

مدیر جوان تلگرام، زاکربرگ روسیه!



همزمان با وجود تنش ها در روسیه، تمرکز پاول دورف بر روی اپلیکیشن تلگرام است که سال گذشته راه اندازی شده است. او می گوید: این اپلیکیشن هیچ گونه بازاریابی یا تبلیغاتی را برای کسب درآمد ندارد و کاملاً رایگان است.

وقتی یک تیم سوات S.W.A.T در خانه پاول دورف (موسس تلگرام) حاضر شدند، او فوراً به آینده خود در روسیه فکر کرد. او در خانه تنها بود و از طریق یک مانتیور، تیم سوات (سلاح ها و تاکتیک های ویژه) را که جلوی در منزلش آمده بودند نظاره می کرد. پاول دورف گفت: آن ها

و عدم انکای این کشور به درآمدهای نفتی تلقی می شد به همین دلیل وقتی که شبکه اجتماعی وی کی برای اولین بار در سال ۲۰۰۶ شروع به فعالیت کرد، آقای دورف تصور می کرد که کشورش یک آلمان شهر برای عرصه فناوری به دور از هرگونه مایلات است.

او می گوید: بهترین چیز در مورد روسیه آن زمان این بود که حوزه اینترنت همانند الان به شدت تحت نظارت نبود و به گونه ای حتی استفاده از اینترنت آزادتر از اینترنت آمریکا بود. حالا اینترنت نظارت مستقیم ولادیمیر پوتین رئیس جمهور روسیه قرار دارد و او اینترنت را به عنوان «پروژه سیا» تلقی کرده و اقداماتی را به منظور مجاز کردن فضای اینترنتی روسیه از سایر کشورها انجام داده است. یکی از فعالان روسی اخیراً گفته است که دولت این کشور در تلاش بوده طی یک کمپین اینترنت این کشور را به طول کامل غیرفعال کند. پاول دورف می گوید: از آن جایی که معتقد به بازارهای آزاد هستم، درک این خط فکری اتخاذ شده در کشور روسیه برای من بسیار سخت است.

اقتصاد روسیه در حال حاضر به دلیل تحریم های اعمال شده از سوی کشورهای غربی در وضعیت وخیمی قرار گرفته و ارزش این کشور در حال سقوط کردن است. دولت این کشور در حال حاضر پیش بینی کرده که سال آینده یک بحران اقتصادی را به طور ختم تجربه خواهند کرد. چالش بزرگ ولادیمیر پوتین کاهش قیمت های نفتی است که پاول دورف آن را به عنوان یک فرصت برای اصلاح سیاسی و اقتصادی روسیه می خواند.

پاول دورف در ادامه می گوید: وقتی که قیمت نفت بالا باشد هیچ انگیزه ای برای به وجود آمدن اصلاحات به وجود نخواهد آمد و می تواند برای همیشه به این وضع باقی بماند و وقتی درآمد نفتی بالاست دیگر واقعا هیچ کس توجه خاصی به رشد و اصلاحات نمی کند و این مسئله برای بسیاری از مردم دیگر به هیچ وجه مهم نیست.

اسلحه حمل می کردند و بسیار جدی به نظر می رسیدند و به نظر می رسید که می خواهند در را بشکنند. پاول دورف که یک جوان سیس اله است زمانی به عنوان مارک زاکربرگ روسیه و مشهورترین کارآفرین این کشور شناخته می شد.

او موسس شبکه اجتماعی وی کی (VK) است که محبوبیت آن در روسیه بسیار بیشتر از فیس بوک است. او توانست با ارائه یک کار به ادوارد اسنودن، افشاگر معروف، توجه بسیاری از مردم جهان را به خود جلب کند. اما وقتی که کرملین تصمیم گرفت تا نظارت بر اینترنت را تشدید کند و متحذلان ولادیمیر پوتین کنترل شبکه اجتماعی وی کی را به دست گرفتند. دورف در نهایت مجبور شد تا سهام باقی مانده خود را به ارزش میلیون ها دلار فروخته و در ماه آوریل از روسیه متواری شود به این دلیل که دولت روسیه او را در خصوص نشر و افشای داده های مربوط به رهبران اعتراضی اوکراین تحت فشار قرار داده بود تا مجبور شود مانند یک خانه به دوش زندگی کند.

آقای دورف که به هوش بالا معروف است ما را یاد شخصیت Neo از مجموعه فیلم های ماتریس می اندازد. او در حال حاضر مجبور است که هر چند هفته یک بار مانند خانه بدوش ها و کولی ها از کشوری به کشور دیگر کوچ کند. ممکن است این هفته در پاریس باشد اما هفته بعد در سنگاپور. او در این سفر ماجراجویانه ابتدا بدون هیچ اطلاعاتی از محیط به لندن رفت و پس از آن راه خود را به سوی کنفرانسی در سان فرانسیسکو تغییر داد تا در مورد اپلیکیشن پیام رسان جدید خود با نام تلگرام که تمرکز آن بر روی امنیت فضای خصوصی کاربران است صحبت کند.

سفر او نشان دهنده تغییر ماهیت اینترنت در روسیه است. زمانی اینترنت به عنوان راهی برای ایجاد تنوع در منابع اقتصادی روسیه

سیاست های انضباط مالی بود که در نهایت رکود را ایجاد کرد. بیژندی از رکود کنونی کشور به عنوان غده چرکین سرطانی یاد کرد که دست زن به آن فقط شرایط را بدتر می کند حتی اگر برنده جایزه نوبل اقتصاد را هم در راس امور بگذارند نمی توان این بحران را مدیریت کند و تنها راه حل آن تعامل بخش خصوصی و بخش حاکمیتی برای حل مشکل است.

وی در ادامه سخنان به اینکه قرار است در بخشی دیگر از بسته خروج از رکود به صنایع تسهیلاتی به میزان ۱۰ هزار میلیارد تومان پرداخت شود اشاره کرد و گفت: این امر می تواند تحرک جدیدی در صنایع ایجاد کند اما باید دانست که مشکل اصلی صنایع ما این است که دیگر ارزش افزوده ندارند و تنها راه ایت است که به سمت بازارهای رقابتی در خارج از کشور برویم و صادرات را گسترش دهیم.

مشاور اتاق در خصوص پرداخت وام خودرو نیز یادآور شد: می شد به جای خودرو پرداخت تسهیلات را از بخش صادرات و تولید آغاز کرد و باز مانند گذشته اشتباه دادن پول مستقیم به مردم را تکرار نکرد.

نادر پژمان کارشناس مسائل توسعه ای نیز با بیان اینکه قرار بود بر اساس سیاست گذاری ها در سال ۹۳ یا ۹۴ از رکود خارج شویم، عنوان کرد: هنوز هم درگیر مشکلات اقتصادی هستیم و این امر نشان می دهد دولت آقای روحانی وارث عقب ماندگی چندین سال گذشته بوده است.

وی معتقد است مشکل اصلی ما سیاست های اقتصادی نیست بلکه عدم اعتماد مردم به دولت است و چون مردم اعتماد ندارند همواره برعکس سیاست گذاری ها عمل کرده اند.

این کارشناس اقتصاد مردمی را مهم ترین راهکار مقابله با حمله دشمن به اقتصاد و مدیریت کشور دانست و عنوان کرد: باید با برنامه ریزی های مختلف چگونگی اجرا شدن اقتصاد مردمی به معنای واقعی را به بحث بگذاریم.

داریوش پناهی، دبیرکل اتاق کرمناشاه نیز در ادامه این جلسه تصریح کرد: برای خروج از رکود باید به معیشت مردم توجه کرد چون مردم وقتی که پول داشته باشند خرید می کنند.

وی گفت: به علاوه باید شیوه پرداخت یارانه ها اصلاح و با مفاسد اقتصادی برخورد شود که متأسفانه طی ۲۵ سال گذشته شجاعت کافی برای این کار وجود نداشته است.

اجازه بدهیم نرخ تورم کمی بالا برود و در کشور گردش مالی ایجاد شود زیرا سازکارهای انقباضی به رکود دامن می زند.

نمایی در خصوص اقتصاد مردمی هم عنوان کرد: باید نقش آفرینی در این اقتصاد را به مردم بدهیم اما باید سازکار مشخص برای آن وجود داشته باشد و برای مردم فضای کسب و کار حرفه ای فراهم شود.

سهراب دل انگیزان هم در ادامه ارائه تسهیلات به مردم برای خرید خودرو را طرحی دانست که در بلندمدت به ضرر خودروسازان است.

وی ادامه داد: افرادی سراغ این طرح رفتند که خودرو نداشتند و با گرفتن وام و پرداخت رهنی کم می توانستند صاحب خودرو شوند اما این امر باعث شد مردم برای خرید خودرو شرطی شوند و همیشه منتظر یک فرصت باشند که در نهایت همه این شرایط مشکل خودروسازان را چند برابر می کند.

این استاد دانشگاه گفت: شاید اگر این وام به خود خودروسازان داده میشد موخلف می شدند برای اینکه مردم از آنها خرید کنند قیمت تولیدات خود را کاهش و کیفیت آن را افزایش دهند.

دل انگیزان اشاره ای هم به مردمی شدن اقتصاد داشت و تأکید کرد: وقتی که در بازارها پیش بینی ۲۰ دلار برای قیمت نفت اعلام شده یعنی اقتصاد نفتی دیگر جواب نمی دهد و باید اقتصاد را به دست مردم داد. وی معتقد است البته نباید اجازه داد یک بخش خصولتی به اسم مردم اقتصاد را به دست بگیرد بلکه باید کاری کنیم که هر خانه به یک کارخانه تبدیل شود.

دل انگیزان جمع آوری سرمایه های مردم در بورس را یکی از بهترین شیوه های مردمی شدن اقتصاد اعلام کرد.

