اولین روزنامه سهامداری ایران (خبرنگاران و کارکنان)

صمت
صنعت معدن تجارت

دوشنبه
• ۲۹ مهر ۱۳۹۸
• ۲۲ صفر ۱۴۴۱
• ۲۱ اکتبر ۲۰۱۹

• سال سی‌ویکم دوره جدید شماره ۱۳۹۳ • پیاپی ۲۷۱۱ • ۱۶ صفحه • قیمت: ۲۰۰۰ تومان

www.smtnews.ir - http://Telegram.me/smtnews



قدردانی روحانی از مهمان‌نوازی عراقی‌ها

رئیس‌جمهوری اسلامی ایران در پیامی به رئیس‌جمهوری و نخست‌وزیر عراق، با قدردانی از تلاش همه مردم، مسئولان، علما به‌ویژه مقام مرجعیت برای تامین امنیت کامل و مهمان‌نوازی از زائران اربعین حسینی، گفت: این گردهمایی بیش از پیش نشان داد که اربعین فقط یک مناسبت تقویمی نیست. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، در متن پیام حسن روحانی به برهم صالح، رئیس‌جمهوری و عادل عبدالمهدی، نخست‌وزیر عراق آمده است: «اینجانب لازم می‌دانم از همه مسئولان، علما به‌ویژه مقام مرجعیت که با تامین امنیت کامل و مهمان‌نوازی از زائران، از هیچ کوششی دریغ نکردند، صمیمانه قدردانی و تشکر نمایم. همچنین تلاش مردم متدین و فداکار عراق و موکب‌داران عزیز آن کشور که خالصانه و سخاوتمندانه پذیرای میلیون‌ها زائر ایرانی و دیگر کشورهای اسلامی بودند، شایسته نهایت تجلیل و قدردانی است.»

سرمقاله



معیار سنجش درجه توسعه‌یافتگی ۲

چهره



۷۱ درصد ارز صادراتی به‌کشور بازگشت ۲



راز آرامش این روزهای اقتصاد ایران چیست؟ ۲

یادداشت‌های امروز



صادرات نیازمند تغییر اندیشه ۲



یک تصمیم مهم در چنبره تعلل ۶



لزوم تامین نیازهای ریلی از داخل ۱۳



صادرات قطعه با واسطه ۳
فرصت‌سوزی با صادرات مواد خام معدنی ۵
دست صادرات زیر ساتور مشکلات ۶
کار شاق صادرات ۷
صادرات با ارج نهادن به تولید محقق می‌شود ۹،۸
تعهد ارزی، دغدغه اصلی صادرکنندگان ۱۰
حمایت بانکی از تولید صادراتی ۱۱
صادرات ریلی در دست‌انداز ۱۳
تجارت هنر، بهترین راه مقابله با تحریم ۱۵

طرح: حسین علیزاده









سرمقاله

معیار سنجش درجه توسعه‌یافتگی



عاطفه خسروی
سردبیر

در بحث تجارت به‌طور کلی دو گزینه واردات و صادرات نقش بسیار مهمی ایفا می‌کنند. در جهان امروز درجه توسعه‌یافتگی یک کشور رابطه مستقیمی با حجم روابط تجاری بین‌المللی آن کشور دارد. با بکارگیری استراتژی توسعه صادرات، کشورها می‌توانند به رشد تولید ملی و در نتیجه افزایش اشتغال دست یابند. اقتصاد ایران نیز از این قاعده مستثنا نیست؛ به‌ویژه در شرایط تحریم به باور بسیاری تکیه بر صادرات غیرنفتی و ارزآوری می‌تواند گذرگاهی امن برای عبور از تحریم به‌شمار رود.

در حالی که انتظار می‌رفت اقتصاد ایران در سال ۹۷ باتوجه به اجرای برجام و افزایش تعاملات جهانی، روزهای بهتری را نسبت به سال پیش از آن تجربه کند، نوسانات نرخ ارز در کنار بازگشت تحریم‌های امریکا معادلات اقتصادی را بر هم زد. نوسانات بازار ارز گرچه بر همه ارکان اقتصادی سایه انداخت اما مهم‌ترین تاثیر آن بر صادرات و واردات بود تا آنجا که واردات با کاهش ارزشی ۲۲درصدی نسبت به سال ۹۶ همراه شد و این روند کاهشی در سال ۹۸ هم ادامه یافت.

باوجود کاهش ارزشی واردات، آمار صادرات با تغییر چندانی همراه نبود. هرچند این خبر در نگاه نخست خبر خوبی به‌نظر می‌رسد اما به باور تحلیلگران اقتصادی، مهم‌ترین دلیل ثبات ارزش صادرات نه حفظ سهم ایران در بازارهای صادراتی بلکه بالا رفتن نرخ ارز بوده که در کنار افزایش نسبی نرخ محصولات پتروشیمی و میعانات گازی در جهان، محقق شده است. در این بین تحریم‌های امریکا، تصویب نشدن لوایح پالرمو و تاخیر در پیوستن ایران به گروه ویژه اقدام مالی (اف.ای.تی.اف) و تعلل اروپا در تدوین، تصویب و اجرایی‌سازی سازکار مالی ارتباط با ایران از جمله عواملی بود که اجازه نداد صادرات ایران به نقطه مطلوب خود دست پیدا کند.

باتوجه به موارد یادشده فعالان این حوزه بر این باورند که برای توسعه صادرات غیرنفتی با چند چالش اساسی روبه‌رو هستند.

براساس مطالعات «پایش فضای کسب‌وکار در اجرای قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی» که ازسوی اتاق بازرگانی انجام شده، مهم‌ترین مشکل واحدهای تولیدی و صادراتی کشور، تامین منابع مالی است، به‌طوری که نرخ پول گران، نرخ بهره بانکی بالا و سقف اعتبارات بانکی محدود موجب شده سهم صادرات از کل اعتبارات اختصاصی محدود باشد. براساس این بررسی، نظام مالیاتی کشور دومین چالش تولید و صادرات کشور است و پرداخت ۹ درصد مالیات ارزش افزوده ازسوی تولیدکننده داخلی، قدرت رقابت او را در بازارهای بین‌المللی پایین می‌آورد. مشکل بعدی تولید و صادرات کشور نظام تأمین اجتماعی است و این بخش مهم‌ترین چالش بعد از بخش تامین مالی به‌شمار می‌رود، چراکه با پرداخت ۲۳ درصد حق بیمه کارگر ازسوی کارفرما در عمل هزینه‌های تولید و صادرات افزایش می‌یابد.

نظام گمرکی هم به‌نوبه خود مشکلاتی را برای صادرات کشور ایجاد می‌کند؛ چنانچه سامانه جامع تجارت و قطع و وصل سامانه‌ها به‌دلیل نبود زیرساخت‌های لازم چالش‌هایی را برای صادرکنندگان به‌دنبال داشته است.

عضو نبودن در سازمان تجارت جهانی هم مشکل دیگری در بخش صادرات به‌شمار می‌رود، این در حالی است که کشورهای عضو این سازمان یا از پرداخت تعرفه‌های گمرکی معاف هستند یا تعرفه‌های ۳ یا ۴ درصدی می‌پردازند که در مقابل تعرفه‌های ۲۰ درصدی ما برای صادرات کالا به یک کشور به‌شدت هزینه صادرات را افزایش می‌دهد.

همچنین به‌دلیل تحریم‌ها و برقرار نشدن روابط بانکی ایران با بانک‌های بزرگ، صادرکنندگان برای وارد کردن پول حاصل از صادرات به کشور گاهی مجبور هستند از طریق صرافی‌ها اقدام کنند که این کار هزینه بازگشت پول را برای آنها افزایش می‌دهد. به‌علاوه اینکه در داخل کشور هزینه تبدیل ارز به ریال در شبکه بانکی ما از شبکه صرافی بسیار گران‌تر است و سیاست نرخ توافقی که بانک مرکزی براساس آن عمل می‌کند نیز غیررقابتی است.

بالا بودن کرایه حمل کالاهای صادراتی از دیگر مواردی است که موجب گران تمام شدن محصول و صادرات در ایران می‌شود و درنهایت به کاهش قدرت رقابت می‌انجامد.

صادرکنندگان بر این باورند که دولت می‌تواند با پرداخت مشوق‌های صادراتی به رقابتی شدن صادرات کمک و شرایطی را ایجاد کند تا صادرکننده با اعمال تخفیف در مناقصه‌های بین‌المللی برنده شود.

و در نهایت اینکه در همه جا سیاست در خدمت اقتصاد است، این در حالی است که در کشور ما به‌طور معمول هزینه‌های ناشی از تصمیم‌های سیاسی را بخش اقتصاد می‌پردازد. باتوجه به تمام موارد یادشده در شرایط فعلی توسعه صادرات غیرنفتی تنها در صورتی محقق می‌شود که همدلی و همکاری بسیار بالایی بین دولت، مجلس، نهاد قضایی، حاکمیت و بخش خصوصی حکمفرما شود؛ صادراتی که با تکیه بر کالاهای ایرانی می‌تواند فشار تحریم‌ها بر اقتصاد را کاهش دهد و ایران را در برابر فشارهای خارجی و نوسانات داخلی ارز مقاوم کند.

بدون شک از طریق توسعه صادرات است که اقتصاد ما با اقتصاد جهانی پیوند می‌خورد و از طریق اقتصاد جهانی است که می‌توانیم خودمان را به جهانیان معرفی کنیم.

۷۱درصد ارز صادراتی به کشور بازگشت

رئیس کل بانک مرکزی گفت از ۲۱ فروردین سال گذشته و زمان ابلاغ سیاست‌های جدید ارزی تا ۳۱ اردیبهشت امسال ۷۱ درصد ارز صادراتی به کشور بازگشته است. عبدالناصر همتی در چهارمین جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، اظهار کرد: در مدت یادشده صادرکنندگان کشور ۴۵ میلیارد یورو ارز وارد کشور کردند، اما با توافقی که با کارگروه بازگشت ارز صادراتی داشتیم مقرر شد گمرک ۲۰ درصد پایه‌های صادراتی را پایین‌تر محاسبه کند که در نتیجه صادرات یادشده به ۳۵ میلیارد یورو کاهش می‌یابد. وی بیان کرد: با در نظر گرفتن ۲ میلیارد یورو دیگر که در حقیقت صادرات ریالی بود، می‌توان گفت ۷۱ درصد ارز صادراتی در مدت یادشده به کشور بازگشته است. رئیس کل بانک مرکزی گفت: امروز روند بازگشت ارز به کشور روان شده و حتی عرضه ارز از تقاضای آن پیشی گرفته است. میزان تقاضای ارز نزدیک یک میلیارد دلار کمتر از عرضه آن است زیرا با نرخی که صادرکنندگان برای ارز قرار داده‌اند، واردکنندگان حاضر به خرید نیستند و صادرکنندگان باید نرخ را تعدیل کنند. وی در ادامه با تبریک به تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان کالا و خدمات گفت: موفقیت امروز در حفظ نظام جمهوری اسلامی و ثبات کشور مدیون فعالیت شماست و هدفی که دشمنان به‌ویژه امریکا در نابودی جمهوری اسلامی با فروپاشی اقتصادی کشور داشتند محقق نشد. همتی افزود: امروز در شرایط ثبات نسبی و آرامش بازار به‌سر می‌بریم و بانک مرکزی در حدی که توان و اختیار دارد به‌دنبال حل مشکلات است؛ هرچند در این زمینه محدودیت‌هایی داریم که در برخی موارد قادر به اعلام آنها نیستیم. وی درباره سامانه نیما اظهار کرد: اصرار بانک مرکزی این است که صادرکنندگان هر طور که راحت هستند ارز را به چرخه اقتصادی بازگردانند، نه اینکه به‌طور حتم آن را به بانک مرکزی بدهند یا از طریق سامانه نیما وارد کشور کنند. همتی گفت: صادرکنندگان می‌توانند ارز صادراتی خود را به‌طور نقدی به کشور وارد یا صرف ثبت سفارش کالاها و ماشین‌آلات مورد نیاز خود کنند. رئیس کل بانک مرکزی در عین حال یادآور شد: برخی خواهان مهلت بیشتر برای بازگشت ارز به داخل کشور هستند و ما نیز در عوض می‌خواهیم که به بانک مرکزی مهلت بدهند تا بتواند ارز در اختیار واردکنندگان قرار دهد. وی گفت: زمانی سالانه ۴۰ تا ۵۰ میلیارد دلار صادرات نفتی داشتیم و هر زمان که اراده می‌کردیم می‌توانستیم از آن برای انجام امور تخصیص بدهیم، اما امروز نمی‌توانیم. همتی هشدار داد: شرایط آرام فعلی و مدیریت بازار ارز و پول نباید ما را به اشتباه بیندازد که توطئه دشمنان به پایان رسیده بلکه امروز تحریم‌ها به اوج خود رسیده و در همین نقطه اوج باقی مانده و دشمنان با تمام قوا در حال ادامه دادن آن هستند. وی گفت: امروز بانک مرکزی کمتر به‌دنبال انجام عملیات و بیشتر به‌دنبال مدیریت به‌ویژه از طریق شبکه‌های غیرتحریمی است و یاد گرفته‌ایم تجارت بدون تحریم انجام دهیم. در ۷ ماه گذشته بیش از ۲۰ میلیارد دلار تامین کالاهای وارداتی انجام دادیم، در حالی که صادرات نفت ایران به‌شدت افت کرده و این مهم یک پیروزی بزرگ در تنظیم اقتصاد کشور است.

چه گام‌هایی باید برای خروج از رکود اقتصادی برداشته شود؟

براساس گزارش بانک جهانی، اقتصاد ایران از سال آینده میلادی از رکود خارج می‌شود و نرخ رشد مثبت اقتصادی را تجربه می‌کند، اما ازسوی دیگر همچنان تورم ۲۰ درصدی در ساختار اقتصاد ملی باقی خواهد ماند. نکته مهمی که در این زمینه باید به آن اشاره شود، این است که چه گام‌هایی باید برداشته شود تا در عمل نیز اقتصاد ایران از رکود خارج و تولید کالاها و محصولات در بنگاه‌های داخلی افزایش یابد تا رونق واقعی در صحنه اقتصاد ایران متبلور شود. آن‌طور که بانک جهانی در گزارش جدید خود از اقتصاد ایران اعلام کرده، در صورتی که ایران بتواند میانگین صادرات روزانه نیم میلیون بشکه نفت فعلی خود را حفظ کند، در سال آینده از رکود خارج خواهد شد و به رشد ۰.۵ درصدی دست خواهد یافت.

تسهیل فضای کسب‌وکار

مهدی پازوکی، استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در گفت‌وگو با فرارو با اشاره به گزارش بانک جهانی پیرامون خروج اقتصاد ایران در سال آینده میلادی از رکود، اظهار کرد: باتوجه به گزارش‌های نهادهای بین‌المللی و کارشناسان مستقل، اقتصاد ایران در ۲ سال آینده از رکود خارج می‌شود و نرخ رشد مثبت اقتصادی را تجربه خواهد کرد. اما برای خروج عملی از رکود اقتصادی باید ۳ گام اساسی برداشته شود.

این استاد دانشگاه می‌گوید: اگر می‌خواهیم در عمل نیز اقتصاد کشور از رکود خارج شود و به‌سوی رونق حرکت کند، باید فضای کسب‌وکار موجود در کشور تسهیل شود و بهبود یابد. درحال‌حاضر این فضا به‌هیچ عنوان مساعد نیست و برای درست کردن این اوضاع باید مجموعه حاکمیت متشکل از قوای سه‌گانه وارد عمل شوند و شرایط را بهبود ببخشند. پازوکی با تاکید بر اینکه اگر فضای کسب‌وکار کشور مساعد باشد، می‌توان حجم سرمایه‌گذاری‌ها را در اقتصاد ملی افزایش داد، گفت: به‌طور کلی در چنین فضایی هزینه مبادله و تجارت نیز با کاهش چشمگیری روبه‌رو خواهد شد که این امر نیز درنهایت می‌تواند زمینه‌ساز بازگشت رونق به صحنه اقتصاد کشور باشد. وی با اشاره به گام‌های بهبود فضای کسب‌وکار، بیان کرد: در نخستین گام باید شفافیت بر تمام ارکان اقتصاد ایران حکمفرما شود. در چنین فضایی است که باید نقش قوه قضاییه بسیار مهم است که باید در راستای مبارزه با فساد گام بردارد. از سوی دیگر مبارزه با پولشویی نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است، چراکه اگر می‌خواهیم در فضای شفاف با دیگر کشورها رابطه اقتصادی داشته باشیم، باید کنوانسیون‌های بین‌المللی در این زمینه را نیز بپذیریم. وی اضافه کرد: در فضای شفاف اقتصادی است که هیچ گونه فساد و رانتی ایجاد نمی‌شود و می‌توان ازسوی دیگر حجم سرمایه‌گذاری‌ها را چه داخلی و چه خارجی افزایش داد، این در حالی است که در این زمینه باید گام‌های جدی برداشته شود تا فضای اقتصادی کشور به‌سوی شفافیت حرکت کند. این استاد دانشگاه گام دوم در جهت بهبود فضای کسب‌وکار را ایجاد شرایطی به‌منظور رقابت سالم بین بنگاه‌های اقتصادی دانست و افزود: متاسفانه در سال‌های اخیر با شکل‌گیری شرکت‌های خصولتی‌که نتیجه خصوصی‌سازی غلط هستند، هرگونه قدرت رقابت در بین بخش خصوصی از بین رفته، این در حالی است که در گذشته شرکت‌های دولتی نسبت به شرکت‌های خصولتی که درحال‌حاضر وجود دارند، از حساب و کتاب بهتری برخوردار بودند.

شرکت‌های دولتی سودده

پازوکی با بیان اینکه با اسم خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی سودده را اختصاصی‌سازی کردند، گفت: شرکت‌هایی مانند هپکو، نیشکر هفت‌تپه و... به‌هیچ عنوان خصوصی نشدند، بلکه به بدترین شکل ممکن به اشخاصی که هیچ‌گونه صلاحیتی برای اداره این بنگاه‌ها نداشتند، اعطا شدند و آنها نیز بلایی را که امروز شما در این کارخانه‌ها مشاهده می‌کنید، بر سر کارگران و وضعیت تولید این دست از بنگاه‌ها آوردند؛ از سوی دیگر به‌دلیل اینکه هیچ بهره‌وری در بنگاه‌های واگذار شده وجود نداشت، وضعیت تولید آنها روز به روز بدتر شد. در چنین فضایی هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری انجام نخواهد شد؛ بنابراین بنگاه به‌سوی ورشکستگی و تعطیلی حرکت می‌کند و وضعیتی که امروز بر این شرکت‌های به‌اصطلاح خصوصی شده حاکم است، نیز محصول همین چرخه معیوب و فشل است. این استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با اشاره به اینکه اگر خصوصی‌سازی به‌درستی در ایران انجام می‌شد، امروز شاهد این همه گرفتاری در حوزه اقتصاد نبودیم، گفت: نمونه‌های موفق خصوصی‌سازی در کشورهایی مانند کره جنوبی و ژاپن وجود دارد که این بنگاه‌ها توانسته‌اند با شریکان خارجی خود جوینت شوند و زمینه انتقال دانش و فناوری را فراهم آورند و از این طریق بهره‌وری خود را افزایش دهند تا به‌وسیله آن بتوانند بازارهای صادراتی را قبضه کنند. وی خاطرنشان کرد: در کشور ما چنین اتفاقی روی نداد، چراکه ابتدایی‌ترین بستر برای انجام چنین اقدام‌هایی فضای کسب‌وکار مناسب است که به هیچ وجه وجود ندارد؛ بنابراین شما نمی‌توانید انتظار جذب سرمایه‌گذاری را در چنین اوضاعی داشته باشید که بتوان به پشتوانه آن بهره‌وری را افزایش داد.

نفی هرگونه انحصار

پازوکی نفی هرگونه انحصار را سومین گام برای بهبود شرایط کسب‌وکار به‌منظور خروج اقتصاد از رکود عنوان کرد و گفت: باید با هرگونه انحصار در بخش‌های دولتی، خصوصی و خصولتی مبارزه و فضا را برای ایجاد رقابت ۱۰۰ درصدی فراهم کرد، زیرا در هر بخشی که انحصار شکل می‌گیرد، به‌دنبال آن فساد ایجاد خواهد شد و رقابت نیز از بین خواهد رفت. این استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی با تاکید بر اینکه انحصار مانند سم برای اقتصاد کشور بسیار مضر است، اظهار کرد: تا زمانی که ازسوی دولت و حاکمیت امنیت سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذار در کشور تضمین نشود، شما نمی‌توانید انتظار بهبود داشته باشید. درحال‌حاضر هزاران نفر وجود دارند که سرمایه‌های خود را در بانک سپرده‌گذاری کرده‌اند و سود خوبی نیز بدون هیچ دردسر و زحمتی دریافت می‌کنند و کسی نیز کاری به کارشان ندارد؛ اما وقتی یک کارآفرین و فعال اقتصادی تصمیم می‌گیرد کسب‌وکاری راه‌اندازی کند، آن زمان است که مصائبش شروع می‌شود. از اداره مالیات، تامین اجتماعی، وزارتخانه‌های گوناگون و... به انحای مختلف به او فشار می‌آورند و وی را گرفتار بروکراسی می‌کنند. پازوکی اضافه کرد: تا زمانی که چنین وضعیتی در نظام اقتصادی ایران حاکم باشد، شما نباید توقع ایجاد رونق اقتصادی داشته باشید، بلکه برای عملی کردن چنین موضوعی باید گام‌های عملی که به آنها اشاره کردم، برداشته شود.

و باز هم قانون



جواد وجدانیان، کارشناس اقتصاد: در ضرورت قانون و قانون‌گذاری همین قدر کافی است که بگوییم نظام قانون‌گذاری، پاشنه آشیل یک کشور است. اگر قانون نباشد یا باشد اما کاراً و اثربخش نباشد «سنگ روی سنگ بند نمی‌شود». خوشبختانه دولت فعلی باوجود همه محدودیت‌ها از جمله دولت‌هایی بوده که تلاش کرده تا حد امکان قانونمدار باشد و اصلاحات قانونی انجام دهد. با این وجود هنوز خلأهای قانونی بسیاری به‌چشم می‌خورد. در همین راستا و برای رفع آسیب‌های قانونی و در راستای اصل ۱۱۰ قانون اساسی، سیاست‌های کلی نظام قانون‌گذاری در ۱۷ بند ابلاغ شد. علاوه بر ابلاغ این سیاست‌ها، راهنمای عمومی عمل هم برای قوای سه‌گانه مشخص شد. برای اجرای موفق سیاست‌های کلی نظام قانون‌گذاری، لازم است چالش‌های قانونی شناسایی شود. اینکه چرا قوانین در پیشبرد برنامه‌های توسعه موثر واقع نمی‌شوند، مهم‌ترین موضوعی است که باید به آن توجه شود. در پاسخ به این پرسش باید گفت قوانین مورد نیاز یا وجود دارند یا وجود ندارند. اگر موضوعی نیاز به قانون داشته باشد و برای آن قانونی نباشد بی‌هیچ تردیدی سبب ایستایی یک نظام می‌شود، مانند آمایش سرزمین؛ موضوعی که ارتباطی مستقیم با توسعه کشور دارد اما قانون مدونی برای آن وجود ندارد. اما اگر برای یک موضوع مشخص، قوانین مورد نیاز وجود داشته باشد اما بی‌تاثیر باشد، این قوانین یا بد تصویب شده‌اند یا بد اجرا می‌شوند یا اصلا بر آن نظارت نمی‌شود یا ترکیبی از این موارد. مثل قانون هدفمندی یارانه‌ها که بدون توجه به پیش‌نیاز آن یعنی شناسایی دهک‌های درآمدی تصویب شده و بدون پرداخت سهم بخش تولید اجرا می‌شود. یا مثالی دیگر لایحه جدید قانون تجارت که به‌تازگی تصویب شد و قرار است به نظام تجاری کشور ابلاغ و اجرا شود. یک طرف این قانون یعنی بخش خصوصی به این لایحه معترض است و تصویب آن را درمان هیچ دردی نمی‌داند. باتوجه به تمام موارد، وضع قانون و قانون‌گذاری به‌راستی ایجاب می‌کرد که سیاست‌های کلی نظام قانون‌گذاری با تاکید بر مسئولیت‌ها ابلاغ شود که شد. امید است با ابلاغ این سیاست‌ها، نظام قانون‌گذاری به بلوغ لازم برسد تا بتواند به سرمنزل مقصود راه یابد.

راز آرامش این روزهای اقتصاد ایران چیست؟



محسن جلال‌پور، اقتصاددان: فرض کنید در ابتدای سال جاری «ماشین زمان» در اختیار داشتیم که به‌وسیله آن می‌توانستیم وقایع سیاسی و دیپلماسی ۶ ماه آینده را پیش‌بینی کنیم. به‌طور مثال می‌توانستیم پیش‌بینی کنیم که ایران یک کشتی انگلیسی را توقیف می‌کند، پهپاد امریکایی را می‌زند، کشتی‌های تجاری در فجیره منفجر می‌شوند، پالایشگاه نفت آرامکو در عربستان با حمله موشکی حوثی‌ها از کار می‌افتد و... آن وقت از هر کس می‌پرسیدیم باوجود این همه تنش فکر می‌کنید وضعیت اقتصادی چگونه خواهد بود و به‌طور مثال نرخ ارز چه تغییری خواهد کرد؟ به‌احتمالی نظرش این بود که چون فضای بین‌المللی بسیار ملتهب است، به‌طور قطع نرخ ارز با جهش روبه‌رو خواهد شد. حالا در عالم واقعیت می‌بینیم که همه این اتفاق‌ها رخ داده اما اوضاع آرام به‌نظر می‌رسد و نرخ ارز به‌عنوان حساس‌ترین متغیر اقتصادی به تحولات سیاسی نه‌تنها جهش نکرده که به‌نوعی با کاهش روبه‌رو شده است. راز آرامش این روزهای اقتصاد ایران چیست؟ برخی معتقدند اقتصاد ایران در یکی، دو ماه گذشته به «آرامش» رسیده است. در ادبیات اقتصادی آرامش تعریفی ندارد اما «ثبات اقتصادی» دارای تعریف مشخص است و به وضعیتی گفته می‌شود که در آن متغیرهای اقتصادی مانند نقدینگی، تورم، نرخ ارز و... دچار نوسان‌های شدید نشوند و قابل پیش‌بینی باشند. همین طور سیاست‌های پولی و مالی دولت هم منجر به اتفاق‌های نگران‌کننده در آینده نشود؛ مانند «پولی کردن کسری بودجه» که معنی‌اش بروز تورم در آینده است. پس آنچه این روزها مشاهده می‌کنیم، ثبات اقتصادی به ماهو ثبات نیست. چون یک بررسی ساده نشان می‌دهد جز نرخ ارز که در یکی دو ماه گذشته، نوسان‌های شدید را تجربه نکرده، بقیه متغیرها وضعیتی نگران‌کننده داشته‌اند. به‌طور مثال در همین مدت نرخ رشد نقدینگی بیش از ۲۵ درصد بوده و پایه پولی همچنان در حال افزایش است و این مقادیر هنوز به تورم تبدیل نشده است. هرچند مقامات دولتی بارها گفته‌اند کسری بودجه را با برداشت از منابع بانکی جبران نمی‌کنند اما محتمل است که دولت در ماه‌های آینده کسری ۱۰۰ هزار میلیارد تومانی‌اش را از محلی جبران کند که تورم بیشتری به اقتصاد تحمیل خواهد کرد. پس واضح است که اقتصاد ایران به ثبات نرسیده اما قدری از التهاباتش کم شده است. از آن طرف تجربه جهش ارزی سال گذشته به ما یاد داد که اگر بازار ارز ناآرام شود، ناآرامی به اقتصاد منتقل می‌شود. حال پرسش این است که اگر بازار ارز آرام باشد، می‌تواند به اقتصاد سیگنال آرامش بدهد؟ هرچند زود است در این زمینه قضاوت کنیم اما در ظاهر پاسخ مثبت است. به این دلیل که با نوسان نداشتن نرخ ارز در چند ماه گذشته، دیگر متغیرهای اقتصادی که به‌طور معمول اثرپذیری بالایی از آن دارند فعلا آرام گرفته‌اند. اکنون می‌شود این پرسش را مطرح کرد که باوجود این همه اتفاق‌های دلهره‌آور از جمله تحریم بانک مرکزی، چرا نرخ ارز دچار نوسان شدید نشده است؟ به‌نظر می‌رسد باوجود تشدید ظاهری اختلاف‌ها، رفتار امریکا در برابر ایران تغییر کرده و از شدت خصومت میان دو کشور کاسته شده است. دکتر بهکیش معتقد است بهبود نسبی در این وضعیت، هیجان را تا حدودی از بازار ارز گرفته و به عرضه و تقاضا و عوامل طبیعی بازار اجازه داده تا کار خود را دنبال کنند. عده دیگری از اقتصاددانان معتقدند بازار ارز در ماه‌های گذشته به‌شدت کوچک و کم‌عمق شده و احتمال شکل‌گیری موج‌های بزرگ از بازار گرفته شده است. به قول دکتر غنی‌نژاد محدودیت‌هایی که از جهات گوناگون بر بازار ارز تحمیل شده، سیاست‌گذاری ارزی یا پولی نیست، بلکه سیاست پلیسی است و سیاست پلیسی فقط در کوتاه‌مدت جواب می‌دهد و آرامش ایجاد می‌کند. برخی دیگر از اقتصاددانان از جمله دکتر نیلی معتقدند سقف نرخ ارز در سال ۹۷ نسبت به نرخی که پیش از این بحران وجود داشت، بیش از ۴ برابر شده است. این اتفاق برای نخستین بار در اقتصاد ایران رخ داده که نرخ ارز نسبت به مقدار متناظر با PPP یا «برابری قدرت خرید» overshoot کرده و به نزدیک ۲ برابر آن رسیده و در این فاصله زیاد، به نسبت ماندگار شده است. بعضی دیگر هم معتقدند کیفیت سیاست‌گذاری در برخی حوزه‌ها به‌ویژه حوزه ارزی، به‌تدریج بهتر شده است. سرکوب‌های بازار و جلوگیری از بازگشت ارز صادراتی با قیمتی که در بازار شکل گرفته بود، موانعی ایجاد می‌کرد که به‌تدریج این سیاست‌ها کنار گذاشته شد. البته اوایل امسال بازار ثانویه ارز هم شکل گرفت که این موضوع نیز یکی از دلایل مهم آرام شدن بازار ارز در نیمه نخست سال است و اینجا پرسش مهم دیگری پیش می‌آید؛ این وضع تا چه زمانی ادامه خواهد یافت؟

تحلیل روز

رویکردهای کلان بودجه ۹۹

بودجه ۹۹، با افق دوساله و با رویکرد قطع وابستگی مستقیم بودجه به نفت تدوین می‌شود که اصلاحات ساختاری آن در چهار محور «درآمدزایی پایدار»، «هزینه‌کرد کارآ»، «ثبات در اقتصاد، توسعه و عدالت» و «اصلاحات نهادی نظام بودجه‌ریزی» دنبال خواهد شد.

