتی فنی و حرفه‌ای در ایجاد اشتغال و کاهش نرخ بیکاری موثر است. کشور آلمان با اصلاحاتی که در حوزه قانون کار و مالیات انجام داده است، توانسته فضای اقتصادی کار خود را بهبود بخشد.

آلمان با سرمایه‌گذاری بلندمدت در حوزه آموزش‌های مهارتی و آموزش‌های مهارتی مبتنی بر صنعت مهندسی، زمینه رشد و توسعه و رونق اقتصاد خود را فراهم کرده است و چنانچه این سرمایه‌گذاری در سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشورمان نیز انجام شود، می‌تواند در ایجاد اشتغال و کاهش بیکاری جویندگان کار و فارغ‌التحصیلان نقش بسزایی داشته باشد.

نظام آموزش مهارت و فناوری در آلمان، از قوی‌ترین نظام‌های آموزش مهارتی در دنیا به شمار می‌رود که در حوزه سیاست‌گذاری، اجرا و تدوین موفق عمل کرده است.

آموزش مهارتی در کشور آلمان منطبق بر سیستم آموزشی دوگانه است و هدف آموزش در چنین سیستمی این است که آموزش‌های پایه مربوط به شغل و توانایی صلاحیت‌هایی را که برای اجرای فعالیت‌های حرفه‌ای در دنیای دائما در حال تغییر مورد نیاز است در یک دوره آموزشی مدون ارائه کند.

اکثر قریب به اتفاق فارغ‌التحصیلان سیستم دوگانه پس از طی دوره آموزشی، شغلی را به عنوان نیروی متخصص احراز می‌کنند و غالبا در آینده از امکانات ادامه آموزش استفاده می‌کنند. فارغ‌التحصیلان همچنین می‌توانند تحت شرایطی به تحصیلات دانشگاهی بپردازند.



مهارت آموزی در محیط کار واقعی سازمان فنی و حرفه‌ای (سال ۹۷)

اهداف اجرای طرح

۱

حفظ و پایداری مشاغل
سنتی و بومی به‌ویژه در
صنایع دستی و سنتی

۲

آشنایی با محیط کسب‌وکار

۳

استفاده از ظرفیت و توان
آموزشی-علمی بنگاه‌های
اقتصادی

۴

کمک به بنگاه‌های فعال
به‌منظور شناسایی و جذب
نیروی کار مستعد

تکالیف سازمان

۱ اخذ آزمون پایان دوره و صدور
گواهی‌نامه برای قبول‌شدگان

۲ تدوین و به‌روزرسانی استانداردهای
آموزشی مورد نیاز

۳ نظارت بر اجرای
دوره‌های آموزشی

۴ صدور کارت شناسایی برای مربی و
مهارت‌آموز

۵ برگزاری دوره‌های توجیهی برای
مهارت‌آموزان

۶ استفاده از مربی (استادکار) به‌عنوان
آزمونگر و طرح سوال

۷ پوشش بیمه مسئولیت مدنی برای
مهارت‌آموزان

۸ برگزاری دوره آموزش روش و فنون
تدریس برای مربی (استادکار)

۹ طراحی و به‌کارگیری
سامانه رایانه‌ای

مهارت‌آموزان ثبت‌نام‌شده ۵۷۰۳۳۵

سال
۱۳۹۷

واحد‌پذیرنده ۱۱۰۸۲۶

مهارت‌آموزانی که دوره
آن‌ها به پایان رسیده

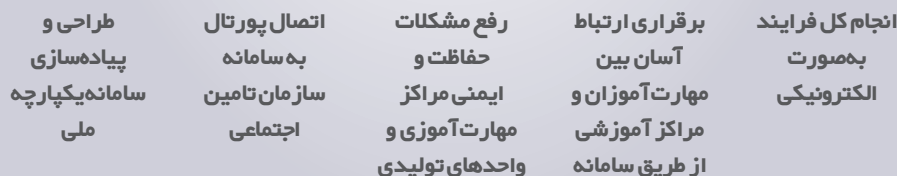
۲۵۰۲۱۷

سال
۱۳۹۶

۶۰۵۲۷

واحد‌پذیرنده

اقدام‌های اصلاحی طرح



طرح مهارت‌آموزی فارغ‌التحصیلان دانشگاهی

انتظار بالا از شغل، عدم تمایل به مهارت‌آموزی و نپذیرفتن ریسک‌های ایجاد کسب‌وکارهای جدید یا همان کارآفرینی از سوی جوانان در کنار سیاست‌های ناکارآمد اشتغال‌زایی موثر در طول دولت‌های مختلف موجب شده است به خیل بیکاران افزوده شود. طبیعتاً مقصر بخشی از این بی‌مهارتی، عدم آموزش‌های کافی و فرهنگ‌سازی از کودکی، انتظار برخی جوانان از ایجاد شغل‌های اداری و فراهم نبودن زیرساخت‌های مهارت‌آموزی از سوی دولت برای جوانان است.

در دولت جدید و در شورای عالی اشتغال موضوع آموزش‌های دوگانه مورد توجه قرار گرفته است که بر اساس آن دانشجویان می‌توانند در کنار تحصیل، مهارت بیاموزند.

به گفته علیرضا حاتم‌زاده (معاون آموزش سازمان فنی و حرفه‌ای) طرح مهارت‌آموزی دوگانه، طرحی است که سازمان با اجرای آن درصدد است با ترکیبی هدفمند و هوشمندانه از طرح مهارت‌آموزی در محیط کار واقعی و فرایند کارآموزی در مراکز آموزشی، خدمات آموزش‌های کارآمدتر، عمیق‌تر، اثربخش‌تر را به جویندگان کار به‌گونه‌ای ارائه کند که مشارکت و منافع بنگاه‌های اقتصادی لحاظ شود.

به گفته او هشت هدف کلی را در اجرای این طرح دنبال می‌شود: تبادل دانش و تجربیات عملی و فنی بین مربیان (مدرسان محیط آموزش) و استادکاران (مربیان تجربی محیط کار)، حرکت در مسیر ارتقای هماهنگی و هم‌افزایی ظرفیت‌های آموزشی و محیط کار، افزایش اثربخشی آموزش‌های فنی و حرفه‌ای هدفمند و ارائه شده مبتنی بر فرصت‌های شغلی و درآمدی بازار کار، کاهش هزینه‌های تولید، خدمات و ریسک مخاطرات شغلی از طریق جذب و به‌کارگیری نیروهای مهارت‌آموخته و کمک به بنگاه‌های اقتصادی فعال به‌منظور تربیت، شناسایی و جذب نیروی کار ماهر مستعد و توانمند است.

تأثیر آموزش‌های فنی و حرفه‌ای بر اشتغال روستاییان کرمانشاه

در حال حاضر استان کرمانشاه در میان استان‌های کشور نرخ بیکاری بالایی دارد و از ترکیب منحصربه‌فرد سه پدیده مهاجرت عظیم جمعیت از روستا به شهر، بهره‌وری پایین بخش کشاورزی و بیکاری و کم‌کاری فزاینده شهری و روستایی به ستوه آمده است.

نقش آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در کسب مهارت‌های آموزشی و شغلی برای ورود به حرفه است. امروزه بازار کار خواستار کارگرانی با مهارت‌های سطح بالا است؛ بنابراین آموزش پایه ارتقای کارایی نیروی کار است و آموزش فنی و حرفه‌ای می‌تواند به افراد در کارایی و حتی کارآفرینی و توسعه مهارت‌های زندگی قابلیت لازم را ببخشد.

آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در مناطق روستایی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و توسعه روستایی درواقع یک جریان تربیت و آموزش نیروی ماهر است؛ اما از آنجاکه برنامه‌های آموزشی در بیشتر موارد بدون توجه به نیازهای روستاییان طراحی می‌شود و این مسئله سبب بی‌رغبتی روستاییان برای شرکت در دوره‌های آموزشی، پایین آمدن اثربخشی برنامه‌ها و هدر رفت سرمایه می‌شود، ضروری است قبل از برگزاری دوره‌های آموزشی فنی و حرفه‌ای نسبت به نیازسنجی علمی و دقیق از مخاطبان اقدام‌های لازم انجام شده و دوره‌های متناسب با نیاز محسوس آن‌ها ارائه شود. باید توجه داشت انجام نیازسنجی دقیق آموزشی می‌تواند بنیان اصلی برای طرح‌ریزی و اجرای یک برنامه آموزشی اثربخش باشد.



طرح کارورزی دانش‌آموختگان دانشگاهی (سال ۹۷)

اهداف اجرای طرح



تکالیف سازمان

۱. صدور مجوز آموزش کارورزی
۲. پایش کیفی اجرای دوره‌های آموزشی
۳. بیمه مسئولیت مدنی کارورزان

۱۰,۲۲۳ نفر

اشتغال حاصل از طرح
سال ۹۶ تا ۹ ماهه ۹۷

کارورز جذب شده برای طی دوره

۲۷,۹۸۹ نفر

کارورز جذب شده برای طی دوره

عملکرد طرح کارورزی ۱۳۹۶
۱۲۰,۴۳۳

عملکرد طرح کارورزی ۱۳۹۷
۱۵۰,۵۵۷

بنگاه اقتصادی ۸,۹۱۰

۱۳,۷۵۱
بنگاه دارای مجوز

بنگاه اقتصادی ۴,۸۴۱

اقدام‌های انجام‌شده

- تنظیم و ابلاغ دستورالعمل نحوه صدور مجوز آموزش کارورزی
- بازنگری و تصویب نهایی فرایندهای اجرای طرح کارورزی
- بازطراحی سامانه کارورزی
- اتصال سامانه به خدمات وبسرویس سازمان تأمین اجتماعی
- ادغام دو سامانه جدید کارورزی و مهارت‌آموزی
- آسیب‌شناسی و اعلام پیشنهادها لازم



سفر هیئت تجاری کردستان عراق به کرمانشاه

عراق

بازاری که روز به روز بسته تر می شود

با این که دولت بر حضور هر چه بیشتر در بازار عراق تاکید دارد و این ظرفیت در تجار و بازرگانان کرمانشاهی نیز وجود دارد، سهم ایران از بازار عراق روز به روز کمتر می شود که برخی دست اندازهای داخلی در این زمینه بی تاثیر نیست.

اتاق کرمانشاه بستری را فراهم کرد تا یک هیئت تجاری از کردستان عراق به کرمانشاه سفر کرده و پیرامون توسعه روابط تجاری و اقتصادی

تبادل نظر شود.

گزیده ای از مباحث طرح شده میان طرفین را در گزارش های پیش رو می خوانید.



رئیس اتاق کرمانشاه و عضو هیئت رئیسه اتاق ایران:

ورود به بازار سوریه از مسیر عراق

مبدا برای ورود کالا به سراسر عراق تبدیل شود. رئیس اتاق کرمانشاه در ادامه بر لزوم رونق دادن به ترانزیت کالا بین کردستان عراق و کرمانشاه که از چندی قبل رویه آن آغاز شده است هم تاکید کرد و یادآور شد: کرمانشاه میزبان خوبی برای کردستان عراق در زمینه گردشگری و به‌ویژه توریسم سلامت است که متأسفانه تاکنون آن‌طور که باید به آن نپرداخته‌ایم.

او خاطرنشان کرد: آماده‌ایم پذیرای هیئت‌های تخصصی از عراق در زمینه گردشگری و توریسم سلامت باشیم تا از امکانات استان در این زمینه مطلع شوند. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه از اخذ مجوز برای برپایی نمایشگاه با محوریت کرمانشاه در سلیمانیه عراق هم خبر داد و یادآوری کرد: این نمایشگاه را باید در زمان مناسبی که برای تولیدکنندگان و تجار اثربخش باشد، برگزار کنیم. کاشفی با بیان این‌که باید سرمایه‌گذاری‌های مشترک هم بین دو طرف شکل بگیرد، عنوان کرد: باید واردات از عراق را نیز آغاز کنیم که کارهایی برای ورود مواد اولیه و برخی اقلام آغاز شده است. او از راه‌اندازی رویه واردات خودرو از مرز پرویزخان هم یاد کرد که فعلاً به دلیل مشکلاتی که برای ثبت سفارش خودرو در کل کشور وجود دارد به تعویق افتاده است.

کاشفی با بیان این‌که مراودات تجاری با عراق را نمی‌توان یک‌طرفه و فقط از طریق صادرات پیش برد، تاکید کرد: باید به سمت سرمایه‌گذاری‌های مشترک و افزایش واردات از این کشور برویم. البته نباید فراموش کنیم در شرایط کنونی اقتصاد کشور، سرمایه‌گذاری در عراق با دشواری‌هایی مواجه است.

رئیس اتاق کرمانشاه سپس به مشکلاتی که از نظر تجاری بین کرمانشاه و اقلیم کردستان وجود دارد اشاره داشت و یادآوری کرد: یکی از مهم‌ترین این مشکلات نبود حمل یکسره کالا به‌ویژه در مرز پرویزخان است. به گفته کاشفی، نبود حمل یکسره زمینه‌ساز بسیاری از مشکلات دیگر است و پیگیری‌هایی برای رفع این مشکل در حال انجام است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه گفت: اقلیم کردستان یکی از مسیرهای اصلی برای ورود ایران و عراق به بازار سوریه است. کیوان کاشفی از روابط دیرینه کرمانشاه و اقلیم کردستان به‌ویژه با استان گرمیان یاد کرد و افزود: علی‌رغم همه فشارهای اقتصادی چند سال اخیر دشمنان، روابط این دو بخش تحت تأثیر قرار نگرفته است.

او از رشد ۵۱ درصدی صادرات کرمانشاه به اقلیم کردستان و رشد ۶۵ درصدی به کل عراق یاد کرد و ادامه داد: این رشد بیانگر همکاری‌های اقتصادی خوب دو طرف است. عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی ایران، اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری بین دو طرف را زمینه‌ساز افزایش هرچه بیشتر مراودات تجاری دانست و خاطرنشان کرد: در این مراودات تجاری می‌توان ریل‌گذاری برای روابط آینده دو کشور را انجام داد و از ظرفیت‌های دو طرف برای حل مشکلات استفاده کرد. رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه در ادامه با اشاره به برقراری امنیت نسبی در سوریه، از این کشور به‌عنوان بازار مشترکی برای ایران و عراق یاد کرد که نباید از آن غافل باشیم.

او با بیان این‌که مسیر مراودات تجاری با سوریه باید از عراق بگذرد، یادآور شد: این مسیر اکنون از ترکیه است که مشکلاتی را به همراه دارد. عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی ایران از ترسیم دو مسیر برای ورود به بازار سوریه یاد کرد و افزود: یک مسیر از مرز پرویزخان و اقلیم کردستان و مسیر دیگر از مرز سومار یا مهران به بغداد و دمشق است.

کاشفی برقراری روابط تجاری با سوریه را نیازمند راه‌اندازی شرکت‌های حمل‌ونقل مشترک بین ایران، عراق و سوریه دانست و تاکید کرد: علاوه بر بحث حمل‌ونقل، صدور ویزا و امکان تردد تجار و همچنین راه‌اندازی صرافی برای برقراری مبادلات مالی نیز باید در دستور کار باشد.

او در ادامه با اشاره به یکسان‌سازی رویه‌ها که در عراق در حال شکل‌گیری است، عنوان کرد: امیدواریم مسائلی که در زمینه بازرگانی کالا در مسیر بین اقلیم و بخش مرکزی عراق وجود دارد مرتفع شود و دوباره مرز پرویزخان به

”

باید به سمت سرمایه‌گذاری‌های مشترک و افزایش واردات از کشور عراق برویم. البته نباید فراموش کنیم در شرایط کنونی اقتصاد کشور، سرمایه‌گذاری در عراق با دشواری‌هایی مواجه است

“



نایب رئیس اتاق بازرگانی سلیمانیه:

سهم حداقلی کالاهای ایرانی در بازار عراق به کمترین اندازه رسیده است

استان نیست و می‌تواند ۱۷ استان عراق را پوشش دهد. رحیم فرج ابراز امیدواری کرد با تبادل هیئت‌های تجاری که از سوی اتاق بازرگانی کرمانشاه برنامه‌ریزی شده وضعیت مراودات تجاری دو کشور بهتر شود. او همچنین با اشاره به مشکلاتی که در مرز پرویزخان وجود دارد، اظهار کرد: مسئولان استان کرمانشاه باید وقت بیشتری برای حل مشکلات این مرز اختصاص دهند.

او با بیان این‌که شرایط و قوانین خوبی برای حضور سرمایه‌گذاران ایرانی در کردستان عراق فراهم شده که نسبت به شرایط دولت فدرال عراق آسان‌تر است، خاطرنشان کرد: متأسفانه سرمایه‌گذاران ایرانی تاکنون به خوبی از این شرایط استفاده نکرده و موقعیت را به دیگر کشورهای همسایه واگذار کرده‌اند.

نایب رئیس اتاق سلیمانیه با اشاره به برگزاری نمایشگاه با محوریت استان کرمانشاه در سلیمانیه عراق، ابراز امیدواری کرد، این نمایشگاه زمینه‌ای برای شروع سرمایه‌گذاری‌ها به‌ویژه سرمایه‌گذاری‌های مشترک باشد و ادامه داد: برای حضور تجار و تولیدکنندگان ایرانی در این نمایشگاه تخفیف‌های ویژه‌ای در نظر گرفته‌ایم.

نایب رئیس اتاق سلیمانیه از تحریم‌ها علیه برخی شرکت‌های ایران هم یاد کرد و افزود: تلاش می‌کنیم مسائل سیاسی کمترین تأثیر را بر مسائل اقتصادی ما داشته باشد. رحیم فرج با اشاره به مشکلاتی که در مرز پرویزخان وجود دارد و شرایط را برای مراودات تجاری دو طرف تا حدودی سخت کرده است، خواستار رفع این مشکلات شد.

نایب رئیس اتاق بازرگانی سلیمانیه گفت: امروز کالاهای ایرانی کمترین سهم را در بازار عراق دارند. یاسین رحیم فرج درباره سهم کالای ایرانی در بازار عراق، از کاهش سهم این کالاها خبر داد و افزود: در ۱۵ سال گذشته بیشترین اجناس خارجی موجود در بازار عراق کالاهای ایرانی بود، اما اکنون وضعیت این‌گونه نبوده و در پاساژها و سوپرمارکت‌های عراق تقریباً کمترین سهم کالا مربوط به اجناس ایرانی است. البته این به آن معنا نیست که عراق واردات کالا از ایران ندارد، زیرا در سال جاری حدود شش میلیارد دلار کالا از ایران به عراق صادر شده است، اما اگر ایران از فرصت‌ها خوب استفاده می‌کرد اکنون میزان این صادرات تا ۱۰ میلیارد دلار هم رسیده بود.

نایب رئیس اتاق سلیمانیه دلیل کاهش سهم ایران از بازار عراق را عدم تمایل سرمایه‌گذاران ایرانی برای سرمایه‌گذاری در این کشور دانست و خاطرنشان کرد: در شرایطی که ایران از فرصت‌های سرمایه‌گذاری عراق خوب استفاده نمی‌کند، برخی کشورهای دیگر مانند ترکیه این فرصت را از دست نمی‌دهند.

او اشاره‌ای هم به مزیت‌های سرمایه‌گذاری در کردستان عراق داشت و یادآور شد: ما زمین را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهیم، آن‌ها از ۱۰ سال معافیت مالیاتی برخوردار خواهند بود و عوارض گمرکی برای واردات و صادرات کالاهای آن‌ها صفر است.

نایب رئیس اتاق بازرگانی سلیمانیه معتقد است، سرمایه‌گذاری در استان سلیمانیه فقط مربوط به این

”

ما زمین را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهیم، آن‌ها از ۱۰ سال معافیت مالیاتی برخوردار خواهند بود و عوارض گمرکی برای واردات و صادرات کالاهای آن‌ها صفر است

“

استاندار کرمانشاه:

قصر شیرین آماده سرمایه‌گذاری‌های مشترک است


”

راه‌آهن کرمانشاه
که سال گذشته
افتتاح شد و
ادامه مسیر آن که
به‌صورت ویژه تا
خسروی پیگیری
می‌شود، یک
زیرساخت خوب
برای توسعه
اقتصادی دو کشور
است

“

اقتصادی دو کشور است.

او بر لزوم راه‌اندازی شرکت‌های حمل‌ونقل مشترک بین دو کشور و دو استان هم تاکید کرد و ادامه داد: برپایی نمایشگاه‌های مختلف در فصول مختلف می‌تواند به تحکیم روابط کمک کند. استاندار کرمانشاه یکی دیگر از زمینه‌هایی که دو طرف می‌توانند بر آن تمرکز کنند را گردشگری و توریسم سلامت اعلام کرد و افزود: کرمانشاه به‌عنوان مرکز ثقل غرب کشور و با داشتن زیرساخت‌های بسیار مناسب می‌تواند در این زمینه پیش‌قدم باشد.

بازوند با بیان این‌که امروز گردشگری به‌عنوان یک مزیت مهم در خاورمیانه مطرح است، خاطرنشان کرد: توسعه روابط گردشگری دو استان می‌تواند در زمینه گردشگری مذهبی، توریسم سلامت و... باشد. او از وجود مراکز دانشگاهی متعدد در استان کرمانشاه هم یاد کرد و گفت: این مراکز می‌تواند روابط علمی بین دو طرف را تحکیم کند.

او با بیان این‌که می‌توان روابط دو کشور و به‌ویژه دو استان کرمانشاه و سلیمانیه را بهتر و مردم این مناطق را توانمندتر کرد، افزود: امروز توسعه اقتصادی در اختیار مردم و بخش خصوصی توانمند است. البته برای این منظور باید روند کارها در ادارات و دستگاه‌ها تسهیل و قوانین دست و پاگیر حذف شود.

استاندار کرمانشاه گفت: منطقه آزاد تجاری قصر شیرین آماده سرمایه‌گذاری‌های مشترک بین ایران و عراق است. هوشنگ بازوند در نشست با هیئت تجاری سلیمانیه عراق که در استانداری کرمانشاه برگزار شد، با اشاره به روابط مستحکم و دیرینه با کردستان عراق که حتی شیطنت دشمنان نیز تأثیری بر آن نداشته است، افزود: اکنون زمان آن رسیده که برای بهبود این روابط گام‌های بزرگ‌تری برداریم.

او از مرز به‌عنوان مزیت مشترک بین دو استان کرمانشاه و سلیمانیه عراق به‌ویژه در شرایط کنونی کشور ایران یاد کرد و ادامه داد: رئیس‌جمهور و دولت نیز اختیارات لازم را برای استفاده بهینه از مرزها با هدف توسعه صادرات به ما داده‌اند و نتیجه آن رشد خوب صادرات به عراق در هشت ماهه امسال علی‌رغم تنگناهای موجود است.

بازوند در ادامه خواستار رفع موانع پیش روی جریان سیال سرمایه بین ایران و عراق و به‌ویژه استان‌های کرمانشاه و سلیمانیه شد و عنوان کرد: برای این منظور ابتدا باید با همکاری یکدیگر زیرساخت‌ها را بهبود ببخشیم. استاندار کرمانشاه مهم‌ترین زیرساخت‌های بین دو کشور را مربوط به حوزه حمل‌ونقل دانست و تاکید کرد: راه‌آهن کرمانشاه که سال گذشته افتتاح شد و ادامه مسیر آن که به‌صورت ویژه تا خسروی پیگیری می‌شود، یک زیرساخت خوب برای توسعه

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی سلیمانیه:

لزوم راه‌اندازی شهرک صنعتی مشترک

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی سلیمانیه گفت: مرز پرویزخان می‌تواند کالاهای ایران را از طریق اقلیم کردستان به سوریه برساند. کلاری در ادامه با بیان این‌که ایران همیشه در شرایط سخت در کنار کردستان عراق بوده است، افزود: آماده‌ایم در شرایط کنونی اقتصادی ایران، در کنار این کشور باشیم و هر کالایی که ایران نیاز دارد از طریق مرزهای کردستان و بازارچه‌های این بخش در اختیارش قرار دهیم.

مهم‌ترین این موارد است. احمد کلاری عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی سلیمانیه نیز از سابقه ۲۶ ساله مرز پرویزخان یاد کرد که اکنون مهم‌ترین مرز تجاری بین ایران و عراق است و ۴۷ درصد صادرات دو کشور را به خود اختصاص می‌دهد. او با بیان این‌که این مرز می‌تواند منافع تجاری خوبی برای دو طرف فراهم کند و نباید آن را دست‌کم بگیریم، تاکید کرد: مشکلاتی که در این مرز وجود دارد باید مرتفع شود.

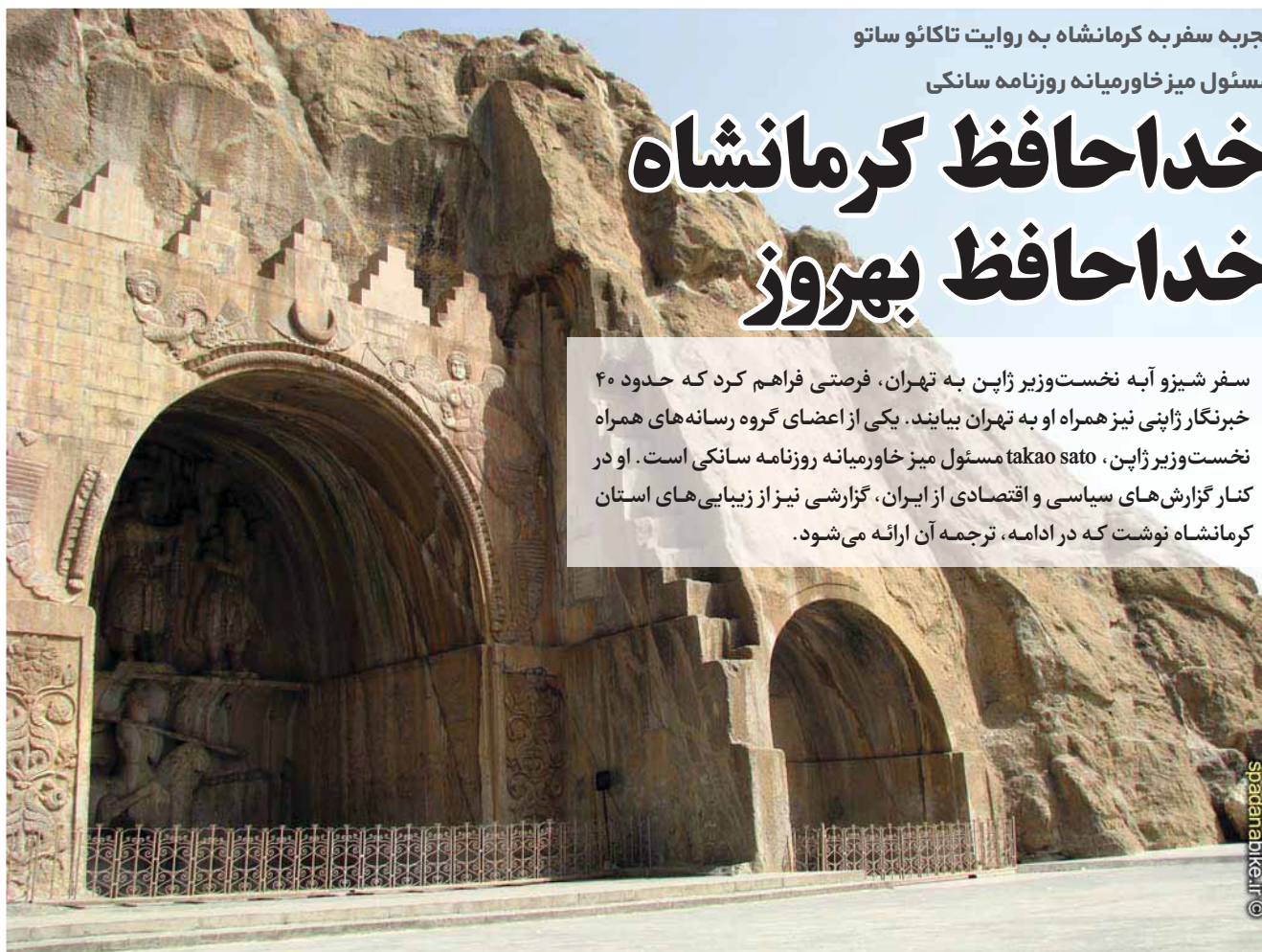
احمد کلاری عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی سلیمانیه نیز بر لزوم راه‌اندازی شهرک صنعتی مشترک ایران و اقلیم کردستان تاکید کرد. او یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که اکنون برای مراودات تجاری دو طرف وجود دارد را نبود حمل‌یکسره کالا از ایران به سمت عراق دانست و گفت: با پیگیری‌هایی که انجام شده این مشکل به‌زودی حل خواهد شد. کلاری از زمینه‌های سرمایه‌گذاری در عراق هم یاد کرد و افزود: حوزه کشاورزی، مواد غذایی و معدن از

تجربه سفر به کرمانشاه به روایت تاکائو ساتو

مسئول میز خاورمیانه روزنامه سانکی

خدا حافظ کرمانشاه خدا حافظ بهروز

سفر شیزو آبه نخست‌وزیر ژاپن به تهران، فرصتی فراهم کرد که حدود ۴۰ خبرنگار ژاپنی نیز همراه او به تهران بیایند. یکی از اعضای گروه رسانه‌های همراه نخست‌وزیر ژاپن، takao sato مسئول میز خاورمیانه روزنامه سانکی است. او در کنار گزارش‌های سیاسی و اقتصادی از ایران، گزارشی نیز از زیبایی‌های استان کرمانشاه نوشت که در ادامه، ترجمه آن ارائه می‌شود.



spadanabke.ir ©

بود؛ اما از این حسن برخوردار بود که کمتر از پنج دقیقه پس از به زمین نشستن هواپیما، سوار تاکسی بودیم و رهسپار کتیبه آب یا همان بیستون.

برای من که از هوای گرم تهران در سفر خود حساسی کلافه بودم و حتی شب‌ها هم موقع پیاده‌روی در خیابان‌ها، از گرما رنج برده بودم، این یک فرصت خوب بود. هوایی خنک با چشم‌اندازی از تاریخ. روبه‌روی دریاچه و کتیبه‌های بزرگ روی کوه، مغازه‌هایی بودند که کباب‌های بزرگ و شیشه به همبرگر اما همراه تعدادی استخوان کوچک می‌فروختند. کباب دنده، گوشت خیلی نرمی داشت و با آن‌که بسیار خوشمزه بود، به دلیل بزرگ بودنش، نتوانستم حتی نیمی از آن را به‌تنهایی بخورم. قیمت غذا همراه نوشابه، فقط چهار دلار بود. البته ایرانی‌ها به دلار علاقه خاصی

در پنج سال اخیر و مدل‌های موردعلاقه مردم ایران برای ما تهیه کند. بعد از این‌که اطلاعات را از او گرفتیم، از ما پرسید در مدتی که ایران هستید، شهرهایی به جز تهران را هم می‌بینید؟ من که به جز اصفهان که پنج سال پیش به آن رفته بودم، دیگر شهرهای ایران را نمی‌شناختم، از او پرسیدم مثلاً چه شهری؟ بلافاصله از گوشی تلفن همراه خود، عکس‌هایی از یک دریاچه کوچک در پای کوهی کنده‌کاری شده را نشانم داد و گفت: بیستون در کرمانشاه. خدای من، این خیلی جالب بود. به این ترتیب فردا صبح درحالی‌که بلیت سفر خود به محل بعدی ماموریتم قاهره را به مدت سه روز به تاخیر انداخته بودم، راهی کرمانشاه در غرب ایران شدم. جایی نزدیک به مرز ایران و عراق. فرودگاه کرمانشاه چندان بزرگ نبود. در مقایسه با فرودگاه‌های تهران، کوچک هم



در لابی گراند هتل تهران (هتل بزرگ تهران) با عباس مترجم ایرانی خود مشغول صحبت بودم که محمد از همکاران اتاق بازرگانی ایران پیش ما آمد. از او خواسته بودیم اطلاعاتی در مورد تحولات قیمت خودرو

شوند. به او گفتم به عنوان یک خبرنگار نمی‌توانم تاثیری بر سیاست جهانی داشته باشم ولی می‌توانم در گزارش‌هایم از مهربانی مردم ایران بنویسم و شاید همین، به بهتر شناخته شدن ایرانی‌ها کمک کند. کاشفی علاقه زیادی به شناخته شدن دیدنی‌های کرمانشاه در سطح جهانی دارد. از تاریخ چند هزارساله کرمانشاه گفت و این‌که این استان به دلیل آثار جنگ طولانی ایران و عراق، نتوانسته از ثروت‌های طبیعی خود به خوبی استفاده کند. عکس‌هایی از روستاهای ساخته شده روی شیب کوه‌ها را نشانم داد که پشت‌بام هر خانه، روبه‌روی در ورودی خانه‌های بالاتر بود. از گوسفند‌های خوشمزه کرمانشاه صحبت کرد که از نژاد سنجابی هستند و گوشت کم‌چربی دارند. هنگام مصاحبه با چای خوشمزه‌ای از ما پذیرایی کردند که با عسل شیرین شده بود. وقتی کاشفی می‌گفت عروسی‌های این استان، خودشان یک جاذبه گردشگری هستند، در ذهن‌ام گذشت که مگر می‌شود در کشوری اسلامی که همه خانم‌ها موهای سرشان را با پارچه مخصوص می‌پوشانند، رقص ممنوع است و حتی یک کلوب شبانه هم نیست، عروسی‌ها برای توریست‌های خارجی جالب باشد؟ اما دو سه ساعت بعد، نظرم عوض شد.

بهرز که بیرون ساختمان منتظرم بود، پارچه‌ای به دست داشت و مشغول تمیز کردن ماشینش بود، گفت یک سورپرایز برایم دارد. آن شب عروسی پسرعمویش بود و از من هم دعوت کرد همراهش باشم.



باشد، فقط به عکس گرفتن با موبایل اکتفا کردم و چیزی نخریدم. بعد از بازار، به سمت اتاق بازرگانی حرکت کردیم. بهروز گفت چند خیابان شهر را هم به من نشان می‌دهد. البته از داخل تاکسی، نمی‌شد چیز زیادی از خیابان‌های کرمانشاه به جز ترافیک مشاهده کرد. پایه‌های بلندی در وسط یک خیابان بود که گفت برای ساخت مترو نصب شده‌اند. برایم جالب بود که در کرمانشاه برخلاف تهران که متروها زیرزمینی است، متروی هوایی در حال ساخت است.

وقتی به اتاق بازرگانی رسیدیم، چون دیر کرده بودیم، تقریباً تعطیل بود؛ اما کیوان کاشفی رئیس اتاق منتظر ما بود. بخشی از صحبت‌های او در مورد تجارت بود و این‌که اظهار امیدواری کرد تحریم‌های ایران کم

نشان می‌دهند و در طول مسیر، بهروز راننده تاکسی مرتب از بالا و پایین رفتن قیمت دلار صحبت می‌کرد. او آرزو می‌کرد بتواند یک خودروی میتسوبیشی داشته باشد تا در مسیر کرمانشاه و همدان کار کند و پول بیشتری دربیاورد. می‌گفت میتسوبیشی اصلاً خراب نمی‌شود. ماشین خودش یک تاکسی زردرنگ به نام سمند بود که در ایران با کمک پژوی فرانسه تولید می‌شود و بهروز از آن راضی نبود.

بعد از ناهار به داخل شهر برگشتیم. جایی که بازار سنتی، منتظر ما بود. من از لباس‌ها و سازهایی که دیدم خیلی خوشم آمد و از آن‌ها عکس گرفتم. ولی چون نمی‌توانستم در پروازهای متعددی که تا رسیدن به توکیو داشتم، چمدان بزرگی همراهم

خبرنگار ژاپنی کرمانشاه از نگاه

روبه‌روی دریاچه و کتیبه‌های بزرگ روی کوه، مغازه‌هایی بودند که کباب‌های بزرگ و شبیه به همبرگر اما همراه تعدادی استخوان کوچک می‌فروختند

ایرانی‌ها به دلار علاقه خاصی نشان می‌دهند و مرتب از بالا و پایین رفتن قیمت دلار صحبت می‌کنند

راننده تاکسی کرمانشاهی آرزو می‌کرد بتواند یک خودروی میتسوبیشی داشته باشد و می‌گوید میتسوبیشی اصلاً خراب نمی‌شود

در کرمانشاه برخلاف تهران که متروها زیرزمینی است، متروی هوایی در حال ساخت است

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه علاقه زیادی به شناخته شدن دیدنی‌های کرمانشاه در سطح جهانی دارد

وقتی پیشنهادش را رد کردم اصرار کرد و گفت این یک پیشنهاد رسمی از طرف عروس و داماد است.

مراسم عروسی در حیاط یک خانه بزرگ برگزار می‌شد و فقط مردها در آن حضور داشتند. البته بهروز به من توضیح داد که خانم‌ها در خانه همسایه جشن می‌گیرند و این طوری، قوانین دین اسلام که رقص زن‌ها را در حضور افرادی به جز شوهرشان ممنوع کرده است، به خوبی رعایت می‌شود. مهمانان عروسی لباس‌هایی پوشیده بودند که ویژه استان بود. بعضی از آن‌ها، پارچه‌ای رنگی را هم دور کمرشان پیچیده بودند. موسیقی مراسم با سازهای مختلفی همراه بود که تابه‌حال ندیده بودم؛ اما تقریباً شبیه سازهای عربی بود. مهمانان علاقه زیادی به صحبت با من نشان می‌دادند و این کار عباس مترجم ما را سخت می‌کرد. تعداد زیادی هم به کمک موبایل‌شان، عکس یادگاری با ما انداختند که معمولاً، بهروز هم در عکس‌ها بود. مهمان‌ها طوری از من در مورد مسائل سیاسی و اقتصادی سوال می‌کردند که انگار من نخست‌وزیر ژاپن یا حتی رئیس‌جمهور آمریکا هستم. مهمانی تا نیمه‌شب ادامه پیدا کرد و با کارناوال ماشین‌ها در خیابان‌های شهر درحالی‌که فلشر آن‌ها چشمک می‌زد، خاتمه یافت.

بهروز که حسابی خسته بود، آخر شب بعد از این‌که اصرار کرد به جای هتل به خانه‌شان بروم، در آخر اراضی شد مرا به هتل برساند به شرط این‌که صبحانه را نه در هتل بلکه در

خانه آن‌ها باشم. من هم قبول کردم و بعد از یک روز پرکار، شاد و البته خسته‌کننده، خیلی زود به خواب رفتم.

صبحانه در خانه بهروز، نه روی میز بلکه روی زمین چیده شده بود؛ اما پر بود از خوراکی‌های مختلف که انتخاب کردن را واقعا سخت می‌کرد. من خامه مخصوصی که به آن سرشیر می‌گفتند به همراه عسل انتخاب کردم و چند قاشق هم از غذایی که به آن بژی می‌گویند و شامل زعفران، شکر، شیر و روغن مخصوص کرمانشاهی و چند جور ادویه غیر فلقلی بود، خوردم.

بعد از صبحانه مفصل، اندکی در خانه بهروز ماندیم چون گفت بلافاصله بعد از خوردن این صبحانه، نمی‌توانیم در جاده کوهستانی که در پیش روداریم حرکت کنیم و ممکن است حال‌مان بد شود. در این مدت، همسرش مرتب اصرار می‌کرد که چند روز بیشتر در کرمانشاه بمانم تا بهروز بتواند همه دیدنی‌های این شهر و استان را به من نشان دهد. ولی نمی‌توانستم به دلیل قرارهای کاری که در تهران و قاهره داشتم، این پیشنهاد را بپذیرم.

دقایقی بعد سوار ماشین زردرنگ بهروز شدیم. او که هنوز در حال و هوای مهمانی عروسی دیشب بود، آهنگی شاد در اتومبیل خود پخش می‌کرد که فقط تکرار کلمه کرمانشاه را در آن تشخیص می‌دادم. خودش هم گاهی فرمان را رها می‌کرد و دست‌هایش را شبیه رقصیدن تکان می‌داد؛ اما وقتی عباس با صدای بلند حرف‌هایی به او زد که متوجه نشدم، محکم فرمان

خودرو را نگه داشت و فقط گاهی سرش را تکان می‌داد.

بعد از عبور از جاده‌های کوهستانی، به روستایی رسیدیم که فش نام داشت. اکثر مغازه‌های این روستا تجاری بود و سازی به نام سه‌تار در آن درست می‌کردند. این ساز چوبی، شبیه یک ملاقه بلند است که چهار ردیف سیم نازک به آن کشیده‌اند و صدای بسیار جالب و گاهی سوزناکی دارد. عباس در راه به من تذکر داده بود که از سوال کردن در روستا طوری که دیگران متوجه شوند من انگلیسی صحبت می‌کنم خودداری کنم وگرنه باید وقت زیادی را به عکس انداختن با تک‌تک اهالی اختصاص دهم. او گفت اگر بلند صحبت نکنم، نمی‌فهمند که از ژاپن آمده‌ام و فکر می‌کنند اهل افغانستان هستم. ظاهراً در ایران چند میلیون نفر از اهالی افغانستان زندگی می‌کنند و کسی مشتاق نیست با آن‌ها عکس یادگاری بیندازد، ولی یک ژاپنی کمیاب، توجه‌ها را به خودش جلب می‌کند.

هوای روستای فش، مثل طاق‌بستان خیلی خنک بود؛ تا نزدیک به ظهر، در مغازه‌ها و کوچه‌های روستا گشتم. کوچه‌ای خاکی که جوی آب کوچکی از کنار آن عبور می‌کرد و درختان بلندی کنارش روییده بودند، مثل تکه‌ای از بهشت می‌مانست؛ اما فرصت زیادی نداشتم و باید برمی‌گشتم. تا از پرواز خود به تهران جا نمانم. خداحافظ فش؛ خداحافظ طاق‌بستان؛ خداحافظ کرمانشاه؛ خداحافظ بهروز و ماشین زردرنگ.

تصور می‌کردم مگر می‌شود در کشوری اسلامی که همه خانم‌ها موهای سرشان را با پارچه مخصوص می‌پوشانند، رقص ممنوع است و عروسی‌ها برای توریست‌های خارجی جالب باشد؟ اما بعد، نظرم عوض شد

طوری از من در مورد مسائل سیاسی و اقتصادی سوال می‌کردند که انگار من نخست‌وزیر ژاپن یا حتی رئیس‌جمهور آمریکا هستم

صبحانه در خانه بهروز، نه روی میز بلکه روی زمین چیده شده بود؛ اما پر بود از خوراکی‌های مختلف که انتخاب کردن را واقعا سخت می‌کرد. من خامه مخصوصی که به آن سرشیر می‌گفتند به همراه عسل انتخاب کردم و مقداری هم از غذایی که به آن بژی می‌گویند و شامل زعفران، شکر، شیر و روغن مخصوص کرمانشاهی است، خوردم

بهروز آهنگی شاد در اتومبیل خود پخش می‌کرد که فقط تکرار کلمه کرمانشاه را در آن تشخیص می‌دادم و خودش هم گاهی فرمان را رها می‌کرد و دست‌هایش را شبیه رقصیدن تکان می‌داد

اگر بلند صحبت نکنم، نمی‌فهمند که از ژاپن آمده‌ام و فکر می‌کنند اهل افغانستان هستم

آقای محتشمی پور، شما تحقیقات بسیاری در مورد اقتصادسنجی پروژه‌های پتروشیمی داشته‌اید و در این مورد به خریداران و شرکت‌ها مشاوره می‌دادید. لطفاً کمی درباره این بخش از فعالیت‌های تان توضیح دهید؟

در شرکت ملی صنایع پتروشیمی مجموعه‌ای با عنوان «دفتر توسعه صنایع پایین‌دستی» وجود دارد. وظیفه این دفتر این است که مسائل و مشکلات صنایع وابسته به پتروشیمی را بررسی و راهکارهای رفع آن‌ها را پیدا کرده و در کل مواردی که به صنعت پتروشیمی مربوط می‌شود را دنبال کند. این اطلاعات شامل مواردی می‌شود که یا به فعالیت‌های حوزه عملیاتی دفتر مرتبط است و یا مرتبط نیست و دفتر موظف است که این اطلاعات را به بخش‌های مربوطه ارجاع دهد. در کنار این‌ها «دفتر توسعه صنایع پایین‌دستی» مشاور سرمایه‌گذاری است که می‌خواهند در این حوزه سرمایه‌دارانی کنند. به همین دلیل طرح‌های مطالعاتی درمورد فرصت‌های سرمایه‌گذاری و حتی مدل‌های توسعه صنعت در اختیار دارد و من تقریباً ۱۰ سال مدیر این بخش بودم.

ظاهراً این مطالعات و تحقیقات که در موردشان صحبت کردید، گران هستند و سرمایه‌گذاران و شرکت‌ها نمی‌توانند شخصا آن را بر عهده بگیرند و به همین دلیل است که دولت‌ها وارد این حیطه می‌شوند؟

اگر برای پروژه‌ای مثلاً ۱۰ میلیارد تومان در نظر گرفته باشید ممکن است ۱۰۰ میلیون صرف پروژه مطالعاتی شود تا شما بفهمید سرمایه‌گذاری در چنین بخشی درست و به صرفه هست یا خیر. ۱۰۰ میلیون تومان برای پروژه ۱۰ میلیاردی عدد بزرگی محسوب نمی‌شود. این رقم شاید برای من و شما زیاد باشد، اما فراموش نکنیم این ارقام را کسانی سرمایه‌گذاری می‌کنند که سرمایه‌گذاران بزرگ هستند و توان تامین آن را دارند. از این‌رو پروژه‌های تحقیقاتی را نمی‌توان گران خطاب کرد، اما آنچه برای سرمایه‌گذاران مهم است کیفیت و صحت اطلاعات است. مثلاً به شما گفته می‌شود از فلان کالا هشت هزار تن در کشور



گفت‌وگو با رضا محتشمی پور از مدیران سابقه صنایع پایین‌دستی پتروشیمی

نوسازی پالایشگاه‌ها به جای تمرکز بر پتروشیمی

صنایع پتروشیمی بخشی از صنایع شیمیایی است که فرآورده‌های شیمیایی را از مواد خام حاصل از گاز و گاهی اوقات هم نفت خام، تولید می‌کند. محصولات پتروشیمی بر اساس تنوع تکنولوژی، پیچیدگی، فرآوری تولید و نزدیکی ماده تولیدی مرحله نهایی بازار مصرفی، به دو دسته کلی بالا دستی و پایین دستی تقسیم می‌شوند. بالا دستی‌ها مواد حد واسط و خوراک پایین دستی را تشکیل می‌دهند و محصولات پایین دستی، نیاز مستقیم دیگر صنایع به شمار می‌آیند.

در استان کرمانشاه سه واحد پتروشیمی بیستون (تولید کننده مواد اولیه شوینده‌ها) با تولیدات سالانه بیست هزار تن در سال، پتروشیمی پلیمر کرمانشاه (تولید کننده مواد اولیه پلاستیک) با تولیدات ۳۰۰ هزار تن در سال و پتروشیمی کرمانشاه (تولید کننده اوره و آمونیاک) با تولیدات یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن در سال مشغول به فعالیت هستند. چهارمین واحد پتروشیمی استان نیز چند هفته پیش، کلنگ زده شد. هنگامی که بحث احداث پتروشیمی‌ها در جایی به جز عسلویه و ماهشهر مطرح می‌شد، مسئولان وقت شرکت صنایع ملی پتروشیمی وعده می‌دادند که با این کار، ظرفیت رشد صنایع پایین دستی پتروشیمی در مناطق کمتر برخوردار مانند کرمانشاه فراهم می‌شود و با این توضیح، خط لوله باختر را به منظور خوراک رسانی به پتروشیمی‌های در دست ساخت غرب کشور، احداث کردند، اما این پتروشیمی‌ها آنچنان که انتظار می‌رفت به توسعه صنعتی استان و ایجاد اشتغال کمکی نکرده‌اند.

برای بررسی این موضوع سراغ رضا محتشمی پور رفته و در مورد صنعت پتروشیمی استان کرمانشاه گفت‌وگوی مفصلی با او داشتیم. محتشمی پور دانش آموخته رشته پلیمر در دانشگاه امیرکبیر است. او از سال ۷۸ در شرکت ملی صنایع پتروشیمی کار خود را به عنوان مهندس بهره‌برداری واحد پلی‌پروپیلن پتروشیمی بندر امام آغاز کرد و تا سال گذشته در مسئولیت‌های مختلفی در صنایع پتروشیمی کشور مشغول خدمت بود. او بیش از ۱۰ سال هم به عنوان رئیس دفتر توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی، فعالیت کرده است. به همین دلیل سراغ او که یکی از با تجربه‌ترین مدیران سیاست‌گذار توسعه صنایع پایین‌دستی پتروشیمی است، رفتیم.

لازم داریم یا فلان تکنولوژی در حال حاضر بهترین است و... سرمایه‌گذار باید بداند آیا منابع درست تحلیل شده‌اند؟ آیا اعداد و ارقامی که ارائه می‌شود قابل اعتماد و معتبر هستند؟ برای رسیدن به این آمار باید حجم بالایی از اطلاعات مطالعه شوند تا به گزینه نهایی برسیم و بگوییم این بهترین است یا این آمار از همه دقیق‌تر است. برخی شرکت‌ها ممکن است توان یا وقت چنین کاری را نداشته باشند.

”

این مشاوره‌ها برای شرکت‌هایی که تمایل به سرمایه‌گذاری دارند رایگان است؟
بله این یک نهاد دولتی است.

دلیل این مشاوره رایگان کمک به گردش مالی بهتر و توسعه صنعت پتروشیمی است؟

پتروشیمی موظف بود این صنعت را توسعه دهد و برای این کار ابزار مختلفی در دست داشت که یکی از آن‌ها کارهای تحقیقاتی بود. این کارهای تحقیقاتی شامل بررسی راهکارهایی اجرایی برای توسعه صنعت پتروشیمی بود. اما سوالی که پیش می‌آمد این بود که آیا با توسعه و رونق صنعت پتروشیمی شخص یا شرکت‌هایی هستند که محصولات را خریداری کنند؟ بنابراین این بحث مطرح شد که ما کاری کنیم صنایع وابسته به پتروشیمی در کشور شکل بگیرند و «دفتر توسعه صنایع پایین‌دستی» با همین نگاه ایجاد شد.

صنایع وابسته به پتروشیمی چه صناعی هستند؟

صنایع پتروشیمی وابسته صنایع مادر محسوب می‌شوند و نقش‌شان تأمین مواد اولیه برای کارخانه‌جات مختلف است. صنایع بسیاری به صنعت پتروشیمی وابسته‌اند و حیات‌شان به مواد اولیه‌ای بستگی دارد که از پتروشیمی به آن‌ها می‌رسد. صنعت پلاستیک، لاستیک، رزین، چسب، سم، کود، حلال‌های شیمیایی، کامپوزیت، صنایع پایه دارویی و... از جمله این صنایع هستند که هرکدام در زیر خودشان صنایع بزرگ دیگری را شامل می‌شوند. در بررسی‌های مان متوجه

شدیم ۴۰ درصد از بنگاه‌های صنعتی ایران در گروه پلیمر و شیمیایی قرار می‌گیرند. در کشور ما چون صنعت پتروشیمی توسعه پیدا کرده این آمار حتی از استاندارد معمول جهانی بالاتر است.

توسعه‌یافتگی صنعت پتروشیمی در کشور در مقایسه با سایر کشورهایی که ذخایر گازی دارند در چه رتبه‌ای قرار می‌گیرد؟

به لحاظ کمی در وضعیت خوبی قرار داریم. بسیاری از محصولات پتروشیمی در کشور تبدیل به کالا می‌شود. این عدد در مورد صنایع کوچک در کشور ما تقریباً حدود ۴۵ درصد و در مورد صنعت پتروشیمی تقریباً ۷۰ درصد است. یعنی ما بیش از ۷۰ درصد آنچه در پتروشیمی‌ها تولید می‌کنیم را در داخل کشور به فروش می‌رسانیم.

وضعیت صادرات چطور است؟

صادرات مان هم نسبتاً در وضعیت مطلوبی قرار دارد و سهم بالایی از صادرات غیرنفتی مربوط به صادرات صنایع پتروشیمی می‌شود. ما حدود ۶۰ میلیون تن در سال تولید محصولات پتروشیمی داریم و جزو اقلام مهم صادراتی کشور محسوب می‌شود. البته یک ایراد هم در بخش صادرات وجود دارد. ما تنوع خوبی در محصولات صادراتی مان نداریم، یعنی چند محصول را زیاد تولید کرده‌ایم و سهم‌مان در بازارهای جهانی خیلی بالا رفته و این موضوع ما را آسیب‌پذیر می‌کند.

به استان کرمانشاه و صنعت پتروشیمی در این استان برسیم. چرا انتظاراتی که از صنعت پتروشیمی و توسعه آن در استان می‌رفت تحقق پیدا نکرد؟

اگر به‌عنوان یک کارشناس بخواهم نظر صادقانه‌ام را بگویم باید عرض کنم اساساً این توقعات اشتباه بود و تصویری که از حضور پتروشیمی در این منطقه می‌رفت کاملاً نادرست بود. صنعت پتروشیمی تغذیه‌کننده صنایع دیگر است، اما این لزوماً به این معنا نیست که می‌تواند باعث شکل‌گیری صنایع در محدوده خود شود. در بخشی از صنایع پتروشیمی باید رابطه بین واحدهای مادر و واحدهای مصرف‌کننده بلاواسطه و از

لحاظ جغرافیایی به هم نزدیک باشند. در این بخش وقتی در منطقه‌ای واحد مادر را احداث کنید بلافاصله در کنارش واحدهای مصرف‌کننده نیز ایجاد می‌شوند. اما در بخشی دیگر چنین ویژگی‌ای وجود ندارد و اتصال به معنای اتصال جغرافیایی نیست. برای مثال زنجیره ارزش برنج را در نظر بگیرید. برنج در شالیزارها تولید می‌شود سپس شالی‌کوبی می‌شود بعد در رستوران‌ها و خانه‌ها استفاده می‌شود. شما اگر بخواهید در رشت برنج تولید کنید نشاء برنج را باید حتماً در همان منطقه تولید کنید و وقتی برنج آماده برداشت شد باید کارخانه‌های شالی‌کوبی هم همان منطقه باشند و از محدوده دور نباشند؛ بنابراین منطقه نشاء و کاشت و شالی‌کوبی باید در یک محدوده باشند اما آیا این موضوع به رستوران‌دارها یا مصرف‌کنندگان خانگی هم تعمیم پیدا می‌کند؟ جواب منفی است. شما وقتی بخواهید یک رستوران باز کنید به تنها چیزی که فکر نمی‌کنید این است که برنج را از کجاست تأمین کنید. برای باز کردن یک رستوران دغدغه شما این است که مردم از آن استقبال کنند و محدوده‌ای باشد که مردم بتوانند به آنجا بیایند؛ بنابراین یک سری عوامل وابستگی و عدم وابستگی جغرافیایی را تعریف می‌کنند، اما ما وقتی صنعتی را ایجاد می‌کنیم به این موضوع فکر نمی‌کنیم. تصورمان این است که چون در شهرمان شالی‌کوبی راه انداخته‌ایم لزوماً همه رستوران‌ها هم در شهرمان جمع خواهند شد. این نگاه کاملاً اشتباه است و همین نگاه باعث شد صنایع پتروشیمی در استان کرمانشاه احداث شود به این امید که صنایع دیگر نیز در کنار آن شکل بگیرند در صورتی که از ابتدا هم مشخص بود این صنایع به آن منطقه نخواهند آمد.

به چه دلیل به آن منطقه نمی‌آیند؟

زیرا صنایع لایه دوم وابستگی چندانی به واحدهای مادر ندارند و به دو عامل بازار و تکنولوژی بیشتر وابسته هستند. صنایع وابسته به پتروشیمی چگونه در کشور توزیع شده‌اند؟ برای مثال صنعت پلاستیک در تهران، قزوین، سمنان، البرز و قم و در مرحله بعد مشهد و اصفهان و یزد بیشتر از سایر مناطق حضور دارند. دلیل هم نقاط

“



جمعیتی است، هرگاه جمعیت باشد بازار هم خواهد بود.

در کرمانشاه صنایع وابسته توسعه لازم را پیدا نخواهند کرد چراکه عامل بازار وجود ندارد اما کسی به این نکته توجهی نکرد. ما می‌توانستیم صنایع پایین دست پتروشیمی را توسعه دهیم بدون این‌که اصلاً صنعت پتروشیمی آنجا قرار داشته باشد. هزینه‌هایی که برای پتروشیمی‌های کرمانشاه شد هنگفت بود درحالی که می‌شد به جای آن کارهایی بسیار سودآور برای منطقه انجام داد؛ بنابراین این نگاه که احداث پالایشگاه یا پتروشیمی می‌تواند به توسعه صنایع وابسته‌اش در منطقه منجر شود اشتباه است.

استان کرمانشاه به‌ویژه بعد از سقوط صدام که مرزها به روی کشورمان باز شود پتانسیل بسیار خوبی برای بازاریابی دارد اما متأسفانه همه حواس‌شان به صنایع مادر بود و به بازارهای بالقوه فکر نمی‌کردند؛ و به مهم‌ترین عنصر توسعه‌دهنده صنعت کم‌توجهی شده و مغفول ماند.

به هر روی این پتروشیمی‌ها به گفته شما با هزینه‌ای هنگفت در این منطقه احداث شده‌اند و دیگر نمی‌توان به گذشته بازگشت. در حال حاضر پیشنهادتان برای بهره‌برداری مطلوب از صنعت پتروشیمی در استان چیست؟

این صنایع تولیدات خودشان را دارند و گلیم خودشان را از آب بیرون می‌کشند اما، این‌که انتظار داشته باشیم باعث توسعه این صنعت شوند، اشتباه است. پس ابتدا باید این دیدگاه را کنار بگذاریم و ببینیم توسعه صنعت بر چه مبنایی اتفاق می‌افتد و روی آن عوامل کار کنیم. باید عوامل اتصال و توسعه را ببینیم. در این نوع صنایع اولین عامل بازار است. ما باید فرصت دستیابی به بازار را برای صنایعی که تمایل دارند در این منطقه کار کنند فراهم کنیم. این بازار دو شکل می‌تواند داشته باشد اول بازار محلی و دوم بازار منطقه‌ای. البته اگر سراغ تکنولوژی نرویم! چراکه اگر به سراغ تکنولوژی و صنایع‌های تک برویم دیگر فاصله بازار مهم نیست، اما در صنایع لو تک مانند صنعت پلاستیک نیاز به بازارهای محلی و منطقه‌ای وجود دارد.

استان کرمانشاه همواره از قدیم پتانسیل بسیار خوبی در صنعت دامداری و کشاورزی دارد و این یعنی داشتن پتانسیلی عالی برای شکوفایی صنعت بسته‌بندی، اما در این استان در مورد صنعت بسته‌بندی (یکی از صنایع وابسته به صنعت پتروشیمی) اقدامی نشده است. ضمن این‌که وقتی صنعت بسته‌بندی در استان شکل بگیرد دیگر مهم نیست که صنعت پتروشیمی کرمانشاه مواد اولیه را به شما می‌دهد یا نه چراکه می‌توانید به‌احتی مواد اولیه را از چندکیلومتر آن طرف‌تر تهیه کنید و در اقتصاد واحد شما اثرگذار نخواهد بود.

تولیدات پتروشیمی‌هایی که در کرمانشاه هستند چقدر است؟ فعالیت‌شان چقدر توجیه اقتصادی دارد؟

در کرمانشاه سه پتروشیمی مستقر است. پتروشیمی بیستون (تولیدکننده مواد اولیه شوینده‌ها) با تولیدات ۲۰ هزار تن در سال، پتروشیمی پلیمر کرمانشاه (تولیدکننده مواد اولیه پلاستیک) با تولیدات سیصد هزار تن در سال و پتروشیمی کرمانشاه (تولیدکننده اوره و آمونیاک) با تولیدات یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن در سال. تا جایی که اطلاع دارم از نظر اقتصادی در وضعیت خوبی به سر می‌برند و صادرات خارجی هم دارند.

ظاهراً پتروشیمی‌های استان کرمانشاه آن‌طور که انتظار می‌رفت نتوانسته‌اند برای مردم منطقه ایجاد اشتغال کنند؟

همان‌طور که پیش‌تر عرض کردم این تصور که صنایع پتروشیمی می‌توانند اشتغال‌زایی کنند تصور اشتباهی بوده، اما مسئولان سیاسی و برخی از صنعتگران با همین تصور این صنایع را به استان آوردند و به آن اشتباه دامن زدند. صنایع پتروشیمی مزایای بسیاری دارند، اما اساساً اشتغال‌زا نیستند و اگر کسی بگوید این صنایع باعث اشتغال‌زایی می‌شوند شناختی از این صنعت ندارد. صنایع وابسته به پتروشیمی بر پایه این صنعت شکل نمی‌گیرند بلکه بر پایه بازار شکل می‌گیرند. کرمانشاه می‌توانست صنعت پتروشیمی نداشته باشد، اما صنایع پایین دست پتروشیمی داشته و اشتغال‌زایی کند، مانند استان یزد یا قم و مشهد.

روند احداث مراکز پتروشیمی در دنیا به این شکل است که از ابتدا برای ساخت کارخانه‌های صنایع پایین دست فکر می‌شود و حتی همزمان با ساخت واحد پتروشیمی این کارخانه‌ها هم ساخته می‌شوند و به‌صورت هم‌زمان مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند. اگر چنین اتفاقی برای پتروشیمی‌های کرمانشاه می‌افتاد اوضاع الان چطور بود؟ آیا به ایجاد اشتغال‌زایی در استان کمک می‌کرد؟

صنایع مادر این پتروشیمی‌ها چند هزار کیلومتر از آن‌ها دور است. اینها خوراک‌شان را از عسلویه می‌گیرند. اگر قرار بود چنین نگاهی داشته باشیم و صنایع پایین دست کنارشان شکل بگیرد طبعاً باید پلیمر کرمانشاه در عسلویه ساخته می‌شد نه کرمانشاه. البته این دوری پتروشیمی‌ها را از صرفه نینداخته است، اما با نزدیکی به صنایع مادر شاید بیش از دوبرابر الان سود می‌کردند.

نکته دیگر این‌که توسعه صنعتی کرمانشاه و بسیاری از استان‌ها بر پایه آمایش صنعتی و سرزمینی نیست. به این معنا که وقتی بخواهید صنعتی را در منطقه‌ای پایه‌گذاری کنید باید ببینید در آن مناطق چه مزایا و نقاط ضعفی وجود دارد. این موضوع می‌تواند به کارایی سرمایه به شما کمک کند. می‌شد به جای پالایشگاه روی صنعتی سرمایه‌گذاری کرد که بسیار بیش از این صنعت به توسعه استان کمک کند. به‌عنوان مثال کرمانشاه به‌عنوان قطب دامداری کشور امروز می‌توانست در لبنیات سهمی بزرگ داشته باشد. هزینه‌هایی که صرف ساخت پتروشیمی شد می‌توانست باعث ایجاد صنایع تبدیلی در بخش دامداری شده و اقتصاد استان را متحول کند.

در بحث سرمایه‌گذاری همیشه این موضوع مطرح است که بهترین کاری که می‌توان با این پول کرد چیست؟ وقتی بهترین گزینه کارشناسانه پیدا شد، هر کار دیگری یعنی ضرر و زیان. احداث یک پتروشیمی لزوماً بهترین کاری نبود که با آن سرمایه می‌شد در کرمانشاه انجام داد که در این صورت هم سودآوری بیشتر می‌شد و اشتغال‌زایی این

” صنایع پتروشیمی وابسته صنایع مادر محسوب می‌شوند و نقش‌شان تامین مواد اولیه برای کارخانه‌جات مختلف است، صنایع بسیاری به پتروشیمی وابسته‌اند و حیات‌شان بسته به مواد اولیه‌ای دارد که از پتروشیمی به آن‌ها می‌رسد

“

کوچک مانند پلاستیک یا صنایع دیگر وابسته به پتروشیمی وجود زیرساخت‌های همکاری بین بنگاه‌ها مانند شرکت‌های تعاونی تامین نیاز، می‌تواند خیلی تاثیرگذار باشد.