وی ادامه داد: اگر اقتصاد مقاومتی اجرا می شد دیگر نیازی به پیچاندن مفاهیم اقتصادی نبود که نتیجه ای جز رانت و فساد ندارد.

دل انگیزان در نهایت نگاه رادیکال و متزوی به اقتصاد را زمینه ساز بروز انحراف در اقتصاد دانست.

علیرضا بیژندی مشاور صنعتی اتاق کرمناشاه نیز در ادامه با اشاره به عمر دو ساله دولت، عنوان کرد: در این مدت تنها کاری که برای خروج از رکود انجام شد برای خودروسازان بود و هنوز در بخش های دیگر لنگ میزیم.

وی اظهار کرد: ما در چند سال اخیر در کشور با رکود تورمی مواجه بودیم، از یک سو رشد اقتصادی منفی و از سوی دیگر رشد فزاینده قیمت ها را داشتیم و در نهایت تحریم ها هم مزید علت مشکلات بود.

به گفته این کارشناس، دولت مجبور شد برای حل این مشکل به سمت





بخش دولتی بیشتر شده، خواستار حضور پررنگ تر این بخش در تصمیم گیری ها شد.

در ادامه فرهاد تاب زر مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی اسلام آبادغرب هم به اقتصاد مردمی و سخنان مقام معظم رهبری در این خصوص اشاره کرد و که در نوع خود بی نظیر بوده و نباید در حد حرف باقی بماند بلکه باشد عملیاتی شود.

وی با اشاره به اینکه پول جیب مردم باید در اقتصاد بروز کند، اظهار کرد: در این صورت مردم نگران اقتصاد خواهند شد و برای آن تلاش می کنند.

وی تاکید کرد: تنها مشکل ایجاد انگیزش در مردم برای ورود به اقتصاد است که باید برای آن راهکار اندیشید.

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی اسلام آباد غرب اقتصاد مقاومتی و اقتصاد مردمی را نسخه شفابخش اقتصاد ایران دانست که کشورهای بزرگ دنیا به آن توجه کرده اند.

ناصر کلی دبیر مرکز مطالعات و پژوهش های اقتصادی اتاق هم به شرایط رکود کشور اشاره کرد و خواستار برنامه ریزی و تعامل بخش دولتی و خصوصی برای حل آن شد.

وی هوشمندی مردم در دوره کنونی را مهم دانست و تاکید کرد: اگر بسترسازی برای اقتصاد مردمی صورت بگیرد و مسئولین به این بیان مقام معظم رهبری اعتقاد داشته باشند ، مردم جامعه می داند به چه شکل بهترین تصمیم و عملکرد را نسبت به سرمایه خود اتخاذ کنند.

این جلسه در حالی به کار خود پایان داد که مباحثی در خصوص اقتصاد مقاومتی و مردمی و مدل های جدید کسب و کار در آن ارائه و به بحث گذاشته شد.



سببوس کوهستانی مشاور اتاق در حوزه صنعت هم در ادامه این نشست گفت: مشکل ما این است که برنامه های اقتصادی کشور طی چند سال اخیر عمری کوتاه داشت و محدود به عمر دولت ها و مجلس ها بوده است و برای بخش های مختلف مانند نرخ ارز و یا بازارهای پولی برنامه بلندمدت نداشتیم.

وی چهار عامل مهم را زمینه ساز مشکلات اقتصادی کشور دانست و به سیستم نامناسب بانکی کشور به عنوان یکی از این عوامل اشاره کرد.

کوهستانی افزود: بانک ها می به جای اینکه سیستم پولی باشند به نگاه اقتصادی تبدیل شدند.

این کارشناس رانت را از دیگر مشکلات اقتصادی کشور دانست و تاکید کرد: سومین عامل وابستگی شدید به نفت است.

کوهستانی به شیوه پرداخت نادرست یارانه ها هم اشاره کرد که مانند موریانه اقتصاد کشور را از بین می برد.

وی در ادامه با بیان اینکه رکود موجود در کشور از سال ۸۲ کلید خورد، اظهار کرد: باید برای حل این مشکل چاره ای اندیشید.

مشاور اتاق از اینکه مردم طی چند سال اخیر ۶۰ تا ۷۰ درصد قدرت خرید خود را از دست دادند نیز اشاره کرد و ادامه داد: در این شرایط تحریک تقاضا و پرداخت وام فقط به صورت مقطعی مشکلات را حل می کند.

کوهستانی در پایان از صنعت خودروسازی ایران به عنوان یک میراث گرانقدر یاد کرد که به دلیل بی کفایتی مدیران این صنعت امروز دچار مشکل شده است.



محمد ماهیدشتی کارشناس بازار بورس نیز در ادامه این نشست توجه به سه بخش تورسم درمانی، قطعات خودرو و پتروشیمی را تنها راه خروج از رکود در کرمانشاه عنوان کرد.

وی همچنین به بازار سهام و رکود موجود در آن نیز اشاره کرد و تحلیل هایی را در این خصوص ارائه داد.



محمد باقر نجفی مشاور اقتصادی اتاق هم در ادامه مهمترین مشکل اقتصاد کشور را مدیریت کوتاه بخش دولتی و فرصت کم آن برای برنامه ریزی دانست.

وی خواستار پررنگ شدن نقش بخش خصوصی برای جهت دهی به توسعه کشور شد و افزود: باید اقتصاد مردمی را هم جدی بگیریم.



این استاد دانشگاه در پایان با بیان اینکه ثبات بخش خصوصی نسبت به



مدیرعامل نمایشگاه بین المللی کرمانشاه:

در سال آینده ۲۹ نمایشگاه برگزار خواهیم کرد



کیفیت برگزاری نسبت به سالهای گذشته بسیار بهتر بوده است. ما با برگزاری نمایشگاه صنعت ساختمان در تیر ماه و در فضای ۳۰۰۰ متر مربع با حضور تولیدکنندگان برجسته داخلی و برندهای خارجی و همچنین نمایشگاه خودرو نیز در دو بخش قطعات و خودرو و کشاورزی و همچنین لوازم خانگی در نیمه اول سال بسیار خوش درخشیدیم و پس از آن نیز در پاییز با نمایشگاه مبلمان خانگی، کتاب، هفته پژوهش، فرش دستباف و... فکر می کنم توانسته باشیم نظر مخاطبان خود را جلب نماییم.

جناب ساسانی در شهریور ماه جشنواره ای با عنوان بوی ماه مدرسه برگزار نمودید که با توجه به نظرسنجی های سایت های خبری و رسانه های مختلف متوجه استقبال چشمگیر مردم از جشنواره و بالخصوص برنامه های جنبی جشنواره شدیم در این خصوص چه توضیخی دارید: بله امسال در شهریور ماه و در راستای خدمت رسانی به نونهالان این شهر که از سرمایه های آینده ایران اسلامی می باشند اقدام به برگزاری جشنواره ای برای بار اول با برنامه متفاوت از جمله برگزاری جشنها و مراسم شادی جهت کودکان، مسابقات و قرعه کشی، غرفه های مشاوره تحصیلی رایگان، مشاوره های دینی و سوالات مذهبی و کلاسهای مشاوره و روانشناختی جهت اطلاع والدین از نحوه برخورد با کودکانی که سال اول ورود به مدرسه بودند و ...

چه تعداد از نمایشگاهها فروش و چه تعداد تخصصی بودند؟ از ۱۸ عنوان برگزار شده تعداد ۱۰ نمایشگاه تخصصی و مابقی فروش بودند

گزارش عملکرد نمایشگاه در سال گذشته به نقل از مدیرعامل محترم نمایشگاه جناب ساسانی طی سالی که گذشت نمایشگاه کرمانشاه چند عنوان را در تقویم خود داشته و موفق به برگزاری آن شده است؟

خوشبختانه سال گذشته این شرکت موفق شد تمامی برنامه هایی که در تقویم خود اعلام نموده بود را برگزار و با توجه به فرم های نظرسنجی بازدیدکنندگان محترم خوشبختانه توانستیم رضایت اکثر همشریان محترم را داشته باشیم.

استقبال مردم را چگونه دیدید؟

بزرگترین حمایت کننده ی این شرکت مردم هستند مردمی که همیشه مایه ی دلگرمی و انرژی بخش ما بوده اند و من به جرات میتوانم اعلام نمایم که بالاترین سرمایه ی نمایشگاه کرمانشاه بازدیدکننده های خوب این شرکت میباشد.

نقاط ضعف و قدرت:

خب قطعا در هر فعالیتی هم نقاط ضعف وجود دارد و هم قوت و این ما هستیم که با انتخاب درست و توجه به نقدها و نظرات مخاطبانمان نقاط ضعف و قوت را شناسایی

با توجه به اهمیت نمایشگاهها و توسعه این بخش در استان فرصت را مغتنم شمردیم و با مدیریت این مجموعه آقای رضا سلیم ساسانی که انصافا در توسعه نمایشگاه نقش بسزایی داشتند پای صحبت نشستیم و مطالبی را از ایشان سوال نمودیم.

جناب ساسانی ضمن سلام و خسته نباشید کمی از نمایشگاهها و فعالیتهای نمایشگاه برای خوانندگان نشریه صحبت بفرمایید:

با سلام و عرض ادب و ازادت خدمت خوانندگان این نشریه که خود از بازرگانان، بزرگان و فعالان اقتصادی استان هستند خوشبختانه امسال با توجه به اوضاع اقتصادی نمایشگاه توانست سهم خود را در عرصه اقتصاد مقاومتی به خوبی ادا نموده و با برگزاری تعداد ۱۸ نمایشگاه تاکنون و همچنین ۴ نمایشگاه دیگر نیز تا پایان سال جاری در بازار رقابت نمایشگاههای کشور خوش بدرخشند.

کیفیت نمایشگاه ها چطور بود و شاخص ترین آنها کدام بودند:

با توجه به تلاش و همت همکارانم در مجموعه نمایشگاه و با استناد به فرمهای نظرسنجی و اطلاعات استخراج شده از این فرمها نمایشگاه بسیار موفق بوده و



نموده و در جهت رفع ضعفها و تقویت قوتها تمام توان خود را بکار گیریم.

※ نمایشگاه کرمانشاه آیا با فضا و امکانات موجود می تواند نظر همشهريانمان را تامين نمايد يا خير؟

قطعا خير - زیرا این مردم به واسطه خدمتشان به این آب و خاک و غیرت و نجابتشان قطعا شایسته ی بهترین ها هستند و ما خود می دانیم که بهترین نیستیم ولی تمامی تلاشمان را در این راستا اعمال می نماییم و با توجه به فضای کم و امکانات اندک باز هم تمامی تلاشمان را بر این بنا نهادیم که تسهیلات لازم را برای همشهريانمان فراهم نماییم همانگونه که مستحضرد نسبت به سالیهای گذشته ساختن نمازخانه، تسطیح خیابان های ورودی نمایشگاه ساخت مجموعه اداری، راه اندازی سرمایش و گرمایش سالن ها راه اندازی سایت نمایشگاه و... فعالیت هایی بوده که انجام شده و باز هم ما باید بتوانیم تا جایی که امکان دارد تسهیلات بیشتر نموده و شرایط مطلوبی را جهت مشارکت کنندگان بازدیدکنندگان فراهم نماییم که این مهم تنها با همکاری و همیاری خادمان و مسئولین دلسوز استان قابل اجرا می باشد.

※ جناب ساسانی برای سال آینده چه برنامه در نظر دارید؟

سال آینده نیز مانند سالیهای گذشته نمایشگاه اقدام به برگزاری ۲۹ نمایشگاه خواهد نمود که تصویر تقویم ۹۵ جهت اطلاع عموم در همین نشریه به سمع و نظرتان میرسد ضمنا در سایت نمایشگاه نیز اطلاعات لازم در خصوص نمایشگاه موجود میباشد.

در پایان بر خود لازم و واجب می دانم از تمامی کسانی که ما را در این مجموعه کمک و همکاری می نمایند تشکر و قدردانی نمایم استانداری کرمانشاه، شهرداری، فرمانداری و بالاخص اتاق بازرگانی، اتاق اصناف، سازمان همیاری شهرداریها و همچنین سازمان صنعت معدن و تجارت که یار و حامی همیشگی این مجموعه بوده و انشالله ریاست جدید سازمان نیز جهت استان و همچنین مجموعه نمایشگاهها منشا خير و برکت باشند.

و من الله التوفیق



ضمن تقدیر و تشکر از زحمات بی دریغ جناب آقای رحیمی و آرزوی توفیق روز افزونشان انتصاب جناب آقای مهندس حقیقی را به سمت ریاست سازمان صنعت، معدن و تجارت کرمانشاه تبریک و تهنیت عرض نموده و امیدواریم ایشان مشاء خیر و برکت برای این استان بوده و سلامتی و پایداری این دو بزرگوار را اذدرگاه ایزد منان خواستاریم.

هیئت مدیره، مدیرعامل و کارکنان نمایشگاه بین المللی کرمانشاه



تقویم پیشنهادی ۱۳۹۵ نمایشگاه بین المللی کرمانشاه

۱	ششمین نمایشگاه پارک سلامت	۲۳ لغایت ۲۸ فروردین
۲	اولین نمایشگاه جهیزیه، ملزومات عروس و پیوند ایرانیان	۱۳ لغایت ۱۷ اردیبهشت
۳	ششمین نمایشگاه سوغات، کادو و هدایا	۱۳ لغایت ۱۷ اردیبهشت
۴	چهارمین نمایشگاه فرش دستباف سراسری	۱۸ لغایت ۲۲ خرداد
۵	چهاردهمین نمایشگاه صنعت ساختمان و سیستم های گرمایشی و سرمایشی	۱ لغایت ۴ تیر
۶	چهاردهمین نمایشگاه لوله و اتصالات، درب و پنجره	۱ لغایت ۴ تیر
۷	پانزدهمین نمایشگاه لوازم خانگی، چینی و بلور و ظروف آشپزخانه	۴ لغایت ۸ مرداد
۸	ششمین نمایشگاه ماشین آلات، ادوات، محصولات کشاورزی، سیستم های آبیاری و صنایع وابسته	۲۵ لغایت ۲۹ مرداد
۹	ششمین نمایشگاه گل و گیاه، ابزار، ادوات باغبانی و تجهیزات گلخانه ای	۲۵ لغایت ۲۹ مرداد
۱۰	نمایشگاه تخصصی صنایع دستی	۲ لغایت ۶ شهریور
۱۱	ششمین نمایشگاه صنعت حمل و نقل، خودرو، قطعات یدکی و صنایع وابسته	۹ لغایت ۱۲ شهریور
۱۲	ششمین نمایشگاه صنعت دام و طیور، آبزیان و صنایع وابسته	۱۸ لغایت ۲۱ شهریور
۱۳	جشنواره پوشاک پائیزی	۲۴ لغایت ۳۱ مهر
شش ماهه دوم		
۱۴	دهمین نمایشگاه سراسری مبلمان خانگی	۱۲ لغایت ۱۶ مهر
۱۵	یازدهمین نمایشگاه سراسری کتاب استانی	۲۲ لغایت ۲۹ مهر
۱۶	نمایشگاه تخصصی صنایع غذایی	۱۰ لغایت ۱۴ آبان
۱۷	سومین نمایشگاه فرش دستباف ولوسترو چراغهای تزئینی	۲۲ لغایت ۲۸ آبان
۱۸	هشتمین نمایشگاه آرایشی و بهداشتی شوینده و پاک کننده	۲۹ آذر لغایت ۳ دی
۱۹	پنجمین نمایشگاه تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی	۲۹ آذر لغایت ۳ دی
۲۰	دومین نمایشگاه مبلمان (استانی)	۶ لغایت ۱۰ دی
۲۱	دومین نمایشگاه مسکن، انبوه سازی و صنایع نوین ساختمان	۱۴ لغایت ۱۷ دی
۲۲	هشتمین نمایشگاه تجهیزات یک خانه مدرن	۲۵ لغایت ۲۹ بهمن
۲۳	چهاردهمین نمایشگاه فروش بهاره (ویژه نوروز)	نیمه دوم اسفند
۲۴	پنجمین نمایشگاه کامپیوتر، الکترونیک و ماشین های اداری	متعاقباً اعلام می گردد
۲۵	دومین نمایشگاه خدمات شهری، مبلمان شهری، گل و گیاه و فضای سبز شهری	متعاقباً اعلام می گردد
۲۶	دومین نمایشگاه فرش ماشینی، موکت و کفپوش	متعاقباً اعلام می گردد
۲۷	دومین نمایشگاه بانک و بانکداری، بیمه و بورس	متعاقباً اعلام می گردد
۲۸	سومین نمایشگاه خودرو های کلاسیک	متعاقباً اعلام می گردد
۲۹	اولین نمایشگاه صنعتی، صادراتی	متعاقباً اعلام می گردد

جهت کسب اطلاعات بیشتر یا شماره تلفن های امور نمایشگاهی ۰۲۸۲۳۲۰۳۰۸ تلفنخانه ۰۲۸۲۳۲۷۱۰۳۰۷ فاکس ۰۲۸۲۳۲۷۱۰۳۰۸ تماس حاصل فرمایید.



بررسی نقش ترابری کالا در اقتصاد استان کرمانشاه

• مهدی سیمایی

• کارشناس مدیریت مخابرات

• عضو هیئت مدیره شرکت پاشا بارگان، یسنون

• مشاور انجمن ترابری حمل و نقل استان کرمانشاه



مقدمه

هستند. فعالیت های ترابری معمولاً سهم قابل ملاحظه ای در تولید ناخالص ملی کشورها دارند. این سهم در کشورهای مختلف تا بیست درصد متغیر است.

دانشگاه ایالتی میشیگان در مطالعه ای که انجام داده است، سهم این صنعت را از اقتصاد جهان تقریباً دوازده درصد اعلام کرده است. در ایران نیز سهم ارزش افزوده صنعت ترابری و لجستیک نسبت به تولید ناخالص ملی در سال گذشته، ده درصد بوده است.

آثار اقتصادی برخی از طرح های ترابری در جهان

در آرژانتین ساخت بزرگ راه های سراسری شمال جنوب انتقال محصولات کشاورزی به بنادر را به نحوی تسریع کرد که خسارت های ناشی از افت وزن، فساد و باران زدگی در بخش کشاورزی در بین سالهای نود میلادی بیش از هفتاد درصد کاهش یابد.

در تایلند احداث آزاد راه دوستی بین سارابوری و کورات موجب افزایش تولیدات نیشکر، موز و سبزیجات به میزان سه برابر در مدت سه سال شد.

در بولیوی ساخت آزادراه بین دو شهر عمده کاجا باهما و سانتاکروز باعث کوتاه شدن زمان حمل و نقل از چند هفته به پانزده ساعت و کاهش قیمت تمام شده برنج تولید داخل گردید زیرا قبل از آن قیمت تمام شده برنج داخلی به دلیل مشکلات حمل و نقل پنجاه درصد بیشتر از برنج وارداتی بود.

ترابری و یا حمل و نقل به جابجایی انسان یا کالا از جایی به جای دیگر گفته می شود، این واژه از پیشوند ترا به معنای فراسو و یا آنسو و واژه بری از فعل بردن تشکیل شده است و از دید واژگانی به معنای بردن به آنسوی دیگر است. واژه حمل و نقل زمانی در جوامع انسانی وارد شد که نیاز به جابجایی انسان و کالا پدیدار گشت، در مورد انسان نیازهای فرهنگی، عاطفی اجتماعی و تجاری نیازی جدید به نام حمل و نقل را پدید آوردند و در مورد کالا عدم انطباق مکانی محل تامین نهاده، تولید کالا و مصرف کالا، ضرورت ترابری و حمل و نقل را مشخص می کند.

پس از جنگ جهانی دوم و فشار بر صنایع برای کاهش قیمت ها و افزایش رقابت پذیری آنها، صنایع در پی کاهش هزینه های خود در تولید محصولات به منظور ماندگاری و ادامه حیات بودند. در این راستا مدیران و صاحبان صنایع از روش های مختلفی همچون: برنامه ریزی تولید، زمان بندی تولید زمان سنجی، الگوهای چیدمان ماشین آلات مکانیابی، ارتقای بهره وری کار، کاهش نیروی مازاد و ارتقای فناوری بهره بردند. وجه مشترک همه این روش ها متمرکز بودن در درون نگاه بود هر چند این روش ها تا پایان دهه هفتاد میلادی تا حد زیادی پاسخگوی نیاز صاحبان نگاه ها برای کاهش هزینه ها بود اما از اوایل دهه هشتاد میلادی نگاه ها برای بقا در نظام اقتصادی که به سرعت دستخوش تغییر بود ناچار از توجه به عوامل بیرون بنگاهی برای کاهش هزینه شدند و دریافتند تنها بهبود فرآیندهای داخلی و انعطاف پذیری در صنعت کافی نیست بلکه نیازمند ارتباط نزدیکی با نگاه های حمل و نقل و لجستیک

بزرگترین مقاصد کالا از مبدأ کرمانشاه در سال ۱۳۹۳ - هزار تن

ایلام	خوزستان	کردستان	تهران	همدان	اصفهان	آذربایجان شرقی
509	437	433	303	280	256	209
156						

بزرگترین مبادی ارسال کالا به مقصد کرمانشاه در سال ۱۳۹۳ - هزار تن

همدان	اصفهان	خوزستان	ایلام	تهران	مرکزی	یزد
1314	944	917	676	659	521	513

میزان و گروه کالای حمل شده از مبدأ کرمانشاه در سال ۱۳۹۳ - هزارتن

کشاورزی دامی	فلزی	صنعتی ساختمانی	صنعت سبک	ماشین آلات	شیمیایی	کاغذ و چوب	چرم و پوشاک	سایر	جمع
1551	140	3955	342	152	1444	105	12	80	7781

ظرفیت های موجود در صنعت حمل و نقل استان

آگاهی یافتن از ظرفیت های بالقوه صنعت حمل و نقل کمک می کند ضمن بهبود وضعیت این صنعت شکوفایی سایر بنگاه های اقتصادی نیز هموارتر گردد. رونق اقتصادی نسبی استان کرمانشاه به بعضی از استانهای همجوار و جذب بخشی از ناوگان حمل و نقل شهرستانهای استانهای همجوار از قبیل استان های کردستان، ایلام و لرستان باعث شده است که به ظرفیت ناوگان حمل و نقل استان افزوده شود. برخورداری از بازارچه های مرزی فعال و امکان استفاده از ظرفیت ناوگان غیر بومی پس از تخلیه بار و ترانزیت از استان با توجه به شاخص تناژ عبوری نه هزار تن بر کیلومتر در سطح جاده های استان کرمانشاه در سال ۹۳ یک مزیت قابل توجه و برنامه ریزی برای واحدهای تولیدی استان می باشد. آمارهای سال ۱۳۹۳ سازمان حمل و نقل و پایانه های کل کشور نشان می دهد تعداد سفر کامیون های وارده به استان در این سال ۵۸۷۰۰۰ بوده که با توجه به سفر کامیون های خارج شده از استان به میزان ۲۵۱۰۰۰ پتانسیل تقریبی ۳۳۶۰۰۰ کامیون در اختیار بخشهای مختلف تولیدی استان بوده که متأسفانه مورد بهره

چاپگاه ترابری جاده ای در اقتصاد استان

نقش صنعت ترابری بر رشد و شکوفایی اقتصاد کشور و استان روشن و انکارناپذیر است و طبق آمار رسمی کشور سهم ارزش افزوده صنعت حمل و نقل از کل کشور رقم قابل توجهی بوده و طی دهه گذشته نیز روند صعودی داشته است. با توجه به محرومیت استان کرمانشاه از زیر بخش های حمل و نقل دریایی و ریلی جالب خواهد بود اگر بدانیم سهم ارزش افزوده زیر بخش حمل و نقل جاده ای بیش از سایر زیر بخش ها بوده و همواره بیش از نود درصد ارزش افزوده صنعت حمل و نقل مربوط به حمل و نقل جاده ای بوده است.

امروزه حمل و نقل جاده ای به سه دلیل عمده به سایر زیر بخش های حمل و نقل خصوصاً حمل و نقل ریلی ارجحیت جهانی یافته است، اول اینکه با توسعه راه های مدرن و همزمان بهبود عملکرد وسایل نقلیه، انقلابی در صنعت حمل و نقل جاده ای رخ داده است. دوم آنکه با توسعه اقتصادی جوامع، اهمیت هزینه حمل و نقل کاهش یافته و توجه بیشتر به سرویس دهی بهتر معطوف شده است که این خود تأثیر قابل توجهی روی هزینه کل توزیع دارد، و سوم اینکه، وقتی هزینه کل تولید مطرح می شود اقتصادی بودن حمل و نقل ریلی به دلیل تأخیر در تحویل و سایر کمبود های موجود در این سرویس مورد تردید قرار گرفته و اهمیت عامل زمان در خصوص کالاهای فسادپذیر، رونق و اهمیت حمل و نقل جاده ای را روز افزون می نماید. حتی زمانیکه حمل و نقل ریلی ارزانتر از حمل با کامیون باشد، ممکن است به علت گرانی هزینه های توزیع مجدد، بازهم حمل و نقل جاده ای انتخاب شود.

از جمله امتیازات این روش جابجایی، انعطاف پذیری در انتخاب مسیر، مقدار بار، کنترل دایمی بر روی بار و ارزانی توأم آن است. با این وصف نقش حمل و نقل جاده ای در اقتصاد استان را می توان از سه منظر ورودی، داخلی و خروجی بررسی نمود، دوری استان کرمانشاه از بنادر و مبادی واردات و منابع مواد اولیه و کارخانجات تولید کننده بالا دستی باعث شده است حمل مواد اولیه مورد نیاز استان با شرایط خاصی همچون کندی و بالا بودن هزینه حمل روبرو باشد، از طرفی دور بودن

از مراکز عمده مصرف محصولات و

لزوم حمل آن تا مراکز مصرف و

صادراتی عمده کشور باعث شده است تا

صنعت حمل و نقل علاوه بر تأمین در

بخش عرضه نیز خودنمایی کند.

هرچند با احداث راه های مواصلاتی

جدید انتظار می رفت این بخش به

صورت روان به ایفای نقش در اقتصاد

استان بپردازد، بررسی آمارها نشان می

دهد در سال گذشته ۸۴۱۰۰۰ تن کالا

به استان کرمانشاه حمل و ۲۵۹۵۰۰۰

تن از محصولات استان نیز توسط

ناوگان حمل و نقل جاده ای از استان

خارج شده است که این بیانگر نقش

جدی این صنعت در تکمیل فرایند تولید

است.

وقتی هزینه کل تولید

مطرح می شود

اقتصادی بودن حمل و

نقل ریلی به دلیل

تأخیر در تحویل و

سایر کمبود های

موجود در این سرویس

مورد تردید قرار گرفته

و اهمیت عامل زمان در

خصوص کالاهای

فسادپذیر، رونق و

اهمیت حمل و نقل

جاده ای را روز افزون

می نماید



برداری قرار نگرفته است.

قرار گرفتن در مسیر کرندور شمالغرب جنوب و بالمکس و امکان استفاده از ظرفیت ناوگان غیر بومی پس از تخلیه بار در مقاصد استانی یا برخوردار حمل و نقلی، یک ظرفیت پنهان دیگر در بخش حمل و نقل استان کرمانشاه است، بررسی آمارهای سال ۱۳۹۳ بیانگر این است که استان خوزستان با ۱۳۵۰۰۰ سفر کامیون وارده و ۱۶۷۲۰۰۰ سفر کامیون خارج شده و آذربایجان های شرقی و غربی، کردستان و زنجان با ۱۸۲۲۰۰۰ سفر کامیون وارده و ۱۷۵۱۰۰۰ سفر کامیون خارج شده گنج های پنهان در طرفین استان کهن هستند، مراکز عمده صنعتی در این استانها، جمعیت و مرزهای قابل توجه از قبیل بندرامام خمینی، سلمچه، چذابه، بازرگان، بانماقی، نوردوز و استارا جایجایی عظیم کالا را در محورهای مواصلاتی این استانها نشان می دهد که بخش قابل توجهی از آن در گذر از استان می تواند مورد بهره برداری قرار گیرد.

برخوردار از بزرگ راه و راه های مواصلاتی موجود و با در دست احداث و تجهیزات سخت افزاری مناسب در حوزه راهداری مشوقی برای ورود ناوگان غیر بومی به استان است، هرچند قرار گرفتن در رتبه پنج کشور در شاخص بهره مندی از ماشین آلات راهداری با امتیاز ۲۷ (دستگاه به ازای هر صد کیلومتر) و رتبه هشت بهره مندی از مجتمع های خدمات رفاهی و تیرپارک ها امتیاز هایی ارزشمند برای انگیزش ناوگان و ترغیب آنان به ورود به استان است اما آمارهای بهره مندی از راه های شریانی و بزرگ راه وضعیت نه چندان مطلوب استان را در شرایط فعلی نمایان می سازد بطوری که با برخوردار از ۲۵۳۴ کیلومتر راه در سطح استان (بخش راه های روستایی) در رتبه یازده و در شاخص برخوردار از بزرگراه با امتیاز سیزده (کیلومتر به ازای هر صد کیلومتر راه برون شهری بخش راه های روستایی) در رتبه بسیار نا امید کننده بیست و سوم کشور قرار دارد و در شاخص طول راه های روشن با امتیاز شش (کیلومتر به ازای هر صد کیلومتر راه برون شهری به جز راه های روستایی) هم جایی بهتر از رتبه سیزده نیافته و در بهره مندی از راههای شریانی تحت حوزه استحفاظی با ۷۸۰ کیلومتر در رتبه هجده کشور قرار داریم.

البته با بهره برداری از طرحهای در دست احداث در محور های شمالی و غربی استان در آینده نزدیک به نحو چشمگیری پتانسیل استان خصوصا در شاخص بزرگ راه و راه های شریانی بهبود خواهد یافت.

مهمترین چالش های موجود حمل و نقل جاده ای

ضنف فرهنگ کار در سطح استان خصوصا در صنف رانندگان که علاوه بر بخش حمل و نقل سایر بخشهای اقتصادی استان را نیز متاثر کرده است به همراه مهاجرت به استانهای برخوردارتر از مشکلات جدی در توسعه ترابری استان می باشد، ضمن اینکه عدم توجه به تعاون جهت ایجاد و راه اندازی شرکت های حمل و نقل توانمند را نیز می توان از مشکلات دیگر در این صنعت برشمرد.

فرسودگی ناوگان حمل و نقل و عدم برخوردار از تجهیزات مدرن و کارآمد، فقدان باراندازهای همچنین عدم همکاری بانک ها در تامین اعتبار و پرداخت تسهیلات ارزان قیمت نه تنها امکان فعالیت مطلوب و بهینه را از فعالان این بخش گرفته بلکه عامل بی انگیزگی در سرمایه گذاری های جدید و تغییر شغل بخش قابل توجهی در این صنعت نیز هست.

همچنین با توجه به اینکه ترابری یکی از بخش های مهم و اصلی مصرف انرژی است و ترابرها عمدتا سوختهای هیدروکربنی مصرف می کنند، وجود این ناوگان فرسوده و مشکلات سوخت ناقص هیدروکربن آسیب های جدی به محیط زیست استان وارد خواهد کرد که به سادگی قابل جبران نخواهد بود.

عدم استفاده بنگاه های اقتصادی از نیروهای کارآمد و مجرب در بخش لجستیک و ترابری اغلب موجب از دست رفتن موقعیتهای در بهره برداری از ظرفیت های موجود صنعت حمل و نقل و به تبع آن بازارهای بالقوه می گردد.

نگاهی به آمارهای ارایه شده نشان می دهد در صورت تحقیق و آگاهی از آمارها و برنامه ریزی برای جذب ناوگان عبوری براضی می توان به بازارهای مناسب در اقصی نقاط کشور دست یافت که این امر قطعاً توسط پرسنل تحصیل کرده در بخش لجستیک و ترابری قابل تحقق می باشد.

و نهایتاً جای دوره های آموزشی ترابری و لجستیک در نهادهای مرتبط با بنگاه های اقتصادی از قبیل شرکت شهرک های صنعتی، سازمان صنعت، معدن و تجارت، اتاق بازرگانی و جهاد کشاورزی جهت استفاده پرسنل واحدهای تولیدی خالی به نظر می رسد.

ساک مسافرتی با حجم استاندارد را دارد (محفظه‌های کنونی فقط برای ۴ ساک مسافرتی فضا دارند). محفظه‌های اسپیس بینز در ارتفاع کمتری واقع شده‌اند و قرار دادن وسایل در آن راحت‌تر است. به گفته‌ی شرکت بوئینگ، اسپیس بینز ظرفیت فضای بار کابین را ۵۰ درصد افزایش می‌دهد و از طرف دیگر نیاز به زمان کمتر برای جابجایی لوازم همراه مسافران، به منای آماده شدن زودتر و رعایت دقیق‌تر زمان‌بندی پرواز است. انتظار می‌رود که به‌زودی اسپیس بینز در هواپیماهای بوئینگ ۷۳۷ مکس به کار گرفته شود. نوآوری مشابه در این زمینه، Ev cabin شرکت برزیلی امبرا (Embraer) است که برای نسل‌های آتی جت‌های مسافربری در پروازهای داخلی طراحی شده است. هواپیماهای مورد استفاده در پروازهای داخلی معمولاً فضای داخلی محدودتری دارند ولی کابین ای ۲ بسیار جادار و وسیع به نظر می‌رسد و به گفته‌ی امبرا ۴۰ درصد فضای بار بیشتری دارد. این مسئله بدون شک باعث خوشحالی کسانی خواهد شد که مشتری دائمی جت‌های کوچک پروازهای داخلی هستند. صندلی‌های اختصاصی کابین ای ۲ به شکلی طراحی شده‌اند که تداعی‌گر فضای اختصاصی برای مسافران قسمت درجه یک هستند.

آیروکید: یک از مشکلات بزرگ مسافرانی که کودک خردسال به همراه دارند حمل صندلی کودک و پیدا کردن محلی مناسب برای آن است. Aerokid یک ایده‌ی خلاقانه مهندسان شرکت لوفتهانزا تکنیک است، نوعی صندلی چندمنظوره برای کودکان و نوزادان به شمار می‌آید که موقعیت آن با توجه به سن کودک و شرایط خاص او، با در اولویت قرار دادن امنیت قابل تغییر است. این نوآوری والدین را از بردن صندلی‌های سنگین و دست‌وپاگیر کودک به داخل کابین بی‌نیاز می‌کند و به‌ر حال مستقر شدن مسافران سرعت بیشتری می‌دهد. اسکپی: گاهی اوقات همه‌هم و میاهوی کابین هواپیما به‌فرازی غیرقابل تحمل است که مسافر را به فکر قرار می‌اندازد (از آنجایی که قرار فیزیکی از هواپیما در حال پرواز عملاً غیرممکن است، ایده‌ی هوشمندانه‌ی الکساندارا موکری، دانشجوی طراحی که تحقیقات خلاقانه‌ی میشیگان و کاراموز شرکت B/E Aerospace، تنها راه چاره به نظر می‌رسد. Escape یک نمایانگر متحنی مخصوص سرگرمی در پرواز قابل اتصال به کلاه است که برای قرار از همه‌هم ی پرواز کافی ست آن را در جلوی چشمتان قرار دهید و با لمس تاج پدهای تعبیه‌شده روی دسته‌های صندلی آن را کنترل کنید. اسکپی یکی دیگر از فینالیست‌های جایزه‌ی کریستال کابین سال ۲۰۱۵ است.

ایئیل: یکی دیگر از ایده‌های نوآورانه‌ی دانشگاهی در صنعت حمل‌ونقل هوایی، Enable است که می‌تواند سینی معمولی نصب‌شده در روی صندلی را به سطحی دارای قابلیت تعامل با مسافر (اینترآکتیو) تبدیل کند. این ایده که حاصل تلاش جمعی از دانشجویان دانشگاه فناوری دلفت هلند است، می‌تواند به عنوان منبعی برای کسب اطلاعات ضروری برای مسافر یا یک سیستم سرگرمی استفاده شود. به‌عنوان مثال مسافر می‌تواند یک کتاب معمولی را روی سینی قرار بگذارد و اینیل اطلاعات کلی در مورد آن را فراهم کند یا به‌محض اینکه مسافر هدفون را روی گوش خود بگذارد، اینیل فهرستی از موزیک‌های موجود را به او نشان می‌دهد. این قابلیت‌ها با کاربری اصلی سینی تضادی ندارند. باوجوداینکه این ایده کمی فانتزی و سبب‌نمایی به نظر می‌رسد ولی عملی شدن آن در آینده چندان دور از انتظار نیست.

تیلز: Thales ابزاری برای استفاده از حرکات چشم و دست به‌جای ریموت کنترل نمایانگر استفاده‌شده در صندلی‌های هواپیما است. این ایده که در سال ۲۰۱۳ برنده جایزه‌ی کریستال کابین شد، بیشتر برای استفاده در صندلی‌های قسمت درجه یک هواپیما که به نمایانگرهای بزرگ‌تری مجهز هستند، کاربرد دارد. به ادعای طراحان تیلز، کار با آن بسیار راحت است و تفاوت زیادی با استفاده از یک ریموت کنترل فیزیکی ندارد.

ایده‌هایی که آینده حمل و نقل را متحول خواهد کرد

zoomit.ir - مهرداد پزندی

طراحی محیط داخلی هواپیما به دلیل محدودیت فضا به خلاقیت زیادی نیاز دارد و برای رسیدن به استانداردهای شرکت‌های هواپیمایی عوامل زیادی باید در نظر گرفته شود. از جمله بیشتر شدن تعداد صندلی‌ها، استفاده بهتر از فضای بالای کابین برای حمل بار همراه مسافران، به کار بردن مواد سبک‌تر و مقاوم‌تر و ... که همه‌ی این موارد باید با در اولویت قرار دادن امنیت و راحتی هر چه بیشتر مسافران همراه شوند. به نظر می‌رسد که طراحان صنعتی از هوشمندی و خلاقیت لازم برای به موفقیت رساندن این وظیفه‌ی دشوار برخوردارند و همیشه راهی برای فائق آمدن بر محدودیت‌های ذکرشده پیدا می‌کنند که نمونه‌های آن را می‌توان در بین برندگان جایزه‌ی کریستال کابین (Crystal Cabin) مشاهده کرد. در این مراسم که هرساله در نمایشگاه طراحی داخلی صنعت هوایی (Aircraft Interiors Expo) هامبورگ برگزار می‌شود، شاهد نوآوری‌های بی‌شماری هستیم که بسیاری از آن‌ها هیچ‌گاه تا مرحله‌ی ایده فراتر نمی‌روند ولی بعضی از آن‌ها با پتانسیل لازم برای اجرایی شدن برخوردارند و استفاده از آن‌ها در آینده‌ی صنعت هوایی دور از انتظار نیست. در ادامه به بررسی ۸ مورد از ایده‌های برگزیده در این زمینه می‌پردازیم.

الیساوا ترولری: با دیدن نمونه‌ی این قفسه چرخ‌دار سرویس هواپیما که توسط موسسه‌ی الیساوا (Elisava Center) در دانشگاه طراحی و مهندسی بارسلونا ساخته شده، از خود خواهید پرسید که چرا زودتر کسی به این فکر نیفتاده است؟! الیساوا ترولری (Elisava Trolley) باریک‌تر از قفسه‌های سرویس رایج در خطوط هوایی است و به مسافران اجازه می‌دهد به‌راحتی از کنار آن عبور کنند. به دلیل لپه‌های گرد و منحنی قفسه، هرگونه برخورد احتمالی با آن درد بسیار کمتری خواهد داشت و طراحی هوشمندانه‌ی کشوها، دسترسی به آن‌ها را راحت‌تر می‌کند.

اسمارت تری: Smart Tray، با سینی هوشمند، یک سینی معمولی با پایه‌ای برای نگهداری تلبت با گوشی هوشمند است که به نظر نمی‌رسد در طراحی آن خلاقیت خاصی به کار رفته باشد ولی از دیدگاه داوران جایزه‌ی کریستال کابین ۲۰۱۵، شرایط لازم برای رسیدن به فینال رقابت را دارد. اسمارت تری فضایی بیشتر از یک میز معمولی نمی‌گیرد ولی با داشتن یک پایه برای نگهداری گجت‌های هوشمند به‌صورت ایستاده، به مسافران آزادی عمل بیشتری می‌دهد و تقریباً تمام فضای سینی برای نیازهای دیگر در دسترس است.

سولار اکلیپس: این ایده از آن دسته ابتکارات هوشمندانه‌ای است که احتمالاً به‌زودی راه خود را به خطوط هواپیمایی باز خواهد کرد. Solar Eclipse یک پرده‌گر کروی مجهز به پورت USB ساخت شرکت B/E Aerospace است که می‌تواند باطری تجهیزات الکترونیکی را به کمک انرژی خورشیدی شارژ کند. به‌این ترتیب صاحبان خطوط هوایی بدون نیاز به نصب پرزیز استاندارد برای هر صندلی، می‌توانند با هزینه‌ی کم، انرژی لازم برای شارژ همه‌ی گجت‌های مسافران و سایر نیازهای صندلی به الکترونیسته را فراهم کنند.

اسپیس بینز و کابین ای ۲: با توجه به اینکه تقریباً همه‌ی خطوط هواپیمایی حتی برای حمل یک کیف یا ساک مسافرتی کوچک در قسمت بار نیز کرایه دریافت می‌کنند، بیشتر مسافران ترجیح می‌دهند که آن‌ها را با خود به داخل کابین ببرند و به‌این ترتیب در پروازهای شلوغ، فضای بار محدود داخل کابین، اهمیت و ارزش زیادی پیدا می‌کند. ایده‌ی شرکت بوئینگ برای حل این مشکل، افزایش فضای بار کابین با طراحی داخلی هوشمندانه‌ی موسوم به Space Bins است که هر محفظه‌ی آن فضای کافی برای نگهداری ۶



مدیرعامل صنایع سیمان غرب فضای پسابرجام برای تولید و اقتصاد کشور شمشیر دولبه است



نداشتیم اما همه این اتفاقات زمانی انجام شد که دیگر کار از کار گذشته بود و بخش تولید کشور دچار خسارت شدیدی شد که دولت به تنهایی نمی توانست آن را جبران کند.

دولت قول هایی برای حمایت از ما داد اما امکان اجرای آن را نداشت، چون نقدنگی حاصل از صادرات نفتی کاهش پیدا کرد و دولت توان حمایت را نداشت.

مشکلات داخلی گذشته هنوز هم وجود دارند؟

ما هنوز هم با مشکلات مواجهیم، مشکلاتی که بخشی از آن در اختیار دولت است و می تواند به ما کمک کند، هنوز قیمت سوخت و انرژی برای واحدها بسیار بالا است، دستمزد کارگران زیاد شده و حتی قیمت برخی از مواد اولیه که تولید داخل است نیز بالا می باشد.

از سوی دیگر با مشکلاتی از سوی بانک ها هم مواجه هستیم، تسهیلات ارزی که گرفتیم زمانی با قیمت ارز پایین بود و حالا که قیمت ارز بالا رفته مجبور به بازپرداخت بیشتری هستیم.

هزینه برق و انرژی برای ما بالاست و در برخی از موارد دولت اگرچه می دانست واحدها با مشکل مواجهند اما برق و گاز واحدهایی که توان پرداخت هزینه ندارند قطع می شد.

ما با مالیات هم مشکلات زیادی داریم، باید واحدها مرتب مالیات خود را پرداخت کنند اما مالیات ناشی از درآمد و ارزش افزوده زیادی را طلب داریم.

در شرایط کنونی چگونه می توان تولید و صنعت کشور را حمایت کرد؟

صنایع کشور امروز روی لبه تیغ کار می کنند و کوچکترین مشکلی می تواند باعث سقوط آنها شود.

در این شرایط باید تسهیلاتی اتخاذ شود که در درجه اول قوانین و مقررات دست و پاگیر از سر راه بخش تولید حذف شود و دولت باید در این خصوص مشارکت کند، لازم است پارانه ای به بخش تولید اختصاص یابد و به علاوه برای بدهی های بانکی به واحدها استمهال تعلق گیرد و خصوصا

در چند سال اخیر به دلیل مشکلات اقتصادی داخلی و خارجی در کشور بخش خصوصی و خصوصا تولید کشور بسیار آسیب دید و حتی بسیاری از صنایع کشور دچار تعطیلی و رکود شدند.

صنایع استان کرمانشاه هم به نوبه خود درگیر همه این مشکلات بودند و بخش زیادی از کارخانه های کرمانشاه طی چند سال اخیر تعطیل شد.

حالا با اجرای برجام، امیدها در دل بخش خصوصی و تولید کشور ایجاد شده تا شاید این بخش بتواند با بهبود فضای اقتصادی کشور کمی نفس بکشد.

برای بیان مهمترین مشکلات صنعت در چند سال اخیر و امیدهای پس از برجام سراغ "شهریار گراوندی" مدیرعامل صنایع سیمان غرب رفتیم و گفت و گویی با ایشان داشتیم.

آقای گراوندی مشکلات بخش تولید و صنعت کشور از کجا آغاز شد؟

تحریم ها اولین عاملی بود که بخش خصوصی کشور را درگیر کرد و تولیدکنندگان و بازرگانان هدف اول تحریم ها بودند و بیشتر از همه جامعه، اقتصاد کشور را تحت تاثیر قرار داد.

تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه، قطعات، ماشین الات و حتی فروش محصولات خود با مشکل مواجه شدند.

از سوی دیگر تحریم های بانکی باعث شد بازرگانان نتوانند به راحتی نقل و انتقال پول را انجام دهند و از سوی دیگر سیستم حمل و نقل کشور از جمله هوایی و دریایی هم تحریم بود و همه این عوامل هزینه تولید را افزایش می داد و یک جنگ تمام عیار اقتصادی علیه تولید کشور آغاز شد.

در چنین شرایطی دولت حمایت لازم را از بخش تولید انجام داد؟

در چنین شرایطی دولت باید تسهیلاتی برای کمک به تولیدکننده در نظر می گرفت اما در دولت قبل و تا حدی هم در دولت جدید کاری انجام نشد.

البته ما در دولت جدید بسیاری از مشکلات قبل مانند عدم ثبات بازار، تصمیمات ناگهانی، نوسانات نرخ ارز و ... را

برای تامین سرمایه در گردش که از مهمترین مشکلات واحدها است چاره ای اندیشیده شود خصوصا واحدهای کوچک که بیشتر در معرض مشکل هستند.
به علاوه دولت باید از واحدهایی که دارای بدهی ارزی هستند، حمایت بیشتری داشته باشد.

اکنون با اجرای برجام امید می رود فضای اقتصادی کشور بهتر شود، این فضا را چگونه ارزیابی می کنید؟
فضای پس از برجام شمشیر دولبه است، اگر خوب مدیریت شود به نفع بخش تولید است و اگر مدیریت نشود می تواند باعث خطر جدی برای تولید و صنعت کشور شود.
اگر فضای برای واردات کالاهای مصرفی باز نشود و اجازه ندهیم پول نفت به جای واردات کالای مصرفی از کشور خارج شود، می توان برجام را نقطه عطفی برای اقتصاد و تولید کشور دانست.
بهتر است دولت درآمدهایی که از بهبود فضای اقتصادی به دست می آورد برای پروژه های عمرانی و حمایت از تولید و صنعت کشور اختصاص دهد.
به علاوه دولت نباید اجازه دهد که ارزش ریال در برابر دلار بیش از حد زیاد شود، زیرا با کاهش قیمت دلار بیش از یک حد مشخص شاهد از رونق افتادن صادرات خواهیم بود.
باید واردات بیشتر در حوزه مواد اولیه و ماشین الاتی که مشابه آنها را نداریم صورت گیرد و از واردات کالاهای مصرفی جلوگیری شود.
در این فضا تولیدکنندگان ما هم باید بتوانند خود را به دنیا معرفی کنند و توان رقابت خود را با بازاریابی مناسب، خدمات پس از فروش، بسته بندی و ... افزایش دهند.





روش های بازاریابی در اینستاگرام



مجله پنجره خلاقیت

از اینستاگرام استفاده کنید تا مخاطبین بیشتری به دست آورید اینستاگرام هم در سیستم عامل اندروید و هم در iOS موجود است، اما اکنون بازاریاب ها این موقعیت را دارند که در دستگاه های دیگری نیز از اینستاگرام استفاده کنند. کاربران منتظر بودند که اینستاگرام علاوه بر اپلیکیشن به صورت وب سایت نیز ظاهر شود. عکس های اینستاگرام نمایش بهتری از شرکت تان به مخاطب عرضه می کند. از این وسیله استفاده کنید تا از طریق عکس داستان برند شرکت تان را به مخاطبان عرضه کنید.

مشاهده شما از این طریق برای همه آسان تر خواهد بود. شما می توانید از این وسیله برای تبلیغ هر آنچه که شرکت تان در حال انجام آن است، استفاده کنید (محصولات/ خدمات، کارمندان، مشتریان، کنفرانس ها). البته باید بین عکس های جالب و عکس های کاری تعادل ایجاد کنید. می توانید از عکس هایی استفاده کنید که مخاطبین را به سایت بکشاند، یا عکس هایی از کارمندان در حال کار و توضیح این که آن ها چه کاری برای شرکت و مشتریان انجام می دهند. باید استراتژی خاصی برای حساب اینستاگرام خود داشته باشید. زمانی که تمام این عکس های در یک صفحه کنار هم قرار داده می شوند، چه جلوه ای خواهد داشت؟

مسابقات اینستاگرامی ایجاد کنید

اینستاگرام واقعا پلتفرم محبوبی برای راه اندازی مسابقات عکس است. ایجاد چنین مسابقه ای در اینستاگرام کار آسانی است. شرکت ها می توانند به آسانی از کاربران خود بخواهند که از هشتگ خاصی در زیر عکس های شان استفاده کنند تا در مسابقه شرکت کرده باشند. به آسانی می توانید در میان عکس ها جستجو کنید و از دیگران بخواهید که به عکس های محبوب شان رای دهند. سپس برنده ها را انتخاب کنید.

اگر شرکت مسافرتی دارید می توانید مسابقه ای با هشتگ ماجراجویی

سایت بازاریابی ویشناند، این مطلب تحقیقی را اخیرا در مورد بازاریابی در اینستاگرام منتشر کرده که در ادامه می خوانید:

آیا می دانید که بازاریاب ها تا چه اندازه از عکس در شبکه های اجتماعی شان استفاده می کنند؟

آیا دوست دارید بدانید که کسب و کارتان چگونه می تواند با استفاده از سایت محبوب اینستاگرام توسعه پیدا کند؟

این مقاله به شما پنج راه برای بهبود بازاریابی تان از طریق اینستاگرام نشان می دهد.

چرا باید از اینستاگرام استفاده کنید؟

کلمه Marketing (بازاریابی) را در اینستاگرام جستجو کنید. از نتیجه آن شگفت زده خواهید شد. زمانی که می خواهید استراتژی بازاریابی تان را ایجاد کنید، این پلتفرم عالی را فراموش نکنید. زمانی که اینستاگرام آغاز به کار کرد، تنها برای ارسال پست های شخصی کاربرد داشت. ارزش بازاریابی نداشت و برای اهداف بازاریابی استفاده نمی شد. به همین دلیل است که شما باید بدانید که چگونه می توان از اینستاگرام به منظور بازاریابی استفاده کرد.

با این حال، اینستاگرام در سال های اخیر نشان داده که پلتفرم کارآمدی برای بازاریاب هست. شما مخاطبین جدیدی دارید و به شیوه ای که دوست دارند بازاریابی می کنید: بصری (عکس) و پیامی کوتاه امروز استفاده از اینستاگرام توسط شرکت ها افزایش یافته است. اینستاگرام میلیون ها کاربر دارد. این پلتفرم به موقعیتی مناسب برای برندها تبدیل شده است تا پیام های سریع و عکس های شان را به مخاطبین شان بدهند.

در این جا پنج روش برای استفاده از اینستاگرام برای دستیابی به اهداف بازاریابی ذکر شده است.

ایجاد کنید. در این مسابقه از مردم می خواهید که در وهله اول شما را در اینستاگرام فالو کنند و سپس هر عکس را که مرتبط با ماجراجویی است، با این هشتگ ارسال کنند. این عکس می تواند هر ماجراجویی در زندگی و در طول تجربه های مسافرتی آنان باشد. می توانید در سه روز به صورت تصادفی یک نفر را برنده اعلام کنید و به او برای مسافرت تخفیفی بدهید. مسابقات اینستاگرام بدین منظور راه اندازی می شوند که به طرفداران تان اعلام کنید که چرا باید شما را دنبال کنند. این کار برای تاثیرگذاری و تعهد مردم عالی است.

به دنبال کنندگان تان کدهای جایزه بدهید

شما باید بدانید که مخاطبان تان چه چیزی می خواهند و از چه چیزی استفاده می کنند. این موضوع به شما کمک می کند تا آن ها را حفظ کنید. به این موضوع فکر کنید که شما چه چیزی از مخاطبان تان و اطلاعات مردم شناختی آن ها می دانید. در نظر داشته باشید زمانی که می خواهید برنامه ریزی کنید، تقویمی نیز برای ایجاد محتوای اینستاگرام نیز در نظر داشته باشید. این روشی است که کسب و کارها دنبال کنندگان شان را در دیگر پلتفرم های رسانه اجتماعی، از جمله اینستاگرام حفظ می کنند. زمانی که عکس ارسال می کنید، به این فکر کنید که چه چیزی توجه مخاطب را جلب کرده و باعث می شود که باز هم باری دیدن بقیه عکس ها و خواندن توضیحات پاداش دهید. این پاداش می تواند مسابقاتی داشته باشد که شامل تخفیف و کدهای جایزه می شود.

به عنوان مثال، یکی از پیج های موفق یک صفحه فروش پیراهن است که بیش از ۴۷۳۰۰۰ فالوئر دارد. آن ها اغلب عکس لباس ها، لوازم جانبی و حتی خریداران را روی صفحه قرار می دهند. آن ها با فرار دادن کدهای جایزه در برخی از پست های شان مخاطبان را کاملاً فعال ساخته اند. این موضوع باعث بالابردن تعداد فالوئر ها شده است. همچنین تعداد نظرات و لایک های هر پست به چندین هزار می رسد. شما باید کدهای جایزه ای را به کمپین تبلیغاتی تان اضافه کنید.

به مشتریان خود ارزش ویژه ای بدهید

از اینستاگرام برای گرفتن عکس مشتریان و نشان دادن استفاده آن ها از محصولات خود استفاده کنید. مشتریان حامیان عالی برند شما هستند و روشی عالی برای معرفی شما از طریق دیدگاه فردی خارج از شرکت محسوب می شوند. در حالی که صدها یا هزاران نقد و بررسی از شرکت، محصولات یا خدمات شما در اینترنت وجود دارد، متصفانه خواهد بود اگر می شد چند بررسی از مشتریان تان نیز به صورت آن لاین وجود داشته باشد. شما می توانید با پررنگ نشان دادن تجربه های مشتریان ارزش های برتنان را به نمایش بکشید. از اینستاگرام برای خاص شدن مشتریان استفاده کنید تا ارتباطی را که با مخاطبان تان دارید آسانتر کند و بهبود ببخشید.

علاقه مردمی بیشتری نسبت به همایش ها ایجاد کنید

هدف اصلی هر همایش یا برنامه ای جذب مردم برای معرفی محصول یا خدمات تان به آن هاست. شما از این طریق می خواهید آن ها را به مشتری بدل کنید. اینستاگرام می تواند به این مساله کمک کند و جلوه و مکانی برای این همایش فراهم کند. بیشتر کنفرانس ها از هشتگی استفاده می کنند تا شرکت کنندگان بتوانند در اینستاگرام آن را فالو کنند و دیگران نیز از آنچه در جریان است، مطلع شوند.

با افزودن اینستاگرام به برنامه تبلیغاتی همایش تان می توانید افراد بیشتری را جذب کنید، غرفه شلوغ تری داشته باشید و تعهد مخاطبان نسبت به شرکت تان را افزایش دهید. اگر از هشتگ آن کنفرانس به خصوص استفاده کنید، مخاطبین عکس های اینستاگرامی شما را می بینند و با سرعت بیشتری می توانند غرفه تان را پیدا کنند.

این ویژگی در کنفرانس های کوچک و بزرگ سبب می شود که جلوه بیشتری نسبت به بقیه داشته باشید. زمانی که در مورد استراژی تبلیغاتی یک همایش فکر می کنید، از شماره غرفه تان استفاده کنید. در هر پستی که ارسال می کنید شماره غرفه را بنویسید و پیدا کردن آن را تسهیل کنید.

این یعنی وقتی شما پستی در شبکه های اجتماعی قرار می دهید، پیدا کردن غرفه را برای شرکت کنندگان تا جای ممکن آسان کنید (و اگر امکان داشت آدرس را به صورت بصری و به وسیله یک عکس برای مخاطبان قرار دهید).

بیاومزید که چگونه از اینستاگرام به عنوان یک بازار بازاریابی استفاده کنید. در سال گذشته ثابت شده است که اینستاگرام برای تجارت های شرکت با شرکت (B2B) و شرکت با مشتری (B2C) ابزار فوق العاده ارزشمندی ست. شما باید به غیر از اهداف تبلیغاتی در زمان همایش ها از اینستاگرام برای بازاریابی و از آن مهم تر، برای ارتباط با مشتریان بالقوه استفاده کنید.

مشتریان خواستار ارتباطی شخصی، متعهدانه و قابل دسترسی با برند هستند. اینستاگرام به برند اجازه چنین کاری را می دهد. با ورود به سایت اینستاگرام آن را دلتود و شروع کنید به ایجاد ارتباط با افراد و شرکت های دیگر در صنعت خودتان.



نشست معاونت پیشگیری از وقوع جرم دادگستری با ریاست اتاق بازرگانی، ریاست اتاق اصناف و اتحادیه صنف مشاورین املاک



در این نشست محسن ملکی با قدردانی از دکتر عدالتخواه مدیر کل دادگستری استان و معاونان ایشان که در نشست قبلی با



به دنبال نشست رئیس کل دادگستری استان با رؤسای اتحادیه های صنفی و بازرگانان، که به منظور ساماندهی و رفع مشکلات اصناف و بازرگانان انجام گردید، نشست دیگری به همت اتاق اصناف کرمانشاه به منظور بررسی مسایل و مشکلات اتحادیه مشاورین املاک و در راستای تشکیل اتاق داوری با حضور بهمن مرادیفر معاونت پیشگیری از وقوع جرم دادگستری استان و کارشناسان این حوزه، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی، رضا سلیم ساسانی رئیس اتاق اصناف، محسن ملکی رئیس اتحادیه مشاورین املاک و اعضای اتحادیه صنف مشاوران املاک در سالن جلسات اتاق بازرگانی برگزار گردید.



توجه ویژه به راهکارهای جدید و قابل دسترسی برای مشکلات اصناف در یک مجموعه ویژه موافقت کردند، تشکر و قدردانی نمود و افزود: به این ترتیب فصل جدیدی پیش روی اصناف باز شده و تعامل ارزنده ای بین اصناف و دادگستری ایجاد گردیده است.

در این نشست بهمن مرادیفر معاونت پیشگیری از وقوع جرم دادگستری کرمانشاه با اعلام اینکه دستگاه قضایی باید در مراجعه اصناف به محاکم با دیگران از نظر حیثیتی تفاوتی قائل بشود افزود: در جلسه ملاقات جامعه اصناف با رئیس کل دادگستری مباحث خوبی مطرح شد و نکاتی مورد توجه قرار گرفت و اگر فضای فیزیکی مناسبی فراهم شود، دادگستری آمادگی برقراری چنین دادگاه و مجتمعی را خواهد داشت.

مرادیفر در ادامه گفت: تا به امروز دغدغه هایی جهت مراجعه کسبه شریف به دستگاه قضایی مورد نظر بوده و چون حضور بازاریان و اصناف در دادگاههای از نظر افکار عمومی دیدگاه مناسبی نخواهد داشت که زینبده این قشر عظیم زحمتکش نمی باشد.

باید این گروه را از دیگر مراجعه کنندگان جدا کنیم و اگر یک قدم فراتر بگذاریم می توانیم از نهاد دوری برای اصناف استفاده کنیم و از افرادی برای این نهاد بهره بگیریم که به عرف تجاری و بازار آشنا بوده و رای آنها برای بازاریان قابل قبول باشد.

معاونت پیشگیری از جرائم دادگستری در بخش دیگری از سخنان خود گفت: ما علاوه بر بحث دوری می توانیم یک نهاد میانجی گری هم داشته باشیم که با شورای حل اختلاف تفاوت خواهد داشت، اگر چه شوراها حل اختلاف وظیفه اولیه شان دعوت به صلح است، اما به دلیل حجم مراجعات ممکن است فرصتی برای دعوت به سازش نداشته باشند اما اگر از درون اصناف و بازاریان نهاد میانجی گری به وجود بیاید می توان در محیطی آرام و با حضور افراد آشنا به عرف بازار میانجیگری صورت بگیرد و اگر طرفین متقاعد نشدن کار به دوری ارجاع گردد.

در این نشست دکتر حیاتی عضو هیئت علمی دانشگاه رازی نیز در خصوص مسائل فنی شوراها توضیحاتی را ارائه نمود.



گفتگو

در گذشته در اکثر خانه هایی که مردم به گیوه بافتن مشغول بودند و چون کرمانشاه در مسیر جاده ابریشم قدیم قرار داشت تجار و حتی مسافرین عتبات عالیات می آمدند و گیوه کرمانشاه را می خریدند و با خود می بردند.

اما بررسی ها نشان داده در منطقه تخت



اکنون هم تعداد زیادی از افراد در استان کرمانشاه گیوه بافی می کنند و از حدود ۷۰ هزار نفری که در استان در حوزه صنایع دستی کار می کنند ۱۵ تا ۱۷ هزار نفر گیوه و کلاش می بافند که از این تعداد هم بیش از ۱۰ هزار نفر گیوه زیرپارچه ای هورایی می بافند و عده زیادی هم گیوه رویه رنگی. تولیدات گیوه استان در استان های دیگر و خارج از کشور مشتریان خود را دارد و به فروش می رسد و ما در سال گذشته ۲۰ میلیارد تومان صادرات گیوه و کلاش هورایی را به عراق داشتیم. البته این آمار رسمی است و بیش از این مقدار هم به شیوه چمدانی به خارج از کشور می رود و به علاوه در استان های دیگر هم مشتری زیادی داریم.

« این اثر جایی هم به ثبت رسیده است؟ »

بله گیوه کرمانشاه به دلیل ویژگی هایی که دارد ثبت ملی شده است. این کفش هوا دهی مناسب را برای پای افراد به دنبال دارد. بوی بد برای پا ایجاد نمی کند و علاوه بر اینکه ثبت ملی شده از یونسکو نیز نشان مرغوبیت کالا دریافت کرده است.

برند گیوه کرمانشاه در تمام دنیا شناخته شده است.

از سوی دیگر از تولید گیوه می توان به عنوان صنعت سبز یاد کرد چون علاوه بر درآمد زایی هیچگونه آلودگی در محیط زیست ایجاد نمی کند.

به همین دلیل می تواند روی اقتصاد حاصل از این صنعت بیشتر تمرکز کند. اتاق بازرگانی در این بین می تواند زمینه معرفی این محصول و ورود آن به بازارهای جهانی را فراهم کند.



دیدگاه

کرمانشاه باید به قطب صنایع پایین دستی پتروشیمی تبدیل شود

رئیس اتاق کرمانشاه معتقد است، کرمانشاه باید به قطب صنایع پایین دستی پتروشیمی تبدیل شود. به گزارش روابط عمومی اتاق کرمانشاه، کیوان کاشفی در همایش "سرمایه‌گذاران صنایع پایین دستی پتروشیمی" که با حضور معاون وزیر نفت و جمعی از مسئولین ملی و استانی و سرمایه‌گذاران در کرمانشاه برگزار شد، اظهار کرد: پیگیری‌هایی که برای احداث صنایع پایین دستی پتروشیمی انجام شد و برپایی این همایش، قدم اولیه برای تبدیل شدن کرمانشاه به قطب صنایع پایین دستی پتروشیمی است که امیدواریم در آینده نزدیک محقق شود.

وی با اشاره به وجود سه پتروشیمی در کرمانشاه، گفت: چهارمین پتروشیمی کرمانشاه نیز در دست اقدام است و ما بعد از غسلویه دومین استان کشور هستیم که چهار پتروشیمی را داریم.

عضو هیات رئیسه اتاق ایران ادامه داد: با وجود این پتانسیل‌ها، ما نقص عدم توجه به صنایع پایین دستی پتروشیمی را داریم که خوشبختانه این مهم در پتروشیمی چهارم دیده شده است.

کاشفی در ادامه با تأکید بر اینکه توسعه صنایع پایین دستی پتروشیمی باید با نگاه به خارج از کشور باشد، عنوان کرد: باید به بازار مهم کشور عراق توجه کنیم.

وی از رقم ۴۵ میلیارد دلاری کل واردات کشور عراق در سال ۲۰۱۴ یاد کرد و افزود: سهم صنایع پایین دستی پتروشیمی از این عدد، ۴۵ میلیارد دلار یعنی ۱۰ درصد بوده است.

به گفته رئیس اتاق کرمانشاه، بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد طی سه سال آینده نیاز عراق به صنایع پایین دستی پتروشیمی دو برابر می‌شود و ما باید برای این شرایط برنامه داشته باشیم.

کاشفی خاطرنشان کرد: برای مثال ایران در بخش محصولات پلاستیکی در بازار عراق خوب کار کرده و از سهم دو میلیاردی واردات این محصولات به عراق ۷۰۰ میلیون دلار آن از ایران بوده است.

وی تصریح کرد: با وجود مزیت‌های مرزی در استان کرمانشاه و همچنین بازار خوب کشور عراق، سرمایه‌گذاری در حوزه صنایع پایین دستی پتروشیمی در کرمانشاه تضمین شده و موفق خواهد بود.

به گفته این مسئول برای ایجاد این صنایع باید نیازهای علمی و تکنولوژیکی آن هم تأمین شود و با همکاری پژوهشکده پتروشیمی نیروهای ماهر در این حوزه تربیت شوند.

کاشفی ادامه داد: به علاوه اتاق بازرگانی باید اقی ۱۰ تا ۱۵ ساله از بازار عراق در حوزه صنایع پایین دستی را به دست آورد.

وی افزود: همچنین باید یک کمیته مشخص برای سرمایه‌گذاران این حوزه طراحی کنیم که در مسیری مجزا بتوانند در کوتاه‌ترین زمان مجوزهای لازم را اخذ کنند و به علاوه متقاضیان تسهیلات بانکی نیز در اولویت باشند.

رئیس اتاق کرمانشاه گفت: باید شرایط ویژه تری را نیز برای افرادی که از کشور عراق برای سرمایه‌گذاری می‌آیند فراهم کنیم.

کاشفی در پایان با تأکید بر اینکه منزلت و قدر سرمایه‌گذاران در کرمانشاه حفظ می‌شود، بیان کرد: کرمانشاه بهیشت سرمایه‌گذاران خواهد بود.



بين الملل

مدیر جوان تلگرام، ژاکریت روسیه
معدنی استانیهای کشور عراق / حق قار
مختلترین شرفتهای جهان در سال ۲۰۱۰
دیدگاه آینده منطقه ویژه اقتصادی "فصل شیرین" درخشان است