رویکرد بلندمدت بودجه

دو اقدام اصلی برای تقویت تولید ناخالص داخلی، اصلاح نظام مالیاتی و اصلاح نظام یارانه پنهان انرژی است. دولت بعد از کش‌وقوس‌های فراوان در بودجه امسال تصمیم به اصلاح نظام یارانه‌ای گرفته است. یارانه‌های پنهان انرژی هر سال ۹۸۷ هزار میلیارد تومان برای کشور هزینه دارد، در حالی که عواید آن بیش از همه، به ثروتمندترین قشرهای جامعه می‌رسد؛ بنابراین با اجرای بسته اصلاح نظام یارانه پنهان انرژی علاوه بر احیای رشد اقتصادی بلندمدت، یارانه پنهان حامل‌های انرژی به‌تدریج کاهش پیدا می‌کند و عواید حاصل از آن برای پوشش ناترازی بودجه، حمایت از خانوارهای نیازمند و بنگاه‌ها در قالب برنامه‌های موجود و سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی استفاده می‌شود. در بحث مالیات، ۴۰ درصد جمعیت کشور از مالیات معاف هستند و برای فرار مالیاتی نیز آمارهای گوناگونی از ۳۰ تا ۱۰۰ هزار میلیارد تومان اعلام می‌شود. از طرف دیگر، نظام مالیاتی مهم‌ترین ابزار سیاست‌گذاری در حکمرانی است، به همین دلیل در بسته اصلاح نظام مالیاتی به اصلاح پایه‌های مالیاتی، کاهش نرخ مالیات بر درآمد شرکت‌ها همزمان با افزایش نرخ مالیات بر کالا و خدمات، افزایش پوشش مالیاتی، کاهش معافیت‌های گسترده مالیاتی و عوارض گمرکی که منجر به سوءتخصیص نهادها و مخل رشد هستند، توجه شده است.

رویکرد کوتاه‌مدت بودجه

اقتصاد ایران در سال گذشته برای دومین بار از سال ۹۱ تاکنون، دچار رشد منفی همراه با تورم شد. اصلی‌ترین علت این اتفاق، بازگشت تحریم‌های اقتصادی و محدودیت در فروش نفت بود. در چنین شرایطی، اهمیت قطع وابستگی بودجه به نفت بیش از همیشه عیان شده، به همین دلیل یکی از رویکردهای کوتاه‌مدت بودجه، قطع وابستگی اعتبارات هزینه‌ای به منابع حاصل از صادرات نفت، بازنگری در روش تعیین سهم دولت از درآمد نفتی، ارتقای حاکمیت شرکتی شرکت ملی نفت و سرمایه‌گذاری در بخش بالادستی نفت و گاز از محورهای بسته «اصلاح نظام مالیه نفت و گاز» است که بخشی از آن در بودجه سال آینده دنبال خواهد شد. همچنین برای پاسخ به تکانه‌های اقتصاد، پیاده‌سازی نظام مدیریت ناترازی بودجه از طریق اجرای بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد، حرکت به سمت تخصیص بهینه منابع، تامین منابع مالی مورد نیاز با کمترین هزینه، افزایش درآمدهای پایدار، افزایش سهم درآمدهای پادچرخه‌ای در پاسخ به تکانه‌های نفتی، ایجاد سامانه تضامین و کنترل تعهدات دولت در بودجه سال آینده لحاظ می‌شود. بازتعریف نقش صندوق توسعه ملی در توسعه کشور و توجه به نوسان‌گیری درآمد دولت از دیگر مواردی است که موجب ثبات کل اقتصاد خواهد شد. این بسته‌ها می‌تواند در کوتاه‌مدت به افزایش تاب‌آوری اقتصاد و قطع وابستگی مستقیم بودجه به‌ویژه اعتبارات هزینه‌ای به نفت منجر شود.

رویکرد پیشرفت متوازن

سیاست‌های حمایتی در بودجه، تاکنون نتوانسته‌اند به اهداف عدالت‌محور برسند تا جایی که براساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران، دهک دهمی‌ها در کل کشور به طور میانگین ۱۴.۵ برابر دهک اولی‌ها در هر ماه هزینه می‌کنند. علت این مسئله در نگاهی کلان، ضعف استفاده از ابزارهای مناسب در سیاست‌گذاری بوده است. در بودجه سال ۹۹ که با افق دوساله تدوین شده، استفاده از ابزار نظام مالیاتی، اصلاح ساختارهای حمایت اجتماعی از جمله استقرار نظام چندلایه تامین اجتماعی و اصلاح در نظام بازنشستگی رویکرد اصلی دولت برای پیشرفت متوازن طبقات گوناگون اجتماعی است. با همین هدف، اصلاح نظام پرداخت یارانه‌های مستقیم و حذف یارانه دهک‌های بالای درآمدی در بودجه سال ۹۹ به‌عنوان یکی از برنامه‌های اولویت‌دار دولت انجام می‌شود. محمد شریعتمداری، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی نیز به‌تازگی اعلام کرده در مرحله نخست حدود ۱۷۰ هزار خانوار یعنی ۷۰۰ هزار نفر از قشرهای متمکن از نظام پرداخت یارانه‌های مستقیم حذف خواهند شد، اما مجلس به دولت اختیار داده که برای حذف یارانه ۳ دهک بالای درآمدی که شامل ۲۴ میلیون نفر می‌شود، اقدام کند.

رویکرد اصلاح ساختار دولت در بودجه

در بودجه سال آینده، اجرای بسته «مدیریت و مولدسازی دارایی‌های دولت» یکی از راهکارهای کلان به‌منظور ارتقای کیفیت حکمرانی در نظر گرفته شده است. برای اجرای این بسته سازمان‌های دولتی برای اجاره، بهادارسازی یا مولدسازی املاک مازادشان اقدام می‌کنند. برای انجام این کار، مدیریت واحد و متمرکزی در وزارت اقتصاد تشکیل خواهد شد.



صنایع تبدیلی حلقه گمشده سیب اهر



صادرات ریلی در دست‌انداز



مشهد در مسیر پیاده‌مدار شدن

صنعتگران با تشریح راهکار دور زدن تحریم و حفظ بازارهای بین‌المللی عنوان کردند

صادرات قطعه با واسطه



عکس: مهدی کاوه‌ای

فاطمه امیراحمدی: تولید برای تامین نیازهای داخل آغاز شد اما با انقلاب صنعتی و افزایش تیراژ، تولیدکنندگان کشورهای گوناگون به‌ویژه کشورهای صنعتی به فکر توسعه و گسترش بازارهای خود، فراتر از بازارهای داخلی افتادند و بخشی از کشورگشایی‌ها و استعمار قرن بیستم به این موضوع برمی‌گردد. به‌عنوان مثال، انگلیس هند را اشغال کرد و هند مستعمره انگلیس و بازار مصرفی بزرگی برای محصولات صنعتی این کشور شد. امروز شیوه بازاریابی متفاوت شده و صنعتگران با کیفیت بالاتر و خدمات پس از فروش بهتر، به‌دنبال توسعه بازارهای خود هستند. البته رقابت و باقی‌ماندن در بازار بین‌المللی بسیار سخت شده و هر برندی ممکن است با کوچک‌ترین اشتباه جای خود را به دیگری بدهد. برخی از کشورهای کمتر توسعه‌یافته برای ماندن حتی حاضر هستند در بازار قیمت محصولات‌شان را پایین‌تر از قیمت تمام شده اعلام کنند تا بتوانند به حیات خود ادامه دهند که البته این راهکار معقولی نیست، هرچند در کوتاه‌مدت می‌تواند تاحدودی پاسخگو باشد.

صنعت خودرو و قطعه کشور از جمله صنایعی هستند که به‌دنبال گسترش بازارهای خود فعالیت دارند و تعیین هدف ۶میلیارد دلاری برای صادرات قطعه تا افق ۱۴۰۴ در همین راستا بوده است. شروع تحریم‌ها از مرداد سال گذشته تا حدودی برنامه‌های صادراتی بخش‌های گوناگون را بهم زد؛ از این رو در این شرایط برخی با روش‌های تهاتر سعی در حفظ بازار خود دارند و برخی نیز به‌دلیل مشکلات ناگزیر به توقف صادرات محصولات خود شده‌اند.

■ فرصت‌های صادراتی



نادر روان یکی از تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان قطعات بازار لوازم یدکی درباره صادرات قطعات به بازارهای بین‌المللی در گفت‌وگو با صمت گفت: با توجه به اینکه قیمت ارز افزایش پیدا کرده و این امر سبب شده تولید نسبت به واردات مزیت پیدا کند، به‌طور طبیعی باید صادرات افزایش یابد اما برای استفاده از چنین موقعیتی لازم است برنامه‌ریزی شده و زیرساخت‌ها فراهم شود.

وی افزود: با شروع تحریم‌ها، صادرات قطعه تا حدودی ادامه دارد اما بیشترین میزان این صادرات به شرکت‌های همسایه و کشورهای همجوار محدود می‌شود. همچنین در تولید برخی اقلام مانند مواد اولیه، کشور به‌لحاظ نیروی کار و انرژی ارزان، مزیت نسبی داشته در نتیجه قیمت تمام شده برخی قطعات نسبت به رقیبان خارجی و حتی چینی‌ها، پایین‌تر است.

این فعال صنعت قطعه در ادامه به برخی مشکلات موجود در امر تولید و صادرات اشاره کرد و گفت: بخشی از فناوری‌های موجود در صنایع داخلی مربوط به دهه‌های پیش است. ضمن اینکه از دیگر مشکلات ما در حوزه قطعه این است که قطعات داخلی ویژه خودروهایی بوده که از زمان تولید آنها سال‌ها گذشته است؛ بنابراین آنچه در داخل تولید می‌شود قابلیت صادرات نداشته و صنعتگر برای شرکت‌های خارجی براساس سفارش آنها قطعه‌ها را تولید و تامین کند.

روان با بیان اینکه ایران در تولید برخی قطعات مانند سوپاپ، بوش موتور و پرس‌های متالورژی پودر(سیستمی است که دنده را به شکل پودر تولید می‌کند) بسیار قوی است، افزود: صادرات این قطعات به مقصد ترکیه، افغانستان و به‌ویژه عراق که خودروهای داخلی ما مانند پراید هم به این کشورها صادر می‌شود، ادامه دارد. ضمن اینکه در تولید قطعات ماشین‌آلات کشاورزی مانند تراکتور هم قطعه‌سازان کشور فعال هستند.

عضو اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی درباره افق ۱۴۰۴ صنعت قطعه مبنی بر صادرات ۶میلیارد دلاری قطعه هم گفت: با روند فعلی شدنی نیست چراکه ماشین‌آلات مورد استفاده در این صنعت قدیمی بوده و نتوانسته‌ایم فناوری خود را در این بخش روزآمد کنیم.

روان در پاسخ به این پرسش که اگر کشور تحریم نمی‌شد آیا این افق دست‌یافتنی بود یا خیر، افزود: با توجه به زیرساخت‌ها و ماشین‌آلات قدیمی که داریم، خیر، زیرا تحریم وضعیت را برای صادرات به لحاظ قیمت ارز بهتر کرده است و تولید نسبت به واردات صرفه اقتصادی بیشتری دارد؛ تحریم هم فرصت داخلی‌سازی قطعات را فراهم کرد و هم فرصت واردات با ممنوعیت محصولاتی که در داخل تولید می‌شوند را از بین برد. اگر بتوانیم از موقعیت تحریم استفاده کرده و تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم، می‌توانیم بخشی از اهداف تعریف شده برای این افق را محقق کنیم، وگرنه در حالت عادی هر زمان تحریم‌ها برداشته شده این بخش واردات بوده که گسترش پیدا کرده است.

روان در پایان اظهارکرد: تولیدکننده داخلی باید از این فرصت استفاده کند و با افزایش کیفیت محصولات خود، رضایت مشتریان را جلب کند که وقتی تحریم‌ها برطرف و دوباره درها باز شد رغبت به خرید محصولات داخلی از سوی متقاضیان بیشتر باشد.

> **بیشترین میزان صادرات در بخش قطعات نیمه‌ساخته و ریخته‌گری است اما درباره ماشین‌آلات کشاورزی صادرات متنوع‌تر بوده و سفارش از سوی صنعتگران ترکیه برای دریافت این قطعات بالا است**

■ قطعات ماشین‌آلات کشاورزی و بازارهای همسایه



تبریز یکی از قطب‌های قطعه‌سازی کشور در حوزه خودرو و ماشین‌آلات صنعتی و کشاورزی است. در ادامه یونس اکبرپورپایدار، رئیس انجمن سازندگان قطعه، ماشین و مجموعه‌های صنعتی و خودرو تبریز در گفت‌وگو با صمت درباره صادرات قطعات خودرویی، صنعتی و کشاورزی گفت: در صادرات قطعات صنعتی و کشاورزی موفق‌تر عمل کرده‌ایم زیرا خرید قطعات از ایران صرفه اقتصادی دارد.

او افزود: فعالیت کارخانه‌های تبریز در حوزه ماشین‌آلات کشاورزی از جمله تراکتورسازی سبب شده قطعه‌سازان به توانمندی‌های بالایی دست پیدا کنند و همین امر منجر به موفقیت در صادرات قطعات این ماشین‌آلات به ترکیه، افغانستان و سایر کشورهای همسایه شده است.

وی ادامه داد: نیروی انسانی و انرژی ارزان‌قیمت سبب شده قیمت تمام شده رقابتی باشد، ضمن اینکه شاخص‌های استاندارد جهانی نیز در این قطعات و ماشین‌های کشاورزی رعایت شده که به‌طور معمول مربوط به استانداردهای اروپایی است.

این فعال صنعت قطعه عنوان کرد: ۳ شرکت در ترکیه فعالیت دارند که قطعات را از ایران خریداری کرده و با مونتاژ آنها، محصول نهایی را به‌نام تراکتور کشور خودشان به بازار عرضه می‌کنند.

رئیس انجمن سازندگان قطعه، ماشین و مجموعه‌های صنعتی و خودرو تبریز در ادامه با اشاره به تفاوت قطعات خودرو و ماشین‌آلات کشاورزی و صنعتی گفت: در قطعات تراکتور تیراژ تولید ما پایین است و روند تولید بیشتر با نیروی انسانی و سنتی است که در کل جهان هم همین‌گونه است. این رویکرد سبب می‌شود قیمت تمام شده قطعات بالا باشد اما به‌دلیل وجود نیروی انسانی و انرژی ارزان در کشور تولید این قطعات و ماشین‌آلات به‌صرفه است. این موضوع حتی درباره قطعات خودروهای سنگین هم صدق می‌کند.

اکبرپورپایدار در توضیح بیشتر درباره این موضوع اظهارکرد: تولید قطعاتی که نیروی‌انسانی و ساعت‌های بیشتری را درگیر می‌کند، در ایران به‌صرفه است. در این میان، چون بیشتر قطعات خودروهای سواری به‌طور اتوماسیون تولید شده و خط تولید آنها رباتیک است، نرخ آنها در کشورهای صنعتی بسیار رقابتی است. ضمن اینکه کیفیت آنها هم در سطح مطلوبی قرار دارد.

او افزود: نبود ماشین‌آلات روز سبب شده تولید قطعات خودروهای سواری در ایران رقابتی نباشد و به همین دلیل هم ما مزیتی در صادرات این قطعات(خودروهای سواری) نداریم.

رئیس انجمن سازندگان قطعه، ماشین و مجموعه‌های صنعتی و خودرو تبریز با بیان اینکه بیشتر صادرات در حوزه قطعات مربوط به ماشین‌آلات کشاورزی است، گفت: در خودروهای سنگین هم همین‌گونه است و به‌عنوان مثال اگر شرکت ولوو بخواهد قطعات مورد نیازش را به قطعه‌سازان ایرانی سفارش دهد هزینه تولید آن بسیار پایین می‌آید.

اکبرپورپایدار درباره فعالیت قطعه‌سازان تبریزی در تولید قطعات سنگین و ارزآوری آنها خاطرنشان کرد: بیشتر صادرات در بخش قطعات نیمه‌ساخته و ریخته‌گری است اما درباره ماشین‌آلات کشاورزی صادرات متنوع‌تر بوده و سفارش از سوی صنعتگران ترکیه برای دریافت این قطعات بالا بوده و البته ارزآوری آنها هم در شرایط فعلی اقتصاد کشور به نسبت مناسب است.

■ بازار خاورمیانه برای قطعه‌سازان



در ادامه عباس سلیمیان یکی از تولیدکنندگان سوپاپ موتور خودرو سواری و سنگین، موتورسیکلت و ماشین‌آلات کشاورزی ضمن اشاره به ادامه‌دار بودن صادراتش، به صمت اظهارکرد: در حوزه صادرات، قطعات به بازار لوازم یدکی ایتالیا و افغانستان ارسال می‌شود و البته در حال مذاکره برای ورود به بازار عراق هم هستیم.

وی در پاسخ به این پرسش که با وجود مدل‌های خودرویی متفاوت چگونه این شرکت به تامین قطعات بازار لوازم یدکی این کشورها می‌پردازد، گفت: برخی از این شرکت‌ها خود صادرکننده هستند ضمن آنکه ما می‌توانیم به‌راحتی هر سوپاپی را برای فیات یا پژو تولید و تامین کنیم.

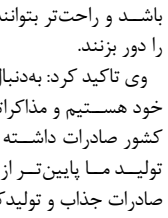
سلیمیان درباره تامین قطعات برای خط تولید خودروسازان جهانی افزود: با توجه به مشکلات مربوط به مراودات بانکی این امر شدنی نیست، ضمن اینکه خودروسازان برای تامین قطعات خود قراردادهای بزرگ می‌بندند. البته مشکل بانکی و جابه‌جایی پول برای قطعات لوازم یدکی هم وجود دارد اما صنعتگر ایرانی به‌جای پول قطعات یدکی ماشین‌آلات را خریداری کرده یا پول را با واسطه یک یا چند کشور دیگر جابه‌جا می‌کند.

او یادآور شد: تولیدکننده برای عبور از شرایط سخت ناگزیر باید راهکارهای جدید پیدا کند. به‌عنوان مثال، شرکت ما با ۷۰۰ نیرو نمی‌تواند تیراژ خود را کاهش دهد در نتیجه صادرات را به‌طور چمدانی و به‌واسطه کشور دوبی انجام می‌دهیم.

این فعال صنعت قطعه در پاسخ به این پرسش که آیا دولت امارات در این‌باره سختگیری نمی‌کند، گفت: بخشی از درآمد تجاری این کشور به‌واسطه فعالیت ایرانی‌ها است. اگر فعالیت تاجران ایرانی کاهش پیدا کند بخشی از نیروی کار آنها بیکار خواهد شد در نتیجه سود این امر سبب شده سختگیری نداشته باشند. برخی صنعتگران ایرانی مبادرت به تاسیس یک شرکت در امارات کرده‌اند تا بتوانند تحریم‌ها را دور بزنند.

سلیمیان معتقد است اگر تحریم به‌وجود نمی‌آمد قطعه‌سازان ایرانی می‌توانستند بزرگ‌ترین قطعه‌ساز در خاورمیانه باشند. پیش‌تر قطعه‌سازان زیادی به فرانسه و سایر شرکت‌های خودروساز جهانی قطعه صادر می‌کردند. به‌عنوان مثال، سیتروئن با ما قرارداد بست و نمونه‌ها مورد تایید آنها قرار گرفت و قرار بود بین یک تا ۲میلیون تیراژ داشته باشیم و بخشی از آنها به بازار تونس برود اما با شروع تحریم‌ها این قرارداد را فسخ کردند. امیدواریم مشکلات حل و وضعیت بهتر شود.

■ چالش تولیدکنندگان قطعات خاص



مهدی خلیلی از دیگر فعالان صنعت قطعه که در حوزه ساخت ستون فرمان، پیش‌تر یکی از صادرکنندگان قطعات خودرو به کشورهای اروپایی و امریکایی بود در گفت‌وگو با صمت گفت: برخی در حوزه بازار لوازم یدکی خودرو مانند لنت‌ترمز، شمع و... فعالیت دارند که صادرات با مشکلات کمتری ادامه دارد اما تحریم کار را برای بعضی که تامین‌کننده قطعات اصلی هستند، بسیار سخت کرده است. پیش از تحریم ما برای خودروسازان جهانی تامین قطعه داشتیم و حدود یک دهه، قطعات ستون فرمان را به فرانسه و برزیل صادر می‌کردیم. تحریم‌های جدید بیشتر مشکلاتی را در شبکه بانکی به‌وجود آورده است و امکان تبادل مالی وجود ندارد؛ بنابراین درحال‌حاضر حدود یک سال است که صادرات‌مان متوقف شده است.

وی افزود: در حال توسعه کار و افزایش قطعات برای صادرات بودیم که کار از بدنه فرمان قرار بود به صادرات شفت اصلی فرمان (یکی از قطعات جعبه فرمان) برسد، نمونه‌ها ساخته شد و در حال گرفتن تاییدیه‌ها بودیم که تحریم‌ها کار را متوقف کرد.

خلیلی با بیان اینکه این قطعه تا ۹۰درصد با استانداردهای بین‌المللی داخلی‌سازی شده، گفت: با بخشی از پول صادرات، قطعات مورد نیاز را وارد می‌کردیم اما به‌دلیل مشکلات بانکی درحال‌حاضر ادامه این روند شدنی نیست.

ضمن آنکه در زمینه تولید ستون فرمان تولیدکننده محدود در جهان فعالیت دارند و شناخته شده هستند که این امر محدودیت ما را بیشتر می‌کند. برای قطعات عمومی‌تر ممکن است این مشکلات و محدودیت‌ها وجود نداشته باشد و راحت‌تر بتوانند برای صادرات تحریم‌ها را دور بزنند.

وی تاکید کرد: به‌دنبال حفظ بازارهای خارجی خود هستیم و مذاکراتی با چین شده تا به این کشور صادرات داشته باشیم چراکه هزینه‌های تولید ما پایین‌تر از آنهاست. خلیلی گفت: صادرات جذاب و تولیدکننده به‌دنبال گسترش بازار خود است. در ۱۰ سال گذشته ماهانه شاید یک تا ۲ کامیون محصول به اروپا صادر می‌کردیم. در شرایط تحریم هم به‌دنبال راهی برای ادامه یافتن آن هستیم.

یادداشت

صادرات، نیازمند تغییر اندیشه

امیرحسن کاکایی، عضو هیات‌علمی دانشگاه علم و صنعت: سال‌هاست مدیران کشور به‌ویژه در صنعت خودرو دم از صادرات و لزوم توجه به آن می‌زنند اما درست در زمانی که به ارز غیرنفتی احتیاج داریم، مشخص می‌شود پایه‌های صادراتی ما در تولیدات و کالاهای صنعتی بسیار سست است. البته صنعت خودرو کشور در مقاطعی دارای صادرات معنی‌دار و موفقی بوده است و به‌ویژه در زمینه قطعات خودرو توانمندی‌هایی از خود نشان داده‌ایم. اما چرا این موضوع به یک جریان دائمی روبه‌رو رشد در کشور تبدیل نشده است؟ برای درک این موضوع باید به برخی مسائل تاریخی اشاره کنیم.

نخستین مولفه لازم برای صادرات موفق، تولید محصول صادرات‌محور با قابلیت عرضه در بازارهای جهانی است. برای داشتن محصول قابل صادرات، چند شرط لازم است؛ نخست اینکه باید روی طراحی و نوآوری محصولات تولیدی سرمایه‌گذاری کرد. با کپی‌کردن و کاهش قیمت‌ها، نمی‌توانیم بازار پایداری را برای خود به‌دست آوریم. هر چند ساختار قیمت‌های فعلی در صنعت و دیگر بخش‌های اقتصادی اجازه نمی‌دهد مزیت قیمتی هم برای مشتری ایجاد کنیم. واقعیت این است که با فرآیندهای فعلی تولید و توجه نکردن به عوامل بهره‌وری، فقط در زمینه‌هایی که دولت یارانه زیادی روی انرژی می‌دهد، دارای مزیت صادراتی مبتنی بر هزینه کمتر هستیم. اما آیا واقعا توان صادرات مبتنی بر مزیت‌های نسبی دیگری را نداریم؟ واقعیت این است که در این ۳۰ سالی که به‌عنوان یک شاگرد در این صنعت کار می‌کردم، شاهد موفقیت‌های موقتی بسیار چشمگیری بوده‌ام و برخی صادرکنندگان نمونه را از نزدیک می‌شناختم. پس ضمن تایید اینکه می‌توانیم صادرکننده باشیم، این پرسش مطرح می‌شود که چرا صادرکنندگان صنعتی در بلندمدت نتوانستند به‌عنوان یک صادرکننده بمانند؟

یکی از دلایل آن نیاز نداشتن به صادرات بوده است. در این سال‌ها شاهد دو دسته مدیر موفق بوده‌ام؛ مدیران صنعتی بخش خصوصی و بخش دولتی. مدیران بخش خصوصی به‌طور معمول وقتی درآمد خوبی از صنعت به‌دست می‌آورند، پول‌شان را به سمت ساخت‌وساز و دیگر سرمایه‌گذاری‌هایی که کسب پول در آنها راحت‌تر است، می‌برند. نوآوری در صنعت دارای ریسک فراوان است. اصولا سود تولید در بلندمدت خیلی کمتر از بازرگانی بوده و نتیجه‌اش این است که تولید یک کار موقت برای کارآفرینان بزرگ ما به‌شمار می‌رود. اما درباره مدیران دولتی، اندک مدیران دولتی که در مقطعی در صادرات موفق می‌شوند، به دو بلا دچار می‌شوند: برخی به‌دلیل توانمندی در پست‌های بالاتر گمارده می‌شوند. برخی نیز مورد حسادت واقع‌شده و افرادی که دارای روابط سیاسی بالاتری هستند، جایگزین آنها می‌شوند. در هر دو صورت، به‌طور معمول مدیران جایگزین، مهارت‌ها و اراده لازم برای ادامه صادرات که فرآیندی سخت و کاملا رقابتی است را ندارند و به‌تدریج از حوزه صادرات خارج می‌شوند یا اصولا به‌دلایل سیاسی با ضرر به صادرات ادامه می‌دهند. بماند حتی در بهترین شرایط



اگر یک مدیر دولتی برای چند سال در یک پست بماند، به‌طور معمول به خود غره شده و موفقیت در صادرات را یک موهبت الهی دانسته و موضوع تحقیق و توسعه و در نهایت نوآوری را در موفقیت‌های خود بی‌تاثیر می‌داند، غافل از اینکه بازارهای صادراتی پویا هستند و رقابت در آنها شرط لازم است و بدون نوآوری دائمی نمی‌توان جایگاه خود را در بازار حفظ کرد. اما نکته بعدی، آن هم در صنعت خودرو، این است که صادرات فعالیتی حرفه‌ای در بازارهایی به‌شدت رقابتی و محافظت‌شده ازسوی دولت‌ها است. آنها که ادعا می‌کنند بازارهای جهانی به روی تمام خودروها یا حتی قطعات به‌طور کامل باز است، یک دروغ بزرگ به مردم می‌گویند. هیچ کشوری در جهان نداریم که دارای خودروسازی باشد و به نوعی از صنعت خود محافظت نکند. البته روش‌ها در قرن بیست و یکم خیلی پیچیده هستند. تعرفه ساده‌ترین مکانیسم محافظتی است که البته بسیاری از کشورهای صنعتی در ظاهر درباره آن کوتاه آمده‌اند. امروز انواع موانع غیرتعرفه‌ای مانعی برای ورود به بازارهای گوناگون است. همچنین کشورها در اتحادیه‌های تجاری گوناگون شرکت کرده و در بسته‌های پیشنهادی مجموع منافع خود را به بیشینه می‌رسانند. اگر کشوری بازار خودرو خود را می‌دهد، در ازای آن، مجوز صادرات کالای خود را به کشور مبدا می‌گیرد. در بسیاری از موارد هم که این بده‌بستان بین اقتصاد و سیاست خواهد بود. به‌عنوان مثال، یک امتیاز تجاری می‌دهد و یک امتیاز سیاسی می‌گیرد؛ بنابراین وقتی می‌خواهیم به صادرات فکر کنیم، آن هم به صادرات صنعتی مانند خودرو و قطعات آن، باید دارای دیپلماسی فعال اقتصادی باشیم. بدون چنین فرآیندی، امکان ندارد صادرات پایدار شکل بگیرد. بمانند که در جنگ تجاری امریکا و چین و البته در سایه آن اروپا، مشاهده می‌کنیم که موضوع فراتر از این حرف‌هاست. کشوری مانند امریکا که خود داعیه تجارت آزاد جهانی را دارد و به‌نوعی راهبر نظام تجاری فعلی در سطح بین‌المللی است، امروز که جایگاه خود را در خطر می‌بیند، به‌راحتی زیر تمام تعهدات خود می‌زند. همان‌طور که شاهد هستیم امریکا برای حمایت از تولید داخلی خود، انواع ترفندها را به‌کار گرفته است. البته در چنین حالتی، دیگران هم ساکت نمی‌مانند و در حد توان خود به ضدحمله می‌پردازند. اگر کسی چنین تفکری در ذهن دارد که می‌توان با داشتن کالای خوب، بدون دیپلماسی فعال و موفق، صادرات پایدار داشت، کافی است. به‌عنوان نمونه، در این زمینه موضوع هوآوی را به‌یاد بیاورد. هر چند داشتن کالای مناسب و رقابتی شرط لازم است اما به‌طور قطع امروز شرط کافی داشتن چنین دیپلماسی است. بد نیست بدانید در همین وضعیت فعلی که ظاهر خودروسازان ما کالای خاصی برای صادرات ندارند، قطعه‌سازان ما دارای چنین توانمندی هستند اما همچنان در هزارتوی خروج کالا از کشور خودمان و ورود کالا به کشورهای مبدا و بازارهای آن دچار چالش‌های فراوانی هستند که جز با دست توانمند دیپلماسی برطرف نخواهد شد.

خبر

تنظیم بازار بازگشایی مدرسه‌ها در سیستان و بلوچستان

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت سیستان و بلوچستان اظهار کرد: طی طرح توزیع دفاتر دانش‌آموزی و نوشت‌افزار که به دلیل تنظیم بازار در ایام بازگشایی مدرسه‌ها انجام شده انواع نوشت افزار و دفتر برای مصرف دانش‌آموزان استان و با نرخ تنظیم بازار تخصیص یافته است. به گزارش صمت از سیستان و بلوچستان، نادر میرشکار افزود: کل تعداد انواع دفتر تحصیلی تخصیص یافته در این طرح، شامل تعداد یک میلیون و ۶۴۴ هزار و ۳۹۲ دفتر است که از این تعداد افزون‌بر یک میلیون ۳۵۰ هزار دفتر جذب و در چرخه توزیع در سطح استان قرار گرفته است. میرشکار در ادامه خاطرنشان کرد: توزیع نوشت افزار در سطح استان بر اساس اعلام آمار آموزش و پرورش و ابلاغ توزیع در قالب ستاد تنظیم بازار شهرستان‌های تابع انجام شده است. وی در ادامه بیان کرد: برای توزیع نوشت‌افزار در سطح استان تعداد ۲۰ مباشر(که بنر این طرح و قیمت‌ها در مراکز فروش برای شناسایی هم‌استانی‌ها نصب است) درنظر گرفته شده که سهمیه‌ها برای توزیع در ۳ مرحله انجام شده که مرحله سوم همچنان ادامه دارد. میرشکار اعلام داشت: هم‌استانی‌های عزیز می‌توانند گزارش‌های خود را درباره تخلف‌های اقتصادی از جمله گران‌فروشی، کم‌فروشی و تقلب، احتکار، انبارهای بی‌نام و نشان و... از طریق تماس تلفنی با شماره ۱۲۴ ستاد خبری سازمان در طول شبانه‌روز(از ساعت ۶ صبح تا ۱۳ و ۱۶ تا ۱۹) پاسخگویی اپراتور و از ساعت ۱۹ به بعد از طریق تلفن پیامگیر یا با حضور در محل سازمان به حوزه ستاد خبری به صورت حضوری و کتبی گزارش‌های خود را تحویل دهند. پس از دریافت گزارش آنها، بازرسان این سازمان به‌سرعت اقدام به بررسی و اعلام نتیجه گزارش (متخلف- غیرمتخلف) کرده و پس از آن در تماس با شاکی نتیجه گزارش اعلام خواهد شد.

رئیس مجمع نمایندگان استان اردبیل خبرداد

راه‌اندازی شهرک مشترک صنعتی ایران - آذربایجان در اردبیل

رئیس مجمع نمایندگان استان اردبیل گفت: با همکاری وزیر صنعت، معدن و تجارت قرار است شهرک مشترک صنعتی ایران-آذربایجان در نقطه مرزی استان اردبیل راه‌اندازی شود تا توسعه تولید و اشتغال را در این مناطق مرزی شاهد باشیم.

به گزارش ایسنا، رضا کریمی در جمع خبرنگاران با اشاره به همسایگی استان اردبیل با آذربایجان و تقویت دیپلماسی اقتصادی اظهار کرد: ما با داشتن فرصت‌های صادراتی با کشورهای همسایه نباید با انباشت محصولات کشاورزی نظیر سیر، سیب درختی و سیب زمینی در استان روبه‌رو باشیم تا از این محل کشاورزان متضرر نشوند. وی خاطرنشان کرد: هرچند توسعه صنایع استان از صنایع کوچک و متوسط به سمت صنایع بزرگ است اما این استان در یک محرومیت تاریخی، از صنایع مادر و زیربنایی محروم بوده و ضرورت دارد که دولت این محرومیت تاریخی را رفع کند. نماینده مردم اردبیل، نیر، نمین و سرعین در مجلس شورای اسلامی، توجه به صنایع تبدیلی و تکمیلی را در این استان با اقتصاد غالب کشاورزی یادآور شد و بیان کرد: ایجاد شهرک مشترک صنعتی ایران و آذربایجان در منطقه مرزی نمین، مشگین‌شهر یا بیه‌سوار از ضرورت‌هاست که انتظار می‌رود تمام اهالی استان از این زیرساخت بهره‌مند شوند. کریمی بیان کرد: در هفته‌های آینده با سفر دوباره وزیر صنعت، معدن و تجارت به استان اردبیل و بازدید از شمال این استان و حضور در کشور آذربایجان امیدواریم بستر ایجاد این شهرک مشترک مرزی فراهم آید تا یک تحول و تحرک جدی در این خطه از کشورمان رخ دهد. وی ادامه داد: وزیر صنعت، معدن و تجارت باید دستور لازم را در تسریع عمل برای ایجاد زیرساخت شهرک‌ها و نواحی صنعتی جدید فراهم کند و به نوعی به توانمندسازی صنعتی در این استان کمک شود. رئیس مجمع نمایندگان استان اردبیل تصریح کرد: در استان فارس ۲۰۰ مجوز صنعتی بی‌نام صادر شده تا به تناسب حضور سرمایه‌گذاران، این مجوزهای آماده در اختیار سرمایه‌گذاران قرار گیرد. انتظار می‌رود در استان اردبیل نیز چنین مجوزهای بی‌نامی صادر شود تا به محض حضور سرمایه‌گذاران در کمترین زمان آنها بتوانند فعالیت خود را آغاز کنند. کریمی اضافه کرد: شایسته نیست ما سرمایه‌گذاران را ۵ تا ۶ ماه سر بدوانیم یا آنها را در حوزه سرمایه‌گذاری و بخش تولید و اشتغال سرخورده کنیم که به نظر می‌رسد در این بخش سهولت کار موردنظر قرار گیرد. وی همچنین خواستار نصب دستگاه ایکس ری پیشرفته در گمرک اردبیل و بیله‌سوار شد تا مشکلات صادرکنندگان رفع شود.



کاهش تعرفه ریلی برای صنعتگران سیستان و بلوچستان

کاهش تعرفه حمل‌ونقل ریلی برای صنعتگران مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی سیستان و بلوچستان اعمال می‌شود. به گزارش صمت از سیستان و بلوچستان، سرپرست شرکت شهرک‌های صنعتی سیستان و بلوچستان ضمن بیان این مطلب گفت: بر اساس مذاکره و تفاهم با اداره کل راه‌آهن جنوب شرق قرار شد تعرفه حمل‌ونقل ریلی برای صنعتگران مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی سیستان و بلوچستان تا میزان حمل‌ونقل جاده‌ای کاهش پیدا کند. علیرضا راشکی افزود: این میزان کاهش بدون درنظر گرفتن حجم یا وزن خاصی با همکاری اداره کل راه‌آهن جنوب شرق اعمال می‌شود. وی افزود: علاوه‌بر این، قرار شد با مذاکره اداره کل راه‌آهن جنوب شرق با هیات مدیره در فاز دوم با توجه به استقبال انجام‌شده میزان دیگری تخفیف اعمال شود تا حمل‌ونقل ریلی برای واحدهای تولیدی با قیمتی پایین‌تر از حمل‌ونقل جاده‌ای درنظر گرفته شود. سرپرست شرکت شهرک‌های صنعتی سیستان و بلوچستان یادآور شد: در این نشست پیرامون ظرفیت شهرک صنعتی زاهدان در زمینه تولیدات موردنیاز راه‌آهن و شبکه ریلی کشور بحث و بررسی شد. راشکی ادامه داد: قرار شد در زمینه ادوات ریلی آزمایش‌های استاندارد و بررسی ا پیرامون کیفیت محصولات تولیدی ریلی از جمله فنر، کلیپس و سایر اقلامی که در شهرک صنعتی زاهدان میرجاوه تولید می‌شود اعمال و پس از مطمین شدن از کیفیت آنها، خرید از واحدهای یادشده انجام شود. وی یادآور شد: همچنین بنا بر پیشنهاد شرکت شهرک‌های صنعتی سیستان و بلوچستان و استقبال اداره کل راه‌آهن جنوب شرق مطالعات لازم و نقشه‌برداری‌ها در زمینه خطوط فرعی ریلی برای شهرک صنعتی زاهدان میرجاوه در دستور کار قرار گرفت.

دومین نمایشگاه بین‌المللی خرما و صنایع وابسته در شیراز

دومین نمایشگاه بین‌المللی خرما و صنایع وابسته در محل برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی شیراز از ۲۳ مهر برگزار شد. مجری برگزاری این نمایشگاه با اشاره به این مطلب که نمایشگاه خرما و صنایع وابسته به منظور معرفی انواع محصولات خرما و توسعه فرآوری این محصول با هدف آشنایی با آخرین دستاوردهای صنعتی در این حوزه برگزار شد، گفت: این نمایشگاه با حضور تعداد زیادی از تولیدکنندگان و بازرگانان، همچنین شرکت‌های توانمند صنعتی داخلی در زمینه تولید انواع محصولات فرآوری‌شده از خرما برپا شد که فرصت مغتنمی بود تا شرکت‌های فعال در این حوزه دستاوردها و محصولات خود را در معرض بازدید دست‌اندرکاران و متخصصان این صنعت قرار دهند.

به گزارش صمت از شیراز، جواد مرادپور با تاکید بر این مطلب که شرکت‌های فعال در این حوزه می‌توانند در این نمایشگاه با درنظر گرفتن روند تقاضای بازارها و سمت و سوی رشد این صنعت، فعالیت‌ها و نوآوری‌های آینده خود را هدایت کنند، خاطرنشان کرد: رونق تولید، حمایت از فعالان داخلی به‌ویژه تولید کنندگان محصولات مختلف از خرما و صنایع مرتبط مهم‌ترین رویکرد برگزاری این نمایشگاه بود.

وی یادآور شد: در این دوره نمایشگاه، بیش از ۸۵ مشارکت‌کننده در ۶۰۰۰ هزار مترمربع فضا با ۲۲۰ غرفه نمایشگاهی حضور یافتند. مرادپور خاطرنشان کرد: همزمان با این نمایشگاه هیات‌های تجاری از کشورهای پاکستان، هند، عمان، روسیه، قزاقستان، ترکمنستان و تونس حضور داشت.

وی با یادآوری این مطلب که رایزنان و دبیران میزهای اقتصادی کشورهای پاکستان، اندونزی و روسیه نیز از این نمایشگاه بهره‌مند خواهند شد، گفت: همزمان با دومین نمایشگاه بین‌المللی خرما با همکاری سازمان جهاد کشاورزی فارس در محل سالن برگزاری همایش‌های اتاق بازرگانی شیراز کلاس‌های آموزشی با موضوع‌های اصلی در حوزه‌های باغبانی، صادرات، مدیریت محصول، بهداشت، فرآوری، توسعه اقتصادی و ارقام تجاری، همچنین فناوری‌های نوین برای شرکت‌کنندگان در این نمایشگاه برگزار شد. وی خاطرنشان کرد: شرکت‌کنندگان این نمایشگاه از استان‌های فارس، بوشهر، خوزستان، هرمزگان، کرمان، تهران، آذربایجان شرقی و غربی، خراسان رضوی، اصفهان، سیستان و بلوچستان و یزد بودند.

افزایش صادرات کالاهای غیرنفتی از هرمزگان

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان هرمزگان گفت: در ۶ ماه نخست امسال ۱۵ میلیارد و ۲۶۳ میلیون دلار کالای غیرنفتی از گمرکات استان صادر شد. به گزارش صمت از بندرعباس، خلیل قاسمی، هدف‌گذاری امسال صادرات کالاهای غیرنفتی از استان هرمزگان را ۱۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: تاکنون در ۶ ماه نخست امسال ۱۲۲ درصد این هدف‌گذاری تحقق پیدا کرده است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان اظهار کرد: صادرات در ۶ ماه نخست امسال ۱۵ میلیارد و ۲۶۳ میلیون دلار بوده که ۱۴۵ درصد در مقایسه با سال گذشته رشد داشته است. وی افزود: عمده‌ترین این کالاها سنگ‌آهن، پلیمرهای اتیلن، قیر نفت، کودهای معدنی و شیمیایی است که به چین، امارات، تایلند، هند، عمان و غنا صادر شده است.

نوبت اول

فراخوان مزایده عمومی یک مرحله ای ب ۱۱-۹۸ واگذاری واحدهای کارگاهی شهرک صنفی خاوران

وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران
شرکت شهرک‌های صنعتی تهران (سهامی خاص)

شرکت شهرکهای صنعتی تهران در نظر دارد تعداد ۲۰ واحد کارگاهی در شهرک صنفی خاوران را از طریق مزایده عمومی به واجدین شرایط و دارای مجوز فعالیت صنفی معتبر منضم به نامه واگذاری زمین از سوی اتحادیه مربوطه در زمینه فعالیت فلزی و شیمیایی رده یک زیست محیطی (برابر نوع فعالیت های مندرج در اسناد مزایده) واگذار نماید.

شماره	شهرک	واحد	عرصه	زیربنا	کاربری	قیمت کل کارشناسی(ریال)	سپرده شرکت در مزایده (ریال)
۱	خاوران	A۳	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۲	خاوران	A۴	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۳	خاوران	A۵	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۴	خاوران	A۶	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۵	خاوران	A۹	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۶	خاوران	A۱۰	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۷	خاوران	A۱۱	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۸	خاوران	A۱۲	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۹	خاوران	A۱۳	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۰	خاوران	A۱۴	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۱	خاوران	A۱۵	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۲	خاوران	A۱۶	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	فلزی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۳	خاوران	A۱۷	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۴	خاوران	A۱۸	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۵	خاوران	A۱۹	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۶	خاوران	A۲۰	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۷	خاوران	A۲۱	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۸	خاوران	A۲۲	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۹	خاوران	A۲۳	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
۲۰	خاوران	A۲۴	۹۶,۰۰	۵۳,۰۰	شیمیایی	۳,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰

- محل پروژه : شهرستان ری – ضلع جنوبی خاور شهر – روستای محمود آباد خا لصه – جنب بیمارستان شهید عراقی – شهرک صنعتی خاوران شماره تماس : ۳۳۸۵۲۱۶۱
- تاریخ انتشار آگهی مزایده ۱۳۹۸/۰۷/۲۹ می باشد .
- مهلت زمانی دریافت اسناد مزایده : ساعت ۱۶:۳۰ تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۱۳
- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۶:۳۰ تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۶
- زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۹ صبح تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۸
- محل گشایش پیشنهادها: شرکت شهرک های صنعتی تهران
- مزایده گران می توانندبرای خرید اسناد مزایده مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال به بحساب ۰۱۰۵۶۷۰۴۰۱۶۱۲۳ IR۴۴۰۱۰۰۰۰۴۰۰ بانک مرکزی جمهوری اسلامی بنام شرکت شهرکهای صنعتی تهران واریز و اصل فیش را برای دریافت اسناد مزایده تحویل شرکت شهرکهای صنعتی تهران نمایند .
- اطلاعات تماس دستگاه مزایده گزار: جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مزایده و ارائه پاکت ها به نشانی: سهروردی شمالی کوچه شهید محبی پلاک ۲ طبقه همکف دبیر خانه شرکت تلفن : ۸۹۳۲۴۳۹۲-۰۲۱
مرکز تماس دفتر ثبت نام : ۸۹۳۲۴۳۹۲

شرکت شهرکهای صنعتی تهران

نوبت اول

فراخوان مزایده عمومی یک مرحله ای ب ۱۲-۹۸ واگذاری واحدهای تجاری شهرک صنعتی قرچک

وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران
شرکت شهرک‌های صنعتی تهران (سهامی خاص)

شرکت شهرکهای صنعتی تهران در نظر دارد تعداد ۲۰ قطعه زمین تجاری در شهرک صنعتی قرچک را از طریق مزایده عمومی به متقاضیان واجد شرایط و دارای معرفی نامه از سوی اتحادیه های مربوطه (به استثنا، بانکها) در زمینه فعالیت های ذیل واگذار نماید.

شماره	شهرک	شماره قطعه	عرصه متر مربع	کاربری	قیمت کل کارشناسی(ریال)	سپرده شرکت در مزایده (ریال)
۱	قرچک	TJ-11	۴۶,۴۳	خوار و بار فروشی	۸۳۲,۱۵۵,۱۰۰	۴۱,۶۰۷,۷۵۵
۲	قرچک	TJ-8	۵۰,۴	باطری سازی خودرو	۹۰۳,۳۸۸,۵۰۰	۴۵,۱۶۹,۴۲۵
۳	قرچک	TJ-19	۵۰,۴	آرایشگاه مردانه	۹۰۳,۳۸۸,۵۰۰	۴۵,۱۶۹,۴۲۵
۴	قرچک	TJ-33	۵۰,۴	شیشه و آینه	۸۹۲,۱۴۳,۰۰۰	۴۴,۶۰۷,۱۵۰
۵	قرچک	TJ-25	۵۰,۴۵	فروشنده موبایل	۸۹۲,۹۱۶,۵۰۰	۴۴,۶۴۵,۸۲۵
۶	قرچک	TJ-24	۵۰,۴۵	ابزار فروشی	۸۹۲,۹۱۶,۵۰۰	۴۴,۶۴۵,۸۲۵
۷	قرچک	TJ-105	۵۴,۳۷	فروش ماشین آلات / مواد اولیه کفش	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۸	قرچک	TJ-101	۵۴,۳۷	الکتریکی / تعمیر برقی	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۹	قرچک	TJ-107	۵۴,۳۷	تاسیسات	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۱۰	قرچک	TJ-109	۵۴,۳۷	کابینت ساز	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۱۱	قرچک	TJ-118	۵۴,۳۷	لوازم یدکی خودرو	۱,۰۱۹,۶۰۳,۹۰۰	۵۰,۹۸۰,۱۹۵
۱۲	قرچک	TJ-103	۵۴,۳۷	آژانس - خودروی کرایه	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۱۳	قرچک	TJ-104	۵۴,۳۷	دفتر وانت بار -پیک موتوری	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۱۴	قرچک	TJ-108	۵۴,۳۷	فروش ماشین آلات / مواد اولیه کفش	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۱۵	قرچک	TJ-102	۵۴,۳۷	فروش لوازم ایمنی / کلاه آتش نشانی	۹۳۰,۳۵۳,۹۰۰	۴۶,۵۱۷,۶۹۵
۱۶	قرچک	TJ-43	۷۱,۰۹	فست فود	۱,۴۳۹,۰۹۰,۸۰۰	۷۱,۹۵۴,۵۴۰
۱۷	قرچک	TJ-64	۷۸	فروشنده آهن آلات - آهنگری	۱,۴۲۰,۸۶۰,۰۰۰	۷۱,۰۴۳,۰۰۰
۱۸	قرچک	TJ-134	۲۱۷,۵	فروش ماشین آلات / مواد اولیه کفش	۳,۷۲۱,۷۲۵,۰۰۰	۱۸۶,۰۸۶,۲۵۰
۱۹	قرچک	TJ-3	۴۴۴,۱	بانک	۷,۸۷۱,۰۷۶,۵۰۰	۳۹۳,۵۵۳,۸۲۵
۲۰	قرچک	TJ-4	۴۴۴,۱۵	بانک	۷,۳۰۹,۵۷۵,۰۰۰	۳۶۵,۴۷۸,۷۵۰

- محل پروژه : شهرستان قرچک- میدان شهید ستاری- کمربندی جنوبی بین روستای امین آباد و ولی آباد - شهرک صنعتی قرچک تلفن: ۳۶۱۹۴۶۰۰
- تاریخ انتشار آگهی مزایده ۱۳۹۸/۰۷/۲۹ می باشد .
- مهلت زمانی دریافت اسناد مزایده : ساعت ۱۶:۳۰ تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۱۳
- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۶:۳۰ تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۶
- زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۹ صبح تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۷
- مزایده گران می توانندبرای خرید اسناد مزایده مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال به بحساب ۰۱۰۵۶۷۰۴۰۱۶۱۲۳ IR۴۴۰۱۰۰۰۰۴۰۰ بانک مرکزی جمهوری اسلامی بنام شرکت شهرکهای صنعتی تهران واریز و اصل فیش را برای دریافت اسناد مزایده تحویل شرکت شهرکهای صنعتی تهران نمایند .
- اطلاعات تماس دستگاه مزایده گزار: جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مزایده و ارائه پاکت ها به نشانی: سهروردی شمالی کوچه شهید محبی پلاک ۲ طبقه همکف دبیر خانه شرکت تلفن : ۸۹۳۲۴۳۹۲-۰۲۱
مرکز تماس دفتر ثبت نام : ۸۹۳۲۴۳۹۲

شرکت شهرکهای صنعتی تهران

در ۵ ماه نخست سال صادرات سنگ آهن ۴۳ درصد رشد داشت

فرصت‌سوزی با صادرات مواد خام معدنی


عکس: مهدی کاوه‌ای

رضا علیزاده: تناژ صادرات بخش معدن نسبت به سال گذشته افزایش داشته اما میزان درآمد ارزی حاصل از آن کمتر شده است. وقتی ماده خام را صادر می‌کنیم در واقع صدها فرصت شغلی را دو دستی تقدیم کشور دیگر و راحت‌ترین راه را انتخاب می‌کنیم

منیر حضوری: صادرات مواد معدنی، منبع مهم درآمد کشور است و می‌تواند به ارزآوری و کاهش تورم کمک کند. با توجه به تجربه‌ای که از صادرات مواد خام معدنی داریم، این عمل از سوی اهالی صنعت و فعالان اقتصادی مورد تایید قرار نمی‌گیرد. برای همین پیش‌بینی‌شده بود که سال ۹۸ میزان ۸ درصد عوارض برای مواد خام معدنی در نظر گرفته شود، البته قیمت‌های بازار جهانی بر این رقم تاثیر گذاشت و آن را به ۲۵ درصد رساند.

بر اساس گزارش کامودیتی، صادرات سنگ آهن در ۵ ماه ابتدای سال جاری جهش ۴۳ درصدی داشت و به ۷.۸۶ میلیون تن رسید که دولت را مجبور به اعمال عوارض ۲۵ درصدی صادرات برای مدیریت موضوع کرد. در مرداد به تنهایی ۱.۷۹۸ میلیون تن سنگ آهن از ایران صادر شد که جهش ۹۶ درصدی سالانه دارد. محصول صادراتی سنگ آهن در حال تغییر از کنسانتره به گندله است، به گونه‌ای که در مرداد ۴۲ درصد وزن صادرات مربوط به گندله بوده است. به عبارت دیگر در مرداد ۷۵۱ هزار تن معادل ۴۲ درصد حجم کل صادرات متعلق به گندله بود و ۵۴۸ هزار تن معادل ۳۰ درصد کل حجم صادرات مربوط به سنگ آهن دانه‌بندی و ۴۹۹ هزار تن مربوط به کنسانتره بوده است.

محرک صادرات، وجود اختلاف زیاد بین نرخ‌های صادراتی و داخلی سنگ آهن بوده و با توجه به کنترل نرخ فولاد داخلی، دولت به دنبال محدود کردن صادرات سنگ آهن کشور و ایجاد تعادل عرضه-تقاضای داخل کشور است. گزارش شده که برخی واحدهای گندله‌سازی و تولید آهن اسفنجی بزرگ کشور به دلیل کمبود خوراک به‌صورت محدود فعال هستند که به عنوان یک چالش عمده برای کل زنجیره فولاد کشور عمل می‌کند.

کارشناسان معتقدند صادرات مواد خام معدنی در کوتاه‌مدت و بلندمدت، آسیب‌های زیادی از بعد فنی، اقتصادی و اجتماعی به جامعه وارد می‌کند که ۵ آسیب مشهود آن عبارتند از اثر محدودکننده بر مبادلات تجاری، اثر کاهشی بر ثروت ملی، اثر نامطلوب بر حیات صنایع تکمیلی، اثر کاهنده بر ارزش‌افزوده و اثر نامناسب بر فرصت‌های شغلی. درباره اهمیت صادرات مواد معدنی و وضعیت آن در کشور با کارشناسان این حوزه گفت‌وگو کردیم.

کاهش فرصت‌های شغلی

رضا علیزاده، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درباره اهمیت صادرات مواد معدنی کشور به صمت گفت: صادرات به‌عنوان منبع مهم درآمد کشور و جزو بخش‌هایی است که باعث می‌شود توان مالی کشور تقویت شود و ارزآوری، افزایش و تورم کاهش پیدا کند. درنتیجه بهترین روش برای ایجاد درآمد کشور، رونق صادرات و واردکردن ارز حاصل از آن به کشور است.

نماینده مردم ورزقان و خاروانا در مجلس شورای اسلامی درباره لزوم اجتناب از خام‌فروشی اظهار کرد: در زمینه صادرات محصولات معدنی باید محصولات را فرآوری کنیم تا به شکل خام صادر نشوند. وقتی مواد معدنی به شکل ماده خام صادر می‌شود فرصت‌های شغلی و ارزش‌افزوده آن از دست ما خارج و به کشور دیگر وارد می‌شود. در این روند، منابع ملی و ثروت‌های کشور را به نازل‌ترین نرخ می‌فروشیم و از بین می‌بریم.



علیزاده با تاکید بر اینکه سهم نسل‌های آینده را به نرخ مفت می‌فروشیم و از کشور خارج می‌کنیم، اظهار کرد: وقتی ماده خام را صادر می‌کنیم درواقع صدها فرصت شغلی را دودستی تقدیم کشور دیگر کرده و راحت‌ترین راه را انتخاب می‌کنیم.

این نماینده مجلس شورای اسلامی با اشاره به آمار صادرات مواد معدنی کشور اظهار کرد: میزان تناژ صادرات ما نسبت به سال گذشته افزایش داشته اما میزان درآمد ارزی از آن محل کمتر شده است. این مسئله دلایل مختلفی دارد که باید بررسی شود. یک مورد اینکه ممکن است نسبت به سال گذشته ماده خام بیشتری صادر کرده باشیم. البته به‌طورقطع نمی‌توان نظر داد و در حال بررسی این موضوع هستیم.

علیزاده با مثالی درباره صادرات سنگ‌آهن گفت: اگر صادرات سنگ‌آهن که بیشترین صادرات خام مواد معدنی کشور را به خود اختصاص می‌دهد، با این روال ادامه پیدا کند تا ۲۰ سال دیگر واحدهای تولیدی داخلی را دچار مشکل می‌کند یعنی به‌روزی می‌رسیم که برای تامین مواد اولیه نیازمند خارجی‌ها می‌شویم و معادن رو به تعطیلی می‌روند؛ بنابراین درباره مواد معدنی باید سعی کنیم تا جایی که می‌توانیم صادرات ماده خام را محدود کنیم و سعی کنیم در داخل کشور زنجیره تولید را کامل کنیم.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با اشاره به اهمیت بهره بردن از فرصت‌های شغلی و ارزش‌افزوده‌ای که در فرآوری مواد معدنی به کار می‌رود، اظهار کرد: نباید این فرصت را به کشورهای دیگر تقدیم کنیم. چرا جوان‌های ما نتوانند از این فرصت بهره‌مند شوند و کشور نتواند از این سود سرشار که حاصل ارزش‌افزوده تبدیل مواد مختلف معدنی است، بهره‌مند شود؟

ارزش‌افزوده مواد معدنی

محمدعلی ابوطالبی، کارشناس معدن نیز درباره اهمیت صادرات مواد معدنی و تاثیر آن بر رشد اقتصادی کشور به صمت گفت: صادرات مواد معدنی می‌تواند نقش مهمی در رشد و توسعه اقتصادی کشور ایفا کند، مشروط بر اینکه مواد معدنی مازاد بر نیاز داخل باشد. اما اگر مواد معدنی موردنیاز داخل باشد باید بتوانیم ارزش‌افزوده‌ای برای آن ایجاد کنیم تا به رشد تولیدات کمک بیشتر شود.

این کارشناس معدن درباره اهمیت فرآوری در رشد صادرات گفت: هر ماده‌ای که بیشتر روی آن کار شده باشد و ارزش‌افزوده بیشتری تولید کرده باشد می‌تواند با نرخ بیشتری در بازارهای بین‌المللی ارائه شود. واحدهایی که برای توسعه خود به ارز نیاز دارند مجبور هستند برای تامین نیاز خود چنین کاری کنند. او تاکید کرد: درواقع مواد معدنی مشابه نفت هستند، همان‌قدر که نیاز داریم نفت صادر کنیم به همان نسبت هم به صادرات مواد معدنی نیاز داریم و هر چه بیشتر از خام‌فروشی دوری کنیم به سود اقتصاد کشور است.



ابوطالبی با اشاره به عوارض صادراتی که به‌تازگی بر مواد معدنی وضع شده، اظهار کرد: عوارضی که به‌تازگی بر صادرات مواد معدنی گذاشته شده، روی صادرات تاثیر منفی داشته و در اثر آن شاهد کاهش صادرات مواد معدنی هستیم.

برای نمونه با توجه به ارتباطی که با صادرکنندگان سنگ‌آهن دارم می‌دانم به خاطر این عوارض، صادرات سنگ‌آهن رو به کاهش گذاشته و فعالان این حوزه با مشکل روبه‌رو شده‌اند. هرچند این عوارض هنوز اجرایی نشده اما بر صادرات مواد معدنی تاثیر گذاشته است.

این نوعی اعتراض و دل‌نگرانی فعالان سنگی است چراکه ۲۵ درصد به هزینه‌های‌شان افزوده شده است. او ادامه داد: واحدهای معدنی که برای طرح‌های توسعه خود به ارز نیاز داشتند دیگر نمی‌توانند فعالیت کنند. به‌علاوه اینکه تمام واحدهای فولادی مطرح می‌کنند که ما در داخل به مواد معدنی نیاز داریم یعنی صادرکنندگان سنگ آهن باید موافقت واحدهای فولادی را دریافت کنند که کار دشواری است؛ بنابراین صادرکننده نمی‌تواند فعالیت کند و باید سراغ فعالیت دیگری برود.

فولاد هرمزگان در جمع ۲۰ شرکت بزرگ بورسی و فرابورسی

مجموعه فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان همواره با بکارگیری رویکردهای بهبود مستمر و استراتژی‌های توسعه بازار، در راستای جلب نظر مشتریان و ارائه محصولات بر اساس نیاز بازار، اهداف و برنامه‌های خود را تدوین می‌کند.

مهدی شکری‌زاده، مدیر فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان در گفت‌وگو با روابط عمومی این شرکت، تامین حداکثری نیاز داخل، ارزآوری و رشد درآمد پایدار را مهم‌ترین استراتژی این حوزه برشمرد و عملکرد ۶ ماهه فولاد هرمزگان در حوزه فروش را تشریح کرد.

◉ با در نظرگرفتن شعار رونق تولید که از سوی رهبر معظم انقلاب به عنوان نقشه راه سال ۹۸ عنوان شده، نقش حوزه فروش فولاد هرمزگان در تحقق این شعار را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این مجموعه در سال جاری نیز در راستای تحقق منویات رهبر معظم انقلاب مبنی بر رونق تولید صنایع داخلی، با رویکرد تامین حداکثری نیاز نوردکاران داخلی و استفاده بهینه از ظرفیت‌های خالی آنها، توانسته است سهم قابل توجه نیاز مشتریان بازار داخل را تامین کند.

رشد ۲۳ درصدی فروش محصول تختال در بازار در ۶ ماه ابتدای سال ۱۳۹۸ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، گواه این مطلب بوده که البته این امر باعث رشد ۸۶ درصدی کسب درآمد، نسبت به مدت مشابه سال گذشته شده است.

یکی از اهداف استراتژیک واحد فروش و بازاریابی در افق ۱۴۰۰-۱۳۹۸ ، توسعه صادرات به بازارهای جهانی و افزایش فروش داخلی و خارجی با گرایش به محصولات ویژه است.

◉ همانگونه که می‌دانیم کشور ما در تحریم‌های حداکثری و ظالمانه امریکا قرار گرفته است؛ عملکرد واحد فروش و بازاریابی فولاد هرمزگان در تقابل با این شرایط ویژه چگونه بوده است؟

با توجه به اهمیت صادرات محصول تختال



شرکت به بازارهای جهانی و لزوم تامین ارز مورد نیاز کشور، با وجود محدودیت‌های بین‌المللی در بازارهای جهانی، ضرورت ایجاب می‌کند به طور مستمر از نوسانات و تحولات پیچیده در بازارهای جهانی غفلت نکرده و پیش‌بینی‌هایی برای رویارویی با این موقعیت‌ها در نظر گرفته شود که در این زمینه دستاوردهای بزرگی حاصل شده است؛ به گونه‌ای که در ۶ ماه ابتدای سال جاری با رشد درآمدی ۴۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته روبه‌رو بوده‌ایم.

به طور کلی مدیریت فروش و بازاریابی شرکت در ۶ ماه ابتدای سال با اتخاذ اقداماتی از جمله تدوین برنامه‌ریزی جامع فروش و شناسایی درست بازارهای هدف، کارنامه موفقی را ارائه کرده که باعث روند صعودی فروش در بازارهای داخلی و صادراتی شده است و نتیجه فعالیت‌های انجام شده با عرضه بیش از ۷۰۰ هزار تن محصول تختال به بازارهای مصرف، منتج به رشدی معادل ۳ درصد میزان فروش نسبت به مدت مشابه سال گذشته و نیز رشد ۶۳ درصدی درآمد کسب شده نسبت به همان مدت مشابه شده است.

از دیگر رویکردهای انجام شده در ۶ ماه ابتدای سال جاری، تامین پایدار محصولات ویژه با آنالیز و ابعاد خاص مورد نظر مشتریان بوده که منجر به کاهش میزان واردات محصولات مشابه شده و خودکفایی ارزی و رونق صنایع داخلی را در پی داشته است.

◉ بخشی از ماموریت استراتژیک واحد فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان، کسب درآمد پایدار و ارتقای مداوم رضایت مشتریان است. تا چه اندازه در تحقق این هدف موفق بوده‌اید؟

دستاوردهای به‌دست آمده در زمینه فروش محصول تختال با توجه به شفافیت تعیین نرخ و مکانیسم و قیمت‌گذاری منظم و همچنین نتایج مطلوب عملکرد شرکت در زمینه کسب درآمد پایدار و سودآوری و رضایت مشتریان در بازار داخل باعث شد شرکت فولاد هرمزگان در جمع ۲۰ شرکت بزرگ و برتر بورسی و فرابورسی قرار گیرد.

آنچه به وضوح در چشم‌انداز شرکت فولاد هرمزگان متصور است، توسعه بازارهای صادراتی، حفظ و تامین پایدار نیازهای نوردکاران داخلی، بازاریابی محصولات با ارزش‌افزوده بالاتر، توسعه محصولات جدید و تکمیل زنجیره ارزش با رویکرد توسعه خطوط تولید به سمت محصولات نهایی است که مطالعات برای شناسایی نیاز بازار انجام شده است و این روند نیز به طور مستمر به منظور ارزیابی بازارهای بالقوه و بالفعل و برداشتن گام‌هایی در راستای حمایت از صنایع داخلی، رونق تولید و توسعه بازار به‌وسیله عرضه محصول تختال موردنیاز بازار انجام می‌پذیرد.

آگهی مناقصه عمومی شماره ۹۸/۳۶/ع

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر (سهامی عام) در نظر دارد "تأمین چهار دستگاه الکتروموتور" مورد نیاز خود را به شرح جدول ذیل از طریق برگزاری مناقصه عمومی به شرکت فروشنده واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح	قدرت (kw)	سازنده	مشخصات	تعداد
۱	Squirrel Cage Motor	۲۷۵	SIEMENS (Germany)	6300 V, 33.5 A, 4 Poles, 2000 m.a.s.l, 50HZ, 1482 rpm,IP55, IM B3, Anti-Condensation Heating (208-240 V), TB/CI1500 (F), Type: 1LA4 816-4AD90-Z	۱
۲	Squirrel Cage Motor	۴۳۷	SIEMENS (Germany)	6300 V, 49.3 A, 4 Poles, 2000 m.a.s.l, 50HZ,1484 rpm,IP55,IM B3, Anti-Condensation Heating (239-240 V), TB/CI1500 (F), Type: 1LA4 853-4AD90-Z	۱
۳	Squirrel Cage Motor	۳۳۶	SIEMENS (Germany)	6300 V, 38.5 A, 4 Poles, 2000 m.a.s.l, 50HZ,1483 rpm,IP55, IM B3, Anti-Condensation Heating (239-240 V), TB/CI1500 (F), Type: 1LA4 816-4AD90-Z	۱
۴	Squirrel Cage Motor	۲۸۰	WEG	400 V, 511 A, 4 Poles, 1750 m.a.s.l, 50HZ, 1490 rpm, IP55,Ins.CI.F, Type: W22 High Eff. With Frame: 315L, 04, Ambient temp. -40 °C	۱

لذا کلیه متقاضیان می‌توانند جهت اخذ اسناد مناقصه به آدرس الکترونیکی WWW.GEG.IR مراجعه و اسناد مذکور را به همراه فرم پرسشنامه ارزیابی تأمین‌کنندگان از قسمت تأمین‌کنندگان و مشتریان – مناقصه‌ها دانلود نمایند.

مهلت تحویل پاکات ساعت ۹ الی ۱۴ روز سه‌شنبه مورخ ۹۸/۸/۱۴ در محل دفتر کمیسیون معاملات مجتمع و یا دبیرخانه دفتر مرکزی تهران می‌باشد.

مدیریت قراردادها و معاملات
شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر

آگهی مناقصه عمومی شماره ۹۸/۳۷/ع

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر (سهامی عام) در نظر دارد "تأمین دو دستگاه ترانسفورماتور" مورد نیاز خود را به شرح جدول ذیل از طریق برگزاری مناقصه عمومی به شرکت فروشنده واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	شرح	قدرت (kva)	سازنده	مشخصات	تعداد
۱	Transformer	۶۳۰ KVA	Sea (Italy)	ONAN/A, 6.3KV-410V, 50 Y, A, 50HZ, DYY, Type, ONAN, Vector group: Dyn1, Type: TYP-A, IP00, Type of cooling: AN, Clearin: ESK1/2KFT, short-circuit impedance: 5.25%, Insulation temp: F, Insulation levels: 12-28-60 KV	۱
۲	Transformer	۲۵۰KVA	BAODING Hyoung taurus transformer co.	10KV/A,Al(Ambient), 6.3KV/10KV/35KV, 33.3 A/323.3 A/323.3 A, ONAN, Vector group: Dy5d6, Type: KSSZS-2500/6.3, Product code: 1KY5100.X2000	۱

لذا کلیه متقاضیان می‌توانند جهت اخذ اسناد مناقصه به آدرس الکترونیکی WWW.GEG.IR مراجعه و اسناد مذکور را به همراه فرم پرسشنامه ارزیابی تأمین‌کنندگان از قسمت تأمین‌کنندگان و مشتریان – مناقصه‌ها دانلود نمایند.

مهلت تحویل پاکات ساعت ۹ الی ۱۴ روز سه‌شنبه مورخ ۹۸/۸/۱۴ در محل دفتر کمیسیون معاملات مجتمع و یا دبیرخانه دفتر مرکزی تهران می‌باشد.

مدیریت قراردادها و معاملات
شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر

نوبت اول

فراخوان عمومی یک مرحله ای

شرکت آلومینای ایران

شرکت آلومینای ایران

شرکت آلومینای ایران در نظر دارد مناقصه زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است که مناقصه‌گران درصورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

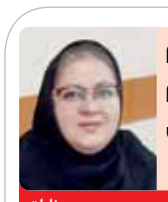
ردیف	موضوع مناقصه	نوع مناقصه	شماره مناقصه در سامانه الکترونیکی دولت
۱	تهیه، تأمین مصالح و تجهیزات، انجام کارهای ساختمان و نصب، راه‌اندازی و تست عملکردی یکدستگاه پکیج کامل (اسمز معکوس) به ظرفیت ۵۰ تن بر ساعت جهت توسعه واحد تصفیه آب صنعتی مجتمع آلومینای ایران	یک مرحله‌ای	۲۰۹۸۰۰۱۴۹۱۰۰۰۰۳۸

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه در سایت: از روزچهارشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۰۱ لغایت روزچهارشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۰۸می‌باشد.
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۱۹ می‌باشد.
زمان بازگشایی پاکت‌ها: روز سه‌شنبه تاریخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۱ می‌باشد.
محل تحویل پاکت "الف" به مناقصه‌گزار: استان خراسان شمالی - شهرستان جاجرم - مجتمع تولید آلومینا.
اطلاعات تماس مناقصه‌گزار: جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص و ارائه پاکت "الف": به شماره: تلفن ۳۲۶۰۵۳۴۶-۰۵۸ و فکس ۳۲۲۷۲۴۸۷-۰۵۸ پست الکترونیک Info@iranAlumina.ir آدرس اینترنتی WWW.IranAlumina.ir
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت‌نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۰۲۱-۸۵۱۹۳۷۶۸

روابط عمومی شرکت آلومینای ایران

یادداشت

یک تصمیم مهم در چنبره تعلل



محبوبه ناطق
روزنامه‌نگار

سال جاری، برای معادن زغال‌سنگ کشور سال پر حادثه‌ای به شمار می‌رود. باز هم در حادثه‌ای دیگر عصر پنجشنبه، ۲۵ مهر، معدن سامان کاوش طبس دچار حادثه شد و این بار ۲ کارگر جان خود را از دست دادند. این کارگران که مشغول کار در یکی از کارگاه‌های این معدن بودند با ریزش آن در زیر خاک مدفون شدند. پس از حادثه تلخ معدن زغال‌سنگ زمستان‌یورت در گرگان که اردیبهشت ۹۶ رخ داد و بر اثر آن ۴۳ هموطن جان خود را به شکل فجیعی از دست دادند، مسئولان، وعده‌های زیادی برای ساماندهی و ایمن کردن معادن زغال‌سنگ که ریسک بروز حوادث در آنها بالاتر از دیگر معادن است، دادند اما همان‌طور که پیش‌بینی می‌شد این وعده‌ها در سطح کمرنگی جامه عمل پوشیدند. البته اقدام مثبت دولت در ۲ مرحله افزایش نرخ زغال‌سنگ و مبنا قرار دادن نرخ شمش فولاد برای نرخ‌گذاری زغال سنگ می‌توانست به افزایش درآمد معادن زغال‌سنگ بینجامد و منجر به افزایش ایمنی در آن شود اما این‌گونه نشد و افزایش درآمد به افزایش ایمنی نینجامید. از دیگر سو پس از حادثه زمستان یورت قرار شد پایگاه‌های ایمنی و بازرسی معادن زغال سنگ کشور ایجاد شوند که به‌ظاهر، این اتفاق رخ نداده است. دبیر انجمن زغال سنگ کشور اوایل مهر سال جاری در نامه‌ای به معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت، از ایجاد پایگاه‌های چهارگانه گلایه کرده و نسبت به رخ دادن مشکلات و حوادث در این معادن هشدار داده بود. با این حال اکنون دولت باید گزارش دهد که روند ایجاد این پایگاه‌ها چگونه طی شده و چرا با وجود ۲.۵ سال از وعده ایجاد این پایگاه‌ها، هنوز شاهد تشکیل آن نیستیم. مسئولان ذی‌ربط و مدیران معادن زغال سنگ باید شفاف پاسخ دهند که برای ایمنی معادن خود دست‌کم در این ۲ سال چه کرده‌اند. البته نباید از نظر دور داشت که معادن زغال سنگ در بین دیگر معادن از ریسک بالایی در بروز حادثه برخوردار است و از طرف دیگر معادن طبس از ایمنی بیشتری نسبت به معادن دیگر زغال‌سنگ کشور برخوردار هستند و حتی بازدید کارشناسان از معدن حادثه‌دیده بر رعایت مسائل ایمنی صحه می‌گذارد. با این حال به صرف اینکه می‌دانیم معادن زغال‌سنگ حادثه‌خیز هستند می‌توان جامه مسئولیت را درآورد و پاسخگو نبود؟ آیا خدای ناکرده فاجعه‌ای دیگر به وسعت معدن زمستان یورت باید رخ دهد تا همه مسئولان به ارائه گزارش‌های عجولانه تنظیم شده بسنده کنند و باز تا حادثه‌ای دیگر خداحافظ؟ این چرخه باطل باید جایی قطع شود.

با زیر ساخت‌های فعلی، رونق صادرات صنایع معدنی محقق نمی‌شود

دست صادرات زیر ساتور مشکلات



صادرات به عنوان موتور محرک تولید همواره یکی از معیارهای سنجش اقتصاد به‌شمار می‌رود که غفلت از آن می‌تواند آثار سوئی از نظر اقتصادی به همراه داشته باشد. صنایع معدنی در کشور جزو صنایعی است که از قابلیت بالای صادراتی برخوردار بوده و حتی می‌تواند جایگزینی برای صادرات نفت باشد، از این رو باید برای تسهیل صادرات آن بیش از پیش همت گماشت و زمینه‌های صادرات آن را مهیا کرد.

هرچند تحریم‌ها محدودیت‌های صادراتی برای صنایع معدنی ایجاد و مسیر توسعه صادرات را پیچیده و پرخطر کرده است، اما به معنای به صفر رساندن صادرات نیست و برخی صادرکنندگان بیش از آنکه از تحریم‌های خارجی گلایه‌مند باشند، قوانین صادراتی را بازدارنده می‌پندارند و معتقدند، قوانین صادراتی در کشور چندان انگیزه‌ای برای صادرات ایجاد نمی‌کنند.

انتقال پول



احمد خوروش، مدیرعامل فولاد کویر در گفت‌وگو با صمت اظهار کرد: دولت سعی دارد به صادرات کمک بیشتری کند اما با وجود تحریم‌ها موانع بسیاری برای صادرات در کشور ایجاد شده است، از این‌رو این روزها صادرکنندگان با مشکلاتی در زمینه انتقال پول روبه‌رو هستند که باید برای آن چاره‌اندیشی شود. خوروش در ادامه خاطرنشان کرد: موضوع دیگر در زمینه حمل‌ونقل است؛ چراکه هزینه‌های حمل به شدت افزایش پیدا کرده و چندین برابر شده است. حمل‌ونقل ریلی ما پاسخگوی صادرات نیست. هزینه حمل‌ونقل جاده‌ای نیز به شدت افزایش یافته است. وی در ادامه با اشاره به قوانین داخلی در زمینه صادرات عنوان کرد: قوانینی که دولت برای صادرات وضع می‌کند، باید انگیزه بیشتری برای صادرکنندگان ایجاد کند، این درحالی است که برخی قوانین در زمینه صادرات داریم که بیشتر دست‌وپای صادرکنندگان را می‌بندد. برای نمونه صادرات فولاد را مشروط به تامین واحدهای پایین‌دست کرده است. البته با این موضوع که در وهله نخست تولیدکنندگان داخلی تامین شود، مخالفتی نداریم، اما مشکل این است که در زنجیره فولاد توازن صددرصدی برقرار نیست، از این‌رو دولت مجبور به دخالت می‌شود که این دخالت منجر به ضرر و زیان خواهد شد. این مدیرعامل فولادی عنوان کرد: البته در زنجیره فولاد بهتر است، صادرات را به سمت محصولاتی با ارزش‌افزوده بیشتر ببریم. خوروش در پاسخ به این پرسش که هم‌اکنون مشوق‌های صادراتی قابل‌توجهی وجود دارد؟ عنوان کرد: با عنوان جوایز صادراتی قوانینی مطرح شده اما صادرکنندگان مشوقی دریافت نمی‌کنند. برخی مراکز وام‌هایی با بهره‌های پایین می‌پردازند، اما این وام‌ها چندان قابل‌توجه نیستند. وی در ادامه تاکید کرد: دولت اگر قصد استمرار در صادرات را داشته باشد باید در عمل از صادرات حمایت کند؛ چراکه نمی‌شود دولت صندوق توسعه صادرات ایجاد کند، اما در عمل صادرکنندگان از حمایت برخوردار نباشند. این در حالی است که صادرکنندگان ارز خود را به چرخه اقتصاد کشور بازمی‌گردانند، از این‌رو دولت در مقابل آن باید از صادرکنندگان حمایت کند.

> احمد خوروش: قوانینی که دولت برای صادرات وضع می‌کند، باید انگیزه بیشتری در صادرکنندگان ایجاد کند، این درحالی است که برخی قوانین در زمینه صادرات بیشتر دست‌وپای صادرکنندگان را می‌بندد

صادرات سیاست‌های ثابت می‌طلبد



همچنین افشین مقتدر، مدیرکارخانه آلومینیوم پارس درباره موانع و مشکلات صادرات در کشور در گفت‌وگو با صمت عنوان کرد: این روزها بزرگ‌ترین مشکلی که در زمینه صادرات وجود دارد، بازگشت ارز به کشور است. در داخل نیز قوانین بازگشت ارز متعدد است. برای نمونه اعلام می‌کنند که صادرکنندگان ۳۰درصد اسکناس بگیرند و مابقی آن را در سامانه نیما بازگردانند.

وی در ادامه خاطرنشان کرد: به‌تازگی با نزدیک شدن نرخ ارز آزاد به نیمایی وضعیت شفاف‌تر شده است، اما موضوع آن است که درحال‌حاضر که نرخ ارز نیمایی به آزاد تا این اندازه نزدیک شده، پس چه اصراری به بازگشت ارز صادراتی به سامانه نیما است؟

وی افزود: اگر هم اصرار به بازگشت ارز به سامانه نیما وجود دارد؛ چرا این همه بروکراسی وجود دارد. در کل مشکل این است که در زمینه صادرات سیاست‌های ثابتی وجود ندارد.

مقتدر در ادامه عنوان کرد: مشکل دوم در زمینه صادرات به وزارت صنعت، معدن و تجارت مربوط می‌شود که باید با حمایت از برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی از تولیدات ایرانی برای صادرات حمایت شود.

وی در ادامه با اشاره به اینکه امروز به دلیل نرخ ارز صادرات توجیه‌پذیر است، گفت: یارانه‌های انرژی به کارخانه‌ها داده می‌شود و می‌تواند سبب کاهش نرخ تمام‌شده شود، اما قوانین صادراتی گاه حتی در تناقض با یکدیگر از سوی دولت اعلام می‌شود که کار را برای صادرکنندگان مشکل می‌کند.

این مدیرعامل در حوزه آلومینیوم در پاسخ به این پرسش که آیا در زمینه حمل‌ونقل برای صادرات با مشکلی روبه‌رو نیستیم، عنوان کرد: برای جابه‌جایی مواد معدنی ممکن است در زمینه زیرساخت‌ها با مشکلی روبه‌رو باشیم.

او با بیان اینکه اما قرار نیست که خام‌فروشی کنیم، گفت: باید محصولات نیمه نهایی یا نهایی را صادر کنیم اما در کل به نظر نمی‌رسد که در زمینه حمل‌ونقل مشکل زیادی داشته باشیم یا حمل‌ونقل ما گران باشد.

مقتدر در ادامه تاکید کرد: سیاست‌های صادرات بیشتر از سوی بانک مرکزی تغییر و صادرکنندگان را دچار سردرگمی می‌کند؛ چراکه صادرکنندگان نمی‌دانند با ارزی که به صورت نقدی دریافت می‌کنند چه کنند، زیرا قوانین مدام در حال تغییر است. این بازگشت ارز به سامانه نیما به نقدینگی شرکت‌ها فشار وارد می‌کند.

وی در پاسخ به این پرسش که وضعیت مشوق‌های صادراتی چگونه است، عنوان کرد: برخی شیوه‌نامه‌ها برای تشویق بیشتر به صادرات است اما در عمل اجرایی نمی‌شود یا اگر اجرایی شود، تاثیر کمی بر صادرات دارد، از این‌رو چندان انگیزه‌ای برای صادرات ایجاد نمی‌کند.

رقابت‌پذیری صادراتی



علی‌حسین زاویه، دبیر انجمن صنفی کارفرمایی صنعت نسوز نیز در گفت‌وگو با صمت درباره مهم‌ترین موانع صادراتی اظهار کرد: مهم‌ترین چالش صادراتی این است که نرخ تمام‌شده تولید در کشور بالاست و این موضوع سبب می‌شود قدرت رقابت‌پذیری در زمینه صادرات کاهش پیدا کند؛ چراکه بسیاری از مواد اولیه تولیدات وارداتی هستند. وی در ادامه خاطرنشان کرد: در جهان رقابت تنگاتنگی در زمینه صادرات وجود دارد و کشورها با کاهش نرخ تمام شده این رقابت را پیش می‌برند، اما در ایران این رقابت چندان معنایی ندارد. زاویه در ادامه خاطرنشان کرد: موضوع دیگر آن است که باید از خام‌فروشی در کشور بپرهیزیم و مواد معدنی را صادر نکنیم. باید روی مواد اولیه در کشور سرمایه‌گذاری و با ارزش‌افزوده بیشتر اقدام به صادرات کرد. وی در پایان تاکید کرد: در زمینه صادرات وزارت امورخارجه می‌تواند نقش مهمی را برعهده داشته باشد. این وزارتخانه می‌تواند یک اتاق اقتصادی داشته باشد که با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت زمینه‌های صادرات بیشتر را فراهم کنند. یعنی ابتدا شرایط را وزارت امورخارجه مهیا کند تا سپس با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت صادرکنندگان بتوانند به‌راحتی صادرات داشته باشند.

جابه‌جایی یک شهربزرگ برای گریز از فرونشست زمین

شهری که برای معدن جا باز کرد

برگردان: ثمن رحیمی‌راد: کِرونا، شمالی‌ترین شهر سوئد، در چاله‌هایی که نزدیک به نیم قرن است برای استخراج سنگ آهن حفر می‌شود، فرو می‌رود. در واکنش به این اتفاق، مقامات محلی و شرکت دولتی که بهره‌برداری از ذخایر این منطقه را بر عهده دارد، قصد دارند با پروژه‌ای این شهر کوچک را به منطقه‌ای در ۳ کیلومتری شرق آن منتقل کنند. این پروژه بیش از یک‌میلیارد دلار هزینه داشته است.

انتقال شهری که ادامه یک معدن است

به گزارش صمت به نقل از ماینینگ_تکنولوژی، «لوسووارا-کِرونووارا-آکتیبلاگ» یا به اختصار (اِل‌کِی‌ای‌بی) شرکت دولتی معدنکار سوئدی است. این شرکت در چند سال گذشته، روزگار خوشی را به دلیل تولید و سوددهی استخراج سنگ آهن کشور پشت سر گذاشته است. سود آن از ۵۱۲.۹ میلیون دلار در سال ۲۰۱۷ میلادی (۱۳۹۶ خورشیدی) به ۵۶۳.۲ میلیون دلار در سال گذشته میلادی رسید و رقم تولید سنگ آهن آن از ۲۵.۷ میلیون تن در سال ۲۰۱۴ میلادی (۱۳۹۳ خورشیدی) به ۲۶.۹میلیون تن در سال ۲۰۱۸ میلادی رشد کرد.

این روزها اما اِل‌کِی‌ای‌بی با یک چالش روبه‌روست؛ بیشتر کانی فرآوری شده در این شرکت از معدنی استخراج می‌شود که زیر شهر کوچک کِرونا قرار دارد. کرونا در ۱۰۰ مایلی (حدود ۱۶۰ کیلومتری) شمال مدار شمالگان و در منطقه‌ای قرار گرفته که یکی از بزرگ‌ترین و خالص‌ترین ذخایر سنگ آهن را در خود جای داده است. همچنین معدن کرونا، بزرگ‌ترین و مدرن‌ترین معدن زیرزمینی سنگ آهن جهان به شمار می‌آید. حدود نیم قرن گذشته، پروژه‌های منتهی شده به استخراج و فرآوری ۱.۸ میلیارد تن کانی سنگ آهن، منجر به توسعه اقتصادی چشمگیر در این منطقه شده اما این توسعه حالا بقای شهر را تهدید می‌کند؛ کِرونا امروز در خطر فرو رفتن در شکاف‌هایی قرار دارد که معدنکاری در زمین منطقه به وجود آورده و راهکار اِل‌کِی‌ای‌بی برای رویارویی با این چالش، جابه‌جا کردن شهر است.



تاریخچه شهر کوچک کرونا و معدن آن ارتباط تنگاتنگی با یکدیگر دارند

این شرکت می‌گوید باید کِرونا ۳ کیلومتر به شرق برود و برای این کار ساختمان‌های جدیدی خواهد ساخت تا یک شهر مدرن و جدید برای ساکنان آن ایجاد کند. اجزای ساختمان‌هایی که اهمیت تاریخی ویژه‌ای دارند را نیز جداسازی و در منطقه جدید مونتاژ می‌کند. این پروژه بیش از یک میلیارد دلار هزینه خواهد داشت. با این حال هنوز ابهام‌هایی وجود دارد. برای نمونه اینکه آیا شهر جدید حال و هوای کرونای کنونی را خواهد داشت؟

معدن، عامل شکل‌گیری شهر کرونا

تاریخچه این شهر کوچک و معدن کرونا ارتباط تنگاتنگی با یکدیگر دارند. آغاز این ارتباط به دهه ۱۸۹۰ میلادی (۱۲۶۹ خورشیدی) برمی‌گردد؛ زمانی که ۷ خانه برای اسکان کارگرانی ساخته شد که در آن سال‌ها ذخایر کرونا را استخراج می‌کردند. تا پایان سال گذشته میلادی در دی ۱۳۹۷ خورشیدی حدود ۱۰ درصد جمعیت این شهر در استخدام شرکت ال‌کی‌ای‌بی بودند و مردم محلی ساکن در این منطقه همواره پشتوانه‌ای برای تامین نیروی کار مورد نیاز در معدن به شمار می‌آمدند. در همین حال جمعیت ساکن در کرونا از ۳ هزار و ۴۸۲ نفر در سال ۲۰۰۴ میلادی (۱۳۸۳ خورشیدی) به ۴ هزار و ۶۲۴ نفر در سال ۲۰۱۸ میلادی (۱۳۹۷ خورشیدی) رشد کرده بود.

خبر مربوط به ایده جابه‌جایی شهر برای نخستین بار در سال ۲۰۰۴ میلادی (۱۳۸۳ خورشیدی) اعلام شد و رابطه اشاره شده بین شهر و معدن باعث شد مقامات کشوری از همکاری و پشتیبانی معدنکاران و مقامات محلی در این اقدام برخوردار شوند یا دست کم اهمیت جابه‌جایی ساکنان را درک کنند. پژوهشی که شرکت رسانه‌ای «سیفو کانتار» در سوئد انجام داد و در سال گذشته به پایان رساند، نشان می‌دهد ۸۰ درصد ساکنان شهر از این جابه‌جایی حمایت می‌کنند. با این حال این جابه‌جایی در میان افکار عمومی کرونا به هیجان‌زدگی شماری و البته ناراحتی شماری دیگر انجامیده است. برخی از اینکه مجبورند منطقه‌ای را که سال‌ها در آن زندگی می‌کرده‌اند ترک کنند، احساس خوبی ندارند.

در همین حال فردریک بیوکِنوال، سخنگوی ال‌کی‌ای‌بی، همزیستی معدن و شهر را پدیده‌ای شایسته توجه می‌داند و در این باره می‌گوید: آنچه به توسعه شهرهایی مانند کرونا و مالمبرگت در سوئد انجامید، معدنکاری بود و این گونه شهرها تا ۱۰۰ سال آینده به استخراج سنگ آهن و مس متکی هستند.

از آنجا که زندگی جامعه محلی در کرونا به این معدن گره خورده، هر گونه اختلال در کار معدن بر کیفیت زندگی آنها تاثیرگذار است. بیوکنوال در این باره می‌گوید: ال‌کی‌ای‌بی در سال گذشته میلادی ۲۶.۹ میلیون تن سنگ آهن تولید کرد و این رقم در مقایسه با تولید آن در سال ۲۰۱۷ میلادی کاهشی بود. شرکت در این سال ۲۷.۲ میلیون تن سنگ آهن تولید کرده بود. این روند کاهشی در صورت استمرار می‌تواند برای شهری که به درآمدهای معدن متکی است، نگران‌کننده باشد و همچنین باعث شود اعتباری که شرکت در ۱۳۰ سال گذشته نزد مشتریانش پیدا کرده، خدشه‌دار شود.

پایان کار تا ۱۶ سال دیگر

قرار است جابه‌جایی شهر تا سال ۲۰۳۵ میلادی (۱۴۱۴ خورشیدی) به پایان برسد و تا آن سال علاوه بر اینکه باید ساختمان‌های محل زندگی ساکنان ساخته شده باشد، ساختمان‌هایی مانند خانه «یالمار لاندبوم» هم به محل جدید برده می‌شود. لاندبوم، زمین‌شناس و شیمیدان سوئدی، نخستین مدیرعامل ال‌کی‌ای‌بی بود. او را به عنوان بنیان‌گذار شهر کرونا نیز می‌شناسند.

لاندبوم در سال ۱۹۲۶ میلادی (۱۳۰۵ خورشیدی) فوت کرد و خانه او موزه شد. دیگر جابه‌جایی جالب توجه در شهر، مربوط به جداسازی اجزا و سرهم‌بندی و ساخت دوباره کلیسای گوتیک کرونا می‌شود؛ سازه‌ای که تمام آن از چوب است و قرار شده در سال ۲۰۲۶ میلادی (۱۴۰۵ خورشیدی) جابه‌جا شود.

گسترش تجارت
صمت
دوشنبه
۲۹ مهر ۱۳۹۸
۲۲ صفر ۱۴۴۱
۲۱ اکتبر ۲۰۱۹
شماره ۱۳۹۳
پیاپی ۲۷۱۱
www.Tejaratdaily.com



صادرات با ارج نهادن به تولید محقق می‌شود



تعهد ارزی، دغدغه اصلی صادرکنندگان

تحلیلی بر عملکرد دولت و تاجران در شرایط جنگ اقتصادی

کار شاق صادرات



صادرکنندگان نه‌تنها سربازان جنگ اقتصادی، بلکه افسران و حتی قهرمانان ملی هستند. اگر صادرات را با رشته‌های ورزشی گوناگون مقایسه کنیم، صادرکننده در مقیاس المپیک وارد بازار جهانی می‌شود

زهرا طهرانی: در زمان تحریم‌ها از کمترین گرفته تا شدیدترین آن، این صادرکنندگان بخش خصوصی بودند که همچنان در خط مقدم جنگ اقتصادی ایستادند و ارزآوری برای کشور را بیش از پیش افزایش دادند اما در مقابل با آنها چه کردند؟ حمایت‌ها چه بود و به کجا رسید؟ زمانی مشوق‌های صادراتی انگیزه کافی و لازم برای هر صادرکننده بود اما چند سالی است نه‌تنها خبری از هیچ مشوقی نیست، بلکه راه ناهموارتر می‌شود و تاریک! سال گذشته و تا حدودی چند ماه نخست امسال سخت‌ترین سال صادراتی و حتی برای اقتصاد کشور بود چراکه سیاست‌های ارزی جدیدی وضع شد که با انتقادهای بسیار همراه بود؛ این سیاست تا جایی پیش رفت که سرانجام حرف بخش خصوصی را شنیدند و به آن عمل کردند؛ البته پس از چندین ماه مذاکره و نقد و بحث و بررسی. صادرکنندگان در حالی از سیاست ارزی دولت مبنی بر الزام بازگشت ارز صادراتی در زمان مشخص و آن هم در شرایط سخت تحریم گلایه‌مند بودند که حالا و در این لحظه بسیاری از آنها معتقدند سرانجام بانک مرکزی وارد مذاکره شده و شرایط بهتری رقم خورده است.

از شواهد و قرائن پیداست که وضعیت صادرکنندگان تا حدودی بهتر شده که البته این بهبود فقط نسبت به سال گذشته حس می‌شود چراکه چندین و چند مشکل و معضل دیگر وجود دارد که فعل صادرات را به کاری شاق تبدیل کرده است؛ آن هم در شرایط سخت کنونی که از آن با عنوان «جنگ اقتصادی» یاد می‌شود.

تعامل دولت و بخش خصوصی

براساس آمار وزارت امور اقتصادی و دارایی، میزان صادرات غیرنفتی کشور در ۱۸ ماه گذشته معادل ۶۱ میلیارد دلار بوده که ۲۷ میلیارد دلار آن در سامانه نیما ثبت شده، یعنی حدود ۴۵ درصد ارز صادراتی به کشور بازگشته است. در همین‌باره وزارت اقتصاد دیروز طی اطلاعیه‌ای اعلام کرد رفع تعهد ارزی به مفهوم الزام صادرکنندگان به بازگشت کل ارز حاصل از صادرات نبوده و بانک مرکزی براساس مقررات، تعدیلاتی در این زمینه در نظر می‌گیرد. مهم‌ترین تعدیل، بخشی از ارز حاصل از صادرات است که صادرکننده الزام به بازگشت آن ندارد و درحال‌حاضر این سهم برای بیشتر صادرکنندگان ۲۰ درصد است. به‌طور طبیعی، با احتساب این تعدیلات، درصد رفع تعهد ارزی از درصد بازگشت ارز بیشتر خواهد شد.



محمدامین حاج‌کاظمیان، صادرکننده ممتاز کشور نیز با تاکید بر اینکه شرایط نسبت به سال گذشته بهتر شده، اظهارکرد: خوشبختانه بانک مرکزی با صادرکنندگان حرفه‌ای و صادرکنندگانی که وام‌دار بانک‌های ایرانی نیستند، مشاوره و مذاکره کرد و نتایج خوبی حاصل شد.

وی به صمت گفت: سال گذشته بانک مرکزی با صادرکنندگانی مشورت می‌کرد که به‌نوعی بزرگ‌ترین بدهکاران بانکی هم بودند اما در ۲، ۳ ماه گذشته به‌دلیل مشاوره درست با صادرکنندگان اصیل که البته فقط بخشی از این حرف و نظرها را اجرا کردند، شرایط بسیار بهتر شده و نرخ ارز هم پایین آمده است.

حاج‌کاظمیان تاکید کرد: هرچند از سیاست‌های ارزی بانک مرکزی بسیار دلخور هستم اما استوار ایستاده‌ام. به هرحال امسال سرانجام با مشورت با صادرکنندگان شناسنامه‌دار، برخی تدابیر مطلوب اندیشیده شد و اتفاق‌های خوبی رقم خورد که بارقه امید را در دل صادرکنندگان روشن کرد. دولت و بانک مرکزی نباید با ابزار تجربه‌های تلخ و از دست دادن فرصت‌ها، به تدابیری درست برسند، بلکه باید با ابزار مشورت با صادرکنندگانی شناسنامه‌دار (و نه بدهکار به بانک‌ها) به تدابیری ارزشمند دست پیدا کنند تا کشور از بحران رهایی یابد.

این صادرکننده ممتاز خشکبار کشور گفت: سال گذشته بانک مرکزی صادرکنندگان را خیلی آزار داد و برخی بازارها را هم از دست دادیم. هرچند سال سختی را پشت سر گذراندیم اما امسال شرایط بهتر است و درک متقابل رخ داده و موضوع بازگشت ارز نیز چالش جدی به‌شمار نمی‌رود.

کارنامه ۹۸ با کاهش بسته می‌شود؟

آمار گمرک گواه این است که حجم تجارت خارجی ایران در نیمه نخست سال، ۴۲میلیارد و ۱۶۹ میلیون دلار بوده که از این میزان، ۲۱ میلیارد و ۲۲۱ میلیون دلار سهم واردات و ۲۰ میلیارد و ۹۴۸ میلیون دلار سهم صادرات است. از این رو، تراز تجاری نیز منفی ۲۷۳ میلیون دلار و به سود واردات است.

در نیمه نخست سال ۹۸ صادرکنندگان توانسته‌اند ۷۰میلیون و ۹ هزار تن کالا به ارزش ۲۰ میلیارد و ۹۴۸ میلیون دلار صادر کنند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی رشد ۲۲.۵ درصدی داشته اما از نظر ارزشی با افت ۱۰.۵ درصدی روبه رو بوده است. واردکنندگان نیز در این مدت ۱۶ میلیون و ۵۶۷ هزار تن کالا به ارزش ۲۱ میلیارد و ۲۲۱ میلیون دلار از بازارهای جهان به ایران وارد کرده‌اند. سال گذشته وزن کالاهای وارد شده ۱۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تن بوده و ارزش آنها ۲۲ میلیارد و ۴۵۹ میلیون دلار ثبت شده است. از این‌رو، وزن واردات رشد کمتر از نیم درصدی داشته اما ارزش آن با افت حدود ۵.۵ درصدی روبه‌رو شده است.

ارزیابی این آمارها همچنین نشانگر این است که برای رسیدن به صادرات حدود ۶۰میلیارد دلاری که تا پایان سال هدف‌گذاری شده، کمتر از نیمی از راه را رفته‌ایم. حال باید دید کارنامه تجارت خارجی سال ۹۸ با افت صادرات بسته خواهد شد یا در این ۵ماه باقیمانده گشایشی حاصل می‌شود؟

رئیس کمیسیون صادرات غیرنفتی اتاق بازرگانی ایران با تاکید براینکه به هدف‌گذاری امسال نخواهیم رسید، اظهار کرد: بیش از ۲۰درصد رشد در وزن صادرات و حدود ۱۰درصد در ارزش صادراتی با کاهش روبه‌رو شدیم که به‌دلیل تغییرات نرخ پایه کالاهای صادراتی در آمارها شاهد افت ارزش صادرات هستیم.



جمشید نفر در گفت‌وگو با صمت تصریح کرد: با توجه به افزایش عجیب و غریب نرخ ارز پیش‌بینی می‌شد با رشد ارزش صادراتی روبه‌رو باشیم؛ اما آنچه باعث شد این رشد محقق نشود، تصمیم‌های خلق‌الساعه و بخشنامه‌های گوناگون بود. ضمن اینکه بیشتر صادرکنندگان گیج و گمراه شدند و برخی صادرکنندگان بزرگ و محترم از ترس مشکلات بعدی، فعل صادرات را کنار گذاشتند که باعث ایجاد خلل در صادرات شد.

وی ادامه داد: امیدوارم دولتمردان پس از این هم بیشتر به نظرهای کارشناسی بخش خصوصی توجه داشته باشند و اگر بخشنامه‌ای را صادر می‌کنند که نیاز به دیدگاه‌های تخصصی دارد با صاحب‌نظران آن حوزه در میان بگذارند چراکه بسیاری از مشکلات برطرف می‌شود.

رئیس کمیسیون صادرات غیرنفتی اتاق بازرگانی ایران با تاکید بر اینکه صادرکنندگان نه‌تنها سربازان جنگ اقتصادی، بلکه افسران و حتی قهرمانان ملی هستند، اظهار کرد: اگر صادرات را با رشته‌های ورزشی گوناگون مقایسه کنیم، صادرکننده در مقیاس المپیک وارد بازار جهانی می‌شود؛ بازاری ۸میلیارد نفری که برای ورود به آن بهترین‌ها انتخاب می‌شوند.

به‌گفته نفر، آنچه دولتمردان باید به آن توجه داشته باشند، این است که قهرمانان ملی را برای مسابقه‌ها و رقابت‌های بزرگ اقتصادی آماده کنند نه اینکه سنگ جلوی پای آنها بیندازند به‌طوری که وقتی به مسابقه می‌رسند، خسته و تسلیم رقیبان باشند.

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود پردیس تدارک پارس اندیش

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود پردیس تدارک پارس اندیش در تاریخ ۱۳۹۷/۱۱/۱۳ به شماره ثبت ۱۳۲۷۴ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۱۲۴۷۹۸ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد. **موضوع فعالیت:** خدماتی تاسیساتی: ۱- حمل‌ونقل درون‌شهری کالا ۲- تعمیر و نگهداری ساختمان و ماشین‌آلات ۳- کلیه امور مرتبط با آشپزخانه و رستوران ۴- خدمات عمومی(نظیر نامه‌رسانی، تلفنچی، تنظیفات، نگهبانی، امور آبدارخانه، پیشخدمتی) ۵- نگهداری و خدمات فضای سبز و ایجاد فضای سبز ۶- تایپ ۷- امور بهره‌برداری از تاسیسات ۸- خدمات و انجام کلیه عملیات‌های ترمیم و انتقال خطوط لوله (آب -نفت -گاز) ۹-خدمات و تاسیس ابنیه و ساختمان ۱۰- و سایر خدمات‌دهی‌ها- ثبت موضوع به تنهایی مجوز فعالیت نمی‌باشد و انجام مفاد موضوع شرکت در صورت لزوم مستلزم کسب مجوزات لازم می‌باشد درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط. **مدت فعالیت:** از تاریخ ثبت به مدت نامحدود. **مرکز اصلی:** استان چهارمحال وبختیاری، شهرستان شهرکرد، بخش مرکزی، شهر شهر کرد، کاشانی، بلوار حافظ، بلوار آیت اله کاشانی، پلاک ۱۰۸، طبقه همکف کدپستی ۸۸۱۵۸۱۳۵۷۹ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم‌الشرکه هر یک از شرکا آقای بدرام اقائی به شماره ملی ۴۶۶۰۴۹۳۹۷۰ دارنده ۶۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه خانم خدیجه رحیمی به شماره ملی ۴۶۶۹۰۷۳۳۵۴ دارنده ۴۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه اعضا هیات‌مدیره آقای بدرام اقائی به شماره ملی ۴۶۶۰۴۹۳۹۷۰و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت نامحدود و به سمت رئیس هیات‌مدیره به مدت نامحدود و به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود خانم خدیجه رحیمی به شماره ملی ۴۶۶۹۰۷۳۳۵۴و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت نامحدود. **دارندگان حق امضا:** کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها، عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری بامضاء بدرام آقائی تحت عنوان مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. **اختیارات مدیرعامل:** طبق اساسنامه روزنامه کثیرالانتشار گسترش تجارت جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان چهارمحال و بختیاری اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری شهرکرد (۶۳۶۴۷۲)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود زندگی سلامت آریا

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود زندگی سلامت آریا در تاریخ ۱۳۹۸/۰۶/۱۷ به شماره ثبت ۵۱۱۱۳ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۶۰۵۰۲۹ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد. موضوع فعالیت: فروش کالاهای سبک زندگی سالم و اسلامی با رعایت قوانین و مقررات جاری کشور درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی: استان فارس، شهرستان شیراز، بخش مرکزی، شهر شیراز، محله ساحلی شرقی، کوچه ((دوست))، کوچه ((بهمردی))، پلاک ۲، طبقه اول کدپستی ۷۱۴۳۹۶۸۴۴۶ شعب نشانی: استان فارس، شهرستان شیراز، بخش مرکزی، شهر شیراز، محله ساحلی شرقی، کوچه ((دوست))، کوچه ((بهمردی))، پلاک ۲، طبقه اول کدپستی ۷۱۴۳۹۶۸۴۴۶ آقای عزیز شایگان به سمت مدیرشعبه سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۵۲۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم‌الشرکه هر یک از شرکا آقای علی دریس به شماره ملی ۱۰۸۰۰۸۶۹۷۸ دارنده ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه آقای عزیز شایگان به شماره ملی ۱۸۱۸۴۹۷۷۵۱ دارنده ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه آقای محمد رضا عنصری به شماره ملی ۵۲۷۹۳۷۳۰۲۸ دارنده ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه مدیر عامل آقای عزیز شایگان به شماره ملی ۱۸۱۸۴۹۷۷۵۱ و به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود. دارندگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها، عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری بامضاء عزیز شایگان همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه کثیرالانتشار گسترش تجارت جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان فارس اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری شیراز (۶۳۶۸۳۰)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود سازه‌پردازان آمود پارس

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود سازه‌پردازان آمود پارس در تاریخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۴ به شماره ثبت ۵۱۳۱۰ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۶۷۱۶۱۶ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد. موضوع فعالیت: تعدی به فعالیت در زمینه کارپابی، مشاوره شغلی، ارائه تسهیلات به جویندگان کار، مشاوره روابط کار و کارگر تولید و ارائه رایانه، تولید و ارائه دستگاه‌های جانبی، تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سفارش مشتری، ارائه و پشتیبانی بسته‌های نرم‌افزاری و CD اطلاعاتی تولید داخل، خدمات شبکه‌های اطلاع‌رسانی موضوعات مربوط به تجارت الکترونیک درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط. مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی: استان فارس، شهرستان شیراز، بخش مرکزی، شهر شیراز، آزادی، خیابان شهید مشکین فام، خیابان سمیه، پلاک ۰، طبقه دوم، واحد ۶ کدپستی ۷۱۴۹۴۳۴۵۶ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه هر یک از شرکا آقای مصطفی رحیمی به شماره ملی ۶۴۸۰۰۳۲۷۰۵ دارنده ۵۱۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه آقای محمد رحیمی به شماره ملی ۶۴۸۹۹۵۵۰۸۳ دارنده ۴۹۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه اعضا هیات‌مدیره آقای مصطفی رحیمی به شماره ملی ۶۴۸۰۰۳۲۷۰۵ و به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت نامحدود آقای محمد رحیمی به شماره ملی ۶۴۸۹۹۵۵۰۸۳ و به سمت رئیس هیات‌مدیره به مدت نامحدود و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت نامحدود. دارندگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها، عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری با امضا مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه کثیرالانتشار گسترش تجارت جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان فارس اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری شیراز (۶۳۶۸۳۱)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود یکتا تجارت دیاکو برسام

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود یکتا تجارت دیاکو برسام در تاریخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۵ به شماره ثبت ۳۶۸۸۱ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۶۷۵۳۵۶ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد. موضوع فعالیت: خدمات عمومی -امور آشپزخانه و رستوران -نگهداری و خدمات فضای سبز -تامین نیرو درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط. مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود. مرکز اصلی: استان البرز، شهرستان کرج، بخش مرکزی، شهر کرج، محله مهرشهر (حسین‌آباد)، خیابان ولیعصر، خیابان حسن‌زاده، پلاک ۱۷، طبقه سوم، واحد ۶ کدپستی ۳۱۸۶۶۸۸۱۵۹ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم‌الشرکه هر یک از شرکا آقای حسین زاوش به شماره ملی ۰۰۸۳۰۷۴۵۳۸ دارنده ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه آقای عباس جعفریان به شماره ملی ۵۱۹۹۳۵۸۴۱۳ دارنده ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سهم‌الشرکه اعضا هیات‌مدیره آقای حسین زاوش به شماره ملی ۰۰۸۳۰۷۴۵۳۸ و به سمت رئیس هیات‌مدیره به مدت نامحدود و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت نامحدود آقای عباس جعفریان به شماره ملی ۵۱۹۹۳۵۸۴۱۳ و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت نامحدود و به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود. دارندگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها، عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری با امضاء مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد، بدیهی است اضافه کردن هرگونه متنی به الگوی فوق متناسب با نیاز شرکت بلامانع می‌باشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه روزنامه کثیرالانتشار گسترش تجارت جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان البرز اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری کرج (۶۳۵۶۷۸)

تاسیس شرکت سهامی خاص توسعه تجارت بین‌الملل رایان نوتریکا

تاسیس شرکت سهامی خاص توسعه تجارت بین‌الملل رایان نوتریکا در تاریخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۷ به شماره ثبت ۵۱۳۴۲ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۶۸۱۶۸۲ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد. موضوع فعالیت: خرید و فروش، واردات و صادرات، تولید و توزیع و پخش کلیه کالاها و خدمات مجاز طبق قوانین کشور درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط. مدت فعالیت: از تاریخ ثبت به مدت نامحدود. مرکز اصلی: استان فارس، شهرستان شیراز، بخش مرکزی، شهر شیراز، شهرک صداوسیما، کوچه ۳ هنر، کوچه ۴۸ جانبازان، پلاک ۰، طبقه همکف، واحد ۲ کدپستی ۷۱۵۵۹۹۵۶۴۴ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰ سهم ۱۰۰۰۰ ریالی تعداد ۱۰۰ سهم آن با نام عادی مبلغ ۳۵۰۰۰۰ ریال توسط موسسین طی گواهی بانکی شماره ۵۴۷۰۴۰۳۳ مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۰۶ نزد بانک تجارت شعبه قائم با کد ۷۰۲۰ پرداخت گردیده است و الباقی در تعهد صاحبان سهام می‌باشد اعضا هیات‌مدیره، خانم مرتضه همایون به شماره ملی ۲۴۲۰۰۲۲۷۱۸و به سمت رئیس هیات‌مدیره به مدت ۲ سال و به سمت مدیرعامل به مدت ۲ سال خانم عصمت همایون به شماره ملی ۲۴۲۱۴۷۶۹۸۷ و به سمت عضو هیات‌مدیره به مدت ۲ سال خانم زری همایون به شماره ملی ۲۴۳۲۹۲۸۷۱۷ و به سمت نایب‌رئیس هیات‌مدیره به مدت ۲ سال. دارندگان حق امضا: کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادها عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری با امضاء مرتضه همایون همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه بازرسان خانم زینت همایون به شماره ملی ۲۴۳۰۲۷۳۲۱۷ به سمت بازرس اصلی به مدت یک سال مالی آقای مرتضی نصیرپور به شماره ملی ۲۴۳۱۸۸۷۴۲۱ به سمت بازرس علی‌البدل به مدت یک سال مالی روزنامه کثیرالانتشار گسترش تجارت جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان فارس اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری شیراز (۶۳۶۸۳۲)

آگهی تغییرات شرکت مهندسین طلوع صنعت انرژی ایرانیان

آگهی تغییرات شرکت مهندسین طلوع صنعت انرژی ایرانیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۳۹۹۱۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۱۷۳۳۱۲ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۶ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : - اعضاء هیات‌مدیره به قرار ذیل انتخاب گردیدند: آقای کاظم مرادآقای به شماره ملی ۲۲۹۹۲۴۳۰۱۱ و آقای سعید خاور به شماره ملی ۲۵۷۱۷۵۳۸۸۶ و آقای مهدی مرادآقای به شماره ملی ۲۲۸۰۶۹۲۸۸۰ برای مدت ۲ سال انتخاب گردیدند - خانم پریچهر سهامی با کد ملی ۲۲۹۱۴۰۵۴۷۰ به‌عنوان بازرس اصلی و خانم آفتاب خالقی با کد ملی ۲۲۹۸۸۲۵۲۷۰ به‌عنوان بازرس علی‌البدل برای یک سال مالی انتخاب گردیدند.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان فارس اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری شیراز (۶۳۶۸۲۸)

آگهی تغییرات شرکت مهندسین طلوع صنعت انرژی ایرانیان

آگهی تغییرات شرکت مهندسین طلوع صنعت انرژی ایرانیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۳۹۹۱۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۱۷۳۳۱۲ به استناد صورتجلسه هیات‌مدیره مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: - سمت اعضاء هیات‌مدیره به‌شرح ذیل تعیین گردید: آقای کاظم مرادآقای با کد ملی ۲۲۹۹۲۴۳۰۱۱ به سمت رییس هیات‌مدیره آقای مهدی مرادآقای با کدملی ۲۲۸۰۶۹۲۸۸۰ به سمت مدیرعامل و نایب‌رییس هیات‌مدیره آقای سعید خاور با کدملی ۲۵۷۱۷۵۳۸۸۶ به سمت عضو هیات‌مدیره - اعضاء کلیه اوراق و اسناد و مدارک تعهدآور اعم از چک، سفته، برات و قراردادها با امضاء ثابت مدیرعامل و یکی از اعضای هیات‌مدیره همراه با مهر شرکت و در مورد مکاتبات عادی امضا مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر است.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان فارس اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری شیراز (۶۳۶۸۲۹)

آخرین اخبار وتازه ترین تحلیل ها را در
پایگاه خبری «گسترش نیوز» دنبال کنید
www.Gostaresh.news

در میزگرد صمت با حضور فعالان حو

صادرات با ارج نهادن ب

آموزش برای تولید و صاد



فاطمه امیراحمدی: صنعت کفش در ایران قدمتی طولانی دارد. چکمه کشف شده همراه نخستین مرد نمکی در کشور، مربوط به ۴۰۰ سال پیش از میلاد مسیح(ع) است. چکمه‌ای چرمی که فرم و شکل دوخت آن حکایت از تبحر کفاشان آن دوره دارد. اما چه شد که با وجود این پیشینه طولانی در صنعت کفش جایگاهی در بازار کفش جهان نداریم به‌طوری‌که ترکیه بسیار جلوتر از ما حرکت می‌کند.

یکی از بازارهای بکری که صنعت کفش ایران در اختیار دارد بازار بزرگ روسیه است و سال‌هاست مدیران این صنعت در حال مذاکره برای راهیابی به این بازار هستند که البته هنوز هم در این زمینه راه به‌جایی نبرده‌اند.

صمت در میزگردی با حضور علیرضا جعفری رئیس مرکز بازاریابی و فروش چرم و کفش ایران در روسیه، رضا دبیریان عضو هیات‌مدیره اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز تهران، محمد اسکندری تولیدکننده کفش دست‌دوز و روح‌الله هادوی‌نیا کارشناس و مشاور بازاریابی به واکاوی چرایی نبود چرخه صادرات در صنعت کفش پرداخته که در ادامه می‌خوانید.

تولید بدون صادرات، اهداف مورد نظر صنایع را تامین نمی‌کند. چرا ایران با وجود پیشینه چندین ساله نتوانسته در امر صادرات موفق عمل کند؟

علیرضا جعفری: هر کشوری به‌دنبال توسعه بازار خود برای درآمدزایی بیشتر است. در کشور ما هدف صدور مجوز و افزایش آمار در این حوزه است. روش و الگوی تولید در کشور ما غلط پی‌ریزی شده است. وقتی نانوایی در کشورهای اروپایی قرار است کار خود را شروع کند پیش از آن ۶ماه تا یک سال دوره‌های منابع انسانی و مالی را می‌گذراند. در ایران وقتی فردی به‌واسطه اینکه سابقه‌ای در یک پست تخصصی داشته، می‌خواهد خط تولیدی راه‌اندازی کند، نخستین گام اشتباه برداشته می‌شود. ضمن آنکه در بدنه دولت به‌معنای واقعی در هر حوزه و صنعتی، کارشناس وجود ندارد. به این ترتیب همه در یک چرخه غلط می‌افتند و پیش می‌روند.

در کشورهای موفق تولیدکننده با آموزش دوره‌های مدیریت منابع مالی و انسانی در واقع از آخر، فعالیت خود را شروع می‌کند، در نتیجه هزینه‌های تولید و سربار کاهش می‌یابد و به‌دنبال آن دولت نیز از صنعتگر حمایت می‌کند.

تا زمانی که هدف صدور مجوز و بالا بردن آمار است و برای کمترین میزان تولید هم پروانه فعالیت صادر می‌شود در حالی که نباید اجازه داد تولید به این شیوه شروع شود، شاهد هزینه‌های سربار خواهیم بود. وقتی به‌عنوان بخش خصوصی از بخش دولتی مطالبه‌گری می‌کنیم، می‌گوییم چرا به ماوام نمی‌دهند. اگر وام هم داده شود به‌دلیل همان چرخه غلط معوق می‌شود، معوق که شد خانه و اموال فرد مصادر شده و در ادامه معضلات اجتماعی را دامن می‌زند. مشکلاتی که امروز کشور درگیر آنهاست.

تولیدکننده ورشکست می‌شود چون با شیوه‌ای غلط شروع کرده است. به‌عنوان‌مثال، پیش‌تر خریدوفروش در بازار از جمله بازار کفش اعتباری بود و افراد با یک دسته چک فعالیت تولیدی خود را در کارگاهی شروع می‌کردند. در یک بازار اعتباری، بدهی روی بدهی انباشته و پس از ۱۰ سال تبدیل به یک معضل می‌شود. امروز که خریدوفروش نقدی شده مشکلات آن خود را نشان می‌دهند؛ بنابراین بسیاری از چرخه تولید و بازار حذف شده‌اند چون تولیدکننده، مسائل مالی را نمی‌داند در نتیجه نمی‌تواند محاسبه درستی از قیمت تمام‌شده محصولاتش داشته باشد؛ بنابراین تشکل‌ها و اتحادیه‌ها باید برای صدور مجوز سازکار قوی داشته باشند.

تولید ما نسبت به اندازه‌های جهانی ناچیز است و در این مقیاس نمی‌توانیم صادرات داشته باشیم و در کشورهای هدف بازاریابی کنیم. برخلاف اینکه همه معتقدند قیمت کفش در ایران ارزان است من می‌گوییم اتفاقا قیمت تمام‌شده کفش در ایران بسیار بالاست چون هزینه‌های تولید کفش در کشور بالاست. حتی تامین مواد اولیه هم نیاز به مدیریت و سازکار دارد تا در نهایت هزینه‌ها سرشکن شود. قیمت تمام‌شده پایین و کیفیت بالا رقابت را امکان‌پذیر و به رونق بازار داخل کمک می‌کند، علاوه بر این، بازار صادراتی محصول را توسعه می‌دهد. نمونه بارز آن ترکیه است که بخش صنعت آن در دوره‌ای از بخش صنعت ما عقب‌تر بود اما امروز بسیار جلوتر از کشور ما در حال حرکت و پیشرفت است.

بخش خصوصی فرار مالیاتی دارد و در نشست‌ها به‌طور معمول تولیدکنندگان این درخواست را دارند که مالیات ارزش‌افزوده آنها بخشیده شود. در تمام کشورهای جهان مالیات ارزش‌افزوده وجود دارد. ضمن اینکه مالیات ارزش‌افزوده در ایران مبلغ کمی است. امروز اگر تولیدکننده ما بخواهد در یکی از کشورهای صنعتی تولید کند، نمی‌تواند چون سازکار درست تولید را نمی‌داند. حالا در این چرخه غلط هم همه غر می‌زنند که چرا وضعیت این گونه است؟

براساس آنچه عنوان کردید برای راه‌اندازی یک واحد تولیدی صنعتی باید سرمایه زیادی وجود داشته باشد تا اتحادیه‌های مربوط مجوز صادر کنند. حال پرسش این است که آیا بخش خصوصی کشور چنین نقدینگی دارد؟

جعفری: وقتی نمی‌توانیم تولید کنیم، لزومی ندارد به‌زور این کار را شروع کنیم. می‌توان با سازکاری سرمایه‌گذاران را جذب کار کرد. امروز کاهش سودهای بانکی بسیاری از صاحبان سرمایه را ترغیب کرده تا سرمایه‌شان را وارد فعالیت‌های صنعت کنند. برای تشویق افراد باید طرح توجیه‌پذیر داشته باشیم. افراد باید سرمایه‌های خود را یکپارچه کنند تا کار بزرگی انجام شود و در ادامه کارگاه‌های کوچک تحت حمایت مجموعه‌های بزرگ فعالیت کنند.

صنعتگران تمایل زیادی به مجموعه‌سازی ندارند چراکه مدیریت این مجموعه‌ها جای سوال دارد و کسی حاضر به انجام این کار جمعی نیست. همچنین برخی هم عنوان می‌کنند در ایران اشتغالزایی در واحدهای کوچک و خرد است.

جعفری: این را نمی‌پذیرم که واحدهای کوچک اشتغالزا هستند زیرا دوره فعالیت سنتی گذشته است، ضمن آنکه هزینه‌های سربار را بالا می‌برد. مدل استاندارد کار و تجارت، مدل بین‌المللی است. به‌عنوان مثال، در حوزه صادرات کفش آماری ارائه می‌دهم که همه چیز در آن نهفته است. واردات روسیه بین سال‌های ۹۱ تا ۹۲ خورشیدی ۴میلیارد و ۷۱۰میلیون دلار بوده که از این مبلغ فقط ۶۴دلار مربوط به واردات از ایران است. روسیه از سال ۹۲ تا ۹۳ نیز ۳میلیارد و ۳۰میلیون دلار واردات داشته که ۱۲۳دلار آن مربوط به واردات از ایران بوده، از سال ۹۳ تا ۹۴ این عدد به ۲میلیارد و ۶۸۰میلیون دلار رسیده که سهم ایران ۱۵هزار و ۶۰۰دلار است. در فاصله ۹۴ تا ۹۵ واردات روسیه به ۳میلیارد و ۴۲۰میلیون دلار می‌رسد که ۱۸هزار و ۴۲۰دلار واردات از ایران به ثبت رسیده و در نهایت بین سال ۹۵ تا ۹۶ واردات این کشور ۴میلیارد و ۲۰میلیون دلار بوده که سهم ایران فقط ۴۰هزار و ۸۰۰دلار است. این یعنی فاجعه که هم بخش خصوصی مقصر آن است و هم بخش دولتی. هیچ توجیهی ندارد کشوری که چرم، پتروشیمی و... دارد در یک بازار ۴میلیارد دلاری آن هم در همسایگی خود سهم ناچیزی داشته باشد.

محمد اسکندری: به‌عنوان یک تولیدکننده به برخی نکات مطرح شده نقد دارم؛ به‌ویژه به بخش مالیات ارزش‌افزوده زیرا بیشترین مالیات را در کشور تولیدکننده پرداخت می‌کند. مشکل تولید از همین جا شروع می‌شود. نمی‌توانیم از صادرات صحبت کنیم اما از مشکلات تولید حرفی نزنیم. وقتی من تولیدکننده در تولید داخلی خود مانده‌ام و گرفتار مشکلات زیادی هستم، چگونه از صادرات صحبت کنم. گاهی فقط به‌دنبال پیاده کردن الگوهای اروپایی هستیم درحالی که هر کشوری، نیازهای خودش را دارد. حتی قانون اساسی هر کشوری براساس آداب، رسوم و فرهنگ آن کشور نوشته می‌شود. از صادرات صحبت و تولیدکننده را نقد می‌کنید، درحالی که بار کفش من تولیدکننده که سفارش از داخل داشته‌ام، مدت‌ها در گمرک ماند و ناگزیر محصولاتم را ۳۰درصد زیر قیمت قرارداد تحویل دادم. ۶۰درصد مواد اولیه مورد نیاز ما از چرم گرفته تا مواد شیمیایی، وارداتی است.

آقای جعفری به مالیات ارزش‌افزوده اشاره کردید آیا این امر به‌درستی در ایران اجرا می‌شود؟ مالیات ارزش‌افزوده یعنی وقتی کفش و کالای نهایی به‌دست مصرف‌کننده رسید، آن را بپردازد. در ایران هیچ‌کس به اندازه تولیدکننده مالیات پرداخت نکرده است. کسی که معامله‌های میلیونی روی ملک انجام می‌دهد، چقدر مالیات پرداخت می‌کند؟ صادرات بدون تولید چه معنایی دارد؟ آیا بستر برای صادرات آماده است؟

باید براساس بضاعت خود صحبت کنیم، نه ایده‌آل‌ها. آیا من تولیدکننده نمی‌خواهم صادرات داشته باشم؟ ضمن اینکه کارهای خوب در کارگاه‌های کشور تولید می‌شود، نه در کارخانه‌ها. مشکل صادرات کجاست؟ نخستین مشکل صادرات، تامین مواد اولیه تولید است. آیا مواد اولیه وجود دارد که من تولیدکننده بتوانم محصولات مورد نیاز خود را بدون درنظر گرفتن قیمت آنها خریداری کنم؟

صادرات را به‌درستی نمی‌شناسیم. حتی آن صادرکننده هم نمی‌داند. کسی که سفارش کفش می‌دهد یک قرارداد کلی می‌بندد و پیش‌پرداخت می‌دهد که تولیدکننده مواد اولیه مورد نیاز خود را تهیه کند و پس از تولید محصول را صادر می‌کند. حال اینکه گلایه بسیاری از تولیدکننده‌ها این است که مواد اولیه نیست. حتی با قیمت بالا هم تولیدکننده برای ادامه حیات واحد خود آن را تهیه می‌کند.

در نمایشگاه امپکس از تاجیکستان و قزاقستان بازدیدکننده داشتم. کفش می‌خواستند اما وقتی من تولیدکننده مواد اولیه ندارم که تولید کنم چطوری می‌توانم متعهد شوم. از سوی دیگر، بازار کشور همیشه در نوسان است. امروز با یک قیمت قرارداد بسته می‌شود، کار که شروع می‌شود قیمت‌ها تغییر می‌کند. با چه تضمینی تولیدکننده وارد چنین ریسکی شود؟

روح‌الله هادوی‌نیا: در بحث صادرات با گفته‌های آقای جعفری در امر آموزش کاملا موافق هستم. با توجه به پیشینه فعالیتم در امر تولید، واردات، صادرات و مشارکت با تولیدکنندگان خارجی، باید گفت نخست آموزش بدهیم سپس در این زمینه‌ها از فعالان بخواهیم کارهایی را انجام دهند. در کانادا وقتی قرار است کاری را شروع کنند، دو ماه آموزش، آن هم آموزش اصولی، الزامی است.

در یکی از نمایشگاه‌های مسکو ۱۸ نفر از ایرانیان شرکت داشتند آن هم در یک غرفه که ۸۰درصد کفش‌ها آن شبیه هم بود. در ایران همه از هم تقلید می‌کنند. همان‌جا گفتم حضور ۳ تولیدکننده هم کفایت می‌کرد. کدام نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی در جهان نتیجه داده است؟

مدلی که برای صادرات انتخاب می‌کنیم نادرست‌ترین و پرهزینه‌ترین مدل است چرا؟ همه دنبال دایرکت‌مارکت هستند و می‌خواهند محصول‌شان را به‌طور مستقیم به خریدار بفروشند. چند کشور به‌طور مستقیم تولیدات‌شان را صادر می‌کنند؟ متاسفانه ما کفش‌فروشی را کفاشی می‌بینیم و این گونه است که به مشکل برمی‌خوریم.

از سوی دیگر، باید ببینیم مزیت‌مان در چه بخش‌هایی است؟ تمام کشورهای جهان روی مزیت‌هایی که دارند، کار می‌کنند. درحال حاضر سوئیس یک داروی ضدسرطان تولید می‌کند که هم‌قیمت سمند ایران است. ما باید مزیت‌های تولید خود را شناسایی کنیم. صنعت کفش کشور به اندازه ۱۰۰ چاه نفت می‌تواند ارزآوری داشته باشد.

اسکندری: صنعتگر کار خود را بلد است اما برخی عملکردها اجازه توسعه فعالیت‌هایش را به او نمی‌دهد. به تولیدکننده‌ای مثل من که از ایتالیا یا ترکیه چند نمونه کفش زنانه برای الگوگیری می‌آورد اما در فرودگاه مهرآباد جلو او را می‌گیرند چگونه خرده می‌گیرید که چرا صادرات ندارد. تولیدکننده هم می‌داند باید برای رشد، بازارش را توسعه دهد اما موانع اجازه فعالیت گسترده را به او نمی‌دهند. در این شرایط چگونه از آموزش حرف بزنیم.

هادوی‌نیا: آقای ایروانی حتی برای استخدام فروشنده، ۴ ماه آنها را آموزش می‌داد سپس امتحان می‌گرفت این در حالی است که پس از گذشت سال‌ها از آن زمان، این امر هنوز هم نه در امر تولید و نه در فروش دیده نمی‌شود. مطالعه الگوهای کاری افراد موفق در هر صنعتی، یک اصل است. در شروع هر کاری، بدون نگاه به گذشته و آینده نمی‌توانیم به موفقیت موردانتظار دست بیابیم. تاکید من بر آموزش هم همین است که ایروانی در زمان خودش که سال‌ها از آن می‌گذرد، هلدینگ بازاریابی داشت که ۴ شرکت زیر نظر آن بودند و فعالیت می‌کردند. آموزش مهم است چه برای تولید و چه برای بازاریابی و صادرات.

به یکی از تولیدکنندگان موتورهای هواپیما گفتند چرا موتور هواپیما این‌قدر گران است؟ گفت چقدر است؟ گفتند مگر نمی‌دانید؟ گفت مگر باید بدانم؟ یعنی من، تولیدکننده هستم و مدیر استخدام کردم تا قیمت موتور را دربیاورد و با سود موردنظر من بفروشد. ما در صنعت برای تولید و فروش و نیز صادرات چه استراتژی داریم؟ اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز چرا نباید مشاور داشته باشد؟

کشورها به سوی تجارت الکترونیک رفته‌اند. ما در دیجیتال مارکتینگ برای صنایع کفش چه کاری کرده‌ایم؟ فرض کنید همین امروز یک مشتری داشتیم که ۳۰هزار جفت کفش زیره چرم بخواهد آیا زیرساخت آن در کشور فراهم است؟ واحدهای کوچک مقیاسی که با ۵۰ کارگر فعالیت دارند چه کار بزرگی می‌توانند ارائه دهند. این کارگاه‌ها به‌نوعی همیشه گرفتار مشکلات تولید و بازار هستند.

اسکندری: آقای هادوی‌نیا ما داریم درباره صنعتی صحبت می‌کنیم که از دمپایی پلاستیکی گرفته تا کفش‌هایی که دست‌کم ۴هزار دلار قیمت دارد در آن تولید می‌شود. نباید کلی گویی کرد. بزرگ‌ترین ضعف ما این است که همه می‌خواهیم بارمان را روی دوش دیگری بگذاریم. کسی که می‌خواهد در امر صادرات وارد شود باید سرمایه بیاورد و از تولیدکننده بخواهد تولید کند، نه اینکه به تولیدکننده بگوید تولید کن و به من بده تا صادر کنم، سودم را برمی‌دارم و باقی پول را به شما می‌دهم. تولیدکننده با خرید اعتباری مواد اولیه مورد نیاز را خریداری و محصول را در تیراژ بالا تولید کند و در اختیار بازاریاب قرار دهد که آن را بفروشد و سود خود را بردارد و در نهایت پولی که به تولیدکننده می‌دهد باید هزینه بدهی مربوط به خرید مواد اولیه شود. این که صادرات نیست.

من با آموزش ۱۰۰درصد موافقم اما شاهد هستیم برخی تولیدکنندگان بدون تحصیلات دانشگاهی هم با عملکردشان ۸۰درصد صنعت کفش را متحول کرده‌اند.

جعفری: نکته همین جاست. این تولیدکننده چگونه موفق شده سرانجام از یک دانشی بهره برده است. یعنی باز هم از دانش آکادمیک استفاده کرده در واقع این تولیدکننده از مدل‌های صادراتی که شناخته توانسته به یک مدل مطلوب برسد.

اسکندری: بله، بحث تولیدکنندگان هم این است که دانش‌آموختگان دانشگاهی باید به‌معنای واقعی وارد تعامل با بخش صنعت شوند. در واقعیت چه اتفاقی افتاده است؟ ایده‌آل‌ها با بضاعت‌ها متفاوت است.

جعفری: تولیدکننده‌ای که آقای اسکندری اشاره کردند، بدون تحصیلات دانشگاهی در این صنعت بسیار موفق عمل کرده چون از مدل علمی درست پیروی کرده، درحالی که بخش سنتی این صنعت برای خرید ماشین‌آلات جدید به او خرده می‌گرفتند و معتقد بودند این روش در ایران جواب نمی‌دهد اما او از صنعت کفش ایتالیا کپی‌برداری کرد و موفق شد.

ضمن آنکه در بحث صادرات بین صنعتگران و فعالان حوزه بازاریابی اعتماد وجود ندارد. یک بازاریاب نمی‌تواند مطمئن باشد برای همان مدلی که هزینه کرده و به تولیدکننده سفارش داده در زمان مقرر همان کفش را با تیراژ توافق شده تحویل بگیرد. یا تولیدکننده اعتماد نمی‌کند که محصولش را در اختیار یک بازرگان قرار دهد. اما من فعال بازارهای صادراتی می‌دانم که می‌توانم به تولیدکننده ترک(ترکیه) اعتماد کنم و اگر به تولیدکننده ترک سفارش هزار جفت از یک کفش را بدهم همان کفش را در زمان مقرر به من تحویل می‌دهد.

هادوی‌نیا: ما در صنعت کفش مشکل بازارشناسی داریم. بازاریابی یعنی شناسایی نیازهایی که پاسخ داده نشده است. چه کسی روی این موضوع در حوزه صنعت کار کرده است؟ تولیدکننده برای تولید انبوه و افزایش تیراژ ماشین‌آلات جنگ جهانی دوم را به کشور می‌آورد. درحالی که در جنگ جهانی دوم تقاضا زیاد بود اما عرضه کم، امروز عرضه در جهان مازاد تقاضاست.

جعفری: در این شرایط اگر می‌خواهیم تولید را آغاز کنیم باید فرآیند تولید و فروش هر دو بر پایه درست باشد تا خروجی خوبی داشته باشیم وگرنه تولیدکننده نمی‌تواند درحالی که در تامین نقدینگی واحد تولیدی خود دچار مشکل شده، به‌دنبال صادرات محصولاتش باشد.

در ایران یک موضوعی به غلط جاافتاده و این گونه عنوان می‌شود که «از تولید به مصرف». این روش نسخه علمی ندارد. تولید و فروش دو موضوع جدا از هم هستند. دنیای فروش با دنیای تولید متفاوت است. اگر کسی بخواهد در هر دو زمینه فعالیت داشته باشد باید سرمایه‌گذاری هنگفتی کند و دو گونه دپارتمان با عنوان تولید و فروش به‌طور مجزا داشته باشد. امروز چه کسی کارگاهی با ۵ کارگر راه‌اندازی می‌کند؟

هادوی‌نیا: با این شیوه نباید به صادرات فکر کرد.

جعفری: به تولید هم نباید فکر کرد. واحدهای کوچک باید تحت حمایت واحدهای بزرگ‌تر قرار بگیرند.

در مجموعه‌سازی، بزرگ‌ترین چالش کشور، نبود روحیه کار جمعی و مدیریت مجموعه است.

جعفری: اگر به آن سمت حرکت نکنیم شرایط امروز در بخش تولید و صادرات بدون تغییر ادامه خواهد داشت. اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز آمار دقیقی درباره واحدهای صنعتی تعطیل شده دارد. آیا دلیل تعطیلی آنها همه به تحریم برمی‌گردد؟ بسیاری از آنها مشکلات داخلی داشته‌اند. دوره بازار سنتی به پایان رسیده است. تا امروز تولیدکننده به شیوه خرید اعتباری جلو رفته که با برخورد به موانعی همچون تحریم و الزام به خرید نقدی، اشکال‌ها و مشکلات کار نمایان شده است.

آقای جعفریان از صادرات شروع کردند و مشکلات و دلایل نبود فعالیت‌های صادراتی در صنعت کفش بررسی شد. وی در این‌باره نقدهای خود را بیان کرده و آقای اسکندری به‌عنوان تولیدکننده به آنها پاسخ دادند. جناب هادوی‌نیا بر آموزش تاکید کردند. حال پرسش این است که اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز تهران در بیشتر دوره‌های امپکس(نمایشگاه چرم، کیف، کفش و لوازم جانبی) کارگاه‌های آموزشی با مدرسان خارجی برگزار کرده، خروجی این دوره‌ها چه بود؟

رضا دبیریان: همان‌طور که همکاران گفتند آموزش رسمی باید همراه با کار و در دل صنعت باشد. امروز مدیران بالادست کشوری به این نتیجه رسیده‌اند که مدارک دانشگاهی که به دست بیش از میلیون‌ها جوان به‌عنوان دانش‌آموخته داده می‌شود، کارآیی ندارد.

چند سال پیش یکی از مدیران از ما خواست نمونه‌ای از کفش‌های دست‌دوز خود را ارائه دهیم تا پس از تایید برای صادرات اقدام شود. مقدمات کار فراهم شد. در این صنعت از تولیدکننده خیلی ضعیف تا خیلی قوی فعالیت دارند. حتی محصولات تولیدکنندگان قوی به‌لحاظ کیفی قابل تشخیص از نمونه‌های خارجی نیست به‌طوری که گاهی این بارها از سوی پلیس به‌نام کفش خارجی توقیف می‌شوند. به‌هر روی ۱۰ تا ۲۰ تولیدکننده ممتاز دعوت شدند. به یاد دارم در آن مقطع بازار کشور در رکود سنگینی به‌سر می‌برد. تولیدکنندگان آمدند. نشست‌های گوناگونی برگزار و کار شروع شد. مرحله به مرحله کار پیش رفت. کفش‌ها مورد تایید قرار گرفت و دو سال متوالی در نمایشگاه روسیه شرکت کردیم. تمام این کارها با دقت، زحمت و هزینه انجام شد. به مرحله پایانی رسید و کفش‌ها تایید شده و سفارش کار دادند.

این سفارش کار برای بازار روسیه بود؟

دبیریان: بله. تنها بازاری که برای ما خیلی جالب بود، بازار روسیه بود. نوسان‌های ارزی زیاد شد و تولیدکننده ناگزیر بود با ارز آزاد مواد اولیه خریداری و کفش سفارش شده را تولید کند. تولیدکنندگان پذیرفتند زیرا عنوان شد معاملات با دلار نخواهد بود و با یورو انجام می‌شود. حتی صنعتگران مبادلات تهاتری را هم پذیرفتند یعنی قرار بود به ازای کفشی که برای روسیه می‌فرستادند مواد اولیه دریافت کنند. اما حمایت‌های لازم انجام نشد و کار به‌سرانجام نرسید.

هادوی‌نیا: یک پرسش دارم؛ چند برند ایتالیایی کفش تولید می‌کنند؟ فقط جیوکس(Geox) دارای ۲۸۵ شعبه در خود ایتالیا است. هر تولیدکننده‌ای که به‌دنبال صادرات است اگر در بازار کشور خود قوی نباشد کاری از پیش نخواهد برد. حتی معتقد به تشکیل کنسرسیوم صادراتی نیستم، چرا؟ به‌عنوان‌مثال، چنین کنسرسیومی با ۱۰هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری تشکیل شود، وقتی شب عید سفارش کفش داده می‌شود اما تولیدکننده پاسخ می‌دهد در حال حاضر اگر پول نقد هم بپردازی، نمی‌توانم کفش تحویل دهم، کنسرسیوم هم کاری از پیش نمی‌برد. او ۱۰ ماه برای خریداران خود در طول سال کفش تامین کرده و برای شب عید هم آنها ارجحیت دارند.

برای صادرات باید همه امور با یکدیگر و به‌طور هماهنگ مورد توجه قرار گیرند؛ مجموعه‌ای از عوامل در کنار هم برای بازاریابی پاسخگو است.

یک دهه است اعلام می‌کنم این صنعت نیاز به

وزه تولید و صادرات کفش مطرح شد

به تولید محقق می‌شود

رات امری ضروری است



عکس‌ها: آیدا فریدی



علیرضا جعفری

بین سال‌های ۹۵ تا ۹۶ سهم ایران از بازار روسیه فقط ۴۰ هزار و ۸۰۰ دلار بوده که بسیار ناچیز است



محمد اسکندری

تمام زمان و انرژی تولیدکننده صرف دغدغه‌های حاشیه تولید می‌شود



روح‌الله هادوی‌نیا

مدیریت از اجزای پازل صنعت کشور نیست در نتیجه بازاریابی و برنامه‌ریزی استراتژیک برای آن معنایی ندارد



رضا دبیریان

تمام کشورهایی که در زمینه صادرات موفق بوده‌اند به‌دلیل حمایت دولت‌های‌شان بوده است

کنسرسیوم دارد اما تشکیلاتی که دو برند داخلی آن را تاسیس کنند؛ در دو سطح محصولات لوکس در حد کفش‌های ایتالیایی و دیگری کفش‌هایی برای طبقه متوسط و رو به پایین. هر کدام مشتری خودش را دارد. پیش‌تر فروشگاه داشتم پزشک می‌آمد و کفش زیره چرم می‌خواست و ۳ جفت سفارش می‌داد. وقتی درباره طرح آن می‌پرسیدم، پاسخ می‌داد جراح هستم و ساعت‌ها در اتاق عمل می‌ایستم؛ بنابراین راحتی کفش و زیره چرم آن برایم مهم است.

برندهایی در کشور فعالیت دارند که وقتی مشتری کفش آنها را می‌پوشد، حاضر به درآوردن آنها نیست. با این حال برای فروش و توسعه بازار نیاز به تخصص داریم. در بخشی از فعالیت‌هایم از مشتری می‌خواستم تا کفشی را امتحان کند حتی اگر لازم ندارد. پس از امتحان به‌راحتی آن اذعان و آن را خریداری می‌کرد. در واقع این هنر من به‌عنوان یک مشاور است که مشتری را ترغیب به خرید کنم. حتی پیشنهاد رنگ‌های دیگر برای هماهنگ شدن با لباسش را هم می‌دادم. به این ترتیب ۳ جفت کفش می‌خرید و البته راضی هم بود. از این رو این ضرب‌المثل که «مشک آن است که خود ببوید نه آنکه عطار بگوید» برای امر بازاریابی پاسخگو نیست زیرا مشک آن است که ببوید و عطار نیز بگوید. چند درصد تولیدکنندگان را مردم می‌شناسند؟ یکی از برندهای کفش ایتالیا با قیمت بسیار بالا ۹۰ فروشگاه در جهان دارد. در هر فروشگاه هم بیشتر از ۲۰ تا ۳۰ مدل عرضه نمی‌کند.

جعفری: برای صادرات به مشاوران متخصص نیاز داریم اما در اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز جای چنین مشاورانی خالی است. یکی از حلقه‌های گمشده ما در صنعت حضور این مشاوران در بخش بازاریابی و صادرات است. اتحادیه اصناف باید در زمینه آموزش، از نظر و تجربه این مشاوران کمک بگیرد.

بازار روسیه بسیار گسترده است و در این بازار بلاروس، ترکیه، ویتنام، ایتالیا و... حضور دارند. فروشنده روس به این راحتی از تولیدکننده خارجی محصولی را خریداری نمی‌کند. تولیدکننده ایرانی باید با تلاش به این بازار ورود کند. به این بازار خاص باید با انرژی ورود کرد، انرژی که شامل وقت و سرمایه است. تولیدکننده ایرانی باید به این ترتیب بین این کفش‌ها که به‌شدت درگیر رقابت هستند، محصولاتش را معرفی کند و به‌فروش برساند.

متاسفانه تصور تولیدکننده داخلی از بازار روسیه مانند بازار سنتی ایران است؛ اینکه ماهی ۵ جفت کفش می‌برد و به او نشان می‌دهد و شاید ۵ سری از آن سفارش داده شود. فروشنده ایرانی با همان عینک می‌خواهد وارد بازار روسیه شود در حالی که بازار روسیه تحت تاثیر فعالیت یک سلسله فروشگاه‌های زنجیره‌ای است و هر برندی ۵۰۰ تا ۶۰۰ فروشگاه زنجیره‌ای در اختیار دارد؛ از آنلاین‌شاپ تا فروشگاه‌های معمولی. سال‌ها نیاز است تا یک تولیدکننده در نمایشگاه‌های تخصصی نه اختصاصی به معرفی خود بپردازد و اعلام حضور کند تا کم‌کم فروشنده روس به او محصولی را سفارش دهد.

سفارش‌گذاری روس‌ها با ما متفاوت است. وقتی فروشگاهی روی تولیدکننده‌ای سرمایه‌گذاری می‌کند و سفارش می‌دهد اگر صنعتگر محصولات را به‌موقع نرساند، فروشگاه بسیار متضرر می‌شود. زمان برای رساندن محصولات در بازارهای بزرگ مانند روسیه بسیار مهم است. البته این گونه هم نیست در مدت زمان کوتاه محصولی را سفارش دهند و بخواهند. برندهای جهان همیشه برای یک سال بعد خود سفارش کار می‌دهند. تمام فروشندگان سفارش‌های فصل به فصل دارند اما در تعداد زیاد. به‌عنوان مثال، یکی از فروشندگان روس درباره تیراژ یکی از برندی ایرانی پرسید و عنوان کرد برای سال آینده می‌خواهم ثبت‌سفارش کنم. دست بالا را گرفته و گفتیم تیراژ این کالا در این برند ۶۰هزار تا است. می‌دانید پاسخش چه بود؟ ما بیش از ۲۰۰هزار تا سفارش می‌دهیم.

برای ورود به هر بازاری باید نخست خواسته‌ها و سلیقه آن بازار را شناخت. به‌عنوان‌مثال، کفش‌های چرمی روس‌ها به ضخامت یک پارچه است در حالی که این نوع چرم را ایرانیان قبول ندارند.

کارهای ما در بحث صادرات بیشتر نمایشی برای گرفتن یارانه و... است. از این حالت‌های نمایشی کار مثبتی بیرون نمی‌آید. ایرانیان چنین روحیه‌ای دارند که اگر سرما بخورند از پزشک می‌خواهند قرصی به آنها بدهد که یک روزه خوب شوند نگاه ما به صادرات هم همین گونه است که فکر می‌کنیم یک شبه صادرات داشته باشیم. هر کاری برای رسیدن به موفقیت شیوه خودش را دارد.

کفش ایرانی مشکل کیفیت ندارد، ضمن آنکه جمعیت ۱۴۴ میلیون نفری روسیه هم همه کفش لاکچری نمی‌پوشند. تمام تولیدکنندگان ایرانی می‌توانند در این بازار حضور داشته باشند به‌شرطی که قانون و راهکار ورود به این بازار را بدانند. به‌عنوان نمونه، یک تاجر افغان، به‌نام برندی با چند تولیدکننده ترکیه قرارداد بسته که کفش‌ها را برای او تولید و تامین می‌کند و آنها را در بازار روسیه می‌فروشد؛ بنابراین تولیدکننده خودش مستقیم نمی‌تواند وارد کار صادرات شود. در این شرایط لازم است تولیدکننده و تاجر اعتماد یکدیگر را جلب کنند.

صادرات ایران شکل نمی‌گیرد مگر اینکه بسیاری از مسائل در داخل کشور حل نشود. یکی از پیشکسوتان صنعت معتقد بود مدل صادرات را باید کنار گذاشت و روی مدل واردات کار کرد. چرا؟ چون ایران کشوری نفت‌خیز است و فقط واردات و دلالی در آن جواب می‌دهد. به خودروهایی که بالای ۲ میلیارد تومان قیمت دارند نگاه کنید حتی یک تولیدکننده هم صاحب آنها نیست. در همین صنف هر کس وارد‌کننده است دارای موقعیت مالی عالی و هر کس که تولیدکننده است در شرایط نامطلوب قرار دارد.

اسکندری: در واقع به سخن من به‌عنوان یک تولیدکننده رسیدید که محیط تولید در ایران بر امر صادرات تاثیر زیادی دارد. این گونه نیست که تولیدکننده برای صادرات آموزش ندیده باشد. در واقع بستر برای آموزش تولیدکننده فراهم نیست. تمام وقت تولیدکننده صرف دغدغه‌های مربوط به حاشیه تولید می‌شود. تولیدکننده وضعیتی دارد که فرزندش به او می‌گوید اگر به‌جای ابزار و ماشین‌آلات تولید، خودرو خریده بود، موفق‌تر بود.

در شرایط کنونی، کسی که در کار تولید مانده عاشق است و به‌نوعی آلوده آن شده که هنوز مانده است. ۳ دهه است در این صنف فعالیت می‌کنم و برای تولید حرف‌ها دارم. بستر برای تولید بیمار است. ۴۰ سال است که تولیدکننده معترض است که نوع بیمه، پرداخت تسهیلات بانکی، شیوه دریافت مالیات و نگرش به تولید همه اشتباه است. کدام تولیدکننده می‌گوید نباید مالیات پرداخت کرد؟ گلایه صنعتگر از روش‌های پرداخت آن است. تولیدکننده باور دارد که باید مالیات ارزش‌افزوده بپردازد اما دولت در هر مرحله از تولید، ارزش‌افزوده جداگانه‌ای دریافت می‌کند که این روند تولید را با چالش‌های بسیاری روبه‌رو می‌کند.

ما هم با همتایان خارجی ارتباط داریم و به‌دنبال توسعه فعالیت‌های خود هستیم. در این زمینه با چند تولیدکننده از ترکیه همکاری داریم. آنها واحدهای‌شان را توسعه داده و عنوان کردند که دولت‌شان اعلام کرده هر قدر تجهیزات و ماشین‌آلات نیاز دارند، تهیه کنند و دولت ۵۰درصد هزینه‌ها را در قالب وام بلاعوض به آنها می‌پردازد و ۵۰درصد هم با وام کم‌بهره پرداخت می‌شود. حالا در کشور ما می‌گوییم حمایت از تولید، اما چگونه؟

آقای جعفری من کفاش هستم و اهمیت صادرات را خوب می‌فهمم. محصول خودم را برای صادرات می‌دهم و پای محصولم ایستاده‌ام. اما برای صادرات باید از سرمایه در گردش تولیدکننده حمایت شود. این گونه نیست که تولیدکننده با سال‌ها تجربه کاربلد نباشد چنانکه ما هم برای صادرات ۲۰۰ تا ۴۰۰هزار جفت در ۲ تا ۳ مدل با تاجران ترک قرارداد بسته‌ایم. تمام مشکلات این خلأ(صادرات) را مربوط به تولیدکننده ندانیم. صنعتگر برای فعالیتش به محیطی آرام نیاز دارد و اینکه بستر تولید برای تولیدکننده باید فراهم باشد.

جعفری: اتفاقا سخن من و شما یکی است و حرف ما این است که چرخه نادرست است.

هادوی‌نیا: آقای اسکندری، مبلغ فروش شما سالانه چقدر است؟

اسکندری: زیاد. فکر می‌کنم از ابتدای تولید تاکنون بالای ۲ میلیارد تومان بوده است.

هادوی‌نیا: سالانه به‌طور متوسط ۵۰میلیون تومان در نظر بگیرید. آقای دبیریان در اتحادیه چند فعال دارای مجوز از تهران، تبریز، مشهد و اصفهان عضو هستند؟

دبیریان: فکر می‌کنم بیش از ۶هزار نفر عضو باشند.

هادوی‌نیا: اگر هر عضوی ۵۰میلیون تومان بپردازد و صنعتگر فکر کند این مبلغ را گم کرده است. وقتی این مبلغ جمع شود برای راه‌اندازی صادرات کارهای بسیاری می‌توان کرد. با همین مبلغ آیا نمی‌توان ۳ برابر از صندوق توسعه ملی پول گرفت؟ با همین سرمایه حتی می‌توان کنسرسیوم صادراتی تشکیل داد که برای پیش بردن کارها لازم است تولیدکنندگان مدیران آن نباشند. در ادامه چند فروشگاه در روسیه هم می‌توان رهن کرد.

دبیریان: آقای هادوی‌نیا، سخنان شما ایده‌آل ما است اما حرف ما از بضاعتی است که داریم. پس از ۲ تا ۳ سال آیا به اندک سفارشی رسیده‌ایم یا خیر؟ همان روسیه با وجود بازار بزرگی که دارد آیا در این صنعت فهرستی از خواسته‌های خود را به طرف ایرانی داده است؟

جعفری: من این کار را انجام می‌دهم.

دبیریان: حاصل ۳ سال زحمت بی‌نتیجه ماند.

جعفری: پیش‌تر به رئیس اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز هم گفتم اگر تولیدکننده ایرانی تولید نکرد، نمونه‌های سفارش شده را به من بدهید تولید می‌کنم و اجازه نمی‌دهم کار روی زمین بماند.

هادوی‌نیا: در حال حاضر به این دلیل که حجم سرمایه‌گذاری مورد نیاز بالاست هیچ‌کس به‌تنهایی نمی‌تواند در این‌باره کار بزرگی انجام دهد اما ۵۰میلیون تومان برای تولیدکننده مبلغی نیست و می‌تواند پایه تشکیل یک کنسرسیوم صادراتی باشد.

جعفری: این گفته‌ها و نظرها عملیاتی نمی‌شود چون باور نیست.

هادوی‌نیا: ضمن آنکه تا چند برند قوی داخلی نداشته باشیم نمی‌توان کاری از پیش برد. اندیشمند خارجی می‌گوید «جهانی فکر کن محلی عمل کن». کدام برند داخلی دارای ۲۵۰ فروشگاه است؟

اسکندری: فرش‌های ایرانی را هیچ بافنده‌ای صادر نکرد. شما که این دانش را دارید و از ظرافت در امر بازاریابی برخوردار هستید و می‌توانید کالاها را با سود بفروشید، بدانید که کالای مطلوب در ایران کم نیست. برای تحقق صادرات باید تولیدکننده را درک کرد، نمی‌توان فقط محصول تولیدی او را گرفت و پس از فروش پول آن را داد. تولیدکننده هنر تولید و بازاریاب هنر فروش را دارد. در کشور ما در بخش بزرگ تولید، صنعتگر دغدغه‌هایی غیر از تولید دارد. آقای افغانی که جناب جعفری مثال زدند و ما هم ایشان را می‌شناسیم به‌راحتی کفش به تولیدکنندگان ترکیه سفارش می‌دهد و در بازار روسیه می‌فروشد. صنعتگر ترک مانند همکار ایرانی‌اش دغدغه‌های دیگری ندارد و انرژی و زمانش فقط برای تولید است که با شرایطی که تولیدکننده ایرانی دارد بسیار متفاوت است. به‌زبان صنف کفاشان بگوییم برای صادرات مرد این کار را پیدا نکردیم.

برخی بدون شناخت تولید، از آموزش ندیدن تولیدکنندگان و... می‌گویند در حالی که صنعتگر تمام توانمندی‌های لازم را در اختیار دارد. در یک کارخانه که ۷۰ قلم کالا در آن مورد استفاده قرار می‌گیرد برای کمترین و کوچک‌ترین قسمت هم به یک مدیریت کلان نیاز است. مدیریت را در چه مولفه‌هایی می‌بینیم؟ در رشته تحصیلی دانشگاهی؟ نه این گونه نیست. مدیریت این است که بتوانید کارخانه‌ای را با تمام مشکلاتش بگردانید با کارگرانی که گرفتار هستند و کرایه خانه‌شان عقب‌افتاده و... خلاصه اینکه مدیریت یک واحد صنعتی تخصص خودش را می‌طلبد. در حالی که مدیران دولتی تولیدکننده و مشکلات آنها را فراموش کرده‌اند بهتر است خود ما تولیدکنندگان تمام تقصیرهای نداشتن بازار صادراتی را به گردن تولیدکننده نیندازیم.

در یکی از نشست‌ها تولیدکنندگان با اعضای اتاق بازرگانی که در اتحادیه برگزار شد، اعضای اتاق آمارهایی اعلام کردند که چین فلان قدر صادرات دارد و ترکیه نیز بهمان قدر. گفتم وقتی آمار اعلام می‌کنید، این آمار با کدام زیرساخت‌ها محقق شده است؟ در همان نشست اعلام کردند تولید کفش در کشور ۶۰درصد شامل فنر، تکسون(تکسون برای کفی کفش استفاده می‌شود و رویه چرم کفش برای کارکشی ابتدا به تکسون متصل و در نهایت به زیره وصل می‌شود)، چسب، قدک و... وابسته است. این ضعف کشور نیست زیرا ایتالیا زیره برای تولید کفش را از اسپانیا تامین می‌کند، ترکیه هم همین‌طور. این بده‌بستان اگر در دنیای تجارت نباشد کار پیش نمی‌رود. استقلال اقتصادی به این معنی نیست که صفر تا صد یک محصول در داخل تولید شود. در حال حاضر ما در کارخانه‌ای ۲۰ دستگاه ایتالیایی داریم که تمام دینام‌های آنها آلمانی است. از برند سخن می‌گوییم در حالی که به بستر تولید توجه نمی‌شود و با این حال به تولیدکننده داخلی می‌گوییم چرا نمی‌توانید برندسازی کنید.

جعفری: اگر بستر فراهم نیست اجباری وجود ندارد که یک روند اشتباه را ادامه دهیم. چند دوره کفاشان ایرانی در نمایشگاه روسیه شرکت کرده‌اند، پس اگر کفش ایرانی برای تاجر روس سود داشت به‌طور قطع به سراغ آن آمده بود. من سخن آقای اسکندری را قبول دارم. بله، زیرساخت‌ها فراهم نیست. بارها فعالان بزرگ را برای ایجاد جوینت‌ونچر به ایران دعوت کرده‌ایم که از کارخانه‌ها و بازارهای کفش بازدید کنند اما دلیل این تاجران خارجی برای همکاری اقدام نکردن نبود همان زیرساخت‌هاست. با شرایطی که در کشور داریم نباید انتظاری از دولت و بخش‌های دولتی داشته باشیم. به جای اینکه سند را برای دریافت تسهیلات در گرو بانک بگذاریم و التماس کنیم؛ همان مبلغ را در اختیار یک سرمایه‌گذار بگذاریم و با یکدیگر حجم زیادی از سرمایه جمع کرده و مجموعه تولیدی بزرگ راه‌اندازی کنیم تا بتوانیم با همکاری و تعامل با قدرتمندان این صنعت، کار را پیش ببریم.

تجربه یک صادرکننده موفق ایرانی در بخش لبنیات را بگویم. این تولیدکننده برای ورود به بازار مسکو نخست دفتری دایر و به نیازسنجی بازار اقدام کرد. اینکه چند درصد مردم مسکو پنیر مصرف می‌کنند، چند درصد کره و... دو کارشناس دانمارکی هم به کار گرفت و در نهایت توانست بخشی از بازار را در اختیار بگیرد.

پیش‌تر هم با اتحادیه صنف کفاشان دست‌دوز تهران صحبت شد. قرار نیست تولیدکننده خودش صادرات داشته باشد. از او باید در تولید حمایت کرد. چند نفر از تولیدکنندگان قدرتمندان را باید گزینش کرد و چند صنعتگر کوچک‌تر را پشت آنها قرار داد و با یک سرمایه جمعی وارد بازارهای جهانی شد. این مجموعه می‌تواند سفارش کار دهد و مواد مورد نیاز تولیدکننده را با سرمایه‌ای که در اختیار دارد تهیه و تامین کند و قراردادهای محکم ببندد. تاکید می‌کنم با پول کم تولید و صادرات شدنی نیست. با ۵۵۰میلیون دلار در ترنول(گردش مالی) ۲۶۰میلیارد دلاری روسیه در بخش صادرات به این کشور، ایران با ۰.۲ درصد رتبه ۵۷ را دارد. از سوی دیگر، خارجی‌ها به ایرانی‌ها اعتماد ندارند زیرا بدقولی کرده و سفارش‌ها را سر موقع به آنها نرسانده‌اند.

هادوی‌نیا: در تمام کشورهای جهان مجموعه عوامل تشکیل یک پازل را می‌دهند تا کار جلو برود. مدیریت از اجزای پازل صنعت کشور نیست در نتیجه بازاریابی و برنامه‌ریزی استراتژیک برای آن معنایی ندارد. مشکل ما این است که علم را در فعالیت‌های صنعتی خود دخالت نمی‌دهیم. برای رفع این مشکل راهکار این است؛ برنامه‌ریزی، اجرا، نظارت، کنترل و اصلاح. آیا شده تولیدکننده‌ای این کار را انجام داده اما موفق نشده باشد؟ شرکتی در سوئد ۶میلیارد یورو صادرات در حوزه مبل به چین دارد. کشوری که خود بازارهای جهانی را در اختیار دارد. چگونه توانسته است؟

اسکندری: تولید ایرانی در سطح جهانی است اگر موانع تولید حذف شود. در یکی از کارگاه‌های آموزشی امپکس مدرسی از ایتالیا دعوت شده بود. در مقابل پرسش‌های تولیدکنندگان فهمید با سطح بالایی از آموزش تجربی روبه‌رو است. ممکن است تولیدکننده مدرک لیسانس نداشته باشد اما در عمل موضوع‌های زیادی آموخته است. همین مدرس بازدیدی از بازار کفش ایران داشت و پرسید این کفش‌ها تولید ایران است؟ با پاسخ مثبت فهمید که باید سرفصل‌های درس خود را تغییر دهد. دانش تولید در ایران حتی همان‌هایی که به‌طور سنتی فعالیت دارند از کشورهای دیگر جهان عقب نیست. البته طراحی مقوله دیگری است.

توجه داشته باشیم صادرات خرما با کفش متفاوت است. هرچه به محصولی با ارزش‌افزوده بیشتر می‌رسیم، صادرات سخت‌تر می‌شود. به‌عنوان‌مثال، وضعیت صادرات پوشاک با کفش متفاوت است. کفش سلطان پوشاک از نظر فنی و دشواری کار است. کفش دست‌دوز مثل فرش دستباف است که زحمتش زیاد و تولید آن اندک است.

● با تمام این مشکلات، راهکار رسیدن به صادرات مورد نظر چیست؟

جعفری: مدلی که من با توجه به شرایط کشور به آن رسیدم (چون دولت نمی‌تواند و منابع مالی در اختیار ندارد که به این کار اختصاص دهد) این است که سرمایه‌داران داخلی یک کنسرسیوم بزرگ تشکیل بدهند و با تعامل شریکان خارجی مانند ایتالیا در یک واحد بزرگ بیش از ۲۰۰هزار جفت کفش در سال تولید و صادر کنند.

اسکندری: تنها درخواستی که تولیدکننده از دولت دارد این است که کاری به فرآیند تولید نداشته باشد و وعده ندهد. تولیدکننده خودش می‌داند چگونه ادامه حیات بدهد.

جالب است بدانید وقتی تولیدکننده برای وام اقدام می‌کند (تجربه خودم را می‌گویم) کارمند بانک می‌گوید چین هنوز صنعت کفش ایران را زمین‌گیر نکرده است؟ برای ما پرداخت وام توجیه زیادی ندارد. اول متوجه منظورش نشدم بعدها فهمیدم منظورش این بوده که وام به تولیدکننده با فلان درصد سود برای بانک منفعت کمتری دارد، نسبت به اینکه آن پول را به تاجری برای واردات بدهد. در سال ۱۳۸۶ کارگاه خودم را به کارخانه تبدیل کردم در حالی که شاید اگر همین مبلغ را در کار دیگری سرمایه‌گذاری کرده بودم، سود بیشتری کسب می‌کردم. من حرف‌های ریشه‌ای‌تری درباره تولید دارم. امروز کسی که مبادرت به خرید زمینی در شهرک صنعتی با فلان قیمت می‌کند انتظار دارد آن زمین هنگام فروش گران‌تر شده باشد. این تفکر تولید را در نطفه خفه می‌کند. در بحث تولید، سود معنا ندارد. به‌نام تولید و توسعه یک شهرک صنعتی درست می‌کنیم در حالی که امروز شاهد هستیم ۹۰درصد شهرک‌های صنعتی کشور زمین‌گیر هستند. بهترین شهرک صنعتی، عباس‌آباد است؛ یعنی تمام تولیدکنندگان دانش ندارند و راه تولید را بلد نیستند؟ زیرساخت‌ها نامناسب است. اگر در یک روستا زمینی خریداری شود پس از مدت کوتاهی قیمت آن چند برابر می‌شود یا اگر خودرویی خریداری می‌شود دو برابر سود خواهد داشت که نشان می‌دهد زیرساخت‌ها برای رشد تولید فراهم نیست. در این شرایط تولیدکننده مدام با خودش درگیر است. در کشور ما پزشکان در امر ساخت‌وساز فعالیت دارند. چرا؟

جعفری: یک معضل فرهنگی اتفاق افتاده که اقتصاد ما را با چالش روبه‌رو کرده و نمی‌گذارد در امر صادرات فعالیت‌های جدی شکل بگیرد و آن هم بدعهدی و بدقولی‌های چند سال گذشته است که اعتمادها را از بین برده است. بروز چنین مشکلاتی سبب شده نه سرمایه‌گذاری به امر صادرات ورود کند و نه کنسرسیومی در این زمینه تشکیل شود.

اسکندری: واقعیت‌ها را باید دید. اگر قرار است صنعت رشد کند باید یک سلسله از فرآیندها تغییر کند.

دبیریان: ما همه چیز داریم و هیچ چیز نداریم. در بحث صادرات تمام کشورهایی که موفق بوده‌اند به‌دلیل حمایت دولت‌های‌شان بوده است. چین پیشرفت کرد چون دولت حامی فعالان اقتصادی بود. بهترین برندهای جهان از سوی چین عرضه می‌شود چون با تسهیلات دولتی و با قیمت رقابتی محصولات خود را تولید می‌کند.

دولت می‌گوید رونق تولید اما به حواشی تولید مانند بیمه، مالیات و مشکلات کاری توجهی ندارد. به‌عنوان‌نمونه در بحث بیمه صنعتگر تا ۵ نیرو ۱۰درصد بیمه را می‌پردازد که ۲۰۰هزار تومان می‌شود و نفر ششم باید ۶۰۰هزار تومان بپردازد. دولت محدودیت ایجاد می‌کند و کارآفرین هم حمایت نمی‌شود.

اسکندری: علم اقتصاد برای تمام کشورهای جهان یکسان است و از زیرساخت گرفته تا تولید به همه با یک نگاه توجه می‌شود. برای تولیدکننده‌ای که گرفتار مشکلات روزمره شده و در تامین مواد اولیه و نقدینگی مشکلاتی دارد چگونه از صادراتی صحبت می‌کنیم.

برخی تولیدکنندگان در کنار امر تولید، خرید و فروش زمین انجام می‌دهند چراکه رشد این بخش و سودآوری آن بسیار بیشتر از تولید است. ۱۰ سال پیش من یک زمین در روستای خودم خریداری کردم که امروز قیمت آن به اندازه ۱۵ سالی که تولید داشته‌ام، افزایش یافته است. فراموش نکنیم سود کارهای دیگر به جز تولید بیشتر است.

روی خط خبر

بیکاری معلمان زبان صحت ندارد

مباحثی که پیرامون بیکار شدن معلمان و دبیران زبان انگلیسی گفته می‌شود، صحت ندارد.

طرح حذف انگلیسی از مدرسه‌ها، شایعه‌ها و نگرانی‌هایی را درباره احتمال بیکار شدن معلمان زبان ایجاد کرده است. حمایت میرزاده، سخنگوی کمیسیون آموزش و تحقیقات مجلس در پاسخ به خبرنگار صمت در این زمینه اظهار کرد: چیزی به نام طرح حذف انگلیسی از برنامه درسی مدرسه‌های کشور وجود ندارد. نام این طرح رفع انحصار از زبان انگلیسی در مدرسه‌هاست. رفع انحصار به معنای آن است که زمینه برای تدریس زبان‌های دیگر و نیز زبان‌های اقوام فراهم شود. مباحثی که پیرامون بیکار شدن معلمان و دبیران زبان انگلیسی گفته می‌شود صحت ندارد چون همان‌طور که گفته شد زبان انگلیسی حذف نمی‌شود. از طرف دیگر به نظر می‌رسد که این طرح اگر در کمیسیون آموزش مطرح شود هم در آنجا و هم در صحن علنی مجلس رد خواهد شد.

هزینه و شرایط صدور مجوز برای کسب‌وکارهای آنلاین

همه مشاغلی که جزو مشاغل صنفی باشند را می‌توان به صورت آنلاین دایر کرد.

سخنگوی اتحادیه کسب و کارهای مجازی در گفت‌وگو با صمت، شرایط عضویت در این اتحادیه را تشریح کرد. رضا الفت‌نسب اظهار کرد: هر شغلی را می‌توان به صورت اینترنتی دایر کرد. براساس ماده ۸۷ آیین‌نامه، متقاضی ابتدا باید یک وب‌سایت دایر کند، همزمان برای دریافت نماد اعتبار الکترونیک تقاضا دهد و مراحل لازم برای دریافت جواز کسب را طی کند. وب‌سایت باید امکان صدور فاکتور و سبد خرید داشته و محصولات عرضه‌شده در آن قانونی باشد. در صورت وجود این شرکت‌ها، مجوز کسب‌وکار حداکثر در مدت ۱۵ روز صادر می‌شود. درحال‌حاضر مقدار ورودی برای سال نخست، ۸۰۰هزار تومان است. سالانه ۳۰۰هزار تومان هم باید به‌عنوان حق عضویت پرداخت شود. از دولت خواسته‌ایم مبلغ ورودی از کسب‌وکارهای نوپایی که ماهیت حقیقی دارند و کمتر از ۵نفر هستند دریافت نشود که البته هنوز پاسخی به ما داده نشده است.

الفت‌نسب در پاسخ این پرسش که برای راه‌اندازی کسب‌وکار آنلاین به دفتر و فضای فیزیکی هم نیاز است، گفت: اتحادیه فقط به وب‌سایت مجوز می‌دهد. خوشبختانه آیین‌نامه به‌خوبی تعدیل‌شده و فقط اقامتگاه متقاضی، ملاک قرار می‌گیرد. وب‌سایت‌ها به طور مستمر مورد نظارت قرار می‌گیرند. همه آنها ماهی یک‌بار ارزیابی می‌شوند. نوع دیگر نظارت، تصادفی است. یعنی به‌صورت تصادفی تعدادی از آنها را تعیین می‌کنند و نظارت حضوری انجام می‌شود. در ۱.۵سال گذشته حدود ۳هزار تخلف داشته‌ایم که همه آنها بررسی شده است. درحال‌حاضر همه کسب‌وکارهای بزرگ و شناخته‌شده از دیجی‌کالا گرفته تا اسنپ، دیوار، شیپور، نت‌برگ و... عضو اتحادیه هستند. اتحادیه درحال‌حاضر ۱۲۰۰عضو در سراسر کشور دارد.

تعهد ارزی، دغدغه اصلی صادرکنندگان

گروه تجارت
editor@smtnews.ir



به دنبال نوسانات ارزی سال گذشته، دولت از «تعهد ارزی» به عنوان اهرمی برای تضمین بازگشت ارز حاصل از صادرات استفاده کرد اما به نظر می‌رسد که بسیاری از اهالی اصناف و صنایع این سازکار را «ضدصادرات» می‌دانند.

می‌توان گفت در دو سال گذشته، موانع و چالش‌های صادرات تا حد زیادی تغییر کرده است. اقتصاد ایران با تحریم و دشواری‌های ناشی از آن بیگانه نیست، بااین‌حال اوج گرفتن تحریم، اهالی صنعت و اتحادیه‌ها و تشکل‌های مربوط را با موانع جدیدی روبه‌رو کرده است.

به بهانه روز ملی صادرات با تکیه بر گفت‌وگوهایی که با اهالی صنعت و اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و تشکل‌های صنفی آنها انجام داده‌ایم، مهم‌ترین موانع صادراتی را بررسی کرده‌ایم. آنها روی موضوع‌های گوناگونی دست گذاشته‌اند اما بیش از همه، سیاست‌های ارزی و در رأس آنها سیاست تعهد ارزی و نیز ممنوعیت‌های صادراتی را برجسته کرده‌اند.

در گذشته صادرات و افزایش حداکثری آمار آن، نشانه بارز توانمندی و شکوفایی اقتصاد کشور درنظر گرفته می‌شد اما تلاطم و نوسانات ارزی سال گذشته برای نخستین‌بار این فرضیه را مطرح کرد که «مثبت بودن صادرات، مشروط است و هر نوع صادراتی را نمی‌توان به فال نیک گرفت».

دعوای اصلی دولتمردان و صادرکنندگان، تعهد ارزی

یکی از زیرساخت‌های مهم صادرات، دسترسی به شبکه بانکی جهانی برای نقل‌وانتقال مالی است. با خروج امریکا از توافق برجام و به‌دنبال آن محدود شدن دسترسی تولیدکنندگان، تاجران و صادرکنندگان ایرانی به خدمات مالی بین‌المللی، سیاست‌گذاران اقتصادی کشور و در درجه نخست وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک مرکزی به اندیشیدن تدابیری مانند تعهد ارزی روآورده‌اند.

دولت با این تمهید می‌خواهد مطمئن شود که ارز حاصل از صادرات به کشور بازمی‌گردد اما این تدبیر، فارغ از فواید مثبتی که برنامه‌ریزان کلان اقتصادی برای آن متصور هستند، به یکی از دغدغه‌های اصلی اهالی صنعت و اتحادیه‌ها تبدیل شده است. به اعتقاد برخی از آنان این تصمیم به معنی نوعی بی‌اعتمادی به فعالان عرصه تولید و صادرات است، با تشویق صادرات و صادرکننده در تضاد بوده و در عمل ضدصادرات است.

به‌عنوان نمونه بهنام عزیزاده، رئیس انجمن کاشی و سرامیک دراین‌باره گفت: به‌واسطه تحریم‌ها و نبود زیرساخت بانکی مناسب، به‌صورت ریالی صادرات می‌کردیم اما در حال حاضر به خاطر بسته جدید ارزی و الزام شرکت‌ها به تعهد ارزی، مشکلات بسیاری برای شرکت‌ها ایجاد شده است. شرکت‌ها تمایلی به تعهد ارزی ندارند تولیدکنندگان به دنبال فرار نیستند اما بحث این است که تعهد ارزی امکان‌پذیر نیست؛ ممکن است روی کاغذ «ارزآور» باشد اما واقع‌بینانه نیست.

مدیرعامل کربنات سدیم سمنان هم نظر مشابهی داشت، مرتضی اسلامی در گفت‌وگو با صمت اظهار کرد: البته عمده چالش ما برگرداندن ارز حاصل از صادرات و فروش محصول است. این کار بسیار دشوار است زیرا تعداد بانک‌هایی که حاضرند با ما همکاری کنند انگشت‌شمارند و بانک‌های داخلی هم تحریم هستند. تعهد ارزی کار را برای تولیدکنندگانی که صادرات دارند دشوار کرده است. برگرداندن ارز صادراتی به درون شبکه و تعهد ارزی بدون شک تاثیر بدی روی صادرات می‌گذارد.


حسن حسینقلی


محمدهادی کمالیان


حسین زجاجی

> صادرات نه‌تنها برای کشاورزان مفید خواهد بود بلکه ارزآوری به دنبال می‌آورد. علاوه بر این تاجران و بازرگانان ما به‌سختی توانسته‌اند به بازارهای خارجی وارد شوند و سهم خود را پیدا کنند

حسین شجاعی، نایب‌رئیس دوم اتحادیه تجهیزات پزشکی هم بعد دیگری از مشکل ارز را تشریح کرد و گفت: بسیاری از همکاران ما ارز دولتی گرفته‌اند اما پشیمان هستند و می‌گویند حاضریم تمام ارزی را که دریافت کرده‌ایم تحویل بدهیم، فقط ارز خودمان را (به صورت ریالی) به ما برگردانند. فرآیند توزیع را به‌شدت سخت کرده‌اند.

دولت دنبال سازکار دیگری باشد

در این زمینه حسین زجاجی، دبیر انجمن شیشه ایران در گفت‌وگو با صمت اظهار کرد: وقتی نرخ دلار از ۴هزار و ۵۰۰تومان به ۱۰هزار تومان می‌رسد یا باید نرخ داخلی بالا برود یا تعهد ارزی کم شود. اگر این اتفاق نیفتد، صادرات شکل نادرست و غیرعادی پیدا می‌کند.

در مجموع به نظر می‌رسد که اهالی صنعت کشور نظر مساعدی به تعهد ارزی ندارند و آن را یکی از موانع اصلی صادرات می‌دانند. بسیاری از آنها فرآیند اختصاص ارز را ناعادلانه و کند می‌دانند و خواهان آن هستند که دولت برای کسب اطمینان از بازگشت ارز، مکانیسم دیگری غیر از پیمان‌سپاری ارزی درپیش بگیرد.

به دنبال نوسانات ارزی دو سال گذشته، اتفاق دیگری رخ داد. کاهش ارزش پول ملی انگیزه تولیدکنندگان برای صادرات را به‌شدت افزایش داد. البته کمی بعد مشخص شد که این نوع صادرات مثبت نخواهد بود چون کاهش عرضه در داخل کشور به‌سرعت تورم ایجاد می‌کند. معضل دیگر آن بود که این نوع صادرات بیشتر به مواد غذایی، میوه و تره‌بار و مواد اولیه صنایع (به‌ویژه آنهایی که به صنعت بسته‌بندی مربوط می‌شد و افزایش قیمت‌شان به‌طور مستقیم بر نرخ تمام‌شده بسیاری از محصولات موردنیاز شهروندان تاثیر می‌گذاشت) مربوط می‌شود. به‌این‌ترتیب چالش دیگری ایجاد شد. آیا در شرایط کنونی که بازار به سرعت با کمبود روبه‌رو می‌شود، صادرات هر محصولی را باید به فال نیک گرفت؟

پاسخ دولتی‌ها به این پرسش منفی بود و در بازه‌های زمانی گوناگون، صادرات بعضی اقلام را ممنوع اعلام کردند. این تصمیم با مخالفت اتحادیه‌ها و تشکل‌های مربوط روبه‌رو شد.

به‌عنوان نمونه مقیمی، رئیس پیشین اتحادیه سازندگان و فروشندگان نایلون و پلاستیک اظهار کرد: مشکل‌تراشی برای صادرات باعث شد که وضعیت تولید در صنف پلاستیک بی‌نهایت بد باشد.

ممنوعیت صادراتی باعث شد که حتی کارخانه‌های مهم و مطرحی که برند بودند و صادرات قابل‌توجهی داشتند، با مشکل روبه‌رو شوند.

حسن حسینقلی، دبیر اتحادیه صادرکنندگان سرب و روی‌هم نظر مشابهی داشت و گفت: با عنوان کنترل بازار داخلی، جلوی صادرات شمش سرب و روی گرفته شده است. براساس قوانین جدید، ما ملزم به عرضه در بورس هستیم. البته درک می‌کنیم که اولویت با تامین نیازهای داخلی است اما در ۱۲ سال گذشته بازار همیشه به درستی تنظیم شده و تولیدکنندگان داخلی، نیاز بازار را تامین کرده‌اند و شمش روی به هیچ عنوان وارد نشده است.

وی در ادامه راه‌حل پیشنهادی خود را اینگونه بیان کرد و گفت: راه‌حل آن است که به واحدهای تولیدکننده اجازه دهند ۵۰درصد شمش تولیدی خود را بدون مجوز صادر کنند و اگر در بورس عرضه کردند و خریداری وجود نداشت، اجازه صادرات بیشتر را داشته باشند.

تورم لجام‌گسیخته محصولات خوراکی و غذایی باعث شد دولتمردان به طور مستمر بر فهرست اقلامی که ممنوعیت صادرات دارند بیفزایند و این اقدام با مخالفت صادرکنندگان روبه‌رو شد. بسیاری از آنها این تصمیم را یکی از مصادیق «خودتحریمی» عنوان کرده‌اند. به‌عنوان نمونه اکبر یاوری، عضو هیات‌رئیسه اتحادیه میدان‌های میوه و تره‌بار دراین‌باره به صمت گفت: صادرات نقشی در افزایش نرخ نداشته است.

باید به این نکته مهم توجه کرد که سطح زیر کشت سیب‌زمینی در هر سال، ۱۸۰هزار هکتار است و تولیدکنندگان ما حدود ۵ میلیون تن تولید می‌کنند. به‌عبارت‌دیگر تولید ما ۵میلیون تن و مصرف داخلی ۳.۵میلیون تن است. ۱.۵میلیون تن مازاد را باید صادر کرد. اگر یادتان باشد در سال‌های قبل کار به جایی رسید که کشاورزان مجبور به دفن محصول خود شدند یا آن را به رایگان و جلوی در خانه‌های مردم، به آنها تحویل می‌دادند.

تغییر سریع قوانین، کابوس صادرکننده

رئیسان اتحادیه‌ها و اهالی صنعت، دولت و در رأس آن وزارت صنعت، معدن و تجارت را به تصمیم‌گیری‌های شتابزده، تصویب آیین‌نامه‌ها و شیوه‌نامه‌های آنی و به بازی نگرفتن تاجران و تولیدکنندگان و صادرکنندگان متهم کردند.

یاوری در تکمیل این بخش از سخنان خود گفت: صادرات نه‌تنها برای کشاورزان مفید خواهد بود بلکه ارزآوری به دنبال می‌آورد. علاوه بر این تاجران و بازرگانان ما به‌سختی توانسته‌اند به بازارهای خارجی وارد شوند و سهم خود را پیدا کنند و عقب‌نشینی آنها باعث می‌شود که کشورهای دیگر بازار آنها را تصاحب کنند و ما از گردونه رقابت خارج شویم.

محمدهادی کمالیان، رئیس اتحادیه فرش ماشینی هم دراین‌باره گفت: اگر درهای صادرات باز شود تعادل بیشتری در بازار ایجاد می‌شود. وضعیت صادرات بد نیست. البته به خاطر مشکلاتی که در زمینه‌هایی مانند بازگرداندن ارز به وجود آمده، دشواری‌هایی ایجاد شده است. گرفتن پول حاصل از صادرات و نیز تهیه مواد اولیه و وارد کردن آن به کشور برای صادرکنندگان سخت شده است. تحریم روی میزان صادرات نیز تاثیر گذاشته است. سرعت تغییر قوانین و مقررات مربوط به صادرات برخی کالاها، گاهی به حدی بود که صادرکنندگان را وادار به واکنش‌های تندتری کرد.

محمدحسین اکبری، عضو هیات‌مدیره انجمن ملی خرمای ایران به دنبال ممنوع شدن صادرات خرمای ایران در گفت‌وگو با صمت اظهار کرد: صادرات ما به بازار عراق و پاکستان کم شده بود که آن‌هم با ابلاغ بخشنامه ممنوعیت صادرات، قطع شد. این بخشنامه ضرری زیادی برای صادرکنندگان به بار آورد و ما علیه این تصمیم‌گیران، دعوی حقوقی خواهیم داشت. این چه تصمیمی است؛ ترامپ وقتی تصمیم به تحریم می‌گیرد از دو ماه قبل اعلام می‌کند اما مسئولان کشور امروز تصمیم می‌گیرند و فردا اجرا می‌کنند. صادرکننده قرارداد بسته و باید بارش را بفرستد؛ تکلیف او با باری که در گمرک مانده چیست؟

نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای ش ۵۲-۹۸

وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران
شرکت شهرک‌های صنعتی تهران

پروژه احداث مخزن ۱۰۰۰ متر مکعبی ناحیه صنعتی دهک

شرکت شهرکهای صنعتی تهران در نظر دارد مناقصه عمومی خدمات(پروژه احداث مخزن ۱۰۰۰ متر مکعبی ناحیه صنعتی دهک) به شماره (۲۰۹۸۰۰۱۰۵۱۰۰۰۰۵۸) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به پیمانکار واجد صلاحیت و دارای گواهینامه های صلاحیت پایه ۵ رشته ساختمان یا پایه ۵ رشته آب از سازمان برنامه و بودجه کشور ودارای گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی امور پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی واگذار نماید.کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .

- مبلغ برآورد اولیه بر اساس فهارس بهای سال ۹۸ :(۱۰/۱۳۷/۸۵۷/۴۳۸ ریال)
- مبلغ تضمین شرکت درمناقصه : (۵۰۶/۸۹۲/۸۷۲ ریال)
- محل پروژه : شهرستان ملارد ، شهر صفادشت ، میدان نبی اکرم (ص) خیابان ماهدام ، روستای دهک ناحیه صنعتی دهک تلفن : ۲ ۶۵۴۳۲۳۰۲ ۶۵۴۳۵۶۱۸
- تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۸/۷/۲۹ می باشد .
- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۶ تاریخ ۹۸/۸/۱۳
- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۶ تاریخ ۹۸/۸/۲۶
- زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۹ صبح تاریخ ۹۸/۸/۲۸
- محل گشایش پیشنهادها:دفتر معاونت فنی شرکت شهرک های صنعتی تهران
- اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف : نشانی سهروردی شمالی کوچه شهید محبی پلاک ۲ طبقه ۴ معاونت فنی و تلفن : ۰۲۱-۸۸۷۶۱۰۳۸
www.tehraniec.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی:http://iets.mporg.ir
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴ داخلی ۴ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷

شرکت شهرکهای صنعتی تهران

نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای ش ۵۳-۹۸

وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران
شرکت شهرک‌های صنعتی تهران

پروژه بهره برداری و نگهداری تصفیه خانه فاضلاب شهرک صنعتی چرمشهر و سالاریه

شرکت شهرکهای صنعتی تهران در نظر دارد مناقصه عمومی خدمات(پروژه بهره برداری و نگهداری تصفیه خانه فاضلاب شهرک صنعتی چرمشهر و سالاریه) به شماره (۲۰۹۸۰۰۱۰۵۱۰۰۰۰۵۹) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به پیمانکار واجد صلاحیت و دارای گواهینامه صلاحیت پایه۵رشته تأسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه کشور ودارای گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی امور پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی واگذار نماید.کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .

- مبلغ برآورد اولیه : (۹/۸۸۳/۲۰۰/۰۰۰ ریال)
- مبلغ تضمین شرکت درمناقصه : (۴۹۴/۱۶۰/۰۰۰ ریال)
- محل پروژه :شهرستان ورامین ، جاده آب باریک شهرک صنعتی چرمشهر تلفن : ۹-۳۶۷۷۰۲۱۸
- تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۸/۷/۲۹ می باشد .
- مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۶ تاریخ ۹۸/۸/۱۳
- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۶ تاریخ ۹۸/۸/۲۶
- زمان بازگشایی پاکت ها : ساعت ۱۴ تاریخ ۹۸/۸/۲۸
- محل گشایش پیشنهادها:دفتر معاونت فنی شرکت شهرک های صنعتی تهران
- اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف : نشانی سهروردی شمالی کوچه شهید محبی پلاک ۲ طبقه ۴ معاونت فنی و تلفن : ۰۲۱-۸۸۷۶۱۰۳۸
www.tehraniec.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی:http://iets.mporg.ir
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴ داخلی ۴ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷

شرکت شهرکهای صنعتی تهران

رشد صادرات غیرنفتی، هدفی که قابل تحقق است

حمایت بانکی از تولید صادراتی

زهره محسنی‌شاد: تاکید بر توسعه صادرات، به‌ویژه صادرات غیرنفتی به‌عنوان یک استراتژی مهم، از جمله روش‌های دستیابی به رشد مستمر اقتصادی است که همواره به منزله یکی از راهبردهای محوری اقتصاد ایران مطرح است. این سیاست علاوه‌بر خارج کردن اقتصاد کشور از حالت تک‌محصولی، منجر به بهبود تراز پرداخت‌های ارزی و افزایش قدرت مزیت نسبی رقابتی کشور در بازارهای جهانی می‌شود. اهمیت این موضوع زمانی بیشتر احساس می‌شود که در شرایط تحریم، صادرات نفت ایران با محدودیت‌هایی روبه‌رو است. از این رو، یکی از استراتژی‌های مهم در توسعه صادرات کشور، افزایش صادرات غیرنفتی است که اینک به‌عنوان یکی از برنامه‌های مهم توسعه اقتصادی کشور مورد تاکید قرار گرفته و ضرورت دارد تا به صورت جهشی رشد کند. برای دستیابی به این هدف، شناخت و میزان تاثیرگذاری عوامل موثر بر صادرات غیرنفتی می‌تواند بسیار بااهمیت باشد. یکی از همین عوامل اثرگذار بر رشد صادرات غیرنفتی، بحث تامین منابع مالی و کاهش هزینه مبادلات اقتصادی است که باید مورد توجه قرار گیرد در حالی بخشی از ایجاد رونق در صادرات غیرنفتی وابسته به حمایت بانک‌ها و نهادهای تامین منابع در کشور است که کارشناسان تاکید می‌کنند این رونق می‌تواند با حمایت‌های مالی بانک‌ها محقق شود اما به شرط آنکه پیش‌نیازهای این امر فراهم شود.

شناسایی مزیت‌های نسبی صادرات



علی صادقین، کارشناس اقتصاد در این باره در گفت‌وگو با صمت با بیان اینکه صادرات بدون حمایت سایر بخش‌ها نمی‌تواند رشد کند و این حمایت‌ها در شرایط تحریم و وجود محدودیت‌ها، بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود، افزود: از بخش‌های مهم اقتصادی که می‌تواند نقش اثرگذاری در این حوزه داشته باشد نظام بانکی است. از آنجا که بانک‌ها نقش مهمی در حوزه تامین مالی و نقل و انتقال حواله‌های ارزی دارند، تسهیل فرآیند تامین مالی و نقل و انتقال‌های ارزی می‌تواند در نهایت به نفع صادرکنندگان تمام شود و زمینه رشد صادرات را در کشور فراهم کند.

او با بیان اینکه در این زمینه بانک‌ها می‌توانند با شناسایی و رتبه‌بندی اعتباری مشتریان، آن دسته از تولیدات صادرات‌محوری که دارای مزیت اقتصادی و صادراتی برای کشور هستند را حمایت کنند، تصریح کرد: بانک‌ها باتوجه به محدودیت منابعی که با آن روبه‌رو هستند، می‌توانند با بررسی دقیق‌تر، پروژه‌ها و محصولاتی را حمایت کنند که مزیت رقابتی برای حضور در منطقه را دارند.

به گفته این کارشناس، بی‌شک حمایت از بخش صادرات و فراهم کردن زمینه رشد این بخش با وجود تحریم‌ها و محدودیت‌های فعلی، کاری سخت است اما به هر حال نمی‌توان در همین شرایط سخت هم از نقش مهم بانک‌ها غافل شد. بانک‌ها باید به دنبال راهکارهایی باشند تا صادرکنندگان را در نقل و انتقال پول‌شان و بازگرداندن ارز حاصل از صادرات کمک کنند. صادقین در عین حال تامین مالی مناسب و تسهیل نقل و انتقال پول را از اولویت‌های نظام بانکی در بخش صادرات عنوان کرد و یادآور شد: نظام بانکی می‌تواند با تنظیم نرخ بهره، تثبیت رشد اقتصادی، کنترل نقدینگی، هدایت نقدینگی به سمت بخش‌های دارای مزیت و... بخش‌های صادرات‌محور را حمایت کند و گامی در راستای رشد صادرات غیرنفتی بردارد.

به گفته این کارشناس، نظام‌های مالی ما باید شرایطی را به وجود آورند که شرکت‌های صادرات‌محور، بر اساس مزیت‌های رقابتی و ورودشان به بازارهای جدید و هدف صادراتی، تامین مالی شوند. با این کار می‌توان با یک تیر چند نشان زد. هم بخش‌های مزیت‌دار به شکل دقیق‌تر مشخص می‌شوند، هم مشکل تامین مالی و نقدینگی‌شان رفع می‌شود و هم این موضوع یک اطمینان خاطری را به صادرکنندگان کشور خواهد داد که مورد حمایت قرار خواهند گرفت.

ضرورت اصلاح ساختار تامین مالی



یاور دشتبانی، مدرس دانشگاه و تحلیلگر مسائل اقتصادی نیز در این باره در گفت‌وگو با صمت با بیان اینکه در ایران به دلیل بانک پایه بودن نظام تامین مالی، بخش‌های مختلف اقتصاد از جمله صادرات، به نظام بانکی وابستگی زیادی دارند اما این در حالی است که بانک‌ها به دلایل زیادی در تامین و رفع این نیاز دچار ضعف هستند، افزود: نبود ابزارهای مالی متنوع، ناآگاهی از چگونگی بکارگیری این‌گونه ابزارها، محدودیت‌های ناشی از اعمال تحریم‌های اقتصادی و بانکی و به طور خلاصه نبود نظام تامین مالی ساختارمند، از جمله این عوامل هستند.

او با تاکید بر این موضوع که رفع این معضل نیازمند اصلاح ساختار تامین مالی از طریق نظام بانکی کشور است و این مهم جز در سایه همکاری نهادهای مختلف با نظام بانکی محقق نخواهد شد، یادآور شد: به عنوان نمونه، در این مسیر نهادهایی همچون سازمان توسعه تجارت و صندوق ضمانت صادرات باید سطح همکاری و تعامل‌شان را با بانک‌ها، مانند تعامل با بانک توسعه صادرات، گسترش و تعمیق دهند. بی‌تردید این تعامل زمینه‌ساز آگاهی بانک‌ها از معضلات و نیازهای تولیدکنندگان صادرات‌محور خواهد بود. او در عین حال به حضور نیافتن و فعالیت نهادهای خصوصی در امر تامین مالی بخش صادرات و حمایت از تولیدات صادرات‌محور اشاره کرد و گفت: متاسفانه در این بخش نیز مانند بسیاری از حوزه‌ها و بخش‌های اقتصادی، فربه بودن و درجه تمرکز بالای دولت در امور، بسیار به چشم می‌خورد. از این رو، با توجه به اتکای شدید بخش صادرات کشور به منابع دولتی و تامین مالی از راه نظام بانکی حرکت هرچه بیشتر به سمت تامین مالی از راه بازار سرمایه ضروری است. این کارشناس در همین حال بر بکارگیری ابزارهای مالی اسلامی(صکوک) به‌ویژه مضاربه تاکید کرد.

دشتبانی در ادامه یادآور شد: مسئله دیگر برخی تناقض‌هایی است که در سیاست‌های اقتصادی تدوین شده و در سطوح مختلف اجرایی و نهادی و آسیب آن به تولید، به‌ویژه تولیدات صادرات‌محور دیده می‌شود. مصداق بارز این موضوع احیای پیمان‌سپاری ارزی(بخشنامه آبان بانک مرکزی۹۷) و تناقض آن با ماده ۱۳ قانون صادرات و واردات است. موضوعی که به دلیل اجباری بودن فروش ارز حاصل از صادرات موجب کاهش انگیزه صادرکنندگان شده و در بحث حمایت از تولیدات صادرات‌محور در تضاد است.

به گفته وی، به دلایل مترتب بر این بخشنامه دولت میان صادرکنندگان تبعیض قائل شده از این رو، سهم به اصطلاح کیک تامین مالی صادرات به صورت ناعادلانه میان صادرکنندگان توزیع خواهد شد.



عکس: مهدی کاوه‌ای

نظام‌های مالی ما باید شرایطی را به وجود آورند که شرکت‌های صادرات‌محور، بر اساس مزیت‌های رقابتی و ورودشان به بازارهای جدید و هدف صادراتی، تامین مالی شوند

این کارشناس در ادامه بر لزوم توجه دولت و نهادهای مربوط به حمایت از سمت تقاضا تاکید کرد و گفت: حمایت از سمت تقاضا یعنی افزایش تقاضا از طریق بازارسازی با اقدام‌هایی مانند اعطای وام ریالی و ارزی به خریداران خارجی است. هرچند این موضوع از طریق قراردادهای فاینانس خارجی مورد توجه و در دستور کار قرار گرفته است اما به دلیل وجود شرایط تحریمی در اقتصاد ایران پذیرش اعتبار از سوی خریدارن خارجی به سهولت امکان‌پذیر نخواهد بود. از این رو، دولت باید کشورهای هدفی را که خارج از بحث تحریم بوده و آزادانه‌تر می‌توانند عمل کنند را شناسایی کرده و تسهیلات ویژه‌ای برای صادرکنندگان کالا به این‌گونه کشورها درنظر بگیرد.

دانش‌بنیان‌ها در اولویت حمایت



بهنام ملکی از دیگر کارشناسان اقتصاد نیز در این باره در گفت‌وگو با صمت با بیان اینکه کشور ما دارای ظرفیت‌های اقتصادی زیادی است که توجه به آنها می‌تواند ضمن تامین نیاز داخلی کشور، زمینه رشد صادرات غیرنفتی را در کشور فراهم کند، افزود: ما درحال‌حاضر در بخش تولید، صنعت، کشاورزی و... مزیت‌های زیادی داریم که می‌توان با تمرکز بر این بخش‌ها زمینه رشد اقتصادی کشور را فراهم کرد. سیاست‌گذاران حوزه اقتصادی کشور باید برنامه‌ریزی درست و دقیقی داشته باشند و فعالان این بخش‌ها را تشویق به تولید محصولاتی کنند که برای اقتصاد کشور بازدهی بالایی دارد.

به گفته این کارشناس، برای دستیابی به رشد اقتصادی پایدار ما باید تمرکزمان بر بخش‌های های‌تک، نوآور و تولیدات صنعتی دانش‌بنیان باشد و با تسهیل شرایط و حمایت‌های مالی از این بخش‌ها زمینه افزایش صادرات و رشد مستمر اقتصاد کشور را فراهم کنیم.

ملکی تاکید کرد: در این زمینه باید یک برنامه‌ریزی مشخص وجود داشته باشد که آن دسته از تولیداتی که می‌تواند به صادرات کمک کند و اقتصاد کشور را ارتقا دهد حمایت بیشتری از آنها شود.

وی یادآور شد: در این زمینه توجه و تمرکز به تولید های‌تک، دانش‌بنیان و تولیدات غیرسنتی موضوع دارای اهمیتی است که با حمایت مالی بانک‌ها و تسهیل شرایط فعالیت‌شان می‌توان انتظار داشت که نقش مهمی در رشد و توسعه صادرات غیرنفتی کشور داشته باشند.



اخبار

■ برنامه‌های بانک سینا برای افزایش سهم بازار و ارتقای جایگاه

مدیرعامل بانک سینا مهم‌ترین برنامه‌ها و فعالیت‌های این بانک را تشریح کرد. به گزارش روابط عمومی بانک سینا، ایمانی مدیرعامل بانک سینا با بیان آنکه این بانک اکنون در جایگاه قابل قبول و مناسبی در نظام بانکی قرار دارد، خاطرنشان کرد: شاخصه اصلی درباره خدمات بانکی، تسهیل و تسریع در ارائه خدمات به منظور جلب رضایت مشتریان و هموطنان است و با برنامه‌هایی که به‌تدریج در بانک سینا اجرا خواهد شد، مسیر تحقق بهینه و مطلوب آن را میسر می‌سازیم. وی افزود: بانک سینا در نظام بانکی به عنوان بانکی بدون حاشیه و خوشنام با کارکنان نجیب، متعهد و متخصص شناخته می‌شود که این امتیاز و موفقیتی مهم و قابل اتکا به شمار می‌رود. از این لحاظ به خود می‌بالیم و با یاری تمامی کارکنان بانک که موفقیت‌ها و دستاوردهای اخیر مرهون زحمات ایشان است، برای کسب موفقیت‌های بیشتر تلاش خواهیم کرد. مدیرعامل بانک سینا بیان کرد: امروز با توجه به کاهش حاشیه سود بانک‌ها و هزینه بالای پول در جذب سپرده‌ها، درآمدهای بانک فقط به اعطای تسهیلات متکی نخواهد بود و بر این اساس، بانک سینا از طریق ترویج فعالیت‌های غیرحضوری و خدمات غیرمشاع و کارمزدی، با تقویت ظرفیت‌ها و قابلیت‌های موجود همه توان خود را بر بهبود جایگاه خود در نظام پولی و مالی کشور خواهد گذاشت. ایمانی با اشاره به ماموریت بنیاد مستضعفان به‌عنوان سهامدار عمده بانک سینا مبنی بر حمایت از قشر محروم و کمتربرخوردار جامعه اظهار کرد: بانک سینا با برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌های عمده، در راستای حمایت و یاری این قشر از جامعه که اگرچه ممکن است به لحاظ معیشتی دچار مشکلاتی باشند اما به لحاظ روحی، معنوی و تقوا سرآمد جامعه به شمار می‌روند، بنیاد مستضعفان را در ایفای کامل این ماموریت همراهی خواهد کرد. وی همچنین با اشاره به رهنمودهای رهبر معظم انقلاب در سال‌های اخیر در حمایت از تولید داخلی و تقویت اقتصاد مقاومتی گفت: ایجاد اشتغال پایدار در کشور از عمده راهکارهایی است که می‌تواند به رونق و شکوفایی اقتصادی کمک کند، راهی که بانک سینا در اعطای تسهیلات اشتغالزایی به مناطق روستایی پیموده، آثار و نتایج خوبی به همراه داشته که با تداوم آن و اعطای تسهیلات خرد به واحدهای تولیدی و صنعتی، می‌توان شاهد زمینه‌های اثرگذاری بیشتر بانک در کمک به شکوفایی اقتصادی بود.

■ برگزاری نخستین رویداد پیش‌شتاب‌دهی آنلاین کشوری

مدیرعامل شرکت توسعه خدمات کارآفرینی مسکن از برنامه‌ریزی برای برگزاری رویداد پیش‌شتاب‌دهی آنلاین موسوم به «ناواتک» با همکاری شرکت فناوری اطلاعات ناواکو خبر داد. به گزارش ایبنا، حمید یاری در گفت‌وگو با پایگاه خبری بانک مسکن-هیبنا با بیان اینکه ناواتک، نخستین رویداد پیش‌شتاب‌دهی آنلاین کشوری است که به همت دو شرکت توسعه خدمات کارآفرینی مسکن و ناواکو که متعلق به بانک مسکن هستند، برگزار می‌شود، اظهار کرد: این رویداد با هدف کمک به تمام افراد خلاق و علاقه‌مند به اکوسیستم استارت‌آپی کشور بدون محدودیت زمان و مکان برگزار می‌شود و مقصود شرکت کارآفرینی از برگزاری این رویداد، توزیع یکسان منابع انباشته بخش آموزش در سراسر کشور و نیز کمک به جذب سرمایه‌گذار و تجاری‌سازی محصولات استارت‌آپی است. مدیرعامل شرکت توسعه خدمات کارآفرینی مسکن با بیان اینکه برندگان این رویداد، در نهایت از فرآیند شتاب‌دهی آنلاین برخوردار می‌شوند، خاطرنشان کرد: صاحبان ایده در ۴ حوزه شامل حمل‌ونقل (تسهیل خدمات پارک حاشیه‌ای، پرداخت آفلاین در کاربردهای شهری، پذیرندگی در حمل‌ونقل جاده‌ای)، پرداخت (خدمات ارزش‌افزوده بر پایه کیف پول، خدمات ارزش‌افزوده باشگاه مشتریان، پرداخت‌های غیرتماسی، QRCode، پردازش تصویر، اینترنت اشیا)، بازارسازی (تحلیل داده بانک مسکن، تعریف خدمات بر پایه نیاز مشتری، امن‌سازی اطلاعات برای ایجاد دسترسی به استارت‌آپ‌ها) و سپرده‌گذاری و تسهیلات‌دهی (بهبود خدمات مرتبط با تسهیلات، شناسایی مشتری، اعتبارسنجی) باید برای شرکت در این رویداد در زمانی که به‌زودی اعلام خواهد شد، ثبت‌نام کرده و در مرحله بعد برای ایده‌پردازی و تیم‌سازی متناسب با محور ایده خود اقدام کنند. یاری ادامه داد: در این مرحله ارزیابی اولیه ایده‌ها بر اساس شاخص‌های از پیش تعیین‌شده از سوی داوران انجام خواهد شد و گروه‌هایی که دارای شرایط باشند وارد مرحله «پیش‌شتاب‌دهی» به شکل آنلاین شده و به این شکل از پشتیبانی و خدمات شرکت توسعه خدمات کارآفرینی برخوردار می‌شوند.

نشست تخصصی معرفی خدمات بانک توسعه صادرات در اراک برگزار شد

تعامل بیشتر با صادرکنندگان و تولیدکنندگان



در نشست تخصصی بانک توسعه صادرات ایران در اراک چگونگی خدمات و حمایت‌های این بانک از صادرات غیرنفتی تشریح شد.

به گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات، حبیب احمدی، مدیر امور شعب و بازاریابی این بانک گفت: هدف اصلی از برگزاری نشست‌های تخصصی و مشاوره‌ای مستمر در استان‌های مختلف، تعامل بیشتر با صادرکنندگان و تولیدکنندگان و شنیدن دیدگاه‌های فعالان اقتصادی و بهره‌گیری از این دیدگاه‌ها در ارتقای عملکرد بانک است.

وی با اشاره به اینکه استان مرکزی، قطب صنعتی ایران و پایتخت مفاخر و مشاهیر است، گفت: استان مرکزی با قرار گرفتن در کریدور حمل‌ونقل بین‌المللی و داشتن صنایع مادر و ۲۷۰۰ واحد صنعتی و ذخایر معدنی، ظرفیت‌های صادراتی خوبی در بخش‌های صنعتی و خدمات و صنایع تبدیلی کشاورزی دارد.

احمدی افزود: بیش از یک میلیارد دلار صادرات از استان مرکزی انجام شده و بر این اساس، بانک توