



## نشریه مجازی اتاق کرمانشاه

سال سوم / شماره بیست و هفتم / مهر ماه ۱۴۰۰

/پرونده ویژه این ماه/

به مناسبت ۲۹ مهر، سالروز ملی صادرات بررسی شد:

**بیان و امیدهای پیش روی  
 الصادرات ایران و کرمانشاه**



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه



# بِرَّ الْأَرْض

در این شماره میخوانیم

## فهرست مطالب

بخش اول - پرونده ویژه بیم و امیدهای پیش روی صادرات ایران

۲ ..... و کرمانشاه

۲۳ ..... بخش دوم - اخبار

۲۷ ..... بخش سوم - اعلانات

۳۰ ..... بخش چهارم - مرکز مطالعات و آموزش

نشریه مجازی اتاق کرمانشاه

سال سوم / شماره بیست و هفتم / مهرماه ۱۴۰۰

در اتاق کرمانشاه چه گذشت؟

بولتن عملکرد اتاق کرمانشاه

در مهر ماه ۱۴۰۰



آدرس: کرمانشاه، بلوار شهید یهشتی، شماره ۵۳۵، کد پستی: ۶۷۱۵۶۶۴۵۵۱

تلفن: ۰۴۱-۰۸۳۸۲۲۸۱۳-۰۸۳۸۲۲۸۱۶ / فاکس: ۰۸۳۸۲۲۸۱۶

سایت: krccima.ir@gmail.com / www.krccima.ir

/پرونده ویژه این ماه/  
بیم و امیدهای  
پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه





بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



عضو هیات رئیسه اتاق ایران مطرح کرد:  
**در دولت سیزدهم بارقه‌های امید  
برای صادرات ایجاد شده است**

عضو هیات رئیسه اتاق ایران معتقد است: با روی کار آمدن دولت سیزدهم، امیدهای تازه‌ای برای رونق صادرات و تسهیل شرایط کار برای صادرکنندگان ایجاد شده است.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران با اشاره به تغییر دولت و سیاست‌های جدیدی که دولت آقای رئیسی، وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان توسعه تجارت و بانک مرکزی در زمینه صادرات مدنظر دارند، اظهار کرد: این برنامه‌ها باعث امیدواری بخش خصوصی در زمینه صادرات شده و بارقه‌های امیدی پیش روی صادرات ایران ایجاد کرده است.

کیوان کاشفی در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران به مناسبت روز ملی صادرات، از سختی‌هایی که طی سه سال گذشته حوزه صادرات کشور متحمل شد یاد کرد و گفت: در سال‌های اخیر عمده سیاست‌ها در زمینه صادرات سلبی بود و نه ایجابی.

 IRAN



الصادر کنندگان می توانند در شرایطی آسان تر تمام تمرکز خود را بر یافتن بازارهای صادراتی جدید و رونق صادرات بگذارند.

لزوم هماهنگی وزارت خانه‌های اقتصادی با اتاق‌ها برای پیشبرد صادرات

کاشفی یکی دیگر از نیازهای رونق صادرات در کشور را هماهنگی بین سطوح مدیریتی مختلف در زمینه صادرات اعلام کرد و با بیان اینکه وزارت امور خارجه، وزارت صنعت، معدن و تجارت (در قالب سازمان توسعه تجارت) و اتاق‌ها به ویژه اتاق‌های مشترک با کشورهای مختلف دنیا سه ضلع هماهنگ‌کننده حوزه صادرات هستند، اضافه کرد: وزارت امور خارجه مباحث سیاسی و کنسولی را پیگیری می‌کند، سازمان توسعه تجارت در حوزه قوانین و مقررات فعالیت دارد و اتاق‌های مشترک با دنیا پیشran صادرات و نمایندگان بخش خصوصی هستند.

رئیس اتاق کرمانشاه معتقد است اگر این سه بخش هماهنگی و همراهی خوبی با یکدیگر داشته باشند صادرات نیز به خوبی پیش خواهد رفت.

او با اشاره به برگزاری جلساتی با وزیر امور خارجه و وزیر صنعت، معدن و تجارت با حضور نمایندگان بخش خصوصی به آمادگی این بخش‌ها برای همراهی در زمینه تسهیل صادرات اشاره کرد و گفت: کمیته‌ای برای تسهیل صادرات با همکاری این سه بخش تشکیل شده تا شاهد بهبود رویه‌های صادراتی باشیم.

او ابراز امیدواری کرد با این اقدامات در سال آینده صادرات کشور رونق بگیرد.

بی‌توجهی به پتانسیل‌های استانی در امر صادرات کاشفی در ادامه اشاره‌ای به وضعیت صادرات استان کرمانشاه داشت و ادامه داد: به رغم اینکه طی دو سال اخیر به دلیل شیوع کرونا و قوانین

او از قوانین و مقررات سخت‌گیرانه‌ای که به بیانه بازگشت ارز در این مدت به صادر کنندگان تحمیل شد، سخن گفت و افزود: بسیاری از این مقررات گاهی به صورت روزانه تغییر کردند و متاسفانه در این دو سال بسیاری از صادر کنندگان در پیچ و خم قوانین حوزه صادرات گرفتار شدند.

رفع تعهدات ارزی، مهمترین اهرم فشار بر صادر کنندگان در سه سال اخیر کاشفی با بیان اینکه طی چند سال اخیر تعهدات ارزی به مهم‌ترین مشکل صادر کنندگان و اهرم فشاری به این بخش تبدیل شده بود، عنوان کرد: این فشار در حالی به صادر کنندگان تحمیل می‌شد که سازوکار منطقی هم برای بازگشت ارز به کشور وجود نداشت.

این فعال اقتصادی با بیان اینکه هم اکنون هیچ بانکی در جهان امکان تبادل پول با ایران را ندارد، یادآور شد: صادر کنندگان مجبورند در این شرایط از طریق صرافی‌ها پول خود را برگردانند که هم ریسک معاملات را بسیار افزایش می‌دهد و هم هزینه‌های سنگین را به صادر کنندگان تحمیل می‌کند.

رئیس اتاق کرمانشاه مغضّل دیگری که صادر کنندگان در زمینه تعهدات ارزی با آن مواجه بودند را بازگشت ارز به سامانه نیما دانست و افزود: در شرایطی که قیمت دلار در بازار آزاد هم اکنون حدود ۲۷ هزار تومان است دلار نیمایی با نرخ ۲۲ تا ۲۳ هزار تومان محاسبه می‌شود که ۳ تا ۴ هزار تومان بازار آزاد اختلاف دارد و این امر به زیان صادر کنندگان است.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران از برنامه‌ها و وعده دولت سیزدهم برای حل مشکلات تعهدات ارزی تا پایان امسال سخن گفت و تصریح کرد: با این روند سیاست‌های دولت جدید در برابر صادرات به سمت سیاست‌های تشویقی خواهد رفت و



به مرز تخصصی صادرات دام زنده کشور خبر داد. او با بیان اینکه تمام ظرفیت‌های مورد نیاز برای کار در استان وجود دارد، افزود: امیدواریم بتوانیم با رایزنی‌های لازم با وزارت جهاد کشاورزی این موضوع را نهایی کنیم کاشفی روغن حیوانی، صنایع دستی و غیره را نیز از دیگر مواردی دانست که امکان صادرات آنها وجود دارد و می‌تواند ارزش افزوده مناسب به همراه داشته باشد.

**پیشرفت ۸۰ درصدی راهاندازی مرکز شتابدهی صادرات کرمانشاه** موضوع دیگری که کاشفی به آن اشاره کرد پیشرفت ۸۰ درصدی فرآیندهای راهاندازی مرکز شتابدهی صادرات استان کرمانشاه بود. رئیس اتاق کرمانشاه خاطرنشان کرد: بخش قابل توجهی از کارها انجام شده و امیدواریم این مرکز به زودی فعالیت خود را آغاز کند. این فعال اقتصادی با بیان اینکه اطلاعات ۳۰ شرکت که پتانسیل‌های صادراتی دارند اما به هر دلیلی از جمله عدم بازاریابی، بسته‌بندی غیر مناسب و موضوعاتی از این دست نتوانستند وارد بازارهای صادراتی شوند بررسی شده است، تاکید کرد: در حال عارضه‌یابی برای ورود این شرکت به بازارهای جهانی هستیم.

کاشفی اظهار امیدواری کرد بتوانیم پای بسیاری از این شرکت‌هارا به بازارهای جهانی باز کنیم.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران معتقد است صادراتی شدن هر چه بیشتر واحدهای تولیدی استان علاوه بر ایجاد اشتغال پایدار، موجودیت واحد را نیز تضمین کرده و باعث افزایش آمار صادرات خواهد شد.

او همچنین از پیگیری برای کاهش بروکراسی اداری، تسهیل روند صدور کارت بازرگانی، رفع مشکلات تعهدات ارزی و تامین نقدینگی موردنیاز تجار خبر داد و ابراز امیدواری کرد: مجموع این موارد بتواند منجر به رونق صادرات شود.

سخت ارزی، شرایط برای فعالیت‌های تجاری دشوار بود؛ اما به هیچ عنوان اجازه ندادیم صادرات استان در دو سال گذشته روند نزولی داشته باشد.

رئیس اتاق کرمانشاه روند صعودی صادرات استان در سال ۱۳۹۹ و نیمه اول امسال را گواهی بر این ادعا دانست و تصریح کرد: رونق صادرات نتیجه فعالیت صادرکنندگان و همراهی خوب بخش خصوص و مجموعه دولتی است.

این فعال اقتصادی با بیان اینکه با وجود روند صعودی که در صادرات استان داشتیم؛ اما از همه پتانسیل‌های صادراتی استان استفاده نمی‌شود و بخشی از آنها مغفول مانده، تاکید کرد: این امر چند دلیل مهم دارد که یکی از مهم‌ترین آنها فراهم نبودن زیرساخت‌های مرزی است.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران با اشاره به مشکلاتی که در مرزهای متعدد استان کرمانشاه وجود دارد، تصریح کرد: با اعتبارات عمرانی استانی امکان بهبود زیرساخت‌های همه مرزهای استان وجود ندارد.

کاشفی معتقد است مرزهای استان کرمانشاه تنها مختص به استان نیست و کارکرد ملی به عنوان شاه راه صادراتی به عراق و پس از آن سوریه دارد و از همین رو باید اعتبارات ملی برای آنها در نظر گرفته شود.

کاشفی از نمایندگان مجلس خواست اکنون که در فصل تدوین بودجه سال آینده هستیم، حتماً به این موضوع توجه کافی داشته باشند.

**کرمانشاه می‌تواند مرکز تخصصی صادرات دام زنده کشور باشد**

موضوع دیگر که کاشفی در زمینه تجارت استان کرمانشاه بر آن تاکید کرد، شناسایی کالاهای مزیت دار برای صادرات استان بود که اتاق کرمانشاه برنامه‌های جدی در این زمینه دارد. به گفته او یکی از مهم ترین این محصولات دام زنده است.

کاشفی از پیگیری برای تبدیل شدن مرزهای کرمانشاه



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



## حمایت از صادرات، از شعار تا واقعیت

\*داریوش پناهی  
دبیر کل اتاق کرمانشاه

- صادرات محور توسعه است

- صادرات غیر نفتی، پیشران اقتصاد ملی

- تحقق جهش تولید با توسعه صادرات غیر نفتی

- صادرات، جایگزین مطمئن برای نفت

- صادرات، تکرار عزم ملی

- صادرات تجلی حمایت از کالاهای ایرانی

این شعار هایی است که در دو دهه اخیر هر ساله هزاران بار گفته و شنیده شده است.

لیکن در عمل با کمترین حمایت نسبت به سایر بخش های اقتصادی روبه رو بوده، محدودیت ها افزایش یافته و مشوق ها نادیده گرفته شده است. توسعه صادرات کشور به زیرساخت هایی نیاز دارد که این حوزه مهم اقتصادی فاقد آن است و نسبت به انجام آن بسیار بی توجه بوده ایم.

- مرزهای تجاری کشور و استان از حداقل امکانات نیز بی بهره اند. به ندرت می بینیم که در دو دهه اخیر تغییرات مثبت قابل توجه، شایسته و در شأن نظام در مرزهای تجاری استان و حتی کشور روی داده باشد. تأسف آور است اگر بگوییم تعدادی از مرزهای تجاری





حمایت از صادرکننده انجام داد و توقع زیادی نیست.

شرکت های بزرگ تولیدی مانند: پتروشیمی ها، فولادی ها و پالایشگاهی ها بدلیل ابعاد بین المللی خود و دادوستد جهانی قادر به ایغای تعهدات به نوعی در شرایط کنونی هستند لیکن صادرکنندگان حقیقی، تولیدی های کوچک و متوسط، صادرکنندگان محصولات کشاورزی خرد عملآموق به انجام این تعهد نمی شوند و یا در انجام آن با ضررو زیان هنگفت مواجه می گردند. تعلیق کارت های بازرگانی صادرکنندگان با سابقه و با هویت و حتی تعدادی از صادرکنندگان نمونه، در سه سال اخیر خود بهترین گواه وضعیت مورد اشاره است.

بنابراین چنانچه دولت جناب آقای رئیسی ریاست محترم جمهوری عزم جدی بر حمایت از صادرات دارد می باشد موانع مورد اشاره را برداشته و حمایت و مشوق های متداول در اقتصاد جهان را وضع و اجرا نماید.

- اصلاح شیوه بازگشت ارز حاصل از صادرات و معافیت صادرکنندگان کوچک و متوسط از جمله صادرکنندگان محصولات کشاورزی از این چرخه و محدود کردن آن به شرکتهای بزرگ از جمله پتروشیمی ها، پالایشگاهی ها، فولادسازی ها و بعضاً دیگر صنایع بزرگ

- احداث و تکمیل زیرساخت های اساسی مورد نیاز در مرزهای تجاری کشور از طریق اختصاص اعتبار و ردیف بودجه مستقل و جدا از بودجه های عمرانی استانها می تواند گره گشا باشد.

- برقراری مشوق های اساسی مانند تسهیلات با نرخ مناسب، معافیت های مالیاتی و یارانه های موثر در این حوزه

- تدوین استراتژی صادرات کشور و تثبیت مقررات مربوط به آن حداقل به مدت یکسال موارد فوق حداقل هایی است که در کوتاه مدت

فاقد تجهیزات به روز، سالن ملاقات، رستوران مناسب، یک استراحتگاه و نمازخانه هستند. و حتی فاقد یک سرویس بهداشتی مناسب می باشند.

- تقریباً تمامی یارانه های مشوق صادراتی که در جهان متداول است لغو شده و یا به حداقل ممکن رسیده است. مانند: یارانه حمل و نقل ، جوايز صادراتی، یارانه تبلیغات، یارانه اعزام و پذیرش هیات های تجاری و غیره

- صادرکنندگان از حداقل تسهیلات بانکی نیز بی بهره اند و یا صرفاً برخی واحدهای بزرگ تولیدی صادرکننده موفق به استفاده از این تسهیلات شده اند.

- تعهدات برگشت ارز حاصل از صادرات در سه سال اخیر که بدون در نظر گرفتن و ایجاد زیرساخت های لازم و بی توجهی به محدودیت های ناشی از تحریم ظالمانه وضع گردید، همچون شمشیر دولبه ای به قلع و قمع صادرکنندگان اصیل، با هویت و با سابقه پرداخت. بسیاری را پس از سالها سابقه از چرخه فعالیت تجاری حذف، بسیاری را خانه نشین، تعدادی را بازداشت و زندانی و تعداد بسیاری را دارای پرونده قضایی و همچنین مالیاتی نمود.

همه می دانیم که ضروری است ارز حاصل از صادرات به کشور برگردد و به انحصار مختلف هم تاکنون این مهم انجام شده است امکان پذیر نیست فعالیت اقتصادی و صادرکنندگان سرمایه مورد نیاز برای فعالیتهای خود را خارج از کشور نگهداری نمایند. اشکال دراین است که صادرکنندگان ملزم هستند که ارز حاصل را با قیمتی بسیار کمتر از نرخ روز به بانک عرضه کنند. لذا این فرآیند به دلیل عقل، به دلیل منطق و به دلیل تجربه موفق نبوده است.

خرید ارز صادراتی از صادرکنندگان به نرخ رایج بازار حداقل اقدامی است که می توان در راستای



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



می توان اعمال و تأثیرات مثبت آنرا روئیت نمود. صرفاً اتكاء به صادرات نفت خام همانطور که دیدیم کشور را با چالش های متعددی روبرو ساخته که شرح آنرا همه می دانیم و در حوصله این مقال نیست. لذا چاره ای نداریم که به صادرات کالاهای غیر نفتی بهاء بدھیم و در حمایت جدی از آن متفق و پایبند باشیم آنرا در اولویت قرار دهیم. بسیار امیدواریم که در دولت کنونی شاهد حمایت جدی و اجرایی در حوزه بازرگانی خارجی و صادرات کالاهای غیر نفتی باشیم.



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



## روند صعودی سهم کرمانشاه از صادرات کل کشور

به گفته معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه، طی سه سال اخیر سهم کرمانشاه از صادرات کل کشور به بالاترین میزان طی ۲۰ سال گذشته رسیده است.

دکتر بهزاد باباخانی به مناسبت روز ملی صادرات (۲۹ مهر)، ابتدا این روز را به تمامی فعالین عرصه صادرات استان تبریک گفت و از خدمات آنان قدردانی کرد.

وی ادامه داد: صادرکنندگان هم به گرداندن چرخ تولید در کشور کمک کرده و هم زمینه بازگشت ارز را به کشور فراهم می‌کنند.

وی معتقد است، در برابر خدماتی که صادرکنندگان برای اقتصاد و تولید کشور انجام می‌دهند، دولتمردان نیز وظیفه دارند شرایط را برای فعالیت آنها تسهیل کنند.

باباخانی در ادامه با اشاره به وضعیت صادرات استان کرمانشاه، گفت:

خوبشخانه صادرات کرمانشاه هم در سال گذشته با وجود رکود اقتصادی ناشی از کرونا در سراسر جهان وهم در نیمه اول امسال شرایط مناسب و روند صعودی داشت.

 IRAN



تعدد مرزهای کرمانشاه مزیت است

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه از وجود پنج مرز رسمی در استان یاد کرد که هم اکنون همه این مرزها فعال هستند. باباخانی تعدد مرزهای کرمانشاه یک مزیت برشمرد و تاکید کرد: تعدد مرزها از این جهت مزیت است که این مرزها در ارتباط با هر دو بخش عربی و اقلیم کردستان هستند.

وی ادامه داد: این امر باعث می‌شود بتوانیم دسترسی مناسبی به بازار هر دو بخش داشته باشیم، برای مثال در سال‌های گذشته سهم واردات بخش کردی از طریق مرزهایی مانند پرویزخان بیشتر بود و اکنون سهم واردات بخش عربی از طریق مرزهای خسروی و سومار تقویت شده است.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه دسترسی به شمالی‌ترین نقطه عراق از طریق مرز شوشمی تا جنوبی‌ترین نقطه از طریق مرز سومار از دیگر مزیت تعدد مرزهای استان کرمانشاه دانست.

باباخانی اضافه کرد: البته این تعدد مرزها باعث شده آنطور که باید نتوان به بهبود زیرساخت‌های مرزی پرداخت.

وی با اشاره به مشکلات زیرساختی که در مرزهای استان وجود دارد، به بیان برنامه‌هایی که برای بهبود این زیرساخت‌ها وجود دارد پرداخت و گفت: در مرز پرویزخان در کنار پایانه مرزی که توسط راهداری ایجاد شده، طرح جامع نیز برای بهبود ارائه خدمات صادرات و واردات در دست انجام است.

به گفته معاون استاندار کرمانشاه، اخیراً نیز در کار ویژه مرزهای کشور طرح جامع پایانه‌ای برای سه مرز سومار، شوشمی و شیخ‌صله به تصویب

وی ادامه داد: در سال ۱۳۹۹ بر خلاف کاهش صادرات در کل کشور، در کرمانشاه شاهد رشد هشت درصدی صادرات بودیم.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه از رشد ۱۲ درصدی ارزش و ۱۴ درصدی وزن کالاهای صادراتی استان در نیمه نخست امسال هم خبر داد.

باباخانی ضمن بررسی روند صادرات کرمانشاه طی سال‌های اخیر، اظهار کرد: اگرچه از سال ۱۳۸۰ تا کنون سهم صادرات کرمانشاه از کل صادرات غیر نفتی کشور نوسان داشته اما طی سه سال گذشته بیشترین میزان سهم را نسبت به ۲۰ سال اخیر داشتیم.

وی سهم استان کرمانشاه از صادرات غیرنفتی کشور در سال ۱۳۸۰ را ۱.۸ درصد عنوان کرد و ادامه داد: این سهم در سال ۱۳۹۰ به ۳.۹ درصد و در سال گذشته به ۵.۸ درصد رسید.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری کرمانشاه معتقد است سهم ۵.۸ درصدی از صادرات کشور که در سال گذشته محقق شد رقم قابل توجهی بوده که در ۲۰ سال گذشته سابقه نداشته است.

کرمانشاه عهده‌دار حدود نیمی از صادرات به عراق باباخانی یکی دیگر از ویژگی‌های صادراتی استان کرمانشاه را سهم قابل توجه از صادرات کل کشور به عراق دانست و افزود: کرمانشاه به طور میانگین ۴۵ تا ۵۰ درصد صادرات ایران به عراق را به خود اختصاص می‌دهد.

وی با اشاره به وجود پنج مرز با عراق در کشور، تاکید کرد: اینکه کرمانشاه حدود نیمی از صادرات به عراق را عهده‌دار است بیانگر ظرفیت های مرزی استان می‌باشد.



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه

رسیده که حمل و نقل و پایانه‌ها موظف به پیگیری این مصوبه و اجرای آن است.  
باباخانی در نظر گرفتن اعتبارات مناسبی جهت بهبود زیرساخت‌های مرزی که عمدتاً مربوط به جاده‌های  
دسترسی مرزهای استان از جمله جاده «زله‌زرد» برای مرز سومار است را از دیگر برنامه‌ها برای بهبود  
زیرساخت‌های مرزی برشمرد.

وی در ادامه با بیان اینکه نیاز به تخلیه و بارگیری کالاهای در مرز که به دلیل مقاومت عراق در برابر حمل یکسره  
به ما تحمیل شده باعث می‌شود نیاز به محوطه گمرکی بزرگ در پس‌کرانه مرزها داشته باشیم، یادآور شد: اگر  
حمل یکسره برقرار شود دیگر به طرح‌های زیرساختی گستردگی در مرزها نیاز نیست.

 IRAN



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



یک صادرکننده تاکید کرد:

## لزوم وجود نظارت واحد در مرزهای کرمانشاه

مدیرعامل شرکت ماردین تجارت معتقد است اگر صادرکنندگان کیفیت کالاهایی که به بازارهای جهان خصوصاً عراق به عنوان شریک تجاری اصلی ایران صادر می‌کنند را به صورت مستمر رصد نکنند، سهم ایران از این بازارها کم خواهد شد.

دیاری حسینی به مناسب روز ملی صادرات (۲۹ مهر) با بیان اینکه صادرات در کشور اکنون با چالش‌های متعددی مواجه است، افزود: یکی از مهمترین این چالش‌ها نبودن مدیریت واحد در مرزها است.

این صادرکننده نمونه معتقد است تعدد مراجع تصمیم‌گیری در مرزها خصوصاً برای استانی مانند کرمانشاه که پنج مرز رسمی دارد، موانع بیشتری را پیش روی صادرات قرار می‌دهد.

حسینی گفت: برای حل این معضل لازم است در کرمانشاه یک فرد و متولی مشخص از استانداری یا پلیس امنیت اقتصادی برای نظارت بر مرزها انتخاب شده و عملکرد همه بخش‌های مختلف را رصد کند تا صادرکنندگان هر زمان که با مشکل مواجه شدند، بتوانند دغدغه‌های خود را با این مسئول مرتبط در میان بگذارند.



الصادراتی خصوصا بازار عراق به عنوان بازار صادراتی اصلی ایران رصد نکنند، به تدریج امکان کاهش سهم ایران از این بازار و جایگزین کالاهای کشورهای رقیب وجود دارد.

وی با تأکید بر اینکه هر تولید کننده باید کارشناس اقتصادی و متخصص از نیروهای مرزی منطقه را در مرز برای بررسی وضعیت فروش کالای خود در بازار عراق مستقر کند، عنوان کرد: متأسفانه تجاری که گاهی طرف ایرانی با آنها در بازارهای صادراتی مانند عراق کار می کنند دلسوزی چندانی برای تولیدات ایران ندارند و اگر بازارِ فروش کالای ما در عراق صدمه دیده باشد معمولاً به اطلاعات صادرکننده و تولیدکننده نمی رسانند.

حسینی اضافه کرد: فردی که در مرز مستقر می شود باید مدام وضعیت فروش کالاهای را و نوع رقابت آن کالا با کالاهای ترکیه، عربستان، چین، اکراین و ... را بررسی کند.

موضوع دیگری که این صادرکننده برتر بر آن تأکید کرد، لزوم توجه به بسته بندی کالاهای صادراتی و تاثیر آن در بازار فروش بود.

حسینی عنوان کرد: لازم است صادرکنندهان به صورت جدی نوع بسته بندی خود را با کالاهای مشابه سایر کشورها مقایسه و مشکلات آن را رفع کند.

وی معتقد است اگر صادرکنندهان به جای اینکه مدام به فکر حمایت های دولتی باشند این اقدامات را انجام دهند بخش قابل توجهی از مشکلات آنها حل خواهد شد.

حسینی اضافه کرد: این فرد باید بتواند در زمانی که صادرکنندهان معضلی را مطرح می کند، پیگیری های لازم را انجام دهد که واقعاً چه مشکلی در مرز ایجاد شده و آیا حق با صادرکننده است یا خیر.

حسینی نمونه مهمی از این مشکلات را وقفه چند ساعته در فعالیت مرزها دانست و گفت: خصوصاً در مرزهایی مانند سومار و شیخ صله، گاهی به بهانه یک رویداد کوچک چهار، پنج ساعت فعالیت مرز متوقف شده و کار صادرکنندهان دچار اختلال می شود.

وی یادآور شد: در شرایط کنونی و در نبود چنین مدیریت واحدی، صادرکنندهان مجبورند هر نوع مشکلی را با اتاق بازرگانی در میان بگذارند.

مدیرعامل شرکت ماردين تجارت ضمن قدردانی از خدمات ارگانهایی از جمله هنگ مرزی، گمرک، همیاری شهرداری، بخش امنیت و ... که در مرزها فعالیت دارند، افزود: بهتر است افرادی که برای ارائه خدمات در مرز خصوصاً در بخش هنگ مرزی انتخاب می شوند کارشناس اقتصادی باشند تا بتوانند رویه های تجاری را تسهیل کنند.

حسینی با بیان اینکه در کنار مشکلاتی که دستگاهها در حوزه صادرات ایجاد می کند خود صادرکنندهان نیز در برخی موارد بازارهای صادراتی را دچار چالش می کنند، عنوان کرد: می توان گفت نزدیک به ۸۰ درصد مشکلات حوزه صادرات متوجه خود صادرکنندهان است.

حسینی معتقد است اگر صادرکنندهان به صورت مستمر وضعیت فروش کالای خود را در بازارهای



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



## ارز چالش اصلی پیش روی صادرات

عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان دام زنده استان کرمانشاه مشکلات مرتبط با ارز را مهمترین مانع پیشروی صادرکنندگان دانست.

ایرج نوری به مناسبت روز ملی صادرات (۲۹ مهر ماه) با اشاره به مهمترین چالش‌هایی که امروز صادرکنندگان با آن مواجهند، اظهار کرد: یکی از مهمترین مشکلات بروکراسی اداری طولانی و خسته کننده است.

وی ادامه داد: وقتی که فردی می‌خواهد کالای خود را صادر کند باید روشهای متعددی را در دستگاه‌های مختلف پشت سر بگذارد که زمان و انرژی زیادی از صادرکنندگان می‌گیرد.

این فعال اقتصادی دومین معطل مهم پیش روی صادرکنندگان را بازگشت ارز حاصل از صادرات دانست و عنوان کرد: این در حالی است که کشورهای طرف تجاری ما مانند عراق، افغانستان و ... به صورت ریالی با ایران کار می‌کنند.

به گفته این صادرکننده، به دلیل آن که بانک و تعاملات بانکی بین این کشورها با ایران وجود

 IRAN

ندارد امکان بازگشت دلار فراهم نیست و تبادلات عمدتاً از طریق صرافی‌ها صورت گرفته و صادرکنندگان ریال تحويل می‌گیرند.

نوری با بیان اینکه پیمان‌سپاری ارزی طی دو، سه سال اخیر به مهم ترین چالش صادرکنندگان تبدیل شده، یادآور شد: در حالیکه تا چند سال قبل به صادرکنندگان جوايز صادراتی می‌دادند اکنون سختگیری‌های شدیدی برای بازگشت ارز حاصل از صادرات به صادرکنندگان تحمیل می‌شود. وی معتقد است اگر مسائل ناشی از پیمان سپاری ارزی نبود، اکنون میزان صادرات غیرنفتی کشور ایران از صادرات نفتی پیشی گرفته بود.

عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرات دام زنده استان کرمانشاه از حاکمیت خواست هرچه زودتر فکری به حال رفع مشکلات پیمان‌سپاری ارزی کنند.

نوری یکی دیگر از مسائل مرتبط با نرخ ارز که صادرات را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد را نوسانات نرخ ارز دانست که باعث می‌شود برنامه‌ریزی برای صادرکنندگان مختل شود.

وی همچنین از دو نرخی بودن ارز به عنوان یکی دیگر از مشکلات و موانع پیش روی صادرات یاد کرد و ادامه داد: ارز ۴۲۰۰ تومان هیچ فایده‌ای به جز رانت ندارد و تنها واردات و صادرات را با چالش مواجه می‌کند.

این صادرکننده خواستار حذف هر چه زودتر ارز ۴۲۰۰ تومانی از سیستم واردات و صادرات کشور شد تا رویه‌های تجاری تسهیل شود.





بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



نائب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران  
تشریح کرد:

## مهمنترین چالش‌های پیش روی صادرات محصولات کشاورزی

نائب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران به بیان  
مهمنترین مشکلات پیش روی صادرات محصولات  
کشاورزی پرداخت.

ناصر مرادی ضمن تبریک ۲۹ مهر روز ملی  
 الصادرات، به همه فعالین این عرصه ابراز امیدواری  
کرد شرایط برای فعالیت صادرکنندگان در سال  
جدید بهتر شود و بتوانند بدون دغدغه‌های دیگر،  
فقط فکر ورود به بازارهای صادراتی جدید باشند.  
وی سپس به بیان مهمنترین مشکلات پیش روی  
 الصادرات محصولات کشاورزی پرداخت و با اشاره  
به شرایط خاص این محصولات که سریع الافساد  
هستند، عنوان کرد: این امر باعث شده مشکلات  
مرتبط با صادرات این محصولات بیشتر از سایر  
بخش‌ها باشد.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق کرمانشاه یکی از  
مهمنترین مشکلات صادرات محصولات کشاورزی  
را محدودیت‌ها و ممنوعیت‌های ناگهانی صادرات  
این کالاهای دانست که از سوی کشورهای هدف

 IRAN



مرادی مشکل اصلی تهیه دستگاه های سورتینگ که عمدتاً وارداتی هستند را قیمت بسیار زیاد آنها با توجه به شرایط کنونی قیمت ارز دانست و ادامه داد: تهیه این دستگاهها برای تولید کنندگان و صادر کنندگان بسیار هزینه بر است.

وی معتقد است دولت باید برای افرادی که در زمینه صادرات محصولات کشاورزی فعالیت دارند، تسهیلاتی در نظر بگیرد که بتواند این تجهیزات و ماشین آلات را تهیه کنند.

موضوع دیگری که مرادی به عنوان یکی از چالش های صادرات کشاورزی به آن اشاره داشت تفاوت های استانداردها بین کشور هدف و کشور مبدأ محصولات صادراتی بود و عنوان کرد: گاهی تفاوت بین استانداردهای ایران و کشورهای هدف صادراتی باعث می شود صادر کنندگان مجبور به بازگرداندن محصولات کشاورزی خود شوند.

نائب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران معتقد است این امر باعث می شود هزینه حمل و نقل و ضایعات زیادی به صادر کنندگان تحمیل شود و لازم است برای پیشگیری از این موضوع حتماً استانداردها و قوانین خاص کشورهای هدف صادراتی به اطلاع صادر کنندگان رسیده شود.

مرادی از تعهدات ارزی نیز به عنوان یکی از چالشهای پیش روی صادرات کشاورزی یاد کرد و ادامه داد: از آنجایی که محصولات کشاورزی معمولاً با ارقام پایین صادر می شوند و برخلاف سایر محصولات مانند پتروشیمی و ... حجم ارزشی صادرات آنها زیاد نیست، در زمینه رفع تعهدات ارزی با مشکلات بیشتری مواجهند.

وی خواستار تدوین ساز و کاری شد که برگرداندن ارز صادرات محصولات کشاورزی حذف و یا تسهیل شود.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق کرمانشاه، خاطرنشان کرد: یکی دیگر از موارد پیش روی صادرات محصولات کشاورزی هزینه های بالای

الصادرات مخصوصاً عراق اعمال می شود و یادآور شد: عراق در برخی از ماه ها و فصول واردات محصولاتی مانند گوجه، سیب زمینی، پیاز و ... را ممنوع می کند یا با وضع تعرفه های سنگین مانع ورود این کالاها می شود.

به گفته نایب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران، این امر باعث می شود گاهی تعداد زیادی از کامیون هایی که لب مرز هستند نتوانند بار خود را خالی کنند و مجبور به عودت کالا شوند که این امر هزینه های حمل و نقل فراوانی را به تجار تحمیل می کند و چون این محصولات سریع الافساد هستند بخشی از این تولیدات در مسیر بازگشت از دست می رود.

مرادی راهکار این موضوع را فعالیت رایزن های اقتصادی در کشورهای هدف صادرات محصولات کشاورزی ایران دانست و گفت: رایزنها باید بتوانند پیش از در نظر گرفتن هر ممنوعیتی، مسئولین کشورهای هدف واردات را برای گرفتن فرصت مقاعده کنند.

مرادی چالش بعدی صادرات محصولات کشاورزی را بی توجهی به بسته بندی و سورتینگ این محصولات دانست که باعث می شود نتوانیم آنها را با کیفیت و اندازه مدنظر بازارهای صادراتی به دستشان برسانیم.

وی ادامه داد: اگر هم سورتینگ مختصری صورت بگیرد بدون استفاده از دستگاه های پیشرفته و فقط با دست است که هم دقت زیادی ندارد و هم بسیار زمان بر و پرهزینه است.

وی با تأکید بر لزوم استفاده از تجهیزات مناسب و پیشرفته برای تقسیم محصولات کشاورزی بر اساس سایز، عنوان کرد: بعضی از کشورها میوه های گران قیمت و بزرگ و برخی ها میوه های کوچک با قیمت پایین را خریدار هستند و برای ورود به هر کدام از این کشورها باید حتماً سورتینگ مناسبی داشته باشیم.



بازارهای صادراتی شود.

مرادی مرتفع شدن این چالش‌ها را برای تسهیل شرایط صادرات محصولات کشاورزی ضروری دانست و عنوان کرد: باید قوانین و مقررات صادرات محصولات کشاورزی تسهیل شود تا صادرکنندگان به جز یافتن بازارهای جدید دغدغه دیگری نداشته باشند.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران از عراق به عنوان اصلی‌ترین هدف صادرات محصولات کشاورزی ایران یاد کرد و ادامه داد: بعد از این کشور امارات، افغانستان، و برخی از کشورهای اروپایی مانند آلمان بیشترین واردات محصولات کشاورزی را از ایران دارند که البته محصولاتی مانند زعفران و پسته وارد می‌کنند.

وی با بیان اینکه اگر برای تسهیل شرایط صادرات محصولات کشاورزی اقداماتی انجام نشود بازار عراق را از دست خواهیم داد، عنوان کرد: ترکیه به عنوان رقیب ما هم اکنون به خوبی در بازار عراق فعالیت می‌کند و برای حفظ بازار عراق و رقابت با سایر کشورها نیازمند حمایت‌های دولتی، وزارت جهاد کشاورزی بانک‌ها و ... برای صادرات محصولات کشاورزی هستیم.

حمل و نقل، افزایش قیمت کرایه و خصوصاً کمبود کانتینرهای سردهخانه دار است که هزینه زیادی را به صادرکنندگان وارد می‌کند.

مرادی از فراهم نبودن حمل یکسره خصوصاً در زمینه صادرات به عراق نیز به عنوان یکی دیگر از چالش‌های پیش روی صادرات محصولات کشاورزی یاد کرد و ادامه داد: تخلیه و بارگیری های مداوم باعث می‌شود ضایعات محصولات کشاورزی بالا برود و بخش از این محصولات یا از دست برونده یا دچار افت کیفیت شود.

نایب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران از فراهم نبودن زیرساخت‌های مانند انبار و سردهخانه نیز به عنوان یکی دیگر از چالش‌های پیش روی بخش کشاورزی یاد کرد.

مرادی سنتی و معیشتی بودن کشت محصولات کشاورزی را نیز چالش مهم دیگری دانست که باعث می‌شود کشاورزان برای تولیدات صادراتی برنامه‌ریزی نکنند، مگر تعداد محدودی از گلخانه‌ای یا مجموعه‌های که به صورت کشت و صنعت فعالیت دارند.

وی معتقد است این امر باعث می‌شود تولیدات کشاورزی بدون توجه به بازار پسندی راهی



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه

 IRAN



## کیفیت کالا، کلید طلایی ورود به بازارهای جهانی

رئیس هیات مدیره مجموعه شیرین بیان زاگرس معتقد است، اگر تولیدکنندگان و صادرکنندگان کیفیت کالاهای تولیدی و صادراتی خود را بالا برند می‌توانند وارد بازارهای جهانی جدید خصوصاً اروپا شوند.

احد قبادی به مناسبت روز ملی صادرات (۲۹ مهر) با اشاره به چند نکته مهم که صادرکنندگان باید به آن توجه کنند، گفت: یکی از مهمترین این موارد ارتقا کیفیت کالاهای صادراتی است.

وی ارسال کالاهای بی کیفیت را باعث بی‌اعتمادی به کالای ایرانی و خدشه‌دار شدن برنده تولیدات کشور دانست و عنوان کرد: متأسفانه این موضوع در زمینه صادرات به بازار عراق نمود بیشتری دارد.

این صادرکننده برتر ارتقا کیفیت کالاهای صادراتی را زمینه‌ساز ورود به بازارهای جهانی جدید خصوصاً کشورهای اروپایی دانست و عنوان کرد: اگر بخواهیم در بازارهای اروپا رقابت کنیم باید استانداردهای خود را به این کشورها نزدیک کنیم.



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه

قبادی با تاکید بر لزوم حضور در بازارهای جدید، خاطرنشان کرد: نباید صادرکنندگان صرفاً بر یک بازار خاص خصوصاً بازار عراق تمرکز کنند.

وی ادامه داد: ورود به بازارهای جدید هم باعث می‌شود قدرت مانور صادرکنندگان بیشتر شود و هم بازارهای اروپایی ثبات قوانین و مقررات بیشتری دارند و خبری از بخشنامه‌های یک شبه یا قوانین متغیر در زمینه تجارت با این کشورها نیست که صادرکنندگان را دچار تنگنا کند.

رئيس هیات مدیره مجموعه شیرین بیان زاگرس اشاره‌ای هم به مهمترین چالش‌های صادرکنندگان داشت و عنوان کرد: مشکل اصلی ما محدودیت نقل و انتقالات مالی به دلیل شرایط تحريم است.

به گفته قبادی، اکنون مبادلات مالی از طریق کشورهای واسطه و توسط صرافی‌ها صورت می‌گیرد که هزینه‌های صادرکنندگان را دو چندان کرده و ریسک بسیار زیادی هم دارد.

وی عنوان کرد: از آنجاییکه عمده تولیدات مجتمع شیرین بیان زاگرس کرمانشاه راهی بازارهای اروپا می‌شود مشکلات چندانی در زمینه بروکراسی، متغیر بودن دستورالعمل‌های مرزها و ... نداریم.

 IRAN



بیم و امیدهای پیش روی صادرات  
ایران و کرمانشاه



## صادرات، راه نجات اقتصاد ایران

\* نوید یوسفی

\* عضو هیات نمایندگان اتاق کرمانشاه

صادرات این روزها یک امر حیاتی برای کشور است، با توجه به محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها و کمبود ارزی که در کشور رخ داده تنها راه کمک به اقتصاد ایران توسعه صادرات است.

صادرات چند مزیت اصلی دارد که ارزآوری برای کشور اولین مزیت است، اما ورود کالای ایرانی به بازارهای بین‌المللی کمک می‌کند تا واحدهای صنعتی بقای خود را حفظ کنند و در معرض رکود یا تعطیلی قرار نگیرند، به علاوه واحد صادرات محور می‌تواند با اجرای طرح‌های توسعه ای اشتغالزایی بیشتری به همراه داشته باشد.

با وجود اینکه صادرات تنها راه نجات اقتصاد کشور است، اما سنگ اندازی هایی که پیش روی این بخش می‌شود، این تصور را ایجاد کرده که شاید اهمیت صادرات آنطور که باید جا نیفتاده است.

امروز موضوع رفع تعهدات ارزی به چالش اصلی پیش روی صادرکنندگان تبدیل شده و اگر این





## بیم و امیدهای پیش روی صادرات ایران و کرمانشاه

محدودیت نبود، با توجه به افزایش نرخ ارز در چند سال اخیر، حتماً اکنون جهش ارزش صادرات را شاهد بودیم.

رفع تعهدات ارزی صادرکنندگان توانمند و مطرح کشور را امروز در پیج و خم دستگاه‌ها گرفتار کرده و کسانیکه تا چند سال قبل مشوق صادراتی دریافت می‌کردند اکنون دچار چالش شدند.

از دیگر موانع صادرات می‌توان به بروکراسی پیچیده دستگاه‌ها اشاره کرد، زیرا در حوزه صادرات یک مرجع واحد نداریم و دستگاه‌های مختلفی مانند سازمان صمت، گمرک، استاندارد، مرزبانی و ... صاحب نظر هستند و این تعدد نظر کار را برای صادرکنندگان دشوار می‌کند.

تحریم هم بر روند صادرات کشور بی تاثیر نیست، این روزها صادرکنندگان برای برگشت پول خود با مشکلات جدی مواجهند، باید از طریق صرافی‌ها عمل کنند که این امر ریسک بازگشت پول و هزینه‌های آن را افزایش می‌دهد.

نامناسب بودن زیرساخت‌های مرزی، تخلیه و بارگیری در مرزها و نبود حمل یکسره و ... نیز سدهایی پیش روی رونق صادرات کشور است.

امید آن می‌رود با روی کار آمدن دولت سیزدهم، شرایط برای صادرکنندگان تسهیل شود و در سال آینده جهش صادرات را در کشور شاهد باشیم.

 IRAN

اخبار





## خبر



پیش از این نیز اتاق‌های بازرگانی تهران، خرم آباد و شیراز نیز به عنوان اتاق‌های برگزیده این فدراسیون جهانی انتخاب شده بودند.

پلتفرمی که اتاق بازرگانی بین‌المللی طی چند ماه اخیر ایجاد کرده، بستری برای گردهم آوردن اتاق‌ها و به اشتراک گذاشتن رویدادها، اخبار و... است تا اتاق‌های بازرگانی سراسر جهان بتوانند از طریق یک پنجره واحد به آسانی تجربیات خود را با هدف رفع مشکلات اقتصادی با هم به اشتراک بگذارند.

اتاق بازرگانی بین‌المللی نهاد مهمی است که در پاریس استقرار یافته و در بیش از ۱۰۸ کشور دنیا از جمله ایران که فعالیت‌های اقتصادی گستره دارند، دارای کمیته ملی است که این کمیته ملی ماموریت‌های این نهاد را دنبال می‌کند.

## اتاق کرمانشاه اتاق فعال جهان در ماه سپتامبر

بر اساس اعلام فدارسیون جهانی اتاق‌های بازرگانی ICC، اتاق کرمانشاه از بین ۲۷۸۰ اتاق بازرگانی در سراسر جهان، به عنوان اتاق برتر و فعال ماه سپتامبر شناخته شد.

فدراسیون جهانی اتاق‌های بازرگانی از زمان راه اندازی بستر ارتباطی خود طی چند ماه اخیر، به صورت ماهانه اتاق‌های بازرگانی فعال جهان را معرفی می‌کند که در ماه سپتامبر این موفقیت نصیب اتاق کرمانشاه شد. این انتخاب بواسطه فعالیت مناسب اتاق بازرگانی، صنایع و معادن کرمانشاه در زمینه به اشتراک گذاری به موقع و مناسب اخبار، رویدادهای مختلف، فعالیت‌های اقتصادی و آموزشی، اخبار جلسات شورای گفت و گو و ... صورت گرفته است.

انتخاب اتاق کرمانشاه به عنوان اتاق فعال ماه سپتامبر آن هم در شرایط کنونی اقتصادی ایران و مشکلاتی که بیماری کرونا برای کشور ایجاد کرده، موفقیت بزرگ و ارزشمند محسوب شده و باعث سربلندی بخش خصوصی است.



## أخبار

### رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه از رشد ۱۴ درصدی صادرات از مرزهای کرمانشاه در نیمه اول امسال خبر داد و گفت: زمان آن رسیده که مرز سومار گمرک مرزی مستقل داشته باشد

کیوان کاشفی با بیان اینکه بر اساس آمارها در نیمه اول امسال یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار کالا از مرزهای استان کرمانشاه صادر شده، افزود: این میزان از نظر ارزشی یازده درصد و از نظر وزنی ۱۴ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل بیشتر شده است.

کاشفی سهم استان کرمانشاه از کل صادرات ایران به عراق در نیمه اول سال را هم بیش از ۴۰ درصد برآورد کرد. به گفته وی، نزدیک به ۷۰ تا ۶۰ درصد صادرات صورت گرفته از کالاهای تولید داخل استان بوده است.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه محصولات پتروشیمی، لبندیات، فولاد، کاشی و سرامیک، لوله و اتصال الات، رب گوجه، کنسرو و مواد غذایی را از مهمترین کالاهای صادر شده از مرزهای کرمانشاه در شش ماهه امسال اعلام کرد. کاشفی با بیان اینکه در این مدت تقریباً در اکثر مرزهای استان افزایش صادرات را داشتیم، عنوان کرد: این امر نشان می‌دهد تمام مرزهای کرمانشاه فعال هستند و اگر زیرساخت‌های لازم فراهم باشد می‌توان میزان صادرات از این مرزها را بیشتر کرد.

کاشفی یادآور شد: تنها در مرز پرویزخان تا حدودی نسبت به سال گذشته روند کاهشی داشتیم و علت هم آن بود که در سال گذشته و به دلیل محدودیت‌هایی که بواسطه بیماری کرونا در برخی مرزها از سوی طرف عراقی اعمال شد، عمدۀ بار صادراتی استان بر دوش پرویزخان بود و اکنون بار صادراتی بین همه مرزها تقسیم شده است.

وی با بیان اینکه از مجموع صادرات ۱.۲ میلیارد دلاری امسال استان حدود ۵۰۰ میلیون دلار آن از طریق دو

مرز مرتبط با بخش عربنشین عراق یعنی خسروی و سومار انجام شده که رقم قابل توجهی است، افزود: مابقی از طریق مرزهای مرتبط با اقلیم شامل پرویزخان، شوشمی و شیخ صله صورت گرفته است.

به گفته رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه، صادرات از مرز سومار نزدیک به ۳۰۰ درصد و مرز خسروی نزدیک به ۱۵۰ درصد رشد داشته داشتیم.

کاشفی افزایش صادرات از مرزهای عربی را بیانگر ظرفیت‌های صادراتی این مرزها دانست که اگرچه هنوز از بخش اقلیم کمتر است اما پتانسیل رشد بسیار بیشتر را هم دارد. وی مهمترین مشکلی که باعث عدم استفاده کامل از ظرفیت مرزهای عربی می‌شود را فراهم نبودن زیرساخت‌ها خصوصاً در مرز سومار دانست و تاکید کرد: هنوز و با گذشت چند سال از آغاز فعالیت مرز سومار، جاده دسترسی ۶۰ کیلومتری این مرز آسفالت نشده است که این امر باعث کندی تردد کامیون‌ها می‌شود.

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه مشکل دیگر مرز سومار را عدم استقرار گمرک در این مرز اعلام و خاطرنشان کرد: با توجه به پتانسیل‌های صادراتی سومار، زمان آن رسیده که این مرز گمرک مستقل داشته باشد.

کاشفی در پایان از واردات ۳۴ میلیون دلار کالا از مرزهای استان در شش ماهه امسال هم خبر داد که نسبت به سال گذشته تغییر چندانی نداشته و یادآور شد: عمدۀ کالاهای وارد شده مواد اولیه مورد نیاز صنایع بوده است.



## خبر

### هفت مصوبه ملی و استانی دستاورد جلسه هفتاد و دوم شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه

باشد به این معنی که سرمایه در گردش در قالب خرید اقساطی پرداخت نشود و بازپرداخت بصورت یکجا باشد(از خرد کردن بازپرداخت به اقساط ماهیانه یا شش ماهه خودداری شود).

علاوه بر چهار مصوبه استانی، سه مصوبه ملی نیز در این جلسه به تصویب رسید.

در اولین مصوبه ملی مقرر شد موضوع پذیرش محل اجرای طرح تکمیل شده با سرمایه متقاضی به عنوان وثیقه به شورای گفتگوی ملی ارسال شود.

بر اساس دومین مصوبه ملی، با توجه به نیاز مبرم واحدهای تولیدی به سرمایه در گردش و مشکلات متعدد بوجود آمده به علت کوتاه مدت بودن زمان این تسهیلات (حداکثر یکساله) مقرر گردید پیشنهاد افزایش مدت زمان سرمایه در گردش برای واحدهای تولیدی از یک سال به دو یا سه سال با اخذ سود سالانه به شورای گفتگوی ملی ارسال شود.

مصطفی سوم ملی اینگونه بود، که با توجه به مشکلات متعدد تحریم و عدم امکان استفاده از LC در معاملات و اینکه امور انتقال ارز باید از طریق صرافی و یا افراد واسطه و یا به شکل تهاتر انجام گردد، مقرر گردید پیشنهاد تسهیل در پرداخت تسهیلات توسط بانکها برای واردات تجهیزات و مواد اولیه واحدهای تولیدی (براساس راستی آزمایی و با هماهنگی سازمان بازرگانی) در یک مدت محدود (۶ تا ۸ ماه) و اخذ تضمین کافی تا ارائه مدارک واردات توسط وام گیرنده به شورای گفتگوی ملی ارسال شود.

هفتاد و دومین جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی کرمانشاه روز شنبه( ۲۷ شهریور) به ریاست استاندار و با حضور رئیس اتاق کرمانشاه و جمعی از مسئولین و فعالان اقتصادی در سالن شهدای دولت استانداری برگزار شد که شامل دو دستور کار بررسی مشکلات فعالین اقتصادی در حوزه بانکها و ارائه گزارش عملکرد چهار ساله شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان کرمانشاه بود.

این نشست هفت مصوبه استانی و ملی داشت که در نخستین مصوبه مقرر شد بانک ها در کارشناسی وثائق از کارشناس رسمی دادگستری استفاده نمایند و چنانچه متقاضی با درخواست کتبی پیشنهاد کارشناسی توسط بانک را داشته باشد از طریق کارشناسان بانک اقدام شود.

مصطفی دوم در این زمینه بود که محل اجرای طرح که قبل با سرمایه متقاضی تکمیل شده است چنانچه دارای سند تک برگ باشد به عنوان وثیقه توسط بانک ها پذیرفته شود.

همچنین در مصوبه سوم، بر اساس قانون منطقی کردن نرخ سود با پرداخت اقساط، در صورت درخواست گیرندگان تسهیلات بانکها نسبت به کارشناسی مجدد (برابر ماده ۱ این صورتجلسه ) اقدام و نسبت به آزاد نمودن وثائق مزاد اقدام نمایند که البته هزینه کارشناسی مجدد به عهده متقاضی خواهد بود.

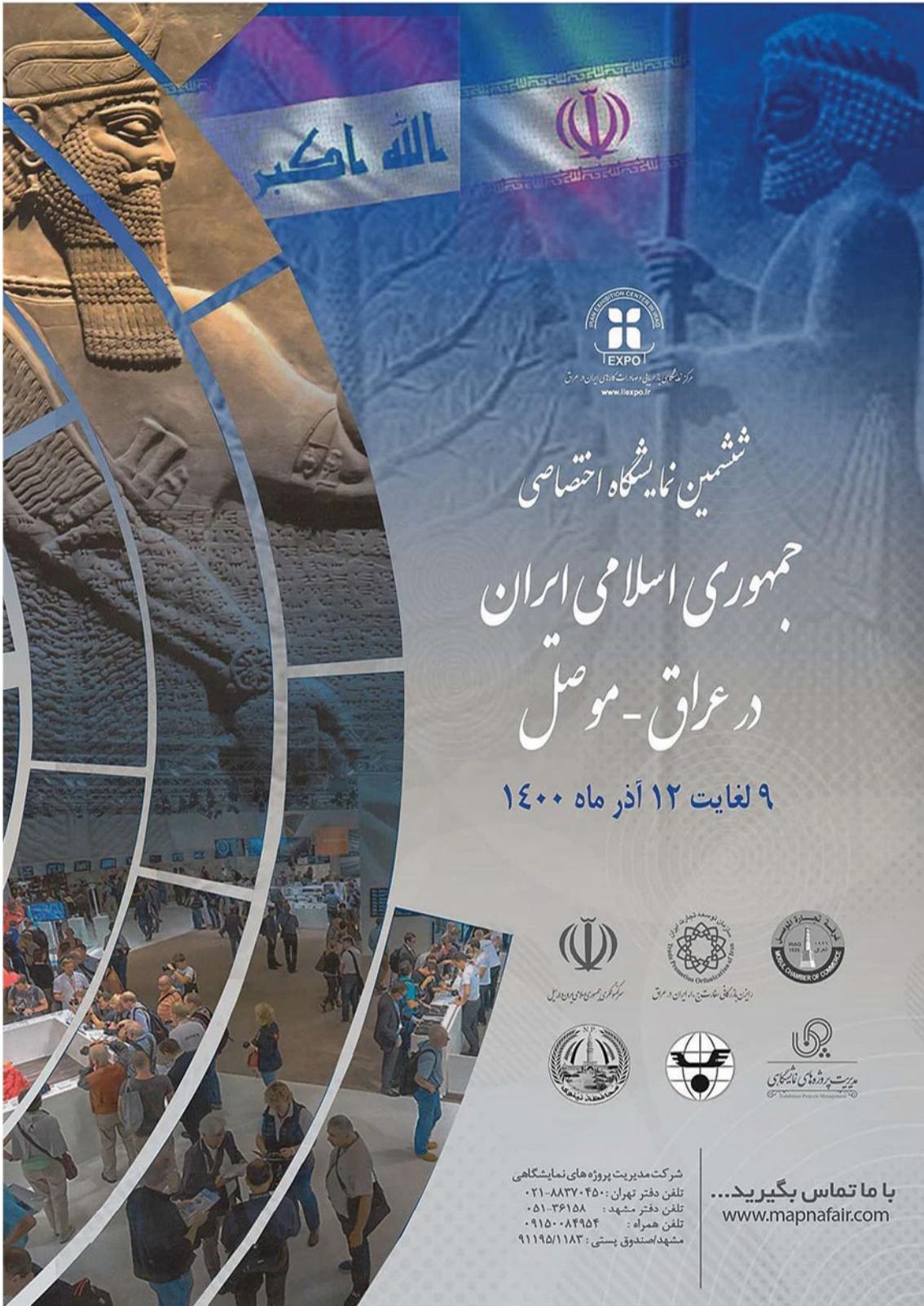
در چهارمین مصوبه مقرر شد، با توجه به درخواست فعالین اقتصادی استان در مورد شیوه پرداخت تسهیلات سرمایه در گردش، این تسهیلات در بخش صنعت و معدن یکساله و در بخش خدمات بر اساس قانون داخلی بانک

## اعلانات





اعلانات



شرکت مدیریت پروژه های نمایشگاهی  
تلفن دفتر تهران: ۰۲۱-۸۸۳۷۰۴۵۰  
تلفن دفتر مشهد: ۰۵۱-۳۶۱۵۸  
تلفن همراه: ۰۹۱۵۰۰۴۹۵۴  
مشهد/اصندوق پستی: ۹۱۱۹۵۱۱۸۳

با ما تماس بگیرید...  
[www.mapnafair.com](http://www.mapnafair.com)



اعلانات



## اطلاعیه مهم برای تولیدکنندگان کالاهای صادراتی

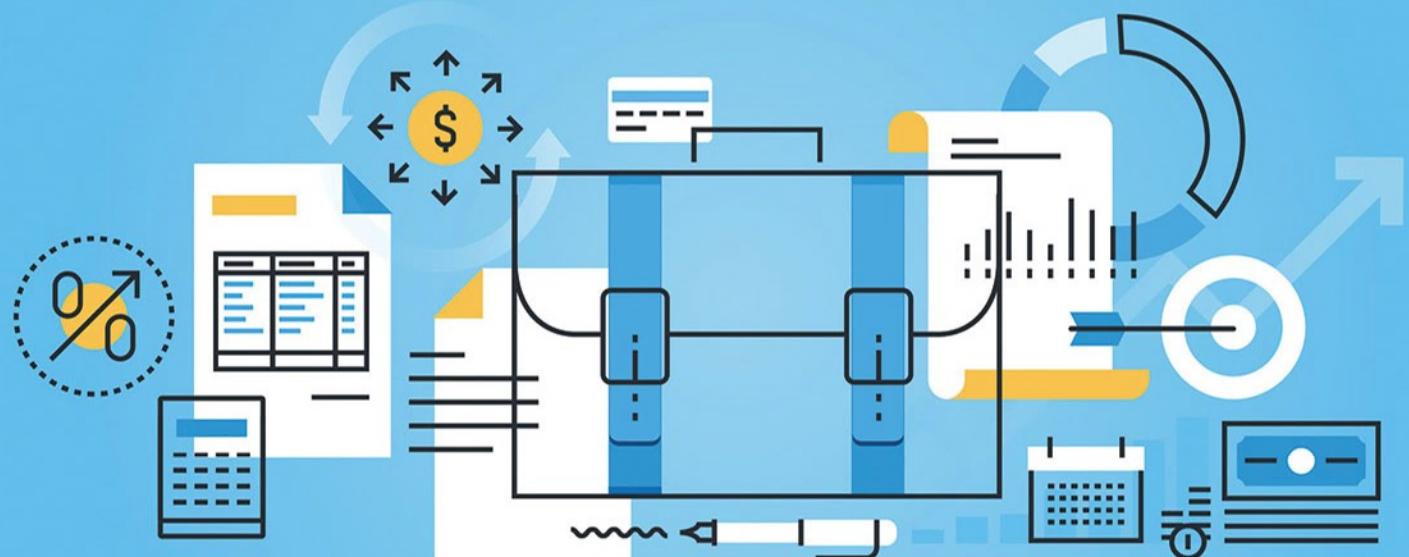
اطلاعیه مهم برای تولیدکنندگان کالاهای صادراتی

بر اساس درخواست شرکت لوکس ایجنسی، مسئول کنترل کیفیت و استاندارد کالاهای صادراتی ایران به عراق در مرز پرویزخان (نماینده استاندارد عراق)، درج تاریخ میلادی تولید و انقضای کالاهای ایرانی بر روی هر واحد کالایی الزامی است. ضمناً درج مشخصات کالا به زبان انگلیسی یا عربی نیز از گذشته رایج بوده است.

لذا از تولیدکنندگان عزیز درخواست می گردد به جهت جلوگیری از عودت کالای صادراتی و ضرر و زیان اقدام لازم به عمل آورند.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمانشاه

# مركز مطالعات و آموزش





## مرکز مطالعات و آموزش اتاق

### عملکرد مرکز مطالعات و پژوهش‌های اقتصادی اتاق

۱. پیشنهادات تحلیلی (با عنوان قوانین بهبود فضای کسب و کار) به اداره کل اقتصاد و دارایی استان جهت ارائه به هیأت مقررات زدایی کشور
۲. اعمال قرارداد طرح پژوهشی با یکی از اعضاء هیئت علمی دانشگاه رازی به موضوع شناسایی عوامل موثر بر موفقیت برندهای کرمانشاهی
۳. ارائه پیشنهاد دبیری اتاق بازرگانی کرمانشاه در راستای تشکیل مجدد کمیته بهبود فضای کسب و کار استان به ریاست معاونت اقتصادی استانداری

در مهر ماه سال ۱۴۰۰ دو وبینار آموزشی توسط واحد آموزش اتاق کرمانشاه برگزار شده است:

وبینار آموزشی با عنوان "آشنایی با صندوق ضمانت صادرات" در تاریخ ۳ مهر با تدریس آقای دکتر فرشید احمدی به صورت آنلاین برگزار گردید. در این سمینار مباحثی تحت عنوان آشنایی با ماموریت صندوق ضمانت صادرات ایران، انواع بیمه نامه‌ها و ضمانت نامه‌ها، نحوه احراز و پرداخت خسارت در مدیریت خسارت، خدمات مدیریت ریسک، نحوه ارتباط با دفاتر کارگزاری و... مطرح گردید.  
۹۰ نفر ساعت در این وبینار حضور داشتند که با ۹۰٪ رضایتمندی به حاضرین در دوره گواهی نامه اعطامی گردید.

وبینار آموزشی با عنوان "اصول تجارت با کشور عمان" در تاریخ ۲۷ مهر با تدریس خانم دکتر آرزو جمالی به صورت آنلاین برگزار گردید. در این سمینار مباحثی تحت عنوان تبیین شرایط سیاسی، اقتصادی و فرهنگی حاکم بر عمان، چگونگی ورود به بازار عمان، معرفی فرصت‌های تجاری و صادرات مجدد از طریق عمان، نحوه ثبت شرکت و اخذ اقامت عمان، معرفی زیرساختها و پتانسیلهای مناطق آزاد، شهرکهای صنعتی و بنادر عمان و... مطرح گردید.

۱۳۲ نفر ساعت در این وبینار حضور داشتند که با ۹۳٪ رضایتمندی به حاضرین در دوره گواهی نامه اعطامی گردید.