یکی از مثال‌های خوب بروجرد در استان لرستان است. لرستان از بسیاری جهات شبیه به کرمانشاه است و حتی شاخص بیکاری نیز در این استان بالاست، اما یک شهر در این استان شامل این موضوع نمی‌شود و آن بروجرد است. عامل اصلی در موفقیت صنایع در این شهر وجود تعاونی‌ای است که نیازهای صنایع را تامین می‌کند. این تعاونی کمک کرده است که هزینه‌های تولید پایین آمده و اطمینان‌پذیری تولید بالا برود. یکی از ضعف‌های جدی در استان‌های دور از مرکز، نبود چنین ارگان‌هایی است. باید خیلی جدی در استان کرمانشاه نیز روی این مسئله کار شود. باید شبکه‌های تامین یکپارچه شود. تامین کالا برای استان‌هایی مانند کرمانشاه با چند واسطه انجام می‌شود و این موضوع قیمت تمام‌شده مواد اولیه را برای‌شان بالا برده و سود اقتصادی را پایین می‌آورد.

نکته دوم که بسیار حائز اهمیت است استفاده از بازار عراق است. می‌دانم در مورد این پتانسیل بسیار در استان کار شده و شاید حتی جلوتر از سایر استان‌ها باشد اما فاصله تا ایده‌آل‌ها هنوز خیلی زیاد است. پتانسیل این کشور بسیار بالاست و ما در این مورد خیلی کم‌کاری کرده‌ایم و متأسفانه این پتانسیل با سرعت بالایی دارد از دست می‌رود.

هر کشوری در گام‌های اولیه از صنایع کوچک با تکنولوژی پایین آغاز می‌کند و عراق نیز به همین شکل عمل کرده است. این برای کشور ما و استان کرمانشاه ظرفیت بسیار خوبی برای صادرات محصولات پتروشیمی محسوب می‌شود. ضمن این‌که توسعه صنعتی در کشور عراق تحت‌تاثیر استان‌های همجوار است. به این معنا که صنایع کرمانشاه به راحتی می‌توانند با احداث واحدهای تولیدی در عراق سهم خوبی از تولید در این کشور را در دست گیرند که اگر این اقدام انجام نشود این بازار کلاً از دست کشورمان خواهد رفت.

می‌تواند در کنار سایر پتروشیمی‌ها محصولات خود را به فروش برساند.

تنوع تولیدات پتروشیمی‌های استان چطور است و آیا با بالا رفتن تنوع محصولات می‌توانیم امید داشته باشیم صنایع پایین‌دست یا کارخانه‌جات صنعتی در استان آغار به کار کنند؟

صنایع پتروشیمی که در کرمانشاه هستند جزو پتروشیمی‌هایی با تنوع پایین محسوب می‌شوند. برخی واحدها بسیار منعطف هستند، ولی برخی از دیگر تک محصولی‌اند. مثلاً اوره و آمونیاک کرمانشاه تنها همین محصولات را تولید می‌کند و امکان تولید محصول سومی ندارد. درواقع امکان تنوع محصول در این پتروشیمی‌ها خیلی نمی‌تواند بالا برود و به ظرفیت‌های جدید صنعتی کمک کند.

اگر کسی بخواهد به توسعه زنجیره ارزش در استان کرمانشاه فکر کند باید به پالایشگاه کرمانشاه بیندیشد. این پالایشگاه کوچک و با صرفه نه‌چندان خوب است. ابتدا باید تکنولوژی پالایشگاه بالا برود تا مجموعه‌هایی اطرافش شکل بگیرد. چیزی شبیه به این در اراک اتفاق افتاده است. در پالایشگاه اراک به واسطه ارتقای تکنولوژی چند کارخانه محصولات شیمیایی نیز احداث شده است. این پتانسیل در پالایشگاه کرمانشاه نیز وجود دارد، منتها من تا به حال خبری مبنی بر توسعه تکنولوژی این پالایشگاه نشنیده‌ام و تا جایی که مطلع هستم طرحی در این مورد ارائه نشده است.

چه چشم‌اندازی برای پتروشیمی‌ها استان می‌بینید؟

این صنایع تولیدات خودشان را خواهند داشت و مشکلی برای‌شان از نظر اقتصادی پیش نخواهد آمد اما این انتظار که بتوانند تاثیری جدی در صنعت استان داشته باشند محقق نخواهد شد.

و صحبت پایانی؟

صنایع کرمانشاه باید به دو نکته توجه کنند. ابتدا طرح شبکه‌های همکاری است که تاثیرشان را در استان‌های دیگر دیده‌ایم و نتایج آن قابل ارائه است. در صنایع

استان را از رتبه یک بیکاری نجات می‌داد. استان خراسان هیچ‌کدام از دارایی‌های طبیعی استان کرمانشاه را ندارد. نه اقلیم مناسب، نه آب و هوای مطلوب و نه توان کشاورزی و دامداری، اما در شاخص‌های اشتغال هرگز در کنار استان کرمانشاه قرار نگرفته است. هزینه‌های سرمایه‌گذاری در بخش صنعت در کرمانشاه در حوزه‌هایی بوده که اصلاً جزو اولویت‌های آمایشی این استان نبوده بلکه بیشتر به واسطه لابی و چانه‌زنی یا تصورات اشتباه بوده است.

گویا صنایع پتروشیمی به دلیل شفاف‌سازی باید همه محصولات‌شان را از طریق بورس به فروش برسانند. آیا این موضوع برای توسعه فروش‌شان به شرکت‌های محلی، محدودکننده نخواهد بود؟

بله؛ برای‌شان محدودیت ایجاد می‌کند. ماجرا از این قرار است که در صنایع پتروشیمی بازار شبه‌انحصاری است؛ به این معنا که تعداد کسانی که می‌توانند کالایی را عرضه کنند کم است. وقتی تعداد عرضه‌کنندگان کالا در بازار کم باشد امکان تاثیرگذاری و قیمت‌سازی پیدا می‌کنند. مثلاً اگر شما برای خرید یک کالا به بازار بروید حق انتخاب دارید که کالای مورد نظرتان با پایین‌ترین و بهترین کیفیت انتخاب کرده و خریداری کنید اما اگر کالایی فقط یک تولیدکننده داشته باشد شما ناچارید کالا را از او خریداری کنید. در تمام دنیا برای چنین اقتصادی مکانیزم‌های کنترلی ایجاد می‌شود. در ایران نیز یکی از مکانیسم‌های کنترلی برای شفاف‌سازی قیمت و میزان عرضه، بورس کالا است. با این رویه می‌توان بر قیمت و میزان عرضه هر کالا نظارت داشت و جلوی تخلفات را گرفت.

درواقع محدودیتی ایجاد می‌شود برای این‌که در بازار تعادل برقرار شود و بیشتر به نفع شرکت‌های مصرف‌کننده است. از سویی دیگر به نفع شرکت‌های تازه‌وارد هم هست. این شرکت‌ها می‌توانند در یک مجموعه و در کنار شرکت‌های قدیمی معرفی و دیده شوند. برای مثال پتروشیمی کرمانشاه محصولاتی را تولید می‌کند که پتروشیمی بندر امام (ره) سال‌ها آن را تولید می‌کرد، اما در بورس کالا امروزه کرمانشاه

” اگر برای پروژه‌ای ۱۰ میلیارد تومان در نظر گرفته باشید ممکن است ۱۰۰ میلیون تومان صرف پروژه مطالعاتی شود تا شما بفهمید سرمایه‌گذاری در چنین بخشی درست و به صرفه هست یا خیر؟

“

گذری بر اهمیت و جایگاه صنعت پتروشیمی

مسیر ایجاد ارزش افزوده

نفت خام از مهم‌ترین کالاهای دنیای امروز است که اصلی‌ترین نقش آن تامین بیش از ۸۵ درصد درآمدهای ارزی کشورهای دارنده آن است. مصرف این کالا در حدود ۷۵ میلیون بشکه در روز است که بیش از ۸۰ هزار نوع مشتقات دارد و همگی در ساخت کالاهای موردنیاز زندگی امروز استفاده می‌شوند. این کالا از زمان انقلاب صنعتی تاکنون به‌عنوان مهم‌ترین منبع سوخت به کار گرفته شده که با وجود نیروهای دیگر همچون نیروهای هسته‌ای و خورشیدی و باد هنوز هم از نقش برجسته‌ای در گرداندن چرخ‌های صنعتی جهان برخوردار است. امروزه فرآورده‌های نفتی علاوه بر مصرف در زمینه سوخت وسایل نقلیه، روغن موتور و ... در تهیه بسیاری از قطعات مورد نیاز ساخت وسایل نقلیه نقش ارزنده‌ای دارد. فرآورده‌های نفتی در تهیه سوخت موشک‌های هدایت کننده، سفینه‌های فضایی، ماهواره‌ها و حتی در ساخت بسیاری از قطعات داخلی آن‌ها کاربرد اساسی دارد. در واقع صنایع پتروشیمی بخشی از صنایع شیمیایی است که فرآورده‌های شیمیایی را از مواد خام حاصل از نفت یا گاز طبیعی تولید می‌کند.



شیمیایی پایه، کودها، آروماتیک‌ها، پلیمرها و سوخت تقسیم‌بندی می‌شوند. برخی از این محصولات جزو محصولات بالادست پتروشیمی محسوب می‌شوند و خوراک‌شان از منابع هیدروکربوری نفت و گاز فراآورش و پالایش شده تامین می‌شود. گاز طبیعی در حال حاضر به‌عنوان خوراک در برخی مجتمع‌های پتروشیمی از جمله واحدهای تولیدکننده اوره، آمونیاک و متانول و به‌عنوان سوخت در اکثر مجتمع‌های پتروشیمی مصرف می‌شود.

محصولات عمده‌ای که توسط واحدهای صنایع پتروشیمی ایران تولید می‌شوند عمدتاً عبارتند از کودهای شیمیایی، اوره، فسفات دی‌آمونیم، کودهای مخلوط نیتрат آمونیم، مواد اولیه پلاستیک، پی. وی. سی. و دی. او. پی، مواد شیمیایی مانند اسید سولفوریک، اسید کلریدریک، آمونیاک، گوگرد، دوده و.... با این حال، این محصولات در مقایسه با ده‌ها هزار مشتقی که از نفت و گازهای طبیعی به کمک تکنولوژی پیشرفته پتروشیمیایی به‌دست می‌آید، بسیار اندک بوده نشان می‌دهد باید همت و تلاش بیشتری در این زمینه به‌کاربرد تا به واقعیت نزدیک‌تر شد. از بعد بین‌المللی و منطقه‌ای نیز سهم ایران از ظرفیت محصولات عمده پتروشیمی در خاورمیانه بیش از ۲۲/۵ درصد بوده و هدف پیش‌بینی‌شده، دستیابی به سهم ۳۴ درصد است. از طرفی سهم ایران از ظرفیت محصولات پتروشیمی جهان در حال حاضر، بیش از ۲ درصد است که هدف‌گذاری آن دستیابی به سهم ۶/۳ درصدی است. همچنین براساس آخرین آمار موجود سهم ارزش افزوده زیربخش ساخت مواد و محصولات شیمیایی در میان سایر زیربخش‌های بخش صنعت با ۲۷/۶ درصد بیشترین سهم بوده است. در این بین عمده سهم ارزش افزوده بخش ساخت مواد و محصولات شیمیایی (۸۱/۷ درصد) به زیرگروه‌های صنایع بالادستی پتروشیمی از جمله تولید مواد شیمیایی اساسی، تولید کود شیمیایی و مواد اولیه پلاستیکی اختصاص دارد.

تا پیش از وارد شدن نفت به مفهوم امروزی در زندگی انسان، مواد شیمیایی مورد نیاز بر اثر تغییر و تبدیل صنایع گیاهی و حیوانی به‌دست می‌آمد، اما پس از به وجود آمدن صنعت پتروشیمی این مهم بر عهده نفت و گاز قرار گرفته است. صنعت پتروشیمی بخشی از صنعت شیمی است که محصولاتش را از نفت خام یا گاز طبیعی تولید می‌کند. تولید محصولات پتروشیمی به‌گونه‌ای است که معمولاً یک واحد اصلی در بالادست، ماده اولیه واحدهای دیگر را تولید می‌کند، مانند واحد الفین که با تولید اتیلن نیاز واحدهای پلی‌اتیلن را تامین می‌کند. صنعت پتروشیمی از صنایع مادر و اشتغال‌زا است که به‌عنوان تغذیه‌کننده سایر بخش‌های صنعت می‌تواند موتور حرکت اقتصاد کشورهای در حال توسعه باشد و نقشی اساسی ایفا کند.

ایران ذخایر نفت و گاز طبیعی دارد و چهارمین تولیدکننده بزرگ اوپک محسوب می‌شود. سرمایه‌گذاری کشورمان در تولید گاز طبیعی به‌ویژه در حوزه پارس جنوبی، آن را به یک کشور اثرگذار در بازار گاز طبیعی دنیا تبدیل کرده است. طبق آمارهای ارائه‌شده از سوی بانک جهانی دومین شرکت بزرگ نفتی در دنیا متعلق به ایران است. کشورمان چهل و پنجمین کشور بزرگ تولیدکننده فرآورده‌های پتروشیمی است و پیش‌بینی می‌شود در صورت عادی شدن روابط اقتصادی ایران با غرب و افزایش سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت پتروشیمی کشور، بتواند جایگاه چهارم دنیا را به خود اختصاص دهد.

ایران با در اختیار داشتن بیش از ۳۳ تریلیون متر مکعب ذخایر متعارف گاز طبیعی و ۱۵۷ میلیارد بشکه ذخایر قابل برداشت نفت خام، از پتانسیل و مزیت نسبی مناسبی برای توسعه صنعت پتروشیمی با هدف تکمیل زنجیره ارزش نفت و گاز برخوردار است. در حال حاضر بیش از ۵۰ شرکت پتروشیمی در کشور فعال هستند و بیش از ۵۰ میلیون تن محصول پتروشیمی تولید می‌کنند. این محصولات در پنج گروه عمده محصولات



خطی، آلکیلات سنگین، مواد اولیه روان‌کننده‌های صنعتی، برش‌های سبک و سنگین و رافینیت. پتروشیمی آناهیتا نیز در این استان در حال ساخت است و هنوز به مرحله بهره‌برداری نرسیده است. همچنین طرح کامپاندینگ پلی‌اتیلن و پلی‌پروپیلن سنقر با ظرفیت ۴۸ هزار تن در سال در زمینی به مساحت پنج هکتار و سرمایه‌گذاری حدود ۴۰ میلیون دلار با مالکیت شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس در شهرک صنعتی شهرستان سنقر کرمانشاه ساخته می‌شود که سالانه به ۱۷ هزار تن پلی‌اتیلن، ۲۸ هزار تن پلی‌پروپیلن، سه هزار تن مستریج و دو هزار و ۵۰۰ تن افزودنی به‌عنوان خوراک نیاز دارد. به این ترتیب کرمانشاه پس از عسلویه تنها استان کشور خواهد بود که چهار پتروشیمی دارد، اما ارزبایی توانمندی‌های یک استان در صنعت پتروشیمی نمی‌تواند بر اساس

پتروشیمی مثل صنایع پلاستیک با صرف هزینه‌ای به مراتب کمتر می‌توان به ایجاد اشتغال پرداخت. ایران به‌عنوان چهارمین صادر کننده بزرگ محصولات نفتی است و پتروشیمی ما یکی از صنایع پیشرو در اقتصاد کشور و یکی از گزینه‌های قابل اتکا در صادرات غیرنفتی کشور است.

طی دو دهه گذشته سه پتروشیمی کرمانشاه، بیستون و سنقر در استان کرمانشاه ساخته و کلنگ احداث پتروشیمی آناهیتا زده شده است. مجتمع تولید آمونیاک و اوره کرمانشاه به‌منظور تامین کود شیمیایی مورد نیاز استان کرمانشاه و استان‌های همجوار در غرب کشور تاسیس شده است. از مهم‌ترین مزیت‌های این مجتمع نزدیکی به بازار رو به رشد کشور عراق و ترکیه و همچنین بهره‌مندی از واحدهای یوتیلیتی اختصاصی است که بحث هدفمندی یارانه‌ها در سال‌های اخیر، این مجتمع را در موقعیت ممتازی قرار داده است.

پتروشیمی بیستون نیز در شمال شرقی شهر کرمانشاه احداث شده است و محصولات آن عبارت‌اند از آلکیل بنزن

بنابراین تحلیل‌های ارائه شده در گزارش را می‌توان عمدتاً به صنایع بالادست پتروشیمی مرتبط دانست.

یکی از مهم‌ترین خصوصیات صنعت پتروشیمی ارزش افزوده بسیار بالای آن است. به این مفهوم که با تغییرات شیمیایی و فیزیکی روی هیدروکربورهای نفتی و گازی می‌توان ارزش محصول را به میزان ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش داد. از خصوصیات دیگر این صنعت، تنوع محصولات آن و تامین مواد اولیه هزاران کارگاه و کارخانه صنایع پایین‌دستی است که از نظر اشتغال‌زایی و کسب درآمدهای ارزی و قطع وابستگی نقش بسیار اثر بخشی در اقتصاد کشور دارند. تولید محصولات پتروشیمی به گونه‌ای است که اکثراً یک وامیزان بنیادی در بالادست و ماده اولیه واحدهای دیگر را تولید می‌کند؛ مثل وامیزان الفین که با تولید اتیلن و پروپیل نیاز واحدهای پلی‌اتیلن و پروپیل را تامین می‌کند. در صنایع وابسته به نفت هر چه به سمت محصولات نزدیک به بازار استفاده متمایل شویم با فرصت‌های شغلی بیشتر و کم‌هزینه‌تر روبه‌رو هستیم. به نحوی که طبق گزارش‌های معتبر بین‌المللی برای ایجاد هر شغل در صنعت پالایش و به حداقل ۵۰۰ هزار دلار و در صنایع بالا دستی پتروشیمی به ۳۶۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری نیازمندیم. در حالی‌که در صنایع پایین‌دستی



%

۲۲,۵

درصد

سهم ایران از ظرفیت محصولات عمده پتروشیمی در خاورمیانه



۵۰

میلیون تن

تولیدات محصولات پتروشیمی در ایران در سال



۵۰

شرکت‌های پتروشیمی فعال در ایران

بود. ضمن این‌که در کشورهایی مانند عراق که در حال توسعه هستند معمولاً صنایع کوچکی مانند کارخانه‌جات پلاستیک، رنگ و... احداث می‌شوند که خوراک اولیه‌شان محصولات پتروشیمی است. صنایع پتروشیمی کرمانشاه این ظرفیت را دارند که حتی به‌عنوان تنها منبع تغذیه کارخانه‌جات عراقی محصولات‌شان را به این کشور صادر کنند.

همچنین با توجه به جایگاه ششم بخش ساخت مواد و محصولات شیمیایی در اقتصاد کشور می‌توان انتظار داشت این بخش با تولید نهاده‌های مورد نیاز سایر بخش‌های اقتصادی و با نسبت کم‌تر دریافت نهاده از سایر بخش‌ها در تحقق اهداف برنامه‌های توسعه کشور ازجمله افزایش صادرات غیرنفتی و افزایش متوسط رشد سالانه ارزش افزوده کشور نقش موثری داشته باشد. از این رو افزایش سرمایه‌گذاری در این بخش و البته توجه به توسعه متناسب و تولید محصولاتی که در صنایع پایین‌دست این صنعت کاربرد داشته باشد، بسیار حائز اهمیت است.

و با توجه به جذابیت‌ها و ویژگی‌های مثبتی که در این صنعت وجود دارد تحرک مناسبی به رشد و گسترش صنایع پایین دستی بدهند؛ بنابراین لازم است راهبردها و راهکارهایی اندیشیده شود تا حداکثر ظرفیت‌های ممکن در بخش صنایع تکمیلی به فعالیت رسیده و در نتیجه توسعه صنعتی و اقتصادی برای کشورمان به همراه داشته باشد.

نکته دیگر این‌که احداث این صنایع پتروشیمی‌ها در استان کرمانشاه به این امید بوده است که این استان در غرب کشور به قطب تولید صنایع پایین‌دست تبدیل شود. استان کرمانشاه با مرکز استانهای مجاور تنها سه ساعت فاصله دارد و فاصله آن تا بغداد نیز فقط چهار ساعت است. با توجه به این‌که کشور عراق دست‌کم تا ۱۰ سال آتی صنعت پتروشیمی نخواهد داشت این کشور محل مناسبی برای صادرات محصولات پتروشیمی استان کرمانشاه خواهد

کمیت پتروشیمی در آن استان باشد. پتروشیمی‌های استان کرمانشاه به نسبت پتروشیمی‌های جنوبی از جمله عسلویه و ماهشهر کوچک و کم تنوع هستند و حجم و تنوع تولیدات‌شان در مجموع به اندازه یکی از مجتمع‌های عسلویه هم نیست.

تنوع محصولات پتروشیمی می‌تواند حلقه‌های مفقوده صنایع بیشتری را تکمیل کند و بدون شک توسعه صنایع وابسته این صنعت نیز در تامین کالاهای مصرفی و رفع نیازهای صنایع داخلی کشورمان نقش بسزایی ایفا می‌کنند. صنعت پتروشیمی کشورمان در سال‌های اخیر در زمینه تولید محصولات متعارف و پایه پتروشیمی به موفقیت‌های عظیمی دست یافته است. در همین راستا بخش خصوصی و صاحبان سرمایه و صاحبان ایده و اندیشه تولید می‌توانند بسیاری از فعالیت‌ها در زمینه صنایع پایین‌دستی را بر عهده بگیرند



۳۶۰,۰۰۰
دلار

هزینه ایجاد هر شغل در صنایع
بالادستی پتروشیمی



۵۰۰,۰۰۰
دلار

هزینه ایجاد هر شغل در صنعت
پالایش

%

۲
درصد

سهم ایران از ظرفیت محصولات
عمده پتروشیمی در جهان

نقشه راهی که از سوی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن استان کرمانشاه تدوین شد

سندی برای رونق تولید



اتاق بازرگانی و صنایع و معدن استان کرمانشاه سند رونق تولید استان را با نگاهی جامع و توجه به تمام بخش‌ها و زیربخش‌های اقتصاد تدوین و منتشر کرد. متن سند رونق تولید استان را در پی مشاهده می‌کنید.

سند رونق تولید استان کرمانشاه در سال ۱۳۹۸ به مناسبت نام‌گذاری این سال از سوی رهبر معظم انقلاب، تنظیم شد. این سند در مسیر رونق تولید و کاهش مشکلات واحدهای تولیدی و اقتصادی استان کرمانشاه، با همکاری بخش خصوصی، بخش دولتی و با حضور همه افراد، نهادها و دستگاه‌های اداری ذی‌مدخل در امر تولید استان تهیه و تنظیم شده است. آنچه می‌تواند عامل رونق تولید و موفقیت این سند شود، مسئولیت‌پذیری بالا و مشارکت جدی همه افراد، دستگاه‌های اداری، نهادها و تشکلهای ذی‌نفع این حوزه است. این سند در راستای مأموریت‌های معمول سازمان‌ها و تشکلهای تنظیم شده و بر نقش تسهیل‌گری ذینفعان این حوزه در آن تأکید شده است. امید که استان کرمانشاه در سال ۱۳۹۸ و پس از آن بتواند در راستای رونق تولید و اخذ موفقیت‌هایی که لایق آن است، قدم‌های مؤثری بردارد و در انتهای سال کمی از بارهای اضافی بردوش فعالان این حوزه که از طریق نداشتن دسترسی به بازارهای فروش مناسب، نیروهای تخصصی و مهارت‌های لازم، بروکراسی‌های زائد، دسترسی نداشتن مناسب به منابع مالی مطمئن و مستمر و نداشتن ارتباطات مناسب تجاری شکل گرفته‌اند، برداشته شود. در اینجا لازم است از همه کسانی که به هر شیوه ممکن در تنظیم و تدوین این سند کمک و مساعدتی داشته‌اند تشکر و سپاس‌گزاری کنم.

کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمانشاه

بخش نخست: الزامات انتخاب استراتژی رونق تولید

قبل از تدوین هر نوع برنامه و سند لازم است به نکات زیر توجه ویژه داشت و آن‌ها را در هر نوع جهت‌گیری و استراتژی تدوین شده، مد نظر قرار داد. **نکته اول:** آینده پیش رو برای سال ۱۳۹۸ بسیار غلطان و ناهموار است و نمی‌توان به صورت یک روند ادامه‌دار و یا یک فرآیند قابل پیش‌بینی با آن برخورد کرد.

نکته دوم: این برنامه شامل نکات مهم تحلیلی و تأکیدی بخش خصوصی استان کرمانشاه است که مبتنی بر چالش‌های اصلی فعالیت‌های اقتصادی، تجاری و تولیدی تدوین شده است.

نکته سوم: این برنامه باید در چارچوب مأموریت‌ها و برنامه‌های اجرایی همه دستگاه‌های اداری و تشکلهای درگیر در امور کسب‌وکارهای استان کرمانشاه تدوین شده و عملاً باید برنامه‌های جاری آن‌ها به صورت سازگار با این برنامه (پس از تصویب) تنظیم شود.

نکته چهارم: اجرای این برنامه نیازمند پذیرش کامل مسئولیت اجتماعی توسط بانک‌ها، دستگاه‌های اداری، تشکلهای و نهادهای درگیر در حوزه فعالیت کسب‌وکارهای استان است.

نکته پنجم: نتیجه‌بخشی این برنامه نیازمند اجرا، نظارت و پایش مناسب توسط نهادهای ارشد مدیریتی و برنامه‌ریزی استان است؛ از این رو ناظر ارشد اجرای این برنامه استانداری کرمانشاه و پایش‌کننده و تطبیق‌دهنده این سند با آنچه در عمل اجرا می‌شود، شورای برنامه‌ریزی استان خواهد بود.

بخش دوم: فرآیندها و الزامات تولید

رونق تولید به هر حال توسط اصلی‌ترین واحد تولیدکننده منفرد و مستقل یعنی بنگاه اقتصادی انجام خواهد شد. البته تولید شامل تولید کالاها و خدمات می‌شود. بنگاه‌های اقتصادی چهار حوزه اصلی را برای فعالیت‌هایشان پوشش می‌دهند. برآیند این چهار حوزه برای بنگاه سود و برای جامعه اشتغال ایجاد می‌کند و درآمد حاصل از اشتغال به عنوان منبع هزینه‌های زندگی کارگران شاغل در بنگاه‌ها از یک سو و از دیگر سو کالا و خدمات قابل مصرف و لاجرم رفاه ایجاد خواهد کرد. این چهار حوزه را می‌توان به صورت زیر معرفی کرد:

۱. دسترسی به هر چیزی که بنگاه برای تولید نیاز دارد.
 ۲. انجام هر عملیات درست و منطقی که طبق پروتکل‌های تولیدی توسط بنگاه باید به انجام برسد.
 ۳. استخراج نتایج و دستاوردهایی که به صورت منطقی باید نتیجه نهایی انجام فرایندهای بنگاه‌داری و تولید باشد.
 ۴. خروج از هر فرایند و قرارداد خاتمه‌یافته یا غیر منطقی که نباید در فرایند تولیدی موجود بنگاه اخلاص ایجاد کند.
- این چهار حوزه باید برای فعالیت بنگاه تولیدی تسهیل شوند، در این صورت بنگاه می‌تواند تولیدی که برای آن هدف‌گذاری کرده است را به خوبی به انجام برساند؛ ولی اگر در هر یک از این چهار حوزه یا جزئی درونی از هر یک از آن‌ها اخلاص ایجاد شود، آنگاه فرایند تولید معطل جریان و حذف آن اخلاص خواهد بود.
- با این توضیح لازم است تا چهار الزام آسان‌سازی، ارزان‌سازی، سریع‌سازی و ایمن‌سازی که خروجی‌های نتایج گزارش فضای کسب‌وکار جهانی در ۲۰۱۸ بوده‌اند، در هر حوزه دسترسی، انجام، اخذ نتایج و خروج برای بنگاه به صورت مستمر و چرخشی به کار گرفته شوند تا بنگاه همواره در بهترین شرایط ممکن خود قرار گرفته و بتواند بدون مانع و وقفه تولید خود را به انجام برساند.
- اگر الزامات مورد نظر را با هم در یک جعبه الزام بسته‌بندی کنیم و در هر بار بازنگری و قاعده‌گذاری مجدد سعی کنیم که هر فرایند از فرایندهای چهارگانه را از این جعبه الزام عبور دهیم، مشمول یک فرایند بازنگری و قاعده‌گذاری مبتنی بر بهبود مستمر خواهیم شد. سطوح این بازنگری و قاعده‌گذاری باید به شکل زیر باشد:

۱. سطح بنگاه: این سطح از بازنگری و قاعده‌گذاری توسط مدیران بنگاه انجام خواهد شد.
۲. سطح صنعت: این سطح از بازنگری و قاعده‌گذاری توسط مدیران دستگاه‌های تخصصی و نیز نهادها و تشکلهای تخصصی صنعت و حوزه تولیدی خاص انجام خواهد شد.
۳. سطح منطقه: این بخش از قاعده‌گذاری و بازنگری توسط مدیریت‌های کلان استانی و تشکلهای و نهادهای قانونی استانی انجام خواهد شد. برای بنگاه‌هایی که دامنه فعالیت آن‌ها شهر است، مدیریت

و تشکلهای شهری این بخش از بازنگری و قاعده‌گذاری مجدد را انجام خواهند داد.

۴. سطح ملی: این سطح از بازنگری و قاعده‌گذاری توسط مدیریت‌ها و تشکلهای ملی صورت خواهد گرفت.

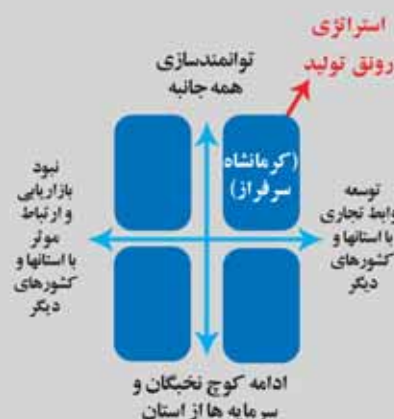
۵. سطح بین‌المللی: این بخش توسط تشکلهای سازمان‌های ملی در همکاری با سازمان‌ها و تشکلهای بین‌المللی انجام خواهد شد.

بخش سوم: چارچوب نظری مسائل و مشکلات رونق تولید ارزش، در داخل و خارج از بنگاه‌های تولیدی در استان

برای تنظیم سند رونق تولید لازم است تا ابتدا راهبرد درست تضمین‌کننده رونق تولید انتخاب شده و سپس در مسیر این راهبرد قدم‌های اصلی امکان‌پذیری رونق با برنامه مشخص و سیاست‌گذاری درست را تنظیم و تدوین کرد.

۳-۱. راهبرد رونق تولید (کرمانشاه سرفراز):

توانمندسازی همه‌جانبه و توسعه روابط تجاری با استان‌ها و کشورهای دیگر، راهبرد اصلی رونق تولید است. در این مسیر استراتژیک که رونق تولید یا (کرمانشاه سرفراز) نام گرفته است، از یک سو با توانمندسازی همه‌جانبه، هم‌حوزه مهارت، هم‌حوزه هوشمندی و تکنولوژی و هم‌حوزه تامین مالی پوشش داده می‌شود، بنابراین نتیجه این افزایش توانمندی، افزایش قابلیت‌های رقابت‌پذیری و ارتباطی بنگاه‌های اقتصادی و تجار استان خواهد بود؛ از سوی دیگر گسترش ارتباطات گسترده تجاری با سایر استان‌ها و سایر کشورهای دیگر (به‌ویژه عراق، کردستان، ترکیه، سوریه، افغانستان، پاکستان و...) تضمین‌کننده قابلیت ارائه و عرضه این توانمندی‌ها خواهد بود. سایر مسیرهای سه‌گانه دیگر در شکل زیر می‌توانند مسیرهایی زیان‌بخش و هدردهنده منابع باشند.



پس از بیان راهبرد کلی، برای تنظیم سندی در حوزه رونق تولید لازم است تا ابتدا زنجیره‌های اصلی تولید ارزش مشخص شوند. زنجیره‌های اصلی تولید ارزش در ایران حداقل در چهار ناحیه با توجه به گستردگی فعالیت‌های بنگاه اقتصادی قابل تشخیص هستند.

۱. زنجیره ارزش داخل بنگاه که برای همه بنگاه‌های اقتصادی با هر نوع مالکیت و ماهیت تولیدی وجود داشته و نیاز به سیاست‌گذاری دارد.

۲. زنجیره ارزش محلی و استانی به معنی تامین هر یک از نیازهای قابل تامین برای بنگاه از بیرون بنگاه است که در محل و استان تامین می‌شود.

۳. زنجیره ارزش ملی برای بنگاه‌هایی است که حداقل یکی از نیازهایشان از استان‌های کشور تامین می‌شود.

۴. زنجیره ارزش بین‌المللی مشمول آن بخش از بنگاه‌هایی خواهد بود که به هر حال برای قسمتی از فعالیت‌های خود لازم است تا با بازارهای بین‌المللی در ارتباط باشند.

۳-۲. زنجیره ارزش داخل بنگاه (پورتر):

برای تقویت نگاه کارشناسی و انتخاب نکات تأکید سیاست‌گذاری، ابتدا مدل زنجیره ارزش پورتر با کمی اصلاح در نظر گرفته می‌شود:



ملاحظه می‌شود آنچه در داخل بنگاه به وقوع می‌پیوندد تا تولید شکل بگیرد، حداقل به عناصر داخلی شکل بالا که زنجیره ارزش درونی بنگاه را نشان می‌دهد ارتباط پیدا می‌کند. هر بنگاهی در سطحی از فعالیت محلی، استانی، ملی و بین‌المللی هم‌که باشد، این حوزه‌ها را باید پوشش دهد، هرچند نوع، سطح پوشش، مهارت‌ها و ابزارهای اداره بنگاه برای سطوح متفاوت فعالیت، به نحوه مختلفی ظاهر می‌شود.

۳-۲-۱. مدیریت استراتژیک بنگاه: بخشی از مدیران بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی استان متأسفانه از توان مناسب مدیریتی، فنی، مالی و بازار مناسب برخوردار نیستند؛ بنابراین توانایی تدوین راهبرد و برنامه‌ریزی مناسب زمانی و محوری را ندارند. این موضوع مشمول چند نکته می‌شود:

۱. اول این‌که این مدیران موضوع ناتوانی را قبول ندارند و فکر می‌کنند در هر حالت بهترین تصمیمات را می‌گیرند.

۲. دوم این‌که یک مقاومت پنهان در مقابل آموزش در آن‌ها وجود دارد که تقریباً در هیچ دوره آموزشی شرکت نمی‌کنند و خود را بی‌نیاز از آموزش می‌دانند.

۳. سوم این‌که تقریباً تا مشکلی پیش نیاید نسبت به هیچ موضوعی از قبل آمادگی ایجاد نمی‌کنند.

۴. چهارم این‌که علاقه‌ای به اخذ مشاوره‌های درست، علمی و مطمئن در مسیرهای قانونی ندارند.

۵. پنجم این‌که مشکلات واحد خود را نه بر اساس رفتار مدیریتی خود، که همه را ناشی از محیط بیرونی بنگاه می‌دانند. در حالی‌که این مدیران واحدهای تولیدی خودشان بخش قابل توجهی از مشکل هستند و برای تقویت توان و مهارت‌های مدیریت استراتژیک و ارتباطی، نیاز به تغییر

به صورت یک کانال اعتباری برای تامین سرمایه در گردش همه بنگاه‌ها از طریق کمک‌های فنی و اعتباری در نظر بگیرد و مستقل از همه پرداخت‌ها برای تضمین فعالیت بخش تولید و با شرایط آسان در اختیار بنگاه‌ها قرار دهد.

۵. پنجم مشاهده می‌شود که به دلایل متفاوتی بنگاه‌های اقتصادی متأسفانه منابع داخلی بنگاه خود را تجمیع و انباشت نکرده و هنگام نیاز به منابع مالی به جای استفاده از منابع مالی داخلی که باید به شیوه‌های متفاوت در بنگاه نگهداری شده باشد، متأسفانه سریع به سراغ منابع مالی بیرونی بنگاه رفته و همین عنصر عامل ایجاد مشکل برای تولید می‌شود. این موضوع نیاز به یک استانداردسازی سه‌گانه دارد، از یک سو نهادهای قانونی این حوزه باید با کنترل منابع مالی داخلی بنگاه نحوه مصرف و چگونگی استفاده از آن‌ها را هنگام بررسی صورت‌های مالی بنگاه‌های اقتصادی در نظر بگیرند و ارقامی که عملاً بنگاه می‌توانست و باید داشته باشد ولی ندارد را گزارش کنند، از سوی دیگر باید توان مدیریتی بخش مالی بنگاه‌های اقتصادی را به حد مناسبی تقویت کرد که توان اداره مالی شرکت‌ها به بهترین صورت اتفاق افتد. سوم لازم است نسبت به الگوی مالکیت بنگاه‌های موجود کشور و استان که بیش از ۹۵ درصد در کشور و ۹۸ درصد در استان کرمانشاه مدیر مالکی هستند، به سمت پذیرش استانداردهای سازمان بورس اوراق بهادار حرکت کنند. این موضوع باعث می‌شود در صورت ورود هر بنگاه به بورس، امکان تامین مالی از طریق بورس را داشته باشد. در این مورد لازم است سیاست‌ها و برنامه‌های عملیاتی که انگیزه کافی را برای صاحبان بنگاه‌ها به منظور حضور در بورس ایجاد نمایند بکار گرفته شوند. این موضوع می‌تواند از طریق تشویق بخش خصوصی و بنگاه‌های تولید از طریق امتیازهای مشخص و معنی‌دار و نیز ساده‌سازی، ارزان‌سازی و ایمن‌سازی حضور بنگاه‌های اقتصادی در بورس انجام شود.

۶. متأسفانه با وجود روش‌های مناسب بانکداری برای تامین سرمایه در گردش و تخصیص اعتبارات کوتاه‌مدت برای بنگاه‌های اقتصادی، به علت عدم آشنایی بخش اعظمی از واحدهای کوچک و متوسط با روش‌های اعتبارات اسنادی داخلی و بانکداری زنجیره تامین، این محصول بانکی کارایی مناسبی در تامین نیاز بنگاه‌های اقتصادی را نداشته است و لازم است برای بهبود شرایط استفاده همه بنگاه‌های کوچک و متوسط استان از این محصولات ارزشمند بانکی، اقدام‌های معنی‌دار و عملیاتی توسط سازمانهای اداری درگیر و خود بانک‌ها انجام شود.

۷. یکی از مهم‌ترین حوزه‌های بانکداری به‌ویژه در تامین اعتبارات کوچک برای واحدهای تولیدی کوچک، تامین مالی خرد است. در سال‌های گذشته این روش توسط بانک کشاورزی و برخی بانک‌های دیگر به خوبی در سطح روستاها و برخی بنگاه‌های علاقه‌مند گسترش یافت. در بخش اعظمی از بنگاه‌های تولیدی کوچک و اصناف داخل شهرها که منابع مالی کوچکی برای فعالیت لازم دارند، این نوع تامین مالی و تشکیل صندوق‌های مناسب در این زمینه می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود. دولت می‌تواند برای ایجاد انگیزه قوی‌تر در تشکیل این صندوق‌ها، کمک‌های معنی‌دار و مشوق‌های دقیق و ارزشمند تعیین و ارائه نماید.

۸. برای تامین مالی استارت آپ‌ها و واحدهای کوچک دانش‌بنیان ساده با منابع مالی محدود نیز می‌توان از روش تجمیع مالی و کرایه

رفتار از طریق تغییر باورها و آموزش‌های مناسب و الزامی دارند. ۶. ششم این‌که برای این نوع آموزش‌ها در استان مربیان مناسب و مشاوران توانمند به اندازه کافی وجود ندارند.

۲-۳. نیروی انسانی ماهر و متخصص: بنگاه باید نیروی انسانی ماهر و متخصص آموزش دیده بر اساس آخرین استانداردهای روز در اختیار داشته باشد. در شرایط کنونی چند مشکل وجود دارد.

۱. بنگاه‌ها این نیروی کار را در اختیار ندارند.

۲. استانداردهای موجود سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کافی یا مناسب نیست.

۳. مربیان کارآموده به حد کافی در استان وجود ندارند.

۴. بنگاه‌های تولیدی به علت ضعف مالی انگیزه کافی برای آموزش نیروهای انسانی خود ندارند.

۵. بنگاه‌ها به علت کوچک بودن توان پرداخت دستمزد امکان جذب استعدادها و نخبگان با انگیزه را ندارند.

از این رو برای برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری افزایش توان نیروی انسانی در اختیار بنگاه‌ها باید به‌گونه‌ای برنامه تنظیم شود که این پنج نکته کلیدی در نظر گرفته شود.

۳-۲-۳. تامین مالی و اعتباری: یکی از مهم‌ترین مشکلات کنونی واحدهای تولیدی استان و البته کشور دسترسی نداشتن به منابع مالی ارزان، سریع و کارآمد با شرایط آسان است. این مشکل البته در طول سال‌های متفاوت در اثر عدم اطمینان دوطرفه ایجاد شده بین شبکه بانکی و صاحبان بنگاه‌ها شکل گرفته است. منابع مالی موجودی هم که در شرایط کنونی توسط نظام بانکی در حال توزیع است، همان منابع مالی است که دولت سالانه در بودجه خود به تصویب می‌رساند و بانک‌ها به عنوان عامل اجرایی دولت این اعتبارات را توزیع می‌کنند و سود تضمینی خود را از دولت می‌گیرند. در حوزه تامین مالی باید چند نکته را یادآوری کرد:

۱. اول این‌که با شرایط سخت دسترسی به منابع مالی، به علت نوسان شدید بین قیمت دارایی‌های سرمایه‌ای، ممکن است بنگاهی که به منابع مالی دسترسی پیدا کرده است، پول را نه در تولید بلکه در بخش دیگری از بازارها مصرف کند.

۲. دوم این‌که تقریباً همه وثایق ممکن و موجود در رهن بانک‌ها رفته اند و وثیقه ملکی یا رهنی قابل تریه‌نی که برای گرفتن وام و اعتبار امکان‌پذیر باشد به شدت کمیاب و گران است.

۳. سوم این‌که قراردادهای بانکی حدی از شرایط یک‌طرفه و ناعادلانه به نفع بانک را به وام‌گیرندگان تحمیل می‌کنند و عملاً قاعده تساوی و توازن دوطرف در معامله را نادیده می‌گیرند، این موضوع از جانب بانک‌ها باعث کژمنشی و از جانب مشتریان منجر به کژگزینی خواهد شد و شده است، بنابراین لازم است بر اساس الگوی قاعده‌گذاری نسبت به تصحیح قراردادهای بانکی اقدام و حداقل برای آن بخش از اعتباراتی که دولت مکلف به تضمین و پرداخت تفاوت نرخ سود آن‌ها می‌شود، نوع قراردادهای تصحیح شده و از جانب دولت تصویب و به بانک‌ها ابلاغ شود.

۴. چهارم این‌که در ابتدای هر سال دولت لازم است تا مبلغ مشخصی



فاندینگ و روشهای جدیدتر تامین مالی استفاده کرد که متأسفانه در استان کرمانشاه لازم است تا همه این روشها ابتدا خوب به کارشناسان سازمانها و استارت‌آپها معرفی و سپس براساس یک برنامه عملی، از همه ظرفیت‌های ممکن آن‌ها استفاده کرد.

۳-۲-۴. لجستیک داخلی و خارجی و شبکه تامین: بخش دیگری از مهم‌ترین عناصر مؤثر بر کارایی تولیدکنندگان توجه خاص به شبکه تامین آن‌هاست. مواد اولیه و تضمین دسترسی به آن بسیار مهم است. دسترسی بدون محدودیت غیرمنطقی به ترکیب درست مواد اولیه و اصلی بنگاه در سه حوزه اصلی شبکه تامین، لجستیک داخلی و لجستیک خارجی اتفاق خواهد افتاد. چند نکته اساسی در این حوزه‌ها برای تضمین جریان مستمر تولید مورد توجه است:

۱. زنجیره‌های تامین از مواد خام تا مواد اولیه مورد استفاده بنگاه تولیدی در صورتی که حلقه‌های متصل به هم داشته و همه در منطقه فعالیت بنگاه تولیدی در دسترس باشد، از طریق حذف هزینه‌های حمل و بازاریابی، هزینه‌های اعتمادسازی و آشنایی و نیز هزینه‌های بازاریابی و بازاریابی در محیط‌های دور، می‌تواند ضمن ایجاد شرایط مطمئن و مناسب دسترسی به مواد اولیه، سرعت در دسترسی و ارزان بودن این دسترسی را به وجود آورد. این در حالی است که بخش قابل توجهی از بنگاه‌های تولیدی استان کرمانشاه حتی با وجود تامین‌کننده از داخل استان، برای تامین مواد اولیه و نیازهای تامینی خود با بنگاه‌های خارج از استان مرتبط هستند. این ارتباط یا به علت شرایط ساده‌تر تامین از خارج استان است یا به دلیل قرار گرفتن در یک شبکه تامین جمعی است یا به علت نداشتن اطلاع یا ارتباط مناسب با تامین‌کنندگان داخلی است. لازم است تامین‌کنندگان داخلی هر زنجیره از فرآیندهای تولیدی توسط دستگاه متولی مربوطه شناسایی، جمع و همساز شوند و امکان تامین آسان و ارزان و سریع از درون استان تا آنجا که ممکن است برای بنگاه‌های داخلی استان ایجاد گردد.

۲. تشکلهای موجود هر رسته تولیدی که عملاً نقش شبکه‌سازی بین همه اجزای شبکه تامین رشته فعالیت را به عهده دارند، بسیار ضعیف عمل کرده و نقش خود را به خوبی ایفا نمی‌کنند. این در حالی است که شبکه‌سازی از مهم‌ترین وظایف تشکلهای و نهادهای فعال در زنجیره‌ها است.

۳. بخش استراتژیکی از مواد اولیه در برخی از واحدهای تولیدی استان مواد اولیه وارداتی است که اگر چه از نظر وزن و حجم ممکن است کوچک باشد، ولی از نظر اهمیت بسیار با ارزش است. واحدهای تولیدی برای وارد کردن این مواد در بسیاری موارد مشکل اساسی دارند. از سوی دیگر بخشی از واحدهای تولیدی در استان و یا حتی دانشگاه‌های استان یا سایر دانشگاه‌ها و پژوهشکده‌های داخل کشور ممکن است بتوانند این مواد استراتژیک را تولید کنند. ایجاد ارتباط تنگاتنگ بین واحدهای تولیدی با یکدیگر و نیز با مؤسسات تحقیقاتی و دانشگاه‌های استان و دانشگاه‌ها و مؤسسات علمی هم راساً، می‌تواند این مشکل را برطرف کرده و گام‌هایی مؤثر برای حذف این مشکل قلمداد شود. از سوی دیگر اگر شرکت‌های واردکننده تخصصی استان برای تامین این محصولات مأموریت بگیرند، شاید سرعت تامین این مواد افزایش یابد و یا حتی

هزینه‌های تامین آن‌ها کاهش پیدا کند.

۳-۲-۵. بازاریابی فروش: بخش قابل توجه و اصلی مشکلات واحدهای تولیدی استان از داخل بنگاه و حتی بیرون آن، مسئله فروش است. بنگاه‌های تولیدی استان در این حوزه عموماً با مشکلات زیر مواجه هستند:

۱. دانش، تمایل و انگیزه بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی مناسب بین مدیران و کارشناسان بنگاه‌های تولیدی استان و دستگاه‌ها، تشکلهای و مؤسسات مرتبط با این بنگاه‌های تولیدی به شدت ضعیف است. این موضوع حتی خود را در موضوع حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی فروش به شدت نشان می‌دهد. حضور در این نمایشگاه‌ها چنانچه هوشمندانه انجام شود، می‌تواند تحول بزرگی در فروش بنگاه‌ها ایجاد کند.

۲. قابلیت و قدرت ایجاد ارتباط واحدهای تولیدی استان با بیرون از خودشان و بازارهای استانی، استان‌های دیگر و بیرون کشور بسیار ضعیف و غیر قابل اعتماد است.

۳. حاشیه بازار قابل واگذاری بنگاه‌های تولیدی استان به بخش‌های بازاریابی که برای آن‌ها کار می‌کنند، به علت نداشتن توان مناسب بازاری در خودشان، بسیار بالاست، به گونه‌ای که سود بزرگی را به شبکه بازار داده و خود تقریباً از ارزش افزوده ایجاد شده بی‌نصیب هستند.

۴. نه تنها نیروهای موجود بنگاه‌های تولیدی در بخش فروش بسیار ضعیف و کم هستند، بلکه بنگاه‌های تولیدی استان امکان استخدام نیروی فروش ندارند؛ یا توان پرداخت ندارند، یا اعتقادی به استخدام نیروی فروش ندارند یا نیروی فروش مناسب و با توان کافی در بازار کار استان یافت نمی‌شود.

۵. اصولاً واحدهای تولیدی برای آموزش تکنیک‌های فروش به نیروهای حوزه فروش خود هیچ اقدام و انگیزه‌ای نشان نمی‌دهند. لذا آموزشگاه‌هایی که در استان اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی فروش در هر سطحی می‌کنند، عموماً متقاضی برای ثبت نام ندارند و دوره‌ها را تعطیل می‌کنند.

۶. برای فروش باید مذاکرات تجاری و روابط مؤثر ایجاد شود. این دو مهارت به شدت بین مدیران و کارشناسان واحدهای تولیدی استان ضعیف است.

۷. برای فروش صادراتی یکی از مهم‌ترین ابزارهای لازم، داشتن آمادگی در این زمینه است. آمادگی از طریق چند عامل شکل می‌گیرد. اول داشتن نمونه قراردادهای تیپ که توسط کارشناسان بازرگانی و حقوقی تنظیم و آماده شده باشند. دوم داشتن مهارت‌های معاملات بین‌المللی توسط مدیران و کارشناسان حوزه فروش بنگاه‌های تولیدی و سوم داشتن توان برقرار سازی ارتباط با زبان انگلیسی یا زبان رسمی کشور هدف. متأسفانه همه این موارد در واحدهای تولیدی استان با مشکلات اساسی مواجه است و هر برنامه رونق دهنده و پیش‌برنده تولید ابتدا باید روی تقویت این حوزه‌ها تمرکز کند.

۳-۳. زنجیره ارزش خارجی بنگاه:

پس از توضیح مسائل و مشکلات بخش زنجیره ارزش داخلی بنگاه، لازم

دارد که لازم است برای پیدا کردن راهکارهای کمک به تامین مالی سریع، ارزان، ساده و ایمن واحدهای تولیدی استان در همه مراحل فعالیتشان، یک کار گروه تخصصی جدا انتخاب و هر هفته نتیجه دو جلسه کارشناسی خود را ارائه دهند. این پیشنهادات شامل اصلاح در رویه‌های کاری، آموزش‌های مناسب، استفاده از محصولات جدید و متنوع بانکی در زمینه تولید، تعریف و پیشنهاد محصولات جدید بانکی در راستای خلق ارزش‌های مؤثرتر برای مشتریان بانک‌ها در بخش تولیدی و نیز حذف مقررات و رویه‌های دست و پاگیر خواهد بود. اعضای این کار گروه می‌توانند شامل بانک‌ها، استانداری و اتاق‌های بازرگانی، تعاون و اصناف باشند.

۷. سهم تجارت از تسهیلات پرداختی استان بسیار کم است. این موضوع باعث شده است که تجار به‌عنوان حلقه کشنده قطار تولیدات استان، توانایی کافی برای انجام این وظیفه را نداشته باشند. بانک توسعه صادرات استان در بسیاری از موارد تسهیلاتی که پرداخت کرده است، عموماً به واحدهای تولیدی، تسهیلات و اعتبارات صادراتی پرداخت کرده است که تسهیلات‌گیرنده خود از واحدهای بزرگ تولیدکننده استان بوده است. ضمن تأیید این موضوع که پرداخت این نوع از تسهیلات لازم است، تأکید بر این مسئله لازم است که علاوه بر این واحدهای بزرگ تولیدی، لازم است تجار مستقل و با اعتبار استان نیز با همکاری اتاق بازرگانی شناسایی و به‌صورت هدفمند اعتبار و خط اعتباری مستقل و مشخص در اختیار آن‌ها قرار گیرد.

۸. بزرگترین مشکل واحدهای تولیدی در بخش تامین مالی، استفاده از روش قرضی است. در این روش همین که واحد تولیدی پس از مصرف تسهیلات مربوطه توان تولیدی خود را بازیابی کرد و به منابع مالی دست یافت، مجبور است برای بازپرداخت تسهیلات همه منابع مالی جمع آوری شده در سیستم خود را تجهیز کند تا بتواند اقساط بانکی را بپردازد. از این رو مجدد مشکل نداشتن سرمایه در گردش از اول شروع شود. در صورتی که سرمایه در گردش توسط فرمولی جدید یا از طریق بازار سرمایه و به شیوه شراکت در اختیار بنگاه قرار گیرد - به‌گونه‌ای که پس از مصرف منابع استرس و اضطرابی برای باز پس دادن منابع در واحد تولیدی وجود نداشته باشد- آنگاه واحد تولیدی می‌تواند برنامه‌ریزی بلندمدت‌تری برای تجهیز منابع داخلی داشته باشد و در مدت مشخصی سرمایه در گردش خود را تجهیز و دائمی کند، بنابراین وارد شدن به این موضوع و دادن راهکارهایی در این زمینه یکی از مهم‌ترین مسائل حوزه تامین مالی کوتاه‌مدت بنگاه خواهد بود.

۹. تقریباً هیچ ارتباطی بین دانشگاه‌ها و واحدهای تولیدی وجود ندارد. دانشگاه‌ها جدیداً بخشنامه‌هایی دریافت کرده‌اند که دوره‌های فرصت مطالعاتی برای اعضای هیئت علمی خود با همکاری بنگاه‌های تولیدی تعریف کنند و برای حل مشکلات واحدهای تولیدی اقدام‌های مؤثری داشته باشند. این فرصت مناسب را باید به فرصت ایجاد ارتباط دانشگاه‌ها با واحدهای تولیدی تبدیل کرد.

با این الزام هزینه برقراری رابطه دانشگاه‌ها با واحدهای تولیدی نیز تقریباً حذف شده یا به حداقل خواهد رسید، از این رو این فرصت را باید به خوبی مورد استفاده قرار داد.

۱۰. یکی از مشکلات واحدهای تولیدی کوچک و متوسط استان، گران

است به مسائل و مشکلات زنجیره تولید ارزش بیرونی بنگاه نیز بپردازیم. شکل زیر نمایی مختصر از مجموعه‌های تامین‌کننده، فعالان اصلی تولید و حلقه کشنده آن‌ها را به‌صورت یک زنجیره با سه حوزه متفاوت و حلقه‌های مرتبط به نمایش می‌گذارد:



در تحلیل و بررسی اجرای این زنجیره ارزش خارجی می‌توان به نکات زیر اشاره کرد:

۱. در بخش حلقه‌کشنده که مهم‌ترین حلقه راه‌اندازی این زنجیره است، باید به تجار و بنکداران فعال استان توجه خاص داشت و برای فعال‌تر کردن و ایجاد ارتباط ارگانیک آن‌ها با بدنه تولیدی استان، اقدام‌های معنی‌دار و شبکه‌سازی کرد. وظیفه تشکلهای تخصصی، اتاق بازرگانی و نیز دستگاه‌های تخصصی متولی امور بخشی است تا این مهم را به انجام برسانند.

۲. در همین حوزه نقش تجار و بنکداران استان‌های دیگر نیز بسیار اساسی است که با ایجاد ارتباطات قوی و دعوت از آن‌ها در قالب هیئت‌های تجاری به استان می‌توان ارتباطات قوی‌تر و مؤثرتری برای ایجاد ارتباط بین آن‌ها با بنگاه‌های تولیدی استان برقرار کرد.

گروه سوم که باید ارتباط تنگاتنگ آن‌ها را با بنگاه‌های تولیدی استان برقرار ساخت، خریداران خارجی، صادرکنندگان، تجار و بنکداران بین‌المللی است که باید در قالب هیئت‌های تجاری، آنان را وارد استان کرده و برای ایجاد ارتباط مؤثر آن‌ها با تولیدکنندگان استانی، برنامه‌های دقیق و زمانی با اهداف مشخص تنظیم کرد. این کار باید توسط گروه‌های پشتیبانی‌کننده حرفه‌ای انجام شود و هر نوع ارتباط باید با برنامه‌های از پیش تعیین شده باشد.

۴. برای توسعه حوزه فروش لازم است یک خط اعتباری خاص در اختیار همه تجار، بازرگانان، بنکداران و صادرکنندگانی قرار گیرد که محصولات استان کرمانشاه را خریداری کرده و به بازارهای دیگر استان‌ها و کشورها می‌فروشند.

۵. برای تشویق و تقویت حوزه فروش باید همه بنکداران و تجار و صادرکنندگانی که محصولات استان کرمانشاه را تا سطح مشخصی به فروش می‌رسانند و مستندات مربوطه را ارائه می‌دهند، بتوانند از بعضی امتیازات و مشوق‌های سرمایه‌گذاری و یا فعالیت‌های تولیدی در استان برخوردار شوند.

۶. در بخش تامین‌کنندگان، اصلی‌ترین مشکل در بخش تامین مالی قرار



بودن فرایند تعمیر و نگهداری از تأسیسات و ماشین آلات آن‌هاست. تأسیس شرکت‌های فنی و مهندسی با همکاری دانشگاه‌ها و پارک علم و فناوری برای ارائه خدمات این حوزه به بنگاه‌های تولیدی استان می‌تواند بسیار مفید و مؤثر باشد. هرچند که در چند سال اول لازم است تا بارانه‌هایی در این زمینه توسط دستگاه‌های دولتی و دانشگاه‌ها داده شود، ولی آینده مناسبی خواهد داشت.

۱۱. از مهم‌ترین مشکلات واحدهای تولیدی استان و نیز از اصلی‌ترین مشکلات استان کرمانشاه می‌توان یک نقطه مشترک پیدا کرد. در استان نیروهای بیکار زیادی وجود دارند که هرچند بخش قابل توجهی از آن‌ها مدارک دانشگاهی دارند، ولی متأسفانه این نیروها مهارت‌های مناسب بازار کار را ندارند و یا از نظر فرهنگی و نهادی تمایلی به یادگیری و فعالیت در جایی که برای بنگاه‌های تولیدی استان نیاز است، ندارند. اینجا یک مشکل جدی برای استان و واحدهای تولیدی شکل خواهد گرفت. نرخ بیکاری بالا و عملاً نبود نیروی کار تخصصی با مهارت کافی در جاهایی که واحدهای تولیدی استان نیاز دارند. به این مشکل باید اضافه کرد مسائل و مشکلاتی که بخش آموزش‌های فنی و حرفه‌ای استان دارد و عدم توان کافی برای تولید و تربیت نیروهای با انگیزه و ماهر که بتوانند به راحتی جذب نیازهای بازار کار بنگاه‌های تولیدی شوند. به عنوان مثال همه واحدهای تولیدی موجود استان در شرایط کنونی نیاز مبرم به بازارباز و فروشنده‌های حرفه‌ای و مدیران فروش کارآزموده دارند. در استان با وجود نرخ بیکاری بالا متأسفانه این نیروها وجود ندارند و نهادهای درونی خانواده و اجتماعی نیز شغل بازاریابی و فروش را جایگاه مناسبی نمی‌دانند و لذا افراد حاضرند بیکاری را تحمل کنند ولی وارد این شغل نشوند. از همین دست است نیروهایی که توانایی ارتباط مؤثر و مذاکره موفق داشته باشند و بتوانند قراردادهای فروش مناسب منعقد کنند. از همین گروه است افرادی که مهارت‌های مناسب حوزه مالی داشته و با نرم افزارها و استانداردهای مالی و حسابداری آشنا باشند. افرادی که در حوزه‌های فنی و مهندسی، جوش، کار با دستگاه‌های پیچیده و... را بلد باشند. همه این موضوعات نشان‌دهنده عدم تخصیص مناسب منابع در حوزه نیروی انسانی است.

۱۲. با وجود حدود ۱۶ کارایی داخلی در بازار کار استان کرمانشاه؛ که وظیفه آن‌ها برقراری ارتباط با بنگاه‌های تولیدی و خدماتی و تحلیل نیاز آن‌ها به نیروی انسانی، سپس شناسایی و ثبت نام از بیکاران و تحلیل مهارتی و طبقه‌بندی انگیزه‌ها و علایق آن‌ها و سپس معرفی‌شان به بخش مهارت‌آموزی استان و در نهایت معرفی نیروهای تخصصی و مهارتی به بنگاه‌های تولیدی متقاضی است، مشاهده شود که وجود بعضی رویه‌های غلط شکل گرفته مانع انجام این موضوع مهم در شناسایی، مهارت‌آموزی و معرفی نیروهای تخصصی و مهارتی توسط کارایی‌ها به بنگاه‌های تولیدی است. یکی از مهم‌ترین مشکلات شکل گرفته در این حوزه عدم رعایت قانون مصرح در این بخش توسط نشریات کاغذی و الکترونیک مبتنی بر ثبت آگهی‌های جذب نیروی کار است، در حالی که قانون این کار را انحصاراً در اختیار کارایی‌ها قرار داده است. این مشکل باعث شود نیروهای کار بدون هیچ‌گونه مهارت‌سنجی و تشخیص طبقه مناسب فعالیت و شغلی و بدون هیچ‌گونه رابطه معنی‌دار با بخش مهارت‌آموزی استان، مستقیم با بدنه تولیدی ارتباط برقرار کنند. این مشکل به صورت کامل نقش

سازنده کارایی‌های استان را حذف و از یک سو بخش تولیدی را از آنالیز نیاز و دسترسی به نیروهای مهارتی و مناسب محروم می‌کند و از سوی دیگر کارگران را از معرفی به شغل‌های مناسب آن‌ها و حفظ حقوق قانونی‌شان دور می‌کند. لازم است تا اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی در این زمینه برای اعمال قانون تصریح شده خود در این زمینه اقدام مؤثر کرده و اداره کل ارشاد اسلامی استان نیز نسبت به تذکر مناسب به نشریات کاغذی و الکترونیکی تحت پوشش خود اقدام‌های شایسته به انجام رساند.

۱۳. موضوع بعدی دستگاه‌های صادرکننده مجوزهای فعالیت یا نظارت بر فعالیت‌های تولیدکنندگان هستند که هم کارهایشان به شدت کند و زمان‌بر است، هم دقت کافی در انجام فرایندهای کارشناسی ندارند، هم انگیزه کافی در فعالیت کارکنان پیشخوان وجود ندارد و هم با ایجاد هزینه‌های اضافه در فرایندها عملاً فرایندهای تولیدی را گران‌تر نموده، پیچیده‌تر می‌کنند، زمان‌برتر کرده و ایمنی انجام هر فرایند را نیز به پایین‌ترین حد می‌رسانند. این موضوع نیاز به یک بازنگری کامل در این حوزه دارد. اگر چه همواره مقاومت‌های معنی‌داری در این بخش‌ها وجود دارد، ولی اگر لایه اول مدیریت استان تمایل و عزم جدی برای حل مسئله داشته باشند، می‌توان انتظار داشت تا در این حوزه اقدام‌های مثبتی اتفاق افتد. لازم است برای رونق تولید، این گروه از امور اداری به صورت کامل از درون خودش نسبت به همراهی با سیستم تولیدی استان اقدام‌ها و اصلاحات معنی‌داری را به نمایش بگذارد همکاری، مقررات‌زدایی، سرعت‌بخشی و ساده‌سازی فرایندها را از درون خود شروع کند.

۱۴. لایه نهایی، لایه تشکلی‌ها و نهادهای تسهیل‌گر در این حوزه است. لازم است به صورت رسمی از یونیدو برای کمک به این موضوع در استان دعوت رسمی به عمل آید. نهاد یونیدو در فضای بین‌المللی وظیفه دارد در صورت دعوت رسمی توسط یکی از نهادهای رسمی در مناطق و کشورها، برای توسعه صنعتی و حل مشکلات تولیدی و توسعه در آن استان و منطقه تجارب بین‌المللی خود را عرضه کند یا برنامه‌های مدونی را تنظیم و ارائه کند و حتی منابع مالی لازم را اختصاص دهد. دولت جمهوری اسلامی عضو یونیدو است و هر ساله حق عضویت می‌پردازد و لازم است تا در این حوزه از خدمات مربوطه استفاده مناسب داشته باشد.

۱۵. مورد بعدی تقویت و توسعه نقش تشکلی‌ها و نهادهای رسمی و غیررسمی حوزه‌های فعالیت بنگاه‌های تولیدی است که لازم است به بهترین شیوه این تشکلی‌ها و نهادهای شناسایی شده و برای ایفای نقش سازنده در این زمینه آماده و توانمندسازی شوند.

بخش چهارم: متن سند اجرایی رونق تولید استان کرمانشاه در سال ۱۳۹۸

سند اجرایی شامل عناوین و موادی است که برای اجرا توسط دستگاه‌های اجرایی، تشکلی‌ها و نهادهای فعال در حوزه تولید و بازرگانی استان، در همه بخش‌های اقتصادی حضور مؤثر داشته و نقش ایفا می‌کند. این مواد اجرایی تسهیل‌کننده اصلی‌ترین مشکلات موجود بخش‌های تولیدی و بازرگانی استان بوده که در لایه‌های تأمین مالی، فروش و صادرات، صدور مجوزها، مالیات‌ستانی و فضای کسب و کار، بر فعالیت واحدهای تولیدی و بازرگانی استان مؤثر و جاری هستند. این سند بر اساس بند ۵ ماده ۳۱ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور مصوب ۹۵/۱۱/۱۰، پس از

تصویب در شورای برنامه‌ریزی استان به‌عنوان سند اجرایی رونق تولید استان کرمانشاه اعتبار یافته و لازم‌الاجرا خواهد بود.

۱-۴. بخش تامین نیروی انسانی ماهر و متخصص

ماده ۱. سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان با همکاری اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان، سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی، اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی و با همکاری هریک از بخش‌های تخصصی و تشکلهای مرتبط با حوزه‌های تولیدی و بازرگانی استان، ظرف مدت یک ماه پس از تصویب سند رونق تولید سال ۱۳۹۸، نسبت به تنظیم سند نیازسنجی مهارتی با اولویت‌بندی نوع و سطح مهارت در هر حوزه در چارچوب یک برنامه اجرایی اقدام و سند مربوطه را به تصویب شورای برنامه‌ریزی استان می‌رساند.

دیبر: اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان کرمانشاه

ماده ۲. سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی، اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، شرکت شهرک‌های صنعتی، اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی، اداره کل تامین اجتماعی، اتاق اصناف، اتاق بازرگانی و همه تشکلهای و دستگاه‌هایی که به هر نوع مجوزهایی برای فعالیت واحدهای اقتصادی و تولیدی در استان صادر می‌کنند، مکلف هستند به‌منظور تقویت مهارت‌های مدیریتی و تصمیم‌گیری استراتژیک مدیران و اخذ کنندگان مجوزهای قبلی و جدید فعالیت، دوره‌های آموزشی مناسب و مؤثر از طریق بکارگیری مربیان کارآمد برگزار کنند. نوع برگزاری کلاس، سرفصل‌ها و مهارت‌هایی که در این دوره‌ها آموزش داده شود باید به‌صورت کامل مسئله‌محور و کاربردی بوده و تغییر در مهارت‌های اجرایی و تصمیم‌گیری صاحبان کسب‌وکارها و مدیران و کارشناسان مؤثر بخش تولید و بازرگانی استان را به‌طور معنی‌داری ارتقاء دهد. اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای استان به‌عنوان پشتیبان، ناظر و هماهنگ‌کننده این آموزش‌ها لازم است از تمام امکانات و توانمندی‌های خود در این زمینه استفاده و هر ماه گزارشی اجرایی این حوزه را به اطلاع شورای برنامه‌ریزی استان برساند. استانداری کرمانشاه با همکاری سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان، بخشنامه‌های اجرایی و اعتبارات این آموزش‌ها را در قالب برنامه اجرایی سال ۱۳۹۸ در چارچوب توافقنامه‌های مرسوم فی‌مابین خود و اداره‌های اجرایی اعمال خواهند کرد.

ماده ۳. اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای به‌منظور ایجاد طیف مناسب و مؤثری از مربیان توانمند و با انگیزه حوزه‌های متفاوت تخصصی، مکلف است نسبت به شناسایی بهترین مربیان حوزه‌های متفاوت مهارتی بین اعضای هیئت علمی دانشگاه‌ها، مربیان تشخیص صلاحیت‌شده دانشگاه‌های علمی- کاربردی مربیان تشخیص صلاحیت‌شده بخش مهارتی استان و استادکاران حرفه‌ای با مهارت مناسب معرفی شده اصناف، اقدام نماید. سپس نسبت به سازماندهی این افراد برای برگزاری دوره‌های سازمان‌دهی و بازآموزی آن‌ها از طریق دعوت از بهترین اساتید و مربیان مهارتی همه حوزه‌های مدیریت استراتژیک، تصمیم‌گیری، مهارت‌های فنی و تخصصی داخلی و خارجی اقدام کند.

این مربیان پس از بازآموزی و طبقه‌بندی به‌منظور آموزش نیروهای

تخصصی و مهارتی مورد نیاز بنگاه‌های تولیدی استان طبق برنامه نیازسنجی که توسط اداره کل فنی و حرفه‌ای استان با همکاری هریک از بخشهای تخصصی و تشکلهای مرتبط با آن‌ها تنظیم شود، بکار گرفته می‌شوند. استانداری کرمانشاه با همکاری سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان، بخشنامه‌های اجرایی و اعتبارات این آموزش‌ها را در قالب برنامه اجرایی سال ۱۳۹۸ در چارچوب توافقنامه‌های مرسوم فی‌مابین خود و سازمان‌ها و اداره‌های استان اعمال خواهند کرد.

ماده ۴. استانداری، سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی، اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، اتاق بازرگانی، اتاق اصناف، اداره کل امور اقتصادی استان و اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی مکلف هستند به‌منظور ایجاد جریان مشاوره‌ای مناسب و قوی در اختیار بخش‌های تولیدی و بازرگانی استان کرمانشاه در حوزه‌های تخصصی خود نسبت به دعوت و به‌کارگیری مشاوران تخصصی سرآمد کشوری و استان اقدام و شرایط استفاده بخش تولیدی و بازرگانی استان را از حوزه‌های مشاوره تخصصی مناسب تسهیل و ممکن کنند. استانداری کرمانشاه با همکاری سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان، بخشنامه‌های اجرایی و اعتبارات این حوزه را در قالب برنامه اجرایی سال ۱۳۹۸ در چارچوب توافقنامه‌های مرسوم با سازمان‌ها و ادارات اعمال خواهند کرد.

ماده ۵. دانشگاه‌ها، سازمان آموزش و پژوهش، اداره کل فنی و حرفه‌ای، اتاق بازرگانی، اتاق تعاون، اتاق اصناف و بنیاد نخبگان متعهد می‌شوند به‌منظور شناسایی و معرفی استعدادها و برتران از بین دانشجویان، اساتید و مربیان، خبرگان و نخبگان هر حوزه تخصصی به بخش تولیدی و بازرگانی استان، نسبت به شناسایی، طبقه‌بندی و معرفی آن‌ها طبق لیست رسمی به‌استانداری اقدام نمایند. استانداری این فهرست را جهت بهره‌برداری و اخذ همکاری مؤثر در واحدهای تولیدی و بازرگانی استان، در اختیار دستگاه‌های بخش مربوطه و نهادها و تشکلهای صنفی و تولیدی قرار خواهد داد.

۲-۴. بخش تامین مالی و اعتباری:

ماده ۶. اداره کل امور اقتصادی استان مکلف است برای آن دسته از قراردادهای بانکی که تسهیلات تکلیفی و یا سود آن‌ها از طریق کمک‌های فنی و اعتباری دولت را پوشش می‌دهند (در هر مرحله انعقاد قرارداد اولیه یا قراردادهای مجدد و استمحال) نسبت به بازنگری اقدام کند. این اقدام شامل حذف یا تغییر تمام بندهایی از قرارداد خواهد بود که بانک یک طرفه به سود خود و به زیان ذی‌نفع اعمال کرده است. این بازنگری با همکاری کارشناسان و حقوقدانان معبر حوزه‌های تخصصی اقتصادی، حقوقی، مالی و حسابداری انجام شده و نمونه قراردادهای اصلاح شده به‌منظور اعمال در حوزه‌های اجرایی و بانکی برای تصویب و ابلاغ قانونی، به وزارت اقتصاد و دارایی ارسال خواهد شد. یک نمونه از قراردادهای بازنگری شده به‌منظور طی مسیر قانونی به شکل طرح داخلی نمایندگان مجلس، در اختیار مجمع نمایندگان استان کرمانشاه قرار خواهد گرفت. منابع مالی این بازنگری از طریق بودجه‌های پژوهشی سالانه اداره کل اقتصادی استان یا از طریق سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان تامین خواهد شد. ماده ۷. بانک‌ها مکلف هستند به‌منظور حفظ قدرت و قابلیت واحدهای تولیدی استان در اخذ تسهیلات جدید، اجازه ارزیابی مجدد ارزش وثایق



و دارایی‌های در رهن خود را که برای تسهیلات قبلی از متقاضیان اخذ کرده‌اند، صادر کنند. این موضوع شامل امکان وثیقه‌گذاری و اخذ وثایق مشترک بین چند بانک نیز شود. شورای هماهنگی بانک‌های استان کرمانشاه مکلف شود تا تسهیلات و شرایط تسهیل‌کننده این ماده را ظرف یک ماه پس از ابلاغ این سند تهیه و تنظیم و برای اجرا به همه بانک‌های استان ابلاغ کند. استانداری کرمانشاه به‌عنوان متولی پایش این سند نتیجه انجام این ماده را دو ماه پس از ابلاغ به شورای برنامه‌ریزی استان اطلاع خواهد داد.

ماده ۸. استانداری کرمانشاه مکلف است از طریق اختصاص اعتبارات و کمک‌های فنی و اعتباری در اختیار استان، مبلغ میلیارد ریال به‌صورت یک کانال اعتباری به‌منظور تامین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی و میلیارد ریال به‌صورت یک کانال اعتباری به‌منظور تامین سرمایه واحدهای صادراتی اختصاص دهد. این اعتبارات مستقل از سایر اعتبارات و کمک‌های موجود برای تضمین فعالیت بخش تولید و با شرایط آسان اختصاص داده شده و از طریق بانک‌های استان و با قراردادهای بازنگری شده ماده «۶» در اختیار بنگاه‌های صرفاً تولیدی قرار خواهد گرفت.

ماده ۹. استانداری با همکاری سازمان صمت، سازمان بورس اوراق بهادار (دفتر استان کرمانشاه) و اتاق بازرگانی مکلف می‌شوند نسبت به شناسایی و هموارسازی مسیر ورود به بورس و فرابورس حداقل ۱۰ واحد بزرگ و متوسط با قابلیت استان کرمانشاه، به‌منظور فروش بخشی از سهام آن‌ها و ایجاد قابلیت تامین مالی مستقیم از بورس اقدام کنند. مسئولیت این کار به عهده استانداری خواهد بود و سازمان صمت و اتاق بازرگانی نسبت به هماهنگ‌سازی و تامین رضایت بنگاه‌های اقتصادی با شرایط این حوزه اقدام خواهند کرد. همچنین استانداری مکلف می‌شود برای راه‌اندازی شعبه بورس کالا در استان کرمانشاه اقدام‌های لازم را به انجام رسانیده و طی دو ماه از تاریخ تصویب این سند نتیجه آن‌ها را به اطلاع شورای برنامه‌ریزی استان برساند.

ماده ۱۰. بانک‌های استان مکلف می‌شوند فهرست کاملی از همه محصولات متنوع بانکی خود را در حوزه‌های تقویت تولید و تسهیل فرایندهای خرید مواد اولیه داخلی و خارجی، تسهیل فرایندهای زنجیره ای تولید، ضمانت طرف‌های معاملات، خرید دین، اعتبارات اسنادی داخلی و خارجی و... تنظیم و به‌منظور ایجاد آگاهی کافی بین تولیدکنندگان و بازرگانان استان از این محصولات و نحوه استفاده از آن‌ها، اقدام‌های ترویجی مناسب را با همکاری سازمان‌ها و تشکلهای صنفی مرتبط به انجام برسانند. ناظر انجام این وظیفه اداره کل امور اقتصادی استان است که هر ماهه گزارش انجام این حوزه را به شورای برنامه‌ریزی استان گزارش خواهد کرد.

ماده ۱۱. سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی، سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری مکلف می‌شوند نسبت به شناسایی همه صندوق‌های اعتباری (با هر ماهیت دولتی و غیردولتی) موجود بخش خود اقدام، گزارشی از وضعیت سرمایه و فعالیت آن‌ها تهیه و تنظیم و به‌منظور افزایش سرمایه و قابلیت و قدرت بیشتر آن‌ها در تامین اعتبار فعالیت‌های تولیدی و بازرگانی حوزه خود اقدام معنی‌دار کرده و گزارش مربوطه را تا قبل از شهریور ماه ۱۳۹۸ به شورای برنامه‌ریزی استان تقدیم کنند.

ماده ۱۲. اداره کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان با همکاری پارک

علم و فناوری مکلف می‌شوند با اخذ همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی کشور، نسبت به تأسیس صندوق اعتباری نوآوری و شکوفایی حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات اقدام کنند.

ماده ۱۳. سازمان جهاد کشاورزی مکلف است با استفاده از همه ظرفیت‌های قانونی و مالی در اختیار خود تا انتهای شهریور ماه ۱۳۹۸ نسبت به تقویت سرمایه صندوق حمایت از بخش کشاورزی، حداقل به نسبت افزایش سرمایه سایر صندوق‌های حمایت از بخش کشاورزی استانی که از ابتدای ثبت خود داشته‌اند، اقدام کند و گزارش این اصلاح در سرمایه را به شورای برنامه‌ریزی استان تقدیم کند.

ماده ۱۴. پارک علم و فناوری با همکاری دانشگاه‌های استان که مرکز رشد دارند، مکلف می‌شوند نسبت به تشکیل صندوق‌های اعتباری و حمایتی اختصاصی از استارت‌آپ‌ها اقدام و روش‌های تامین مالی جمعی (کِرَد فاندینگ) و سایر روش‌های جدید و مرسوم در این حوزه را اجرایی کنند و گزارش انجام این فعالیت را تا انتهای شهریور ۱۳۹۸ به شورای برنامه‌ریزی استان تقدیم کنند.

ماده ۱۵. بانک‌های ملی، کشاورزی، انصار و ملت مکلف می‌شوند با استفاده از تجارب بانکداری خرد کشور، نسبت به توسعه بانکداری خرد در حوزه‌های فعالیت واحدهای خرد صنفی در شهرها و روستاهای استان و نیز بنگاه‌های کوچک زیر ۱۰ نفر کارمند اقدام و گزارش این فعالیت خود را تا شهریور ۱۳۹۸ به اطلاع شورای برنامه‌ریزی استان برسانند.

ماده ۱۶. بانک توسعه صادرات مکلف می‌شود ۴۰ درصد از تسهیلات پرداختی سالانه خود را برای تامین مالی تجار استان در نظر بگیرد. این تسهیلات از طریق معرفی افرادی که صلاحیت از طرف اتاق بازرگانی انجام خواهد شد.

ماده ۱۷. اتاق بازرگانی مکلف می‌شود تا نظام رتبه‌بندی واحدهای تولیدی و تجار استان را اجرا و نتایج مربوطه برای بهره‌برداری در اختیار دستگاه‌ها و تشکلهای ذی‌نفع قرار دهد.

ماده ۱۸. بیمه‌های استان کرمانشاه مکلف می‌شوند ظرف یک ماه پس از ابلاغ این سند، برنامه فهرست محصولات متنوع بیمه‌ای خود را برای بهبود و رونق تولید و بازرگانی استان تهیه و به استانداری گزارش کنند.

۳-۴. مالیات و مجوزهای اداری:

ماده ۱۹. اداره کل امور مالیاتی استان کرمانشاه مکلف است میزان مالیات قانونی مودیان را با براساس موضوع خوداظهاری مودیان مالیاتی تنظیم کند یا براساس دفاتر قانونی و تا حد امکان از تشخیص علی‌الرأس خودداری کند. حداکثر درصد قابل قبول پرونده‌های علی‌الرأس می‌تواند ۵ درصد کل پرونده‌ها باشد. اداره کل امور مالیاتی مکلف می‌شود گزارش تعداد پرونده‌های مالیاتی مورد بررسی خود را هر ساله به شورای برنامه‌ریزی استان بدهد و در صورتی که بیشتر از ۵ درصد پرونده‌های مالیاتی از طریق علی‌الرأس تشخیص مالیات شده باشند، مشمول تذکر از جانب استانداری به سازمان اداره کل امور مالیاتی و گزارش عدم انجام وظایف اداره مربوطه به وزارتخانه خواهد شد.

ماده ۲۰. اداره کل مالیاتی استان مکلف است نسبت به اجرایی کردن توافق مورخ ۹۴/۱۱/۱۵ بین اتاق‌های بازرگانی، تعاون و اصناف و سازمان امور مالیاتی در مورد نحوه برگزاری هیئت‌های حل اختلاف اقدام کند.

ماده ۲۱. اداره کل مالیاتی استان مکلف است برای همه مودیان مالیاتی

۱۱. اعطای معافیت‌های قانونی از جمله معافیت‌های موضوع مواد ۱۳۲-۱۴۱ و مکرر قانون مالیات‌های مستقیم و همچنین اعطای مشوق‌های قانونی از جمله تبصره ماده ۱۳۱ و تبصره ۷ ماده ۱۰۵ و ماده ۱۴۳ قانون مالیات‌های مستقیم هنگام رسیدگی به درآمد مشمول مالیات مودیان مشمول مالیات توسط مأموران مالیاتی.

۱۲. باتوجه به مفاد بند (ه) ماده ۱۱ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار مقرر شد تشکلهای اقتصادی به منظور شناسایی و دریافت مالیات عادلانه از همه فعالان اقتصادی و گسترش پایه مالیاتی با اداره کل امور مالیاتی همکاری کنند.

۱۳. صدور تفویض اختیار بندهای ۲، ۵ و ۱۱ این ماده توسط اداره کل امور مالیاتی استان به کلیه ادارات امور مالیاتی مرکز استان و شهرستان‌ها و بخش‌های تابعه.

ماده ۲۳. اداره کل امور مالیاتی مکلف است تا برای تعیین و تشخیص مالیات بر ارزش افزوده عملکرد واقعی و مستند واحدهای اقتصادی راملاک قرار دهد و از تشخیص علی‌الرأس خودداری کند.

ماده ۲۴. اداره کل مالیاتی استان مکلف است با همکاری سازمان صمت، اتاق بازرگانی، سازمان جهاد کشاورزی و اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی علاوه بر رعایت بند پ ماده ۳۲ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور مصوب ۹۵/۱۱/۱۰، نسبت به تعیین مشوق‌های مناسب و معافیت‌های قابل اعمال و در اختیار استان کرمانشاه اقدام و تا آخر تیرماه ۱۳۹۸ به شورای برنامه‌ریزی استان اعلام کند.

ماده ۲۵. همه سازمان‌های اداری و تشکلهای قانونی مسئول صدور مجوزهای مختلف مکلف هستند تا برای پاسخ به استعلام‌های قانونی خود سقف مجاز زمانی تعیین کرده و در نامه مربوطه ذکر کنند. در صورتی پاسخ تا زمان مربوطه اعلام نشد، پاسخ مثبت تلقی شده و کارهای بعدی را به انجام برسانند.

ماده ۲۶. همه ادارات دولتی، بانک‌ها و سازمان‌ها و تشکلهای قانونی متولی صدور مجوزها یا موافقت‌ها مکلفند در یک بازه دوماهه از زمان ابلاغ این مصوبه، نسبت به کاهش پنج درصدی تعداد امضاهای لازم برای هر موافقت و صدور مجوز اقدام و نتیجه را به صورت ماهانه به شورای برنامه‌ریزی استان اعلام کنند.

ماده ۲۷. استانداری کرمانشاه لازم است نسبت به برگزاری بهترین کلاس‌های آموزشی و انجام برنامه‌های نظارتی و انگیزشی برای همه مدیران و کارشناسان ادارات دولتی متولی امور تولیدی و بازرگانی اقدام و نسبت به نحوه انجام فعالیت یا جانشینان قانونی‌شان در محل‌های کار و خدمات‌دهی گزارش مستمر تهیه و به منظور تشویق یا تنبیه با همکاری دستگاه مربوطه مورد استفاده قرار دهد.

ماده ۲۸. همه دستگاه‌های اداری مکلف هستند خدمات‌رسانی خود را از طریق سامانه‌های الکترونیکی در بهترین شرایط پاسخ‌گویی قرار دهند و هر سازمانی که در ساعات خدمات‌رسانی وقفه و قطعی سامانه داشته باشد، به ازای هر دقیقه تأخیر یا قطعی سامانه یا هر گونه اعتراض ارباب رجوع در این مورد جریمه خواهد شد. اندازه جریمه و نحوه اعمال آن توسط نظارت و بازرسی استانداری تعیین می‌شود.

ماده ۲۹. همه دستگاه‌های اداری مکلف هستند برای تمام افرادی که حق امضا دارند جانشین با حق امضا تعیین کنند که در هر شرایطی و

رویه یکسانی را رعایت و افراد یکسان مالیات یکسانی را بپردازند. این موضوع و رویه لازم است بین همه ممیزان مالیاتی مورد یکسان‌سازی قرار گرفته تا عملکرد ممیزان مختلف در برخورد با افراد یکسان، یکسان باشد.

ماده ۲۲. اداره کل مالیاتی استان کرمانشاه مکلف می‌شود بسته حمایتی زیراین ماده را در مورد همه واحدهای تولیدی و غیرتولیدی رعایت کند:

۱. تقسیط بدهی‌های مالیاتی عملکرد و ارزش افزوده و معوقات به صورت بلندمدت و پلکانی با رعایت ماده ۱۶۷ قانون مالیات‌های مستقیم (تاریخ ابلاغ برگ قطعی مبنای تصمیم‌گیری است).

۲. استفاده از حداکثر اختیارات بخشودگی جرایم قابل بخشش برای مالیات عملکرد و ارزش افزوده تا ۱۰۰٪ بخشودگی جرائم مالیاتی (موضوع مواد ۲۳۸، ۲۴۴، ۲۴۷ قانون مالیات‌های مستقیم) به استثنای مودیان بدحساب.

۳. تشکیل کارگروه ویژه به انتخاب مدیرکل امور مالیاتی با حضور نمایندگان استانداری و اتاق بازرگانی کرمانشاه برای رسیدگی به موارد خاص ارجاعی از سوی استانداری، یا اتاق بازرگانی کرمانشاه (حسب مورد اتاق‌های اصناف و تعاون) برای همه واحدهای تولیدی و غیر تولیدی. تفویض اختیار بندهای ۱ و ۲ به ادارات امور مالیاتی (همه ادارات امور مالیاتی مرکز استان و شهرستان‌های تابعه).

۴. تقسیط مجدد بدهی‌های مودیان معرفی شده از جانب اتاق بازرگانی (حسب مورد اتاق‌های اصناف و تعاون) به اداره کل امور مالیاتی با رعایت ماده ۱۶۷ قانون مالیات‌های مستقیم.

۵. الزام واحدهای مالیاتی در پذیرش دفاتر یا اسناد و مدارک واحدهای یادشده برای تعیین درآمد مشمول مالیات با استفاده از اختیارات تبصره ماده ۹۷ قانون مالیات‌های مستقیم (حتی المقدور از رسیدگی علی‌الراس خودداری گردد).

۶. باتوجه به تشکیل اداره امور مالیاتی جدید در معاونت هیات‌های حل اختلاف مالیاتی با شرح وظیفه اختصاصی (صرف اجرای قرار کارشناسی هیئت‌های حل اختلاف مالیاتی) پرونده‌های ارجاع شده به این مجموعه باید با رسیدگی کامل به مستندات مودی و در جهت اجرای عدالت مالیاتی حل و فصل شود.

۷. استرداد اضافه پرداختی مالیات عملکرد و عوارض در کمترین زمان ممکن به مودیان مالیاتی (حداکثر ظرف یک ماه).

۸. ارسال پاسخ استعلام بانک‌ها با رعایت تبصره ۱ و ۲ ماده ۱۸۶ قانون مالیات‌های مستقیم کمتر از پنج روز (ترجیحاً ظرف ۲۴ ساعت).

۹. تشکیل کارگاه‌ها و همایش‌ها و جلسات مرتبط با مشکلات واحدهای یادشده در مناطق صنعتی بمنظور راهنمایی و مشاوره و حل مشکلات مودیان و ترویج فرهنگ خوداظهاری مالیاتی با همکاری هیئت امنای شهرک‌های صنعتی استان.

۱۰. به منظور فرهنگ‌سازی عمومی، اداره کل امور مالیاتی نسبت به معرفی مودیان نمونه (خوش حساب) به کارگروه متشکل از نمایندگان استانداری کرمانشاه، اداره کل امور اقتصادی و دارایی، اتاق بازرگانی، (حسب مورد اتاق‌های اصناف و تعاون) سازمان صمت و سازمان جهاد کشاورزی به صورت فصلی اقدام تا پس از تایید کارگروه، از آن‌ها در سطح استان تقدیر بعمل آید.

بدیهی است کارگروه یادشده مکلف است در اولین جلسه نسبت به تدوین شاخص‌های ارزیابی اقدام نماید.



در هیچ زمانی از زمان خدمات رسانی، سامانه و دستگاه اداری از انجام خدمات قانونی خود برای ارباب رجوع ناتوان نباشد. در صورتی تخطی از این موضوع و شکایت ارباب رجوع در این زمینه، مدیر کل دستگاه مربوطه به صورت..... توسط استانداری از طریق گزارش به وزیر مربوطه و اعمال در ارزیابی پایان دوره مدیران اعمال خواهد شد.

ماده ۳۰. سازمان تامین اجتماعی مکلف است تخفیفات، مشوق ها و معافیت های قانونی قابل اعمال خود را برای سال ۱۳۹۸ به صورت شفاف تعیین و پس از نهایی شدن از طریق جراید و اطلاعیه های عمومی به اطلاع واحدهای تولیدی و بازرگانی استان برساند. گزارش انجام این موضوع تا آخر خرداد ماه به استانداری کرمانشاه ارسال خواهد شد.

ماده ۳۱. اداره کل تامین اجتماعی مکلف است طبق یک برنامه زمان بندی شده دقیق نسبت به آموزش همه رویه ها و بخشنامه های اجرایی ذی مدخل در فعالیت های واحدهای تولیدی استان، اقدام کند. گزارش انجام این فعالیت همراه به اطلاع استانداری کرمانشاه خواهد رسید.

۴-۴. لجستیک داخلی و خارجی و شبکه تامین:

ماده ۳۲. سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی و اداره کل میراث فرهنگی مکلف هستند در سال ۱۳۹۸ هر کدام نسبت به شناسایی، ترسیم و تحلیل حلقه های مفقود و حلقه های بحرانی ۵ زنجیره گسترده تامین در حوزه فعالیت خود اقدام و به منظور ترمیم زنجیره مورد نظر تا انتهای شهریور ۱۳۹۸ برنامه عملی و اجرایی خود را تحویل استانداری کنند.

ماده ۳۳. اداره راه آهن کرمانشاه مکلف است در راستای راه اندازی حوزه باربری ریلی استان کرمانشاه اقدام های لازم را انجام و هر ماهه گزارش مربوطه را به اطلاع استانداری برساند.

ماده ۳۴. سازمان صمت و سازمان جهاد کشاورزی با همکاری اتاق بازرگانی و تشکل های تولیدی هر بخش مکلف هستند از طریق ایجاد یک فرایند زنجیره ای، با حضور فروشگاه های بزرگ و مراکز پخش استان، بانک ها، صندوق های اعتباری بخشی یا دعوت از فروشگاه های بزرگ و مراکز پخش کشوری، نسبت به ساماندهی تامین داخلی مواد اولیه تولیدکنندگان استان و نیز راه اندازی شبکه های زنجیره ای تولید در استان اقدام و گزارش انجام این مهم را هر ماهه به استانداری اعلام کنند.

ماده ۳۵. سازمان ها و ادارات متولی بخش های تولیدی استان مکلف هستند که از طریق فعال سازی تشکل های تولیدی و صنفی هر حوزه تخصصی، نسبت به ارتقای سطح توانایی های این تشکل ها اقدام و توان تعریف و حل مسئله آن ها را از طریق آموزش بالا برده و بخشی از فعالیت های ممکن خود را به آن ها برون سپاری کنند.

ماده ۳۶. سازمان صمت و جهاد کشاورزی با همکاری اتاق بازرگانی، خانه صنعت و شرکت شهرک های صنعتی استان مکلف هستند نسبت به برگزاری جلسات هماهنگی واحدهای تولیدی استان با دانشگاه ها و محققان ارشد استان در راستای تعریف و حل مسائل فنی واحدهای تولیدی از این طریق اقدام کنند. پروژه های پژوهشی که در این مسیر تعریف شده و حل مسائل تولیدی واحدهای تولیدی استان را هدف گذاری کنند، همه این پژوهش ها به صورت کامل از طریق اعتبارات پژوهشی استان تامین اعتبار خواهند شد.

ماده ۳۷. دانشگاه های رازی و صنعتی مکلف هستند برنامه های اجرایی

فرصت مطالعاتی اعضای هیئت علمی خود را برای حل مسائل واحدهای تولیدی و بازرگانی استان، با همکاری سازمان صمت، جهاد کشاورزی و اتاق بازرگانی تنظیم و گزارشی از این موضوع را به اطلاع شورای برنامه ریزی استان برسانند. این برنامه ها باید مسئله محور تعریف شده و به ازای هر فرصت مطالعاتی تعریف شده، مسئله مشخص تعریف و نتیجه فعالیت حل مسئله به اطلاع شورای برنامه ریزی استان برسد.

ماده ۳۸. دانشگاه رازی با همکاری پارک علم و فناوری مکلف هستند نمایشگاه فن بازار استان و همچنین نمایشگاه توانمندی های فنی و تولیدی واحدهای تولیدی استان کرمانشاه را در سطح ملی با هماهنگی و همکاری تشکل های این حوزه در محل دانشگاه رازی برگزار و از همه مخاطبان ملی حوزه های فنی برای بازدید از نمایشگاه دعوت کنند. گزارش انجام این موضوع و نتایج اخذ شده از آن تا انتهای سال توسط دانشگاه رازی به اطلاع شورای برنامه ریزی خواهد رسید.

ماده ۳۹. دانشگاه های استان کرمانشاه که مقاطع تحصیلات تکمیلی دارند مکلف می شوند تا حداقل ۵۰ درصد از موضوعات پایان نامه های تحصیلی کارشناسی ارشد و ۲۵ درصد رساله های دکترای خود را با همکاری واحدهای تولیدی و در راستای حل مسائل آن ها تعریف کنند. مقادیر قانونی کمک به انجام این تحقیقات توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان تعیین و به دانشگاه ها به صورت کمک واریز خواهد شد.

۴-۵. بازاریابی فروش:

ماده ۴۰. اتاق بازرگانی مکلف است برنامه زمان بندی برای برگزاری هیئت های تجاری دو طرفه داخلی و خارجی خود را با نگاه توسعه ارتباطات گسترده تجاری استان تنظیم و برای اجرایی شدن اطلاع رسانی کند.

ماده ۴۱. سازمان صمت مکلف است برای برگزاری ۵ نمایشگاه فروش محصولات استان کرمانشاه در استان های دیگر و یک نمایشگاه اختصاصی فروش و معرفی محصولات استان کرمانشاه در تهران با همکاری سازمان های ذی ربط داخلی و خارجی این موضوع اقدام و نتایج مربوطه را به شورای برنامه ریزی استان اعلام کند.

ماده ۴۲. سازمان صمت با همکاری اتاق بازرگانی مکلف است انتهای سال ۱۳۹۸ حداقل ۲ نمایشگاه اختصاصی صادراتی استان کرمانشاه را در کشورهای عراق و سوریه به منظور توسعه صادرات استان برگزار و گزارش مربوطه را به شورای برنامه ریزی استان ارائه کنند. سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی و اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری مکلف هستند اقدام های لازم برای حضور مؤثر واحدهای تولیدی استان را در حداقل دو نمایشگاه خارجی فراهم کنند. این هماهنگی شامل برنامه ریزی، ارائه مشوق های مناسب و دریافت مجوزهای لازم توسط این سازمان ها انجام خواهد شد.

ماده ۴۳. همه دستگاه های اداری و تشکل ها و سازمان های اداری استان و تمام پیمانکارانی که اعتبارات عمرانی استان را به هر شیوه در استان هزینه می کنند مکلفند برای تامین مواد اولیه و کالاها و خدمات و نیروی انسانی ساده، مهارتی و تخصصی مورد نیاز خود را از استان تامین کنند. در صورت اقدام در این راستا، استان تشویق ها و معافیت های مناسبی برای آن ها در نظر خواهد گرفت و در غیر این صورت جرائم و حذف مشوق ها

از تهران نسبت به برگزاری سالانه ۳ رویداد بزرگ گردشگری و نمایشگاهی در استان اقدام کند. این رویدادها ضمن این که عامل جذب گردشگران داخلی و خارجی به استان خواهند بود می توانند در راستای معرفی و فروش محصولات تولیدی استان کرمانشاه سازگار و سازمان دهی شوند.

ماده ۵۲. دانشگاه علوم پزشکی کرمانشاه مکلف است برنامه عملیاتی خود را در حوزه توسعه توریست درمانی و پزشکی با تأکید بر استفاده از زیرساخت های استان کرمانشاه و بهره برداری در راستای توسعه ایجاد ارزش افزوده از بخش بهداشت و درمان استان در راستای اشتغال زایی بیشتر و فقر زدایی، تهیه و تا آخر شهریور ۱۳۹۸ به شورای برنامه ریزی استان ارائه کند.

ماده ۵۳. برای بهبود و تنوع در محصولات بانکی کارگروه تخصصی محصولات بانکی تشکیل می شود. این کارگروه هر هفته دو جلسه کارشناسی در راستای تعریف محصولات متنوع موجود و جدید بانکی با شرایط قابل تطبیق با وضعیت بنگاه های تولیدی و بازرگانی استان تشکیل خواهد داد. وظیفه این کارگروه شامل اصلاح در رویه های کاری، آموزش های مناسب، تعریف محصولات جدید و متنوع بانکی در زمینه تولید، تعریف و پیشنهاد محصولات جدید بانکی در راستای خلق ارزش های مؤثرتر برای مشتریان بانک ها در بخش تولیدی و بازرگانی و نیز حذف مقررات و رویه های دست و پا گیر خواهد بود. اعضای این کارگروه شامل نمایندگان بانک ها، نمایندگان استانداری، اتاق های بازرگانی، تعاون و اصناف و نیز خانه صنعت هستند. این کارگروه نتایج تصویب شده و خروجی جلسات خود را برای تصویب به شورای برنامه ریزی استان تحویل خواهد داد. شورای برنامه ریزی پس از تصویب، مصوبه مورد نظر را برای اجرا به مجموعه بانک های استان ابلاغ خواهد کرد.

ماده ۵۴. دستورالعمل پیگیری اجرای سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی در قوه قضائیه مصوب ۹۶/۶/۲۹ ابلاغ شده ریاست محترم قوه قضائیه به صورت کامل مورد تأکید این سند است و دستگاه های نظارتی مورد نظر این دستورالعمل، دستگاه نظارتی این سند نیز محسوب می شوند.

ماده ۵۵. شورای برنامه ریزی استان مکلف می شود هر سه ماه یکبار نسبت به معرفی دستگاه های اداری و غیر اداری فعال و غیر فعال این سند در جلسه شورا اقدام کند و برای واحدهای فعال و مؤثر مشوق و برای واحدهای غیر فعال تنبیه پیشنهاد کند.

۴-۷. مسائل ملی:

ماده ۵۶. استانداری با هماهنگی مجمع نمایندگان استان کرمانشاه طرحی مبتنی بر ثبات رویه ها و بخشنامه های اجرایی دولت تنظیم و برای تصویب از مسیرهای قانونی ارسال خواهند کرد.

ماده ۵۷. استانداری با هماهنگی مجمع نمایندگان استان طرحی مبتنی بر حذف بخشی از مالیات بر ارزش افزوده و جایگزینی آن با مالیات بر فعالیت های دلالی و سوداگری تهیه و به منظور تصویب از مسیرهای قانونی اقدام خواهند کرد.

ماده ۵۸. استانداری با همکاری مجمع نمایندگان استان طرحی مبتنی بر تشویق تأمین مالی بازار محور به جای تأمین مالی بانک محور تهیه و از طریق مراجع و مسیرهای قانونی برای تصویب ارسال خواهند کرد.

و معافیت ها رقم خواهد خورد. بخشنامه مربوط به این حوزه توسط استانداری کرمانشاه تنظیم و به تصویب شورای برنامه ریزی استان خواهد رسید.

ماده ۴۴. همه مراکز پخش، فروشگاه های بزرگ و متوسط استان و نیز اتحادیه تعاونی های مصرف کارکنان دولت و تعاونی های مصرف ادارات استان کرمانشاه در صورتی که مواد و اقلام مورد فروش خود را از استان تأمین کنند مشمول برخی معافیت ها، اختصاص وام و اعتبارات تشویقی خواهند شد. اندازه و نوع این بخشودگی ها و مشوق ها توسط سازمان صمت و با همکاری اداره کل امور مالیاتی و اتاق اصناف تعیین خواهد شد.

۴-۶. زنجیره ارزش خارجی بنگاه:

ماده ۴۵. سازمان صمت و اتاق بازرگانی مکلف می شوند شبکه گسترده بین واحدهای تولیدی، بازرگانان و بنکداران استان را به صورت فیزیکی از طریق تشکیل انجمن های تخصصی و نیز از طریق مجازی با تشکیل وب سایت و کانال های ارتباطی مجاز بین فعالان این حوزه ها برقرار و برای ارتقای حوزه فعالیت آن ها برنامه های عملی تدوین و ارائه کنند.

ماده ۴۶. پارک علم و فناوری با همکاری حوزه فنی استانداری و حوزه فنی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان به منظور تأسیس یک شرکت تخصصی و دانش بنیان تعمیر و نگهداری با توانایی تخصصی بالا برای ارائه خدمت به بنگاه های تولیدی متوسط، کوچک و بزرگ استان اقدام و برنامه های حمایتی خود را برای مدت ۳ تا ۵ سال از این شرکت به منظور رسیدن به توان خدمات دهی بالا و کافی ارائه کنند.

ماده ۴۷. اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی مکلف است برنامه ساماندهی حوزه اطلاع رسانی کار، فعال سازی و حل مشکلات کاریابی های استان و اعمال قانون در مورد عدم رعایت مواد قانونی حوزه های کاریابی های استان را تا تیرماه ۹۸ تدوین و به شورای برنامه ریزی استان ارائه کند. این برنامه شامل استفاده از کاریابی های استان برای تأمین نیروهای تخصصی مورد نیاز واحدهای تولیدی، نحوه حذف تبلیغات و نشر آگهی های غیر مجاز، دخالت افراد و نهادهای غیر مجاز در امور ساماندهی بازار کار و مشوق های معنی دار برای کاریابی ها در راستای شفافیت و سیال سازی بیشتر بازار کار استان خواهد بود.

ماده ۴۸. استانداری کرمانشاه مکلف است با دعوت از سازمان توسعه صنعتی وابسته به سازمان ملل، یونیدو و به منظور تدوین برنامه ساماندهی مشکلات تولیدی بخش صنعت، کشاورزی، خدمات و گردشگری استان، نسبت به استفاده از تخصص و مهارت ها و تجارب بین المللی در این راستا اقدام های معنی داری را شروع و پایدار کند.

ماده ۴۹. سازمان صمت، سازمان جهاد کشاورزی، اتاق بازرگانی، اداره تعاون، کار و امور اجتماعی و ... مکلف هستند برنامه عملی و مشوق های مشخص خود را به منظور تقویت و هدایت تشکلهای حوزه تولید و بازرگانی استان ارائه کنند.

ماده ۵۰. استانداری با همکاری اداره امور فرودگاه های استان مکلف است امکان برقراری مستقیم پروازهای خارجی را از فرودگاه کرمانشاه به وجود آورد.

ماده ۵۱. سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری مکلف است با همکاری شهرداری و اداره کل ارشاد اسلامی استان و با اخذ کمک های ویژه



چهل و چهارمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه برگزار شد

رونق تولید با تمرکز بر ظرفیت های داخلی استان

چهل و چهارمین نشست شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه برگزار و در این نشست روی تمرکز بر ظرفیت های داخلی استان به منظور رونق تولید تاکید شد.





استاندار کرمانشاه:

اگر رونق تولید می‌خواهیم باید از ظرفیت‌های داخل استان استفاده کنیم. هوشنگ بازوند اظهار کرد: باید از ظرفیت‌های داخل استان برای ایجاد اشتغال سریع و آسان استفاده کنیم، نه این‌که اجازه دهیم اشتغال کارهایی که در کرمانشاه انجام می‌شود به استان‌های دیگر برود.

او با بیان این‌که این ظرفیت اشتغال‌زایی در بخش‌هایی مانند حوزه آی‌تی یا تولید پوشاک وجود دارد، تاکید کرد: مدیران دستگاه‌ها باید با برگزاری مناقصات محدود تا جایی که ممکن است از ظرفیت واحدهای فعال داخل استان استفاده کنند و نهادهای نظارتی نیز سخت‌گیری کمتری در این زمینه داشته باشند.

استاندار کرمانشاه خواستار تسهیل‌گری بیشتر مدیران دستگاه‌ها برای حمایت از واحدهای تولیدی شد و افزود: باید با مدیرانی که سنگ‌اندازی کرده و به‌ویژه مصوبات ستاد تسهیل را اجرا نمی‌کنند برخورد شود.

بازوند همکاری بانک‌ها و به‌طور خاص بانک‌های خصوصی را برای رونق اشتغال و تولید استان ضروری دانست و اضافه کرد: متأسفانه برخی بانک‌های خصوصی بدون آن‌که کمکی به رونق تولید استان داشته باشند، سرمایه‌های کرمانشاه را جمع کرده و خرج برج‌سازی در تهران می‌کنند. برخی بانک‌ها نیز واحدهای تولیدی که زمانی با ۲۰۰، ۳۰۰ نفر اشتغال‌زایی زیرمجموعه بانک بوده را به بخش خصوصی واگذار کرده‌اند که این امر سبب شده است اشتغال بسیاری از این واحدها از دست برود.

برپایی نمایشگاه توانمندی‌های استان

در ادامه رئیس اتاق کرمانشاه نیز از برپایی نمایشگاه توانمندی‌های تولیدی استان خبر داد. کیوان کاشفی افزود: بنا داریم در سالی که با عنوان رونق تولید نام‌گذاری شده است، نمایشگاه توانمندی‌های تولیدی استان را برگزار کنیم.

او با بیان این‌که در سال گذشته هم تجربه موفق برپایی نمایشگاه حمایت از

کالای ایرانی را داشتیم، یادآور شد: هدف از برپایی این نمایشگاه‌ها حمایت از واحدهای تولیدی استان است. بنا داریم در کنار این نمایشگاه، همایش‌ها و نشست‌های جانبی نیز با هدف بهبود وضعیت واحدهای تولیدی برگزار کنیم. کاشفی ابراز امیدواری کرد، بتوان با حداقل هزینه، این نمایشگاه را با بهترین کیفیت برگزار کرد. او در ادامه اشاره‌ای هم به عملکرد شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه داشت و افزود: سال گذشته بر اساس ترازسنجی وزارت کشور رتبه ششم کشور را کسب کردیم و از استان‌های خوب در زمینه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی بودیم. امیدواریم امسال جزو سه استان برتر از نظر کمیت و کیفیت جلسات شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی باشیم.

کاشفی همچنین از ارتقای ۹ پله‌ای جایگاه کرمانشاه در بعد شاخص فضای کسب‌وکار یاد کرد و ادامه داد: این جهش نتیجه عملکرد و هماهنگی خوب بخش دولتی و خصوصی استان است.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه:

اشتغال چهار هزار دوزنده پوشاک کرمانشاه در خطر است

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه نیز در این جلسه گفت: اشتغال چهار هزار دوزنده پوشاک کرمانشاه در خطر است. محسن دارابی با اشاره به وجود یک هزار و ۵۱۱ واحد صنفی فعال در زمینه تولید پوشاک مردانه و زنانه در سطح استان، اظهار کرد: نزدیک به چهار هزار نفر در این واحدهای صنفی مشغول به کار هستند. او با بیان این‌که اغلب این واحدها کارگاه‌های تولیدی کوچک و متوسط هستند، افزود: این دوزندگان برای این‌که بتوانند پوشاک مورد نیاز بخش‌های مختلف از جمله مدارس، مراکز نظامی، بیمارستان‌ها و... را تامین کنند باید با سایر دوزندگان سراسر کشور در سامانه «ستاد» رقابت کنند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمانشاه اضافه کرد: این تولیدی‌های پوشاک اگرچه از نظر کیفیت از سطح بالایی برخوردار هستند، اما گاهی از نظر قیمت نمی‌توانند با دوزندگان دیگر استان‌ها رقابت کنند. دارابی معتقد است، این شرایط سبب شده اشتغال چهار هزار نفری این واحدهای تولیدی در معرض خطر باشد. او خواستار همکاری دستگاه‌هایی مانند آموزش و پرورش، نهادهای نظامی و انتظامی، بیمارستان‌ها، دانشگاه علوم پزشکی و... برای استفاده از ظرفیت دوزندگان داخل استان شد. برای این‌که این

تولیدی‌های استان بتوانند رقابت کنند، مدیران دستگاه‌ها باید مناقصات محدود برگزار کنند تا بتوان تولیدی‌های بومی استان را بیشتر در این مناقصات شرکت داد.

دارابی حوزه تولید پوشاک را از جمله بخش‌هایی دانست که می‌تواند اشتغال آسان و ارزان داشته باشد و اضافه کرد: در برخی از واحدهای تولیدی پوشاک با سرمایه کم ده‌ها نفر مشغول به کارند.

رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان کرمانشاه: از ظرفیت شرکت‌ها آی‌تی استفاده نمی‌شود

در ادامه محمدرضا علیخانی رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان کرمانشاه نیز با اشاره به عضویت ۱۳۰ شرکت فعال حوزه فناوری و آی‌تی در نظام صنفی رایانه کرمانشاه، تاکید کرد: متأسفانه آن‌طور که باید از ظرفیت این شرکت‌ها استفاده نمی‌شود و بسیاری از آن‌ها توان رقابت با شرکت‌های خارج از استان را ندارند. او گفت: دستگاه‌های اجرایی استان از ظرفیت این شرکت‌ها و مشاوران سازمان در زمینه پروژه‌های حوزه فناوری و خرید تجهیزات استفاده نمی‌کنند و همین امر سبب افزایش هزینه‌های دستگاه‌ها می‌شود. علیخانی از مشکلات این بخش با حوزه مالیات و تامین اجتماعی هم یاد کرد و افزود: ما هنوز اتحادیه مجزایی با عنوان فناوری اطلاعات در کرمانشاه نداریم و اعضای ما با تعمیرکاران وسایل برقی و... در یک اتحادیه صنفی قرار دارند.



چهل و پنجمین جلسه شورای گفت و گوی استان با حضور مدیرعامل بانک کشاورزی ایران برگزار شد:

فرصتی برای استفاده از ظرفیت های بانکی

چهل و پنجمین جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه با حضور مدیرعامل بانک کشاورزی ایران، استاندار، رئیس اتاق کرمانشاه و جمعی از مسئولان استان برگزار شد. در این نشست پیرامون استفاده از ظرفیت های بانک کشاورزی برای توسعه فعالیت های بخش خصوصی تبادل نظر شد.





طی سال‌های اخیر یاد کرد. خدا رحمی گلخانه‌ها را یکی از مهم‌ترین زمینه‌های پر پتانسیل برای سرمایه‌گذاری بخش کشاورزی دانست و خاطرنشان کرد: سال ۹۸ سال توسعه گلخانه‌ها است و انتظار داریم در استان‌ها از جمله کرمانشاه نیز این مهم با جدیت پیگیری شود و امسال شاهد افزایش گلخانه‌های استان باشیم.

خدا رحمی در ادامه اشاره‌ای هم به پرداخت پول گندم کشاورزان داشت و گفت: امسال روند پرداخت پول گندم تاکنون بسیار خوب بوده و امیدواریم این روند تا پایان خرید تضمینی گندم ادامه داشته باشد.

کشاورزی از مهم‌ترین ظرفیت‌های توسعه کرمانشاه است

استاندار کرمانشاه گفت: کشاورزی یکی از مهم‌ترین ظرفیت‌های پیشرفت و توسعه استان کرمانشاه است.

هوشنگ بازوند در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان با بیان این‌که استان کرمانشاه از دیرباز پتانسیل‌های زیادی در بخش کشاورزی داشته است، اظهار کرد: هم‌اکنون نیز کشاورزی یکی از ظرفیت‌های بزرگ پیشرفت و توسعه کرمانشاه است. حوزه کشاورزی می‌تواند اشتغال‌زایی بیشتری نسبت به سایر حوزه‌ها از جمله خدمات، صنعت و ... داشته باشد.

استاندار کرمانشاه خواستار حمایت‌های بیشتر بانک کشاورزی برای پرداخت تسهیلات به فعالان این بخش شد و

افزاده کرد: فعالان بخش کشاورزی به جای آن‌که دنبال بازپرداخت طولانی و نرخ بهره کم باشند، باید بهره‌وری خود را افزایش دهند. او بر لزوم تکمیل زنجیره ارزش بخش کشاورزی در کشور هم تأکید کرد و گفت: باید در حوزه کشاورزی به بخش خدمات، صنایع وابسته به کشاورزی، بازاریابی و ... نیز توجه کنیم تا بازدهی بیشتری داشته باشیم.

خدا رحمی توجه به صادرات محصولات کشاورزی را نیز امری ضروری خواند و عنوان کرد: هم‌اکنون که نفت و محصولات وابسته به آن برای صادرات با مشکلاتی مواجهند، صادرات محصولات کشاورزی باید مورد توجه باشد، زیرا امکان تحریم این نوع محصولات هرگز وجود ندارد.

مدیرعامل بانک کشاورزی ایران در ادامه با بیان این‌که بخشی از سخت‌گیری‌ها در پرداخت تسهیلات نیز ناگزیر است، تأکید کرد: باید تسهیلات را به افراد کارآمد و توانمند پرداخت کنیم که امکان بازپرداخت آن را داشته باشند و بتوانند از قبل پرداخت تسهیلات سرمایه‌گذاری‌های مولد در بخش کشاورزی انجام دهند.

او از مسئولان استان‌ها خواست سرمایه‌گذاران متمکن را برای اجرای پروژه‌های بخش کشاورزی پای کار بیاورند و افزود: طولانی شدن روند بررسی طرح‌ها برای پرداخت از سوی مدیران بانک کشاورزی در استان‌ها پذیرفتنی نیست. مدیران استان‌ها حتی درباره طرح‌هایی که در مرکز برای آن‌ها تصمیم‌گیری می‌شود نیز باید پیگیر باشند.

او اشاره‌ای هم به بهبود شرایط کشاورزی و تولیدات این بخش در کشور داشت و عنوان کرد: خوشبختانه با اقدام‌هایی که از سوی دولت و بخش خصوصی و با حمایت‌های بانک کشاورزی انجام شده طی سال‌های اخیر شاهد افزایش قابل توجه تولیدات کشاورزی بوده‌ایم، به‌گونه‌ای که اکنون با وجود مشکلاتی که داریم هیچ کمبودی در زمینه مواد غذایی و خوراکی مایحتاج مورد نیاز مردم وجود ندارد.

خدا رحمی با بیان این‌که چند سال قبل ایران یک واردکننده بزرگ گندم بود، ادامه داد: هم‌اکنون در اوج خشک‌سالی در زمینه تولید بسیاری از غلات از جمله گندم خودکفا شده‌ایم.

او از توسعه پرورش ماهی در قفس در دریاها و شمال و جنوب کشور با ظرفیت چند هزار تن، احیای تولید خاویار، تولید میگو، افزایش تولیدات لبنی و ... نیز به عنوان دیگر دستاوردهای بخش کشاورزی

تزریق ۴۰۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات به بخش کشاورزی

مدیرعامل بانک کشاورزی ایران از تزریق بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد تسهیلات طی دو سال اخیر به بخش کشاورزی خبر داد و گفت: آسان‌ترین شرایط در زمینه تضامین و وثایق برای پرداخت تسهیلات در دنیا را بانک کشاورزی ایران دارد. روح‌الله خدا رحمی با اشاره به این‌که بانک کشاورزی همواره حامی بخش کشاورزی و توسعه تولیدات این بخش بوده، اظهار کرد: طی دو سال اخیر حدود ۴۰۰ هزار میلیارد ریال منابع بانکی با سود پایین را به بخش کشاورزی تزریق کردیم. فقط در یک سال اخیر حدود ۴۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات طرح توسعه اشتغال روستایی و عشایری پرداخت کردیم که طی تمام سال‌های اخیر بی‌سابقه بوده است.

خدا رحمی از سهم قابل توجه تسهیلات مکانیزاسیون ماشین‌آلات کشاورزی نیز یاد و رقمی که اخیراً برای این منظور در نظر گرفته شده را حدود ۱۳ هزار میلیارد ریال اعلام کرد.

او از تأمین تسهیلات با نرخ سود ۹ درصدی برای سرمایه‌گذاری‌های اولویت‌دار بخش کشاورزی هم خبر داد. مدیرعامل بانک کشاورزی ایران با بیان این‌که این بانک تا جایی که امکان دارد تسهیلات با شرایط آسان را در اختیار فعالان بخش کشاورزی قرار می‌دهد، اضافه کرد: می‌توان گفت بانک کشاورزی از نظر وثایق و تضامین بانکی آسان‌ترین بانک در دنیا است.

او از نرخ پایین بهره تسهیلات بانک کشاورزی هم یاد کرد و افزود: تا جایی که امکان داشته و در برخی موارد با تلفیق تسهیلات بانک کشاورزی و تسهیلات صندوق توسعه ملی، نرخ بهره را کاهش دادیم و دیگر بیش از این امکان کاهش نرخ بهره وجود ندارد.

خدا رحمی معتقد است، در کنار تسهیلات کم‌بهره‌ای که بانک کشاورزی در نظر می‌گیرد، بخش کشاورزی کشور نیز باید از بازده کم فاصله بگیرد و به سمت کشاورزی مولد و پربازده حرکت کند. مدیرعامل بانک کشاورزی ایران

... از دیگر پیشنهادهای او برای حمایت بیشتر از بخش کشاورزی استان بود.

گزارش عملکرد سازمان جهاد کشاورزی

نوربخش حاتمی رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه نیز در ادامه از پرداخت حدود ۴۳۰ میلیارد تومان تسهیلات در بخش کشاورزی استان در سال‌های ۹۷ و ۹۸ خبر داد. او افزود: از این میزان حدود ۱۳۴ میلیارد تومان سهم تسهیلات زلزله، ۱۲۱ میلیارد تومان سهم تسهیلات عشایری و روستایی، بیش از ۱۰۲ میلیارد تومان تسهیلات فنی و اعتباری، حدود ۳۸ میلیارد تومان تسهیلات از صندوق توسعه ملی و ۳۳ میلیارد تومان تسهیلات حوزه مکانیزاسیون بوده است.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه بر لزوم تسهیل روند پرداخت تسهیلات بخش کشاورزی هم تاکید کرد و گفت: یکی از مهم‌ترین خواسته‌های ما افزایش اختیارات پرداخت تسهیلات استانی از شش میلیارد تومان تا ۱۰ یا ۱۵ میلیارد تومان است. به علاوه برخی از طرح‌ها مصوب شدند اما هنوز در مرحله دریافت تسهیلات هستند و با توجه به افزایش قیمت‌هایی که در اکثر بخش‌ها انجام شده اکنون نیازمند تسهیلات متمم هستند.

او همچنین خواستار ارزیابی مجدد وثایق بانکی در اختیار بانک کشاورزی با توجه به افزایش ارزش قابل توجه این وثایق شد. رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه با بیان این‌که باید برای احداث گلخانه‌ها در سطح استان نیز تسهیلات قابل توجهی در نظر گرفته شود، یادآور شد: متأسفانه هم‌اکنون سطح گلخانه‌های فعال استان بسیار کم و زیر ۳۰ هکتار است. به گفته حاتمی، چند طرح بزرگ کشت گلخانه‌ای برای استان در دست اقدام است که راه‌اندازی آن‌ها نیازمند حمایت بیشتر از سوی بانک کشاورزی است. او از افزایش هزینه‌های احداث گلخانه هم خبر داد و گفت: در گذشته اعتبار مورد نیاز برای سازه‌های گلخانه‌ای چهار تا پنج میلیارد تومان برای هر هکتار بود که این رقم اکنون سه تا چهار برابر شده است.



حوزه‌ها فرآوری شیرین بیان است. به گفته این مسئول، کرمانشاه از دیرباز صادرکننده شیرین بیان به صورت خام بوده و فقط فرآوری ابتدایی روی این محصول آن هم در استان فارس انجام می‌شود و سپس برای استفاده در داروسازی به کشور آلمان می‌رود. حاتمی حوزه تولید ماشین‌آلات کشاورزی از جمله تراکتورسازی را نیز از دیگر زمینه‌هایی دانست که در کرمانشاه جای کار دارد و افزود: درخواست پرداخت تسهیلات برای راه‌اندازی واحد مونتاژ تراکتور داریم. او معتقد است، راه‌اندازی این واحد علاوه بر تامین نیازهای داخل استان می‌تواند جنبه صادراتی نیز داشته باشد.

لزوم استفاده از ظرفیت تجار برای صادرات محصولات کشاورزی

رئیس اتاق کرمانشاه با اشاره به فعالیت حدود ۳۰۰ تاجر توانمند محصولات کشاورزی در استان کرمانشاه، گفت: باید از ظرفیت این تجار برای صادرات تولیدات کشاورزی استان استفاده کنیم. کیوان کاشفی در این جلسه از ظرفیت قابل توجه استان کرمانشاه در تولیدات بخش کشاورزی یاد کرد و افزود: بسیاری از تولیدات کشاورزی ما از کیفیت بسیار خوبی برخوردار است و نباید از صادرات آن غافل شویم.

او بر لزوم استفاده از ظرفیت تجار برای صادرات محصولات کشاورزی تاکید کرد و یادآور شد: در استان کرمانشاه حدود ۳۰۰ تاجر محصولات کشاورزی داریم که می‌توانند محصولات تولیدی استان را به کشورهای مختلف صادر کنند. بسیاری از تولیدکنندگان بخش کشاورزی به تنهایی نمی‌توانند به بازارهای صادراتی وارد شوند و این کار باید به کمک تجار انجام شود.

کاشفی حمایت از تجار حوزه کشاورزی و تامین سرمایه در گردش برای آن‌ها را ضروری دانست.

پیشنهادهایی برای بهبود روند پرداخت تسهیلات بخش کشاورزی

در ادامه دکتر بیژن رضایی مسئول دبیرخانه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه نیز خواستار حمایت بیشتر از فعالان بخش کشاورزی و تسهیل پرداخت تسهیلات به این بخش شد.

او با ارائه ۱۷ پیشنهاد مشخص برای حمایت از بخش کشاورزی استان، تاکید کرد: مهم‌ترین تقاضای ما این است که تسهیلات بخش کشاورزی صرفاً در بانک کشاورزی متمرکز شده و از پرداخت تسهیلات توسط سایر حوزه‌های غیرتخصصی خودداری شود. ارزیابی مجدد وثایق بانکی، کاهش سود تسهیلات، کاهش سهم آورده متقاضی و

افزود: حمایت از کشاورزان می‌تواند تاثیر بسزایی در کاهش نرخ بیکاری استان داشته باشد. او در ادامه از خدمات بانک کشاورزی در زلزله کرمانشاه قدردانی کرد و یادآور شد: بانک کشاورزی اقدام‌های خوبی هم در زمینه پرداخت تسهیلات و هم در زمینه کمک به بازسازی مناطق زلزله‌زده داشت.

درخواست تسهیلات برای راه‌اندازی

واحد فرآوری «شیرین بیان»

هدایت حاتمی معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه نیز با اشاره به پتانسیل‌های آبی و خاکی کرمانشاه برای بخش کشاورزی، تاکید کرد: کرمانشاه ۵٫۵ درصد اراضی خوب کشاورزی کشور را در اختیار دارد و به علاوه مشکلی در زمینه تامین منابع آبی در استان نداریم.

وی با بیان این‌که هم‌اکنون ۱۰ سد در دست بهره‌برداری در کرمانشاه داریم، خاطرنشان کرد: هشت سد دیگر نیز با پیشرفت‌های قابل توجه در حال اجرا هستند.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه بر لزوم استفاده از این ظرفیت‌ها برای توسعه کشاورزی استان تاکید کرد و افزود: توسعه کشاورزی می‌تواند صنایع دیگر استان را نیز با خود همراه کند.

حاتمی خواستار حمایت بیشتر بانک کشاورزی برای پرداخت تسهیلات به بخش کشاورزی شد و گفت: متأسفانه هم‌اکنون نیرو و امکاناتی که در اختیار بانک کشاورزی به‌ویژه در شهرستان‌های استان است جوابگوی میزان پرداخت تسهیلات نیست. او با انتقاد از این‌که برخی از طرح‌های بخش کشاورزی نزدیک به چهار ماه است در انتظار دریافت تسهیلات هستند، اظهار کرد: تعداد این طرح‌ها به بیش از ۶۰ مورد می‌رسد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه، اشاره‌ای هم به زمینه‌هایی که در بخش کشاورزی استان کرمانشاه امکان توسعه و پیشرفت دارد، داشت و افزود: یکی از مهم‌ترین این



در نشست مجمع نمایندگان استان کرمانشاه با فعالان بخش خصوصی استان عنوان شد

پایین نگه داشتن تصنعی نرخ ارز جواب نمی‌دهد

کیوان کاشفی در نشست مجمع نمایندگان استان کرمانشاه که با حضور فعالان بخش خصوصی استان برگزار شد؛ از سال ۹۷ به عنوان سالی بسیار سخت برای اقتصاد کشور یاد کرد و گفت: این سال با تنش‌های ارزی شدید آغاز شد و دامنه این تنش‌ها تا پایان سال ادامه داشت. عضو هیئت رئیسه اتاق ایران معتقد است، اگرچه در تمام این سال‌ها همواره با موضوع تحریم‌ها سروکار داشتیم، اما فشارها هیچ‌وقت تا این اندازه در بخش اقتصادی احساس نشده است. او می‌گوید: نگرانی ما و همه فعالان اقتصادی از سال آینده و وضعیت مسائل ارزی و ارتباطات خارجی در این سال است، زیرا بررسی برخی شاخص‌ها نشان می‌دهد با مشکلات بیشتری مواجه خواهیم شد.

کشورها مانند عراق، افغانستان و حتی سوریه دانست که مبادلات تجاری با آن‌ها از طریق ریال انجام می‌شود و بازگشت ارز حاصل از تجارت با این کشورها تقریباً ممکن نیست.

به گفته او نتیجه مشکلات پیمان‌سپاری ارزی را در کاهش صادرات شاهد هستیم. عضو هیئت رئیسه اتاق ایران در ادامه از بحث سرکوب قیمت‌ها در بازار نیز انتقاد کرد و ادامه داد: این سرکوب قیمت‌ها برای برخی از محصولات از جمله لبنیات بسیار قابل توجه است و برای بسیاری از واحدهای معتبر لبنی در سراسر کشور پرونده‌های تعزیراتی سنگین تشکیل شده است. کاشفی معتقد است، این روند باعث می‌شود تولیدکنندگان به سمت کاهش کیفیت و کم‌فروشی بروند.

اراده جدی برای بهبود فضای کسب‌وکار استان نیست

رئیس اتاق کرمانشاه سپس به مسائل و مشکلات استان اشاره داشت و عنوان کرد: متأسفانه طی چند سال اخیر کرمانشاه همواره از استان‌های بد کشور در حوزه فضای کسب‌وکار است و هیچ عزم

که در نهایت به حذف معافیت مالیاتی صادرکنندگان منجر شود که در این صورت نیز ظرف دو سه سال آینده تاثیر خود را به شدت نشان خواهد داد.

پایین نگه داشتن مصنوعی نرخ ارز جواب نمی‌دهد کاشفی همچنین اشاره‌ای هم به مشکلات و نوسانات نرخ ارز داشت و افزود: اگر بخواهیم نرخ ارز را همچنان به شکل مصنوعی پایین نگه داریم، جهش شدیدتری در آینده ایجاد خواهد شد. رئیس اتاق کرمانشاه همچنین از نگرانی کمبود مواد اولیه به ویژه در چند ماه ابتدایی سال آینده هم یاد کرد و افزود: مشکلات زیادی در زمینه سیستم ثبت سفارش‌ها، بازگشایی ال سی و... داریم که نشان می‌دهد شرایط سال آینده سخت‌تر خواهد شد.

به گفته کاشفی یکی از دلایل گرانی کالاها در بازار همین کمبود مواد اولیه و مشکلاتی است که برای ثبت سفارش و واردات وجود دارد. او سپس به مسائل ناشی از پیمان‌سپاری ارزی اشاره کرد که همچنان به عنوان یک موضوع لاینحل باقی مانده است.

کاشفی مشکل شدیدتر کار را مربوط به برخی از

کاشفی با بیان این‌که تورق لایحه بودجه سال ۹۸ نگرانی‌های ما را تشدید می‌کند، عنوان کرد: بودجه سال ۹۸ بسیار سنگین بسته شده و به احتمال زیاد محقق نخواهد شد و با کسری بودجه و پیامدهای ناشی از آن مواجه خواهیم بود. او با بیان این‌که در بودجه سال ۹۸ سخت‌گیری‌های زیادی درباره مسائل ارزی وجود دارد، تاکید کرد: ما از این امر به عنوان مجازات صادرکنندگان یاد می‌کنیم.

به گفته رئیس اتاق کرمانشاه در لایحه بودجه سال ۹۸ فشارهای مالیاتی قابل توجهی هم در نظر گرفته شده که مانند امسال و به دلیل فشارهای اقتصادی موجود، محقق نخواهد شد. برای سال آینده هشت درصد افزایش مالیات پیش‌بینی شده که اگرچه دولت اعلام می‌کند این میزان افزایش را از منابع جدید به دست می‌آورد، اما این موضوع نیز به یکی از نگرانی‌های ما تبدیل شده است.

او از آغاز مزه‌هایی برای حذف معافیت‌های مالیاتی صادرکنندگان نیز ابراز نگرانی کرد و یادآور شد: تصور ما این است وقتی دولت مدام بحث این‌که ارز به سامانه نیما بر نمی‌گردد را مطرح می‌کند، به این دلیل است

و اراده جدی برای بهبود این وضعیت مشاهده نمی‌شود. او با اشاره به پیامدهای نامناسب بودن فضای کسب و کار، تاکید کرد: اگر این فضا بهبود پیدا نکند نمی‌توانیم شاهد جذب هیچ سرمایه‌گذاری در استان باشیم.

کاشفی معتقد است، اگر فضای کسب و کار استان بهبود پیدا کند، دیگر نیازی هم به برگزاری این همه جلسات ستاد تسهیل نیست. او به موضوع ممنوعیت صادرات نخود هم اشاره داشت و گفت: این ممنوعیت برای کرمانشاه که یکی از قطب‌های تولید نخود کشور است پیامدهای منفی‌تری دارد. عضو هیئت‌رئیس‌ه اتاق ایران خواستار برداشته شدن ممنوعیت صادرات نخود و افزایش تعرفه واردات آن شد.

امیدواریم بازگشایی مرز «خسروی» بابی برای رونق اقتصادی بیشتر استان باشد

رئیس مجمع نمایندگان استان کرمانشاه گفت: امیدواریم به زودی با بازگشایی مرز خسروی شاهد رونق اقتصادی بیشتری در استان باشیم.

سید جواد حسینی‌کیا با اشاره به مزیت‌های خوبی که کرمانشاه در حوزه مرزی دارد، اظهار کرد: باید از این ظرفیت‌ها بیشتر استفاده کنیم.

او با بیان این‌که به زودی شاهد بازگشایی مرز خسروی نیز خواهیم بود، افزود: بازگشایی این مرز فرصت بیشتری را برای تردد مسافر و توسعه اقتصادی استان فراهم می‌کند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان این‌که کرمانشاه در حوزه واحدهای نیمه‌فعال که هم‌اکنون زیر ظرفیت کار می‌کنند نیز پتانسیل‌های زیادی دارد، یادآور شد: متأسفانه برخی از این واحدها با یک‌چهارم یا یک‌پنجم ظرفیت کار می‌کنند و فقط اسمی فعال هستند.

حسینی‌کیا با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های زیادی که در این واحدهای راکد خوابیده، عنوان کرد: باید این ظرفیت‌ها را احیا کنیم. به علاوه باید از برخی وضعیت‌های دیگر استان از جمله زلزله و نرخ بالای بیکاری و ... برای گرفتن امکانات بیشتر و دعوت از مسئولان بلندپایه استفاده کنیم.

او اشاره‌ای هم به مشکلات متعددی که فعالان اقتصادی با آن مواجه‌اند داشت و گفت: برخی از این گروه‌ها در داخل استان و با همکاری دستگاه‌ها قابل حل است و نیاز به اصلاح قوانین و دیدار با وزیران ندارد. مجمع نمایندگان استان برای انعکاس سایر مشکلاتی که نیاز به اصلاح قوانین و مقررات دارد آماده است و پذیرای پیشنهادها و بخش خصوصی در این زمینه خواهد بود.

حسینی‌کیا با بیان این‌که جلسات هم‌اندیشی مجمع

نمایندگان و بخش خصوصی باید مستمر برگزار شود، ادامه داد: این جلسات باید از گفتن درد و دل‌ها فاصله بگیرد و به سمت ارائه پیشنهادها و راهکارهای پخته برویم. او با اشاره به این‌که در گذشته بسیاری از همین جلسات همفکری باعث شده تصمیمات خوبی برای استان کرمانشاه گرفته شود، اظهار کرد: همچنین با پیگیری‌هایی که انجام شد برای بودجه سال ۹۸ رشد خوبی در اعتبارات استان داشتیم و از نظر رشد اعتبارات هزینه‌ای به جایگاه پنجم کشور و از نظر رشد اعتبارات عمرانی به جایگاه نهم رسیدیم. رئیس مجمع نمایندگان استان کرمانشاه از پیگیری برای رفع برخی از مشکلات موجود در زمینه پیمان‌سازی ارزی، سهمیه سوخت تعاونی‌های مرزنشین و ... هم خبر داد.

صدمه زیادی از بدی فضای کسب و کار کرمانشاه دیده‌ایم

نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی گفت: از بدی فضای کسب و کار کرمانشاه بسیار صدمه دیده‌ایم. عبدالرضا مصری، نامناسب بودن فضای کسب و کار را یکی از مهم‌ترین مشکلات استان دانست و افزود: از این موضوع بسیار صدمه دیده‌ایم و اگر شرایط اصلاح نشود این صدمه ادامه خواهد داشت. به گفته مصری بر اساس آخرین ارزیابی که درباره وضعیت فضای کسب و کار انجام شده، استان کرمانشاه در کنار ایلام و خراسان شمالی بدترین فضای کسب و کار کشور را دارد. مصری بهبود فضای کسب و کار را نیازمند مدیران خردمند و توانمند دانست و گفت: اگر محیط کسب و کار استان اصلاح شود، ظرفیت‌های بسیاری برای توسعه استان داریم.

او با بیان این‌که برای بررسی وضعیت فضای کسب و کار شاخص‌های متعددی در بعد مالی، حقوقی، امنیتی، اقتصاد کلان، فرهنگی و ... بررسی می‌شود، خاطرنشان کرد: اگر می‌خواهیم فضای کسب و کار استان بهتر شود باید در هر یک از این شاخص‌ها یک متولی را مشخص کنیم و به بهبود آن شاخص بپردازیم.

این نماینده مجلس یکی از مهم‌ترین مواردی که بر وضعیت فضای کسب و کار استان کرمانشاه تأثیر دارد را مسائل فرهنگی دانست و اضافه کرد: در برخی از زمینه‌های فرهنگی نواقصی داریم که رفع آن لازمه بهبود فضای کسب و کار است. او نمونه این نقص فرهنگی را دید نامناسب برخی از مردم نسبت به سرمایه‌گذاران اعلام کرد و یادآور شد: در بحث فرهنگ کار و بهره‌وری نیروی کار نیز با مشکلاتی مواجهیم. او در ادامه با اشاره به سخنان مقام معظم رهبری

مبنی بر لزوم تقویت اقتصاد، گفت: اقتصاد قوی کشور را سلطه ناپذیر و نفوذناپذیر می‌کند، اما زمانی که اقتصاد ضعیف باشد، زمینه ورود دشمنان و تسلط آن‌ها نیز فراهم می‌شود.

نماینده کرمانشاه سپس به برخی از مشکلاتی که در زمینه پیمان‌سازی ارزی وجود دارد نیز اشاره کرد و یادآور شد: در این زمینه جلسات متعددی برگزار شد، اما باید باور کنیم کشور در شرایط جنگ اقتصادی قرار دارد و در این شرایط به مدیریت ارز نیاز داریم. با این وجود همچنان پیگیر رفع مشکلاتی که در این بخش وجود دارد، خواهیم بود.

او همچنین از پیگیری جدی موضوع سهمیه سوخت مرزنشینان کرمانشاه و قیمت آن ظرف ۴۸ ساعت خبر داد. نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی در پایان گفت: با پیگیری‌هایی که انجام شده بخش قابل توجهی از مشکل تضامین برای دو پروژه کلان پتروشیمی و پالایشگاه آناهیتا تا حدودی مرتفع شده است.

«قانون کار» به مانعی برای ایجاد شغل تبدیل شده است

عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه گفت: قانون کار به مانعی برای ایجاد شغل در کشور تبدیل شده است. فرهاد تجری با بیان این‌که قانون کار برای شرایط کنونی کشور مناسب نیست، افزود: این قانون به مانعی برای ایجاد شغل در کشور تبدیل شده است.

به گفته این نماینده مجلس طی سالیان گذشته وزیران کار متعددی تصمیم به اصلاح این قانون گرفتند، اما برخی به اسم حفظ منافع کارگران مانع از این اصلاحات شدند. او با بیان این‌که قانون کار حتی بیشتر از تحریم‌ها و سایر مشکلات به اقتصاد و جوانان کشور ضربه زده است، اضافه کرد این قانون به خاطر عده‌ای که هم‌اکنون سرکار هستند، آینده و اشتغال تمام جوانان را به خطر انداخته است.

تجری معتقد است، این قانون مناسب اقتصاد دولتی و نظام‌های سوسیالیستی است. نماینده قصر شیرین، سرپل ذهاب و گیلانغرب با بیان این‌که در گذشته در هر مغازه‌ای یک نفر شاگرد حضور داشت که هم حرفه‌آموزی می‌کرد و هم درآمد داشت، یادآور شد: حالا کارفرمایان از ترس قوانین کار جرات نمی‌کنند حتی بچه خودشان را سرکار ببرند.

تجری در ادامه با انتقاد از این‌که برخی از تصمیم‌گیری‌ها که مرحله کارشناسی آن در استان طی شده به اطلاع مجمع نمایندگان نمی‌رسد، خاطرنشان کرد: زمانی از برخی مسائل مطلع می‌شویم که کار از کار گذشته و خروجی آن تصمیمی

است که یا منافع استان را تامین نمی‌کند یا حتی به ضرر استان است.

او همچنین از عدم تخصیص سهمیه صادرات سوخت مرزنشینان کرمانشاه و همچنین بالا بودن قیمت آن انتقاد کرد و گفت: همین که تاکنون سهمیه سوخت برای استان کرمانشاه ابلاغ نشده جای سوال دارد و بیانگر مظلومیت استان و عدم پیگیری مدیران است. تجری سپس به موضوع تجارت چمدانی در سه مرز شوشمی، شیخ صالح و تیلکوه اشاره کرد و افزود: متأسفانه مرزهای پرویزخان و سومار در این طرح دیده نشده و هیچ‌کس هم از داخل استان صدایش درنیامد.

برخی دستگاه‌ها ریشه سرمایه‌گذار را درمی‌آورند

در ادامه احمد صفری نماینده کرمانشاه در مجلس شورای اسلامی نیز با انتقاد از این‌که برخی از دستگاه‌ها دارند ریشه سرمایه‌گذار را درمی‌آورند، گفت: شاهد برخوردهای سلیقه‌ای در برخی از دستگاه‌ها با سرمایه‌گذاران هستیم که این برخوردها در بدنه کارشناسی شدت بیشتری دارد.

او با بیان این‌که مدیران باید کار مردم و فعالان بخش خصوصی را راه بیندازند، تاکید کرد: برخی از مدیران دوست دارند به هر قیمتی که شده به صندلی خود بچسبند و مدیرانی که کار راه نمی‌اندازند باید به ما معرفی شوند.

این نماینده مجلس در ادامه از عدم اتکا به ظرفیت پیمانکاران بومی استان هم انتقاد کرد و گفت: در این زمینه فرد دلسوز نداریم. بسیاری از پیمانکاران غیربومی پروژه‌های استان را می‌گیرند، اما کار را زیر قیمت به نیروهای بومی داخل استان واگذار می‌کنند و بدون این‌که هیچ کاری انجام دهند ۲۰ تا ۳۰ درصد سود می‌برند.

این نماینده مجلس همچنین بر لزوم جلوگیری از خام فروشی مواد معدنی در استان کرمانشاه تاکید کرد و افزود: اکنون برخی مواد معدنی استان از جمله قیر طبیعی و سنگ تزئینی به صورت تنی و خام فروخته می‌شود. به گفته صفری برای استفاده از ارزش افزوده که در این زمینه وجود دارد باید به دنبال جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی باشیم.

با قوانین سختی که داریم، «تجارت چمدانی» در کرمانشاه اجرایی نمی‌شود

دبیر اتاق تعاون استان کرمانشاه گفت: با شرایط سختی که برای تجارت چمدانی مرزنشینان در نظر گرفته شده است، عملاً امکان اجرای این شیوه برای خانوارهای مرزنشین استان وجود ندارد. غفار محمدی با اشاره به این‌که خانوارهای مرزنشین

کرمانشاه با شرایط بد معیشتی و بیکاری فراوانی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، اظهار کرد: هم‌اکنون ۲۹ تعاونی مرزنشین در شش شهرستان استان داریم که ۱۳۱ هزار خانوار و حدود ۴۰۰ هزار نفر عضو این تعاونی‌ها هستند.

او با بیان این‌که برای کمک به معیشت و اشتغال این مرزنشینان طرح تجارت چمدانی در نظر گرفته شده است، یادآوری کرد: این طرح مشابه همان کولبری است، اما عنوان کولبری در شأن و جایگاه مردم مرزنشین ما نیست. در قالب این طرح که حدود یک سال است اجرا شده از سه مرز شوشمی، شیخ صله و تیلکوه امکان واردات حدود ۱۰۰ قلم کالا برای مرزنشینان فراهم شده است.

به گفته دبیر اتاق تعاون استان کرمانشاه واردات این کالاها با مشکلات زیادی مواجه است، برای مثال امکان واردات کالاها فقط در صورت ثبت سفارش و تایید منشای ارز انجام می‌شود. به علاوه مرزنشینان حق خروج این کالاها از شهرستان مرزی را به شهرستان‌های دیگر ندارند.

او معتقد است، مجموعه این عوامل سبب شده که تجارت چمدانی عملاً اجرایی نشود و صرفه اقتصادی برای مردم منطقه نداشته باشد.

دبیر اتاق تعاون استان کرمانشاه طرح دیگری که برای کمک به معیشت مرزنشینان در چند استان کشور از جمله سیستان و بلوچستان، خوزستان، ایلام، کردستان، آذربایجان غربی و کرمانشاه در نظر گرفته شده را سهمیه صادرات سوخت مرزنشینان اعلام کرد و ادامه داد: از زمان اجرایی شدن این طرح تاکنون حتی یک لیتر سوخت از استان کرمانشاه صادر نشده است.

او با بیان این‌که ابتدا برای اجرای این طرح سراغ یک کارگزاری از استان همدان رفته بودند، تاکید کرد: این کار غیرقانونی است و بر اساس مصوبه دولت صرفاً باید از طریق تعاونی‌های مرزنشینی انجام شود.

محمدی عنوان کرد: مشکل دیگر بالا بودن قیمت سوختی است که برای مرزنشینان در نظر گرفته شده و در شرایطی که قیمت این سوخت برای برخی از استان‌های دیگر حدود دو هزار و ۸۰۰ تومان نیز تعیین شده، اما این رقم برای کرمانشاه سه هزار و ۶۰۰ تومان اعلام شده که با سایر هزینه‌ها به پنج هزار و ۶۰۰ تومان هم می‌رسد. دبیر اتاق تعاون استان کرمانشاه افزود: این امر سبب شده است با وجود این‌که طرح به مزایده گذاشته شده، اما هیچ‌کس در آن شرکت نکند، چون صرفه اقتصادی ندارد. او خواستار پیگیری مجمع نمایندگان برای اجرایی شدن سهمیه صادرات سوخت استان کرمانشاه شد و ادامه داد: همچنین تقاضا داریم قیمت سوخت نیز

پایین‌تر اعلام شود.

«نخود» روی دست کشاورزان مانده است

رئیس شورای ملی نخود خواستار رفع ممنوعیت صادرات این محصول شد و گفت: به زودی فصل برداشت محصول جدید نخود آغاز می‌شود و اگر ممنوعیت صادرات برداشته نشود، نخود روی دست کشاورزان خواهد ماند.

ناصرمرادی با اشاره به این‌که نخود یکی از محصولات استراتژیک کشور و کرمانشاه یکی از قطب‌های تولید این محصول است، افزود: نخود همواره کشتی مظلوم بوده و اکنون شاهد ممنوعیت صادرات آن هستیم.

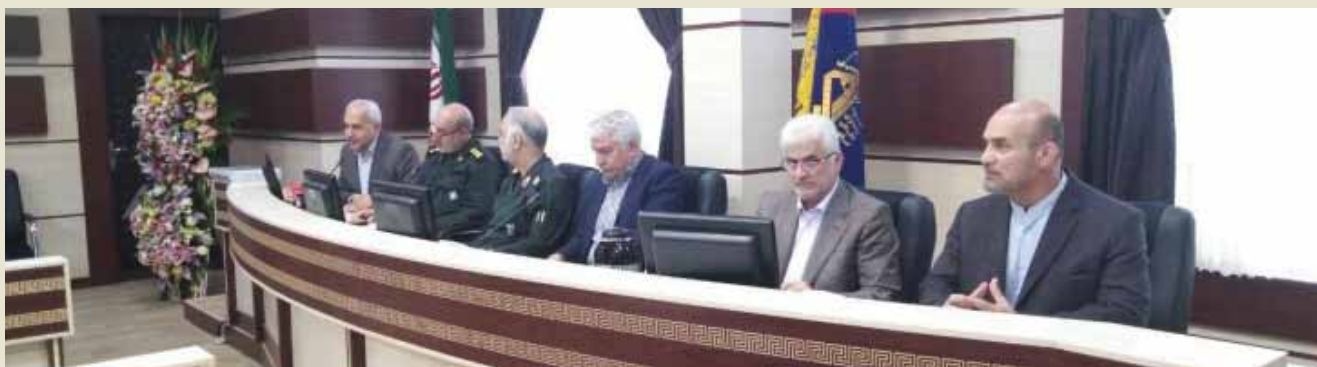
او با بیان این‌که پیگیری‌ها برای ممنوعیت صادرات نخود از سوی وزارت جهاد کشاورزی از مهرماه آغاز شده است، خاطرنشان کرد: اگرچه تلاش کردیم جلوی این ممنوعیت را بگیریم، اما درنهایت از اول دی‌ماه و علی‌رغم این‌که هیچ نظرخواهی از شورای ملی نخود نشد، ممنوعیت صادرات نخود اعمال شد.

رئیس شورای ملی نخود با اشاره به این‌که دلیلی برای ممنوعیت صادرات نخود به بهانه تنظیم بازار وجود ندارد، تاکید کرد: سالانه ۳۰۰ هزار تن نخود در کشور تولید می‌شود و این در حالی است که حداکثر مصرف نخود حتی اگر سرانه مصرف را برای هر نفر دو کیلوگرم در نظر بگیریم به ۱۶۰ هزار تن می‌رسد. به گفته مرادی سالانه در کشور حدود ۱۰۰ هزار تومان مازاد تولید نخود داریم که می‌تواند صادر شود.

او با انتقاد از این‌که در شرایطی که با مازاد تولید نخود مواجه هستیم واردات آن نیز از سوی دیگر انجام می‌شود، یادآور شد: این واردات با ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومانی انجام می‌شود و به کشاورزان لطمه می‌زند. رئیس شورای ملی نخود با اشاره به پیامدهای ممنوعیت صادرات این محصول و واردات آن با ارز ارزان قیمت، تاکید کرد: جو روانی ناشی از این ممنوعیت سبب شد نخودی که حدود هفت هزار تومان در بازار قیمت داشت تا دو هزار تومان هم افت قیمت داشته باشد و البته با همین قیمت نیز روی دست کشاورزان بماند.

او گفت: نخود وقتی در انبارها بماند دچار نوعی آفت می‌شود و این امر به ضرر کشاورزان است. این در حالی است که چند ماه دیگر برداشت محصول جدید هم آغاز خواهد شد و مشکلات تشدید می‌شود.

مرادی خواستار پیگیری جدی برای رفع ممنوعیت صادرات نخود شد و عنوان کرد: قول می‌دهیم که تنظیم بازار به هم نخورد و هر زمان که دوباره نیاز بود خود ما صادرات را ممنوع کنیم.



با حضور فرمانده سپاه حضرت نبی اکرم (ص) استان و فعالان اقتصادی برگزار شد

نشست اتحاد و همبستگی تجار، بازرگانان، اصناف و بازاریان

نشست اتحاد و همبستگی تجار، بازرگانان، اصناف و بازاریان و فعالان اقتصادی با سپاه پاسداران انقلاب اسلامی با حضور فرمانده سپاه حضرت نبی اکرم (ص) استان و فعالان اقتصادی برگزار شد.

از مولفه‌ها است. ان شاء الله امسال با همت همه شما عزیزان شاهد این رونق به صورت مضاعف در استان کرمانشاه در واحدهای تولیدی باشیم. این فرمانده ارشد نظامی از همه مردم استان، تمام دستگاه‌ها، نهادها و اقشار مختلف برای پشتیبانی از نهاد سپاه در مقابل صحبت‌های احمقانه رئیس جمهوری آمریکا تشکر و قدردانی کرد.

رئیس شورای شهر کرمانشاه:

ملت ایران با وجود مشکلاتی که وجود دارد، متحد هستند

رئیس شورای اسلامی شهر کرمانشاه با بیان این که ملت ایران با وجود مشکلاتی که وجود دارد متحد هستند، نقد به دولت تدبیر و امید را با این جمله پاسخ داد که مگر دولت قبل چه گلی به سر مردم زد؟

غلامرضا امیری اظهار کرد: آمریکا خارج از مرزهای کشورش جنایتکار است. رئیس شورای اسلامی شهر کرمانشاه با اعلام حمایت اعضای شورای اسلامی شهر کرمانشاه از سپاه پاسداران انقلاب اسلامی در مقابل مواضع نادرست ترامپ، گفت: من جان فشانی شهدا را در جبهه‌ها به یاد دارم. امیری با اشاره به این که نباید اجازه داد خون شهدا پایمال شود و برای رفع مشکلات اقتصادی کشور تلاش کرد، ادامه داد: برخی انتقادات به دولت وارد می‌شود که باید گفت مگر دولت نهم و دهم چه گلی به سر مردم زد؟ هیچ دولتی بی نقص کار نکرده است. با وجود مشکلاتی که وجود دارد، ملت ایران متحد هستند و اگر لازم باشد در همین سن و سال هم اسلحه به دست می‌گیریم و در مقابل دشمن می‌ایستیم.

کمک‌های نقدی و غیرنقدی جمع‌آوری شده است. سلیم ساسانی از ارسال ۲۲ کامیون اقلام مورد نیاز سیل‌زدگان شامل مواد غذایی، پتو و ... به خوزستان خبر داد و افزود: این کمک‌ها توسط اتاق اصناف و بسیج از بازاریان، اصناف، اتحادیه‌های صنفی و خیران بازار کرمانشاه جمع شد.

او خاطرنشان کرد: تاکنون ۲۲ کامیون اقلام مورد نیاز سیل‌زدگان کشورمان به مناطق سیل‌زده از کرمانشاه ارسال شده است. این مسئول حمایت اصناف و بازاریان از سپاه را اعلام کرد و گفت: ملت ایران با وحدت از مشکلات فعلی عبور می‌کند.

سردار ریحانی خواستار شد

در پیش گرفتن رویه جهادی برای رونق تولید

فرمانده سپاه حضرت نبی اکرم (ص) استان کرمانشاه گفت: زمینه اصلی برای فراهم شدن رونق اقتصادی، رونق تولید است که لازمه آن رویه جهادی، حل مشکلات زیرساختی و بعضی از مولفه‌ها است.

سردار بهمن ریحانی ضمن تبریک ایام ماه شعبان، از مردم سربلند استان کرمانشاه، به‌ویژه فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان برای مشارکت در کمک به زلزله‌زدگان استان، ساخت مسکن برای مددجویان کمیته امداد و سیل‌زدگان تشکر و قدردانی کرد.

فرمانده سپاه حضرت نبی اکرم (ص) استان کرمانشاه ادامه داد: با توجه به صحبت‌های ارزشمند مقام معظم رهبری (مدظله‌العالی) درمورد رونق تولید، زمینه اصلی برای فراهم شدن رونق اقتصادی، رونق تولید است که لازمه آن رویه جهادی، حل مشکلات زیرساختی و بعضی

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه عنوان کرد:

وحدت مردم لازمه عبور از مشکلات

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه، سپاه را خط مقدم کمک به مردم توصیف کرد و گفت: اقدام آمریکا با قرار دادن سپاه در فهرست تروریستی بسیار نادرست بود و هیچ مبنایی ندارد. تجار، بازرگانان، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی از سپاه اعلام حمایت می‌کنند. امیدواریم سال خوبی برای کشورمان در ابعاد مختلف داشته باشیم. او از سپاه پاسداران انقلاب اسلامی برای زحماتی که در زمان جاری شدن سیل برای کمک به مردم متحمل شد قدردانی کرد و افزود: سپاه همواره به مردم در مواقع مختلف که نیاز باشد، کمک می‌کند.

رئیس اتاق بازرگانی، سپاه را خط مقدم کمک به مردم توصیف کرد و متذکر شد: اقدام آمریکا با قرار دادن سپاه در فهرست تروریستی بسیار نادرست بود و هیچ مبنایی ندارد. رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه با اشاره به این که سپاه نهادی مردمی است که در مواقع مختلف به مردم کمک می‌کند، بیان کرد: وحدت مردم ایران موجب برداشته شدن موانع مختلف می‌شود.

رئیس اتاق اصناف کرمانشاه:

۲۲ کامیون کمک‌های اصناف کرمانشاه به

مناطق سیل‌زده کشورمان ارسال شد

رضا سلیم ساسانی اظهار کرد: مشکلاتی برای بازاریان وجود دارد که به دلیل ناآشنایی برخی از مسئولان با شرایط موجود، رقم خورده است. رئیس اتاق اصناف کرمانشاه از حمایت سپاه از اصناف و بازاریان تقدیر کرد و گفت: مبالغ قابل توجهی کمک برای سیل‌زدگان شامل



استاندار کرمانشاه در دیدار با اعضای منتخب هیئت نمایندگان دوره نهم: دولت نمی‌تواند به تنهایی پرچم‌دار توسعه باشد

هیئت نمایندگان منتخب نهمین دوره اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه با استاندار دیدار و گفت‌وگو کردند. کیوان کاشفی در این نشست به برنامه‌های راهبردی دوره نهم هیئت نمایندگان اشاره کرد و گفت: خدمت‌دهی به اعضای اتاق یکی از محورهای اساسی برنامه‌های دوره نهم اتاق است که به شکل‌های مختلف اعم از اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری، حضور مشاوران حوزه‌های اقتصادی، حقوقی، تامین اجتماعی، ثبت و ... کمک به اعضا در هیئت‌های حل اختلاف مالیاتی و تامین اجتماعی و ... در حال انجام است.

بازوند در ادامه گفت: خوشبختانه با پیگیری‌های انجام شده شهر کرمانشاه جزء مناطق عملیاتی (جنگی) محسوب شد که امتیاز ویژه‌ای برای کرمانشاه دارد و طبق ماده ۱۱۲ قانون برنامه ششم، شهرستان‌های عملیاتی (جنگی) می‌توانند از مزایای منجر به جبران عقب‌افتادگی ناشی از هشت سال جنگ استفاده کنند. او در مورد بازگشایی مرز خسروی نیز عنوان کرد: موافقت‌های اولیه انجام شده و پیش‌بینی ما این است که در اردیبهشت‌ماه ۹۸ اولین کاروان را از مرز خسروی عبور بدهیم.

بازوند خاطرنشان کرد: بازگشایی مرز خسروی می‌تواند رونق خوبی را در صنایع و گردشگری و توریسم درمانی و ... ایجاد کند.

استاندار کرمانشاه در پایان خطاب به منتخبان نهمین دوره انتخابات اتاق بازرگانی کرمانشاه گفت: ما حامی پروپاقرص و تمام‌قد بخش خصوصی نه در زبان بلکه در عمل هستیم چون راه پیشرفت در دست بخش خصوصی است و دولت نمی‌تواند به تنهایی پرچم‌دار توسعه باشد.

کار را پیش ببریم و در طی دوره نهم ساختمان را کامل کرده و مکانی درخور شأن بخش خصوصی استان داشته باشیم. کاشفی در ادامه با بیان این‌که بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری نیاز به یک فضای امن دارد، گفت: برنامه مفصلی برای بهبود فضای کسب‌وکار استان داریم و امیدواریم با همدلی دستگاه‌های استان بتوانیم بخش خصوصی را قوی‌تر از پیش هدایت کنیم.

باید جلوی بخش خصوصی فرش قرمز پهن کنیم

در ادامه این نشست استاندار کرمانشاه گفت: بخش خصوصی موتور محرکه اقتصاد است و ما حامی تمام‌قد این بخش هستیم.

هوشنگ بازوند با بیان این‌که باید از ورود سرمایه‌گذار به استان استقبال کرد گفت: دولت و مردم باید از بخش خصوصی حمایت کنند و این فرهنگ جا بیفتد و باور داشته باشیم که با ورود سرمایه‌گذار معیشت مردم هم بهتر می‌شود.

او ادامه داد: باید جلوی بخش خصوصی فرش قرمز پهن کنیم و اگر بخواهیم در استان پیشرفت کنیم باید فضای امنیتی بر اقتصاد کم‌رنگ شود.

رئیس اتاق کرمانشاه ضمن اشاره به بحث ساختاری اتاق عنوان کرد: برابر قانون بهبود فضای کسب‌وکار، اتاق تنها مرجعی است که شکل‌های اقتصادی درونش جای دارند و ثبت می‌شوند. هم‌اکنون تشکلهای مختلفی مثل اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان دام زنده، شورای ملی نخود ایران، انجمن ارگانیک، خدمات فنی و مهندسی و ... در اتاق فعالیت دارند. تشکلهای جوانان کارآفرین، بانوان کارآفرین، اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان روغن کرمانشاهی، تولیدکنندگان صنایع دستی و ... را هم در دست اقدام داریم که مجوزهای لازم را اخذ کرده و آغاز فعالیت و تشکیل آن‌ها در اول سال ۹۸ انجام خواهد شد.

عضو هیئت‌رئیس اتاق ایران در مورد ساختمان جدید اتاق یادآور شد: بخش خصوصی استان در حال تقویت و بزرگ شدن است و فضای فعلی آن محدود است که با ساخت محل جدید، مشکلات مرتفع می‌شود و بنا داریم در سال جدید کلنگ‌زنی ساخت را انجام دهیم. او ابراز کرد: امیدواریم در سال اول حداقل ۴۰ درصد



کرمانشاه صاحب انجمن «روغن حیوانی» شد

به گزارش روابط عمومی اتاق کرمانشاه، مجمع انتخابات هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان روغن حیوانی استان کرمانشاه برگزار شد و با انتخاب اعضای هیئت مدیره، این تشکل فعالیت خود را آغاز کرد.

دبیر اتاق کرمانشاه ابراز امیدواری کرد، با تشکیل انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان روغن حیوانی، شاهد اعتلای جایگاه این محصول باشیم.

پناهی خاطرنشان کرد: اعضای هیئت مدیره این تشکل شامل پنج عضو اصلی است که برای مدت سه سال انتخاب می شوند و یک بازرس نیز برای مدت یک سال انتخاب خواهد شد. او با بیان این که دو، سه سال اول فعالیت یک تشکل مهم ترین مقطع برای آن است، خاطرنشان کرد: افرادی باید برای هیئت مدیره انتخاب شوند که بتوانند در این مدت اقدام های ویژه ای برای انجمن روغن حیوانی کرمانشاه انجام دهند.

دبیر اتاق کرمانشاه اضافه کرد: این افراد باید توانمند و با سابقه طولانی در زمینه تولید یا صادرات روغن حیوانی باشند.

در ادامه برای انتخاب اعضای هیئت مدیره انجمن روغن حیوانی کرمانشاه ۱۵ نفر کاندیدا شدند و این انتخابات با حضور ۳۹ نفر از اعضای انجمن برگزار شد. با انجام رای گیری، وحید درکه با ۲۵ رای، موسی کریمی با ۲۳ رای، بهرام فراستی با ۲۲ رای، نسرين باباجانی با ۲۲ رای و فرشاد حیدری با ۱۹ رای به عنوان اعضای اصلی هیئت مدیره این انجمن انتخاب شدند. عیسی کریمی نیز با ۲۴ رای از بین چهار کاندیدا به عنوان بازرس این انجمن انتخاب شد.

او در ادامه با اشاره به پیگیری های بیش از ۱٫۵ ساله برای برگزاری این مجمع و تشکیل انجمن روغن حیوانی، گفت: در کنار پیگیری برای راه اندازی این انجمن یک گروه مشاور نیز برای بررسی جزئیات کار انجمن و مشخص کردن نقشه و چارچوب راه آن فعالیت داشتند.

کاشفی اظهار کرد: هر حمایت مادی و معنوی که نیاز باشد از این تشکل خواهیم داشت و می توانیم پشتوانه کارشناسی مورد نیاز برای رسیدن به اهداف انجمن روغن حیوانی را نیز تامین کنیم.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه ابراز امیدواری کرد با راه اندازی این انجمن شاهد افزایش تولید سالانه و همچنین بهبود بازارهای داخلی و خارجی روغن حیوانی باشیم.

روغن حیوانی چیزی از پسته کرمان یا زعفران

مشهد کم ندارد

داریوش پناهی دبیرکل اتاق کرمانشاه نیز با اشاره به خالی بودن جای تشکلی برای توسعه تولید و فروش روغن حیوانی در استان کرمانشاه، اظهار کرد: این محصول برندی برای استان است و باید تلاش کنیم جای این روغن در بازارهای داخلی و خارجی بیش از پیش باز شود.

او با بیان این که روغن حیوانی به برندی برای استان کرمانشاه تبدیل شده است، افزود: این روغن هیچ چیزی از زیره و پسته کرمان یا زعفران مشهد کم ندارد.

کیوان کاشفی، رئیس اتاق کرمانشاه در این جلسه از روغن حیوانی به عنوان یک ثروت قابل توجه برای کرمانشاه یاد کرد و گفت: روغن حیوانی یک گنج و ثروت عظیم برای استان کرمانشاه است که تاکنون آن طور که باید به این محصول نپرداختیم و از آن غافل بودیم. علی رغم این که طی این سال ها کار خاصی برای روغن حیوانی انجام ندادیم اما این نوع روغن به دلیل کیفیت و مرغوبیتی که دارد به برندی برای کرمانشاه تبدیل شده است.

رئیس اتاق بازرگانی استان کرمانشاه با بیان این که روغن حیوانی به دو شیوه سنتی و در روستاها یا در واحدهای تولیدی به دست می آید، عنوان کرد: روغن حیوانی نقاط مختلف استان از نظر کیفیت، عطر و ... باهم تفاوت دارند.

کاشفی بر لزوم توسعه صادرات روغن حیوانی تاکید کرد و افزود: باید به استانداردها و ایزوهای صادراتی مطلوب برای این محصول برسیم تا بتوانیم بازارهای صادراتی را گسترش دهیم. اگر بتوانیم روغن حیوانی را در چند نمایشگاه خارجی معرفی کنیم یا برای معرفی بیشتر آن چند جشنواره برگزار کنیم، تحولی در عرصه فروش این روغن رخ خواهد داد. در کنار این برنامه ها، باید برای افزایش تولید و همچنین بالا بردن کیفیت این روغن هم تلاش کنیم و به مسائلی مانند برندسازی، بسته بندی و ... نیز بپردازیم.



تدوین از سوی اتاق کرمانشاه، تقدیر از سوی استاندار

سند رونق تولید استان کرمانشاه تصویب شد

جلسه شورای برنامه‌ریزی استان کرمانشاه با هدف بررسی و تصویب سند رونق تولید استان در سالن شهدای دولت استانداری برگزار شد. در پایان، این سند که به همت اتاق کرمانشاه تهیه و تدوین شده بود، مورد تصویب قرار گرفت و از سوی استاندار تقدیر شد.

به‌عنوان یک قانون برای ۲۵ هزار روستای کشور در مدت پنج سال لازم‌الاجرا است، عنوان کرد: سهم کرمانشاه برای سال اول حدود ۳۰۰ روستا در شهرستان سنقر است.

به گفته مدیرارشد استان کرمانشاه قرار است با اجرای این طرح با اعتبار ۱۰۵ میلیارد تومان، یک هزار و ۵۰۰ اشتغال جدید در روستاهای استان ایجاد و چهار هزار و ۵۰۰ اشتغال تثبیت شود.

بازوند بر لزوم توجه به همه جوانب و شفاف شدن محل تامین منابع مالی این طرح تاکید کرد و گفت: نباید اجازه دهیم طرح توسعه اقتصادی و اشتغال روستایی به سرنوشت سایر طرح‌ها دچار شود. نباید در این طرح مسائل فرهنگی و اجتماعی نادیده گرفته شود و اجرای آن باید به توانمند شدن مردم روستاها کمک کند.

او همچنین خواستار همکاری بیشتر مدیران دستگاه‌ها برای اجرای این طرح شد و ادامه داد:

و روند اجرای آن ارائه شود. این سند از سوی سازمان برنامه‌بودجه به همه دستگاه‌ها ابلاغ خواهد شد و لازم‌الاجرا است.

استاندار کرمانشاه سپس به طرح توسعه اقتصادی و اشتغال‌زایی روستاها اشاره کرد و افزود: همواره طرح‌های مختلفی از گذشته تاکنون برای توسعه روستاها در کشور اجرا شده است، اما نتیجه مثبتی نداشته و حاصل آن این بوده است که جمعیت ۷۰ درصدی روستاییان کشور اکنون به ۳۰ درصد رسیده است.

بازوند با بیان این‌که در بسیاری از این طرح‌ها به مسائل اجتماعی و فرهنگی روستاها توجه نشده بود، خاطرنشان کرد: این در حالی است که در بسیاری از موارد کوچ روستاییان صرفاً جنبه اقتصادی ندارد و ناشی از مسائل اجتماعی و فرهنگی است.

استاندار کرمانشاه با بیان این‌که هم‌اکنون نیز طرح توسعه اقتصادی و اشتغال‌زایی روستاها

رونق تولید، شاه‌کلید حل مشکلات اقتصادی
هوشنگ بازوند، استاندار کرمانشاه در این جلسه از رونق تولید به‌عنوان شاه‌کلید حل مشکلات اقتصادی یاد کرد و افزود: اگر می‌خواهیم همه مسائل اقتصادی از جمله نرخ بالای بیکاری، پایین بودن رفاه و ... رفع شود، باید به دنبال رونق تولید باشیم.

بازوند رونق تولید را حلقه مفقوده اقتصاد دانست و اظهار کرد: تدوین سند رونق تولید برای استان کرمانشاه کاری ارزشمند است که باید آن را به فال نیک بگیریم. او معتقد است، اگر این سند به‌درستی اجرا شود می‌تواند الگوی مناسبی هم برای استان‌های منطقه سه کشور باشد.

بازوند با اشاره به این‌که این سند از سوی پارلمان بخش خصوصی استان تدوین شده، خاطرنشان کرد: مخاطب این سند هم بخش خصوصی و هم بخش دولتی است و از این پس باید در جلسات اقتصاد مقاومتی گزارش پیشرفت

مدیرانی که در این زمینه همکاری نکنند یعنی به اشتغال روستاها بی تفاوت هستند.

استاندار کرمانشاه در ادامه با اشاره به این که امسال ۵۵۱ میلیارد تومان اعتبارات اسناد خزانه برای استان داریم، اظهار کرد: از این میزان ۲۶۳ میلیارد تومان اعتبارات استانی و ۲۸۸ میلیارد تومان اعتبارات ملی است. او با بیان این که برخی از دستگاه‌ها عملکرد مناسب در زمینه جذب اعتبارات نداشتند، افزود: میزان جذب این اعتبارات تنها ۳۶ درصد است.

استاندار کرمانشاه یادآور شد: اگرچه هنوز فرصت برای جذب اعتبارات باقی است اما نمی‌پذیریم دستگاه‌ها نتوانند اعتبارات را جذب کنند.

به گفته استاندار کرمانشاه دستگاه‌هایی مانند شرکت آب منطقه‌ای، دانشگاه علوم پزشکی، اداره کل راه و شهرسازی، بنیاد مسکن، آب و فاضلاب روستایی، اداره کل فنی حرفه‌ای و جهاد کشاورزی از جمله دستگاه‌هایی هستند که عملکرد مناسبی در زمینه جذب اعتبارات نداشتند.

عمده تمرکز برای تدوین سند رونق تولید بر مباحث استانی است

امیدواریم نتیجه اجرای سند رونق تولید استان کرمانشاه را در سه ماهه سوم و چهارم سال شاهد باشیم. کیوان کاشفی با بیان این که به نام‌گذاری امسال به عنوان سال رونق تولید اشاره کرد و گفت: بلافاصله بعد از این نام‌گذاری بخش خصوصی فعالیت خود را در زمینه تدوین سند رونق تولید آغاز کرد. در این سند دیدگاه‌ها و مشکلات بخش خصوصی و نظرات تشکل‌ها گردآوری شد و این پیشنهادها را با همکاری کارشناسان و اساتید دانشگاه به یک سند اجرایی تبدیل کردیم. موضوع مهمی که در تدوین سند رونق تولید استان مد نظر قرار گرفت توجه به قوانین و آیین‌نامه‌های بالادستی است تا تداخل و تضادی با کار دستگاه‌های اجرایی رخ ندهد. عضو هیئت رئیسه اتاق ایران با بیان این که عمده تمرکز برای تدوین این سند بر مباحث استانی است، یادآور شد: اگرچه پیشنهادهای ملی نیز در این سند داریم اما چون این سند یک ساله است عمده تمرکز خود را بر برنامه‌های استانی قرار دادیم تا نتایج بهتری به دست بیاوریم.

کاشفی یکی دیگر از نقاط قوت این سند را توجه به نقاط ضعف بخش خصوصی و آسیب‌شناسی آن دانست. او با اشاره به بخش‌های مختلفی که در سند رونق تولید مورد توجه قرار گرفته،

خاطرنشان کرد: یکی از مهم‌ترین بخش‌ها حوزه آموزش و مهارت است که اگر به آن توجه کنیم می‌توانیم نتایج آن را برای سال‌های سال مشاهده کنیم.

رئیس اتاق کرمانشاه تأمین منابع مالی را نیز به عنوان یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های بخش خصوصی دانست که در این سند مورد توجه قرار گرفته و افزود: به دنبال آن نبودیم که یک طرفه به بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات فشار وارد کنیم بلکه به دنبال روش‌های مختلفی از جمله استفاده از بازار سرمایه، سایر محصولات بانک‌ها و ... نیز بودیم.

او با تأکید بر لزوم رتبه‌بندی واحدهای تولیدی و صنعتی استان، اضافه کرد: این رتبه‌بندی کمک می‌کند بانک‌ها با اطمینان خاطر بیشتری سرمایه‌های خود را در اختیار بخش خصوصی قرار دهند. در سند رونق تولید به بهبود فضای کسب و کار استان نیز توجه ویژه شده است. کاشفی حوزه مالیات، تأمین اجتماعی، قوانین، مقررات و رویه‌های اجرایی و ... را از جمله مهم‌ترین مواردی دانست که بر بهبود فضای کسب و کار استان اثرگذار است و در این سند بر آن‌ها تأکید شده است.

او با اشاره به این که بخش قابل توجهی از بهبود فضای کسب و کار را می‌توان از طریق اقدام‌های نرم‌افزاری مرتفع کرد، یادآور شد: بررسی‌ها نشان می‌دهد اگر سه اقدام مهم در دستگاه‌های اجرایی انجام شود می‌توانیم شاهد بهبود حدود هشت پله‌ای فضای کسب و کار استان باشیم.

کاشفی گفت: این اقدام‌ها شامل این است که در درجه اول امضاها در دستگاه‌های اجرایی در اختیار یک شخص خاص نباشد و اگر زمانی شخصی در اداره حضور نداشت فرد دیگری بتواند به جای او امضا کند. به علاوه سامانه‌هایی که از طریق آن کارهای مردم پیگیری می‌شود نباید دچار مشکل و قطعی شود و همه کارمندان هم باید در تمام ایام کار خود پشت میزشان حضور داشته باشند و امور مردم را پیگیری کنند.

عضو هیئت رئیسه اتاق ایران حوزه صادرات را نیز از دیگر موارد مهم و اثرگذار در زمینه رونق تولید دانست که در این سند نیز مورد توجه بوده است و یادآور شد: در حوزه صادرات به مسائلی مانند بازاریابی، فروش، فراهم کردن زیرساخت‌ها و ایجاد زنجیره ارزش نیز تأکید شده است.

او با بیان این که در این سند به امروادات نیز

توجه شده، اضافه کرد: ما باید از واردات مواد اولیه از کشورهای مجاور به ویژه عراق غافل نباشیم و رویه واردات را در گمرکات استان برقرار کنیم.

رئیس اتاق کرمانشاه با بیان این که حوزه کشاورزی نیز باید مورد توجه قرار گیرد، اضافه کرد: کشاورزی می‌تواند فنر جهش استان باشد و باید این حوزه را نیز به بخش صادرات پیوند بدهیم. او معتقد است در حوزه کشاورزی باید به مسائلی مانند بسته‌بندی و سورتینگ نیز توجه شود زیرا هم‌اکنون خلاءهایی در این زمینه وجود دارد و عمده محصولات کشاورزی به صورت فله‌ای صادر می‌شود.

او ابراز امیدواری کرد با اجرای سند رونق تولید و عمل کردن هر یک از دستگاه‌ها به وظیفه خود، نتایج آن را در بهبود فضای کسب و کار و استان طی سه ماهه سوم و چهارم سال شاهد باشیم. کاشفی با بیان این که باید روند اجرای سند رونق تولید به صورت مستمر رصد و ماهانه گزارش آن نیز تدوین شود، اضافه کرد: در پایان سال بهترین و ضعیف‌ترین دستگاه‌ها در زمینه اجرای این سند معرفی خواهند شد.

جزئیات سند رونق تولید

در ادامه سهراب دل‌انگیزان مشاور اقتصادی اتاق کرمانشاه نیز به بیان جزئیاتی درباره سند رونق تولید استان پرداخت و افزود: در این سند ۵۸ ماده و چند بند مهم در نظر گرفته شده است. او توجه به تأمین منابع مالی و اعتباری برای واحدهای تولیدی، بهبود فضای کسب و کار، کاهش مجوزهای اداری، تأمین سرمایه در گردش، حل مشکلات مالیاتی، بازاریابی داخلی و خارجی و ... را از مهم‌ترین مواردی دانست که در این سند مد نظر قرار گرفته است.

این استاد دانشگاه با بیان این که سند رونق تولید بر اساس اسناد بالادستی دیده شده است، یادآور شد: این سند در چارچوب وظایف دستگاه‌ها تدوین شده تا تداخل با فعالیت آن‌ها نداشته باشد.

دل‌انگیزان از این سند به عنوان یک سند کامل و جامع یاد کرد که وظیفه تک‌تک دستگاه‌ها و بخش‌های مختلف به صورت برنامه‌های اجرایی در آن مشخص شده است.

تصویب سند

در پایان این جلسه سند رونق تولید استان کرمانشاه با استقبال خوب مدیران ارشد استان و حاضران در جلسه مواجه شد و با رأی بالا از سوی اکثریت به تصویب رسید.

رئیس خانه معدن استان:

پنج پهنه معدنی کرمانشاه به زودی آزاد می شود

طبیعی حائز اهمیت است. ابراهیمی ادامه داد: امیدواریم سرمایه‌گذاری که برای گرفتن پروانه این معادن پای کار می‌آیند افراد متخصص باشند و اطلاعات کافی از وضعیت معادن، شیوه‌های اکتشاف، استخراج، بهره‌برداری اصولی و... داشته باشند.

رئیس خانه معدن استان کرمانشاه با اشاره به پیامدهای فعالیت افراد غیرمتخصص در حوزه معادن، خاطرنشان کرد: وقتی بهره‌برداری و استخراج غیراصولی باشد، معادن «کور» می‌شود و به معدن آسیب وارد خواهد شد.

به گفته ابراهیمی، برگرداندن معادن کور به حالت اولیه برای این‌که بتوان استخراج مکانیزه و اصولی روی آن‌ها انجام داد هزینه دو برابری به همراه خواهد داشت.

اوسپس به آخرین وضعیت معادن استان کرمانشاه اشاره کرد و گفت: از ۲۲۵ معدن استان حدود ۱۰۰ معدن راکد است.

رئیس خانه معدن استان کرمانشاه درباره مهم‌ترین دلایل رکود این معادن خاطرنشان کرد: برخی از این معادن مشکلات بین شرکا دارند، بعضی با شوراهای منطقه و مردم محلی درگیر هستند و برخی نیز با دستگاه‌های استعلام‌شونده از جمله منابع طبیعی، محیط‌زیست و... به مشکل برخورد کرده‌اند.

ابراهیمی با بیان این‌که برخی از معادن نیز با کمبود منابع مالی مواجه‌اند، افزود: در معادن زمانی که مواد معدنی در سطح زمین قرار داشته باشد امکان برداشت ارزان قیمت وجود داشت، اما اکنون‌که باید استخراج عمقی انجام شود، به دلیل بالا رفتن هزینه با کمبود منابع مالی مواجه شده‌اند.

او درخواست کرد برای ۲۰ مورد از معادن که مواد با ارزش بیشتری دارند تسهیلاتی از محل وجوه اداره‌شده در نظر گرفته شود و گفت: در صورت موافقت، بخشی از این تسهیلات را به معادن قیر طبیعی، بخشی را به معادن سنگ تزئینی و مابقی را به سایر معادن اختصاص خواهیم داد.



رئیس خانه معدن استان کرمانشاه از آزاد شدن پنج پهنه معدنی استان تا حدود یک ماه آینده خبر داد و گفت: امیدواریم سرمایه‌گذاران متخصص برای این پهنه‌های معدنی پای کار بیایند.

عارف ابراهیمی با اشاره به این‌که پنج پهنه معدنی استان کرمانشاه مدتی در دست مطالعه بود و عملاً امکان واگذاری این پهنه‌ها به سرمایه‌گذار وجود نداشت، افزود: کار اکتشاف این معادن رو به اتمام است و از یک ماه دیگر این پهنه‌ها آماده واگذاری خواهد بود.

او با بیان این‌که براساس آخرین اطلاعاتی که به دست آمده در برخی از این پهنه‌ها ذخایر مناسبی کشف نشده است، اظهار کرد: در چند منطقه استان هم ذخایر خوب و قابل توجهی کشف شده است.

رئیس خانه معدن استان کرمانشاه این پهنه‌ها را شامل مناطقی در هرسین، سنقر و گیلانغرب اعلام کرد و یادآور شد: هرسین از دو بعد سنگ‌های تزئینی و منگنز، سنقر از بعد مواد معدنی فلزی از جمله مس و آهن و گیلانغرب از بعد قیر

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی کرمانشاه خبر داد

آغاز فصل جدید مبادلات اقتصادی بین کرمانشاه و برزیل

نشست‌هایی برگزار و تفاهم‌نامه همکاری منعقد کنند.

او به دعوت سفیر برزیل از استاندار و هیئت اقتصادی کرمانشاه برای سفر به این کشور اشاره کرد و افزود: مدیران ذی‌ربط استان به بیان ظرفیت‌های اقتصادی و توانمندی‌های کرمانشاه در بخش‌های کشاورزی، صنعت، معدن، تجارت و گردشگری پرداختند. ترابی با تصریح بر این‌که کتابچه توانمندی‌ها و ظرفیت‌های اقتصادی استان کرمانشاه به زبان انگلیسی در اختیار سفیر برزیل قرار داده شد، گفت: در این نشست مقرر شد



نیشکر در اختیار سرمایه‌گذاران کشور برزیل قرار بگیرد و در مقابل تکنولوژی تولید اتانول از این محصول کشاورزی به استان کرمانشاه داده شود.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه با تاکید بر این‌که ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش گردشگری نیز مورد تاکید قرار گرفت، افزود: سفیر برزیل در بخش لجستیکی و حمل‌ونقل جاده‌ای، دام‌پروری و پتروشیمی نیز اعلام آمادگی کرد و از امکان تبادل تجاری و سرمایه‌گذاری در این بخش‌ها سخن گفت.

بابک ترابی در مورد نشست سفیر برزیل با استاندار کرمانشاه، اظهار کرد: ما در سه زمینه از جمله در بخش پتروشیمی ظرفیت‌هایی برای صادرات به کشور برزیل داریم. مسئول کمیته گردشگری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه از اعلام آمادگی سفیر برزیل برای تبادل کالا به کالا با استان کرمانشاه خبر داد و گفت: اقلامی همچون ذرت، شکر و سویا در این حوزه به استان وارد می‌شود که مورد نیاز کرمانشاه است.

این مسئول با بیان این‌که سفیر برزیل اعلام کرد امکان مبادلات و همکاری‌های مالی و اقتصادی بین برزیل و ایران وجود دارد، ادامه داد: سفیر برزیل گفت اگر چنانچه با تحریم‌ها مواجه شویم، راهکار تبادل کالا به کالا وجود دارد.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه عنوان کرد: سفیر برزیل در مورد تولید نیشکر و شکر در استان کرمانشاه توسط سرمایه‌گذاران کشور برزیل ابراز تمایل کرد و یکی از مصوبات این جلسه این بود که بازرگانان کرمانشاه و برزیل با همکاری سفیر برزیل و استاندار کرمانشاه،

در صورت اجرای کامل مصوبات شورا

ارتقای ۹ پله‌ای استان در شاخص بهبود فضای کسب و کار محقق می‌شود

عنوان کرد: بسیاری از مشکلات و مباحثی که واحدهای تولیدی با آن مواجه‌اند به شورای گفت‌وگوی ملی منعکس می‌شود و حتی اگر نیاز باشد برای رفع مشکلات و اصلاح قوانین و مقررات مصوباتی نیز از مجلس شورای اسلامی گرفته می‌شود.

او یکی از نقاط قوت شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی را الزام به اجرای مصوبات آن دانست و عنوان کرد: هنوز به خوبی از این نقطه قوت استفاده نشده و برخی از مصوبات به صورت کامل اجرا نمی‌شود.

مسئول دبیرخانه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه معتقد است اگر تمام مصوبات شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان اجرا شود، می‌توانیم در سال جاری شاهد ارتقای حداقل ۹ پله‌ای دیگر استان در فضای کسب و کار باشیم؛ به گونه‌ای که کرمانشاه در جایگاه ۱۲ یا ۱۳ کشور از نظر شاخص فضای کسب و کار باشد.

جلسات با حضور مقامات کشوری از جمله وزرا یا معاونان رئیس‌جمهور تشکیل می‌شود.

مسئول دبیرخانه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه با بیان این‌که یکی از مهم‌ترین اهداف این شورا بررسی مشکلات واحدهای تولیدی و بهبود فضای کسب و کار است، یادآور شد: مشکلات فضای کسب و کار عمدتاً مشکلاتی خارج از حیطه و کنترل بخش خصوصی و واحدهای تولیدی است که بر شیوه فعالیت آن‌ها اثر می‌گذارد.

او با بیان این‌که تمام این مشکلات و مسائلی که واحدهای تولیدی با آن مواجه‌اند برای مطرح شدن در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی احصا می‌شود، اضافه کرد: قبل از برگزاری جلسه اصلی، تمام پیشنهادها در جلسات کارشناسی بررسی و پخته می‌شود.

رضایی با بیان این‌که برخی از مسائل و مشکلات واحدهای تولیدی در بعد ملی نیز مطرح می‌شود،

مسئول دبیرخانه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه گفت: اگر مصوبات این شورا به درستی و کامل اجرا شود می‌توانیم در سال جاری نیز شاهد ارتقای ۹ پله‌ای دیگر استان در شاخص بهبود فضای کسب و کار باشیم.

بیژن رضایی شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی را یکی از پر قدرت‌ترین شوراهای اقتصادی در استان دانست و اظهار کرد: ماهیت این شورا بررسی مشکلات واحدهای تولیدی و بهبود فضای کسب و کار است. شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در کنار سایر شوراها و کارگروه‌ها مانند ستاد تسهیل و رفع موانع تولید، شورای برنامه‌ریزی، ستاد اقتصاد مقاومتی و شورای اشتغال به شکل قدرتمندی در راستای بهبود فضای کسب و کار و رونق تولید فعالیت دارد. در این شورا یک طرف بخش خصوصی قرار داد و طرف دیگر بخش دولتی آن‌هم با حضور مقام ارشد دولت استان یعنی استاندار؛ به علاوه برخی از این

رئیس شورای ملی نخود با اشاره به رفع ممنوعیت صادرات نخود، گفت:

نخود باید به قیمت واقعی خود برسد

داخلی نخود رخ نخواهد داد، تاکید کرد: این تصور که قیمت نخود در بازار افزایش می‌یابد نادرست است زیرا با صادرات این محصول کمبودی در بازار رخ نخواهد داد.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق کرمانشاه از ظرفیت تولید حدود ۲۷۰ هزار تنی نخود در کشور یاد کرد و ادامه داد: این در حالی است که سرانه مصرف نخود برای هر ایرانی سالانه دو کیلوگرم است و حدود ۷۰ تا ۱۰۰ هزار تن مازاد بر نیاز نخود در کشور مواجهیم. مرادی اضافه کرد: البته در کنار تولید داخلی واردات نخود در کشور را هم داریم که برای مثال رقم آن در سال گذشته به ۷۰ هزار تن رسید و



ناصر مرادی با اشاره به پیگیری‌هایی که برای رفع ممنوعیت صادرات نخود انجام شد، اظهار کرد: در نهایت صادرات نخود از سر گرفته شد و هم‌اکنون منعی برای صادرات این محصول وجود ندارد.

او با بیان این‌که با آزادسازی صادرات نخود باید تلاش زیادی برای ورود به بازارهای صادراتی داشته باشیم، اضافه کرد: ممنوعیت‌های مقطعی که طی سال‌های اخیر برای صادرات نخود اعمال شد سبب از دست رفتن برخی بازارهای صادراتی شده است. رئیس کمیسیون کشاورزی

مجموع این موارد سبب می‌شود با کمبود نخود مواجه نشویم. او در ادامه اشاره‌ای هم به قیمت نخود در بازار داشت و یادآوری کرد: طی حدود چهار سال گذشته قیمت نخود در بازار از کیلویی پنج تا هفت هزار تومان تغییری نداشته است. رئیس شورای ملی نخود خاطر نشان کرد: این در حالی است که اکنون با توجه به افزایش هزینه‌هایی که در بخش کشاورزی داریم کشت نخود برای کشاورزان زیان‌ده شده است.

مرادی با تاکید بر این‌که قیمت نخود باید به جایگاه واقعی خود برگردد، عنوان کرد: قیمت این محصول باید حداقل دو برابر افزایش یابد و به کیلویی ۱۰ تا ۱۵ هزار تومان برسد. او معتقد است این میزان افزایش قیمت برای سبد خانوار که برای هر فرد دو کیلوگرم نخود در سال است تأثیر چندانی ندارد اما برای تولید نزدیک ۳۰۰ هزار تنی که در کشور داریم گردش مالی نخود را به میزان زیادی افزایش خواهد داد و به سود کشاورزان است.

اتاق کرمانشاه خاطر نشان کرد: در گذشته به بسیاری از کشورها از جمله کشورهای حاشیه خلیج فارس، پاکستان، افغانستان و ... صادرات داشتیم و ذائقه این کشور به برند نخود ایرانی عادت کرده بود، اما با ممنوعیت صادراتی که اعمال شده رقبای نخود ایرانی وارد بازار کشورهای دیگر شده است. مرادی نخود هند، روسیه، استرالیا، آرژانتین و ... را جایگزین نخود ایرانی در برخی بازارها دانست و گفت: نخود کشورهای دیگر به دلیل این‌که مکانیزه تولید می‌شود و بسته‌بندی خوبی هم دارد بیشتر جای خود را در بازارهای صادراتی باز کرده است.

رئیس شورای ملی نخود معتقد است برای بهبود بازارهای صادراتی باید هم به توسعه سطح زیر کشت نخود و هم مکانیزه کردن تولیدات توجه ویژه داشته باشیم. مرادی با اشاره به نیاز آبی کم نخود، گفت: می‌توان با صادرات نخود و وارد کردن ذرت به جای آن، به واردات آب مجازی در کشور هم کمک کرد.

او در ادامه با بیان این‌که با از سرگیری صادرات این محصول اتفاق خاصی در بازار



راه‌های ارتباطی با اتاق کرمانشاه

وبسایت فارسی www.krccima.ir

وبسایت انگلیسی www.en.krccima.ir

وبسایت عربی www.ar.krccima.ir

پست الکترونیکی info@krccima.ir

کانال تلگرام [@krccima](https://t.me/krccima)

ربات تلگرام [@krccima_bot](https://t.me/krccima_bot)

سامانه پیام کوتاه SMS: 100051010

تلفن: (۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۵۱

(۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۴۱

(۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۳۱

حوزه ریاست: (۰۸۳) ۳۸۲۳۶۵۱۳

دبیرکل: (۰۸۳) ۳۸۲۱۰۰۱۱

مدیرکارت: (۰۸۳) ۳۸۲۳۹۶۲۹

روابط عمومی: (۰۸۳) ۳۸۲۵۴۵۴۶

امور بین الملل: (۰۸۳) ۳۸۲۳۹۸۲۹

آموزش: (۰۸۳) ۳۸۲۱۰۰۲۲

دبیرخانه: (۰۸۳) ۳۸۲۳۹۰۴۳

فکس: (۰۸۳) ۳۸۲۲۸۱۶۱

آدرس: کرمانشاه - بلوار شهید بهشتی - شماره ۵۳۵ کدپستی: ۶۷۱۵۶۶۴۵۵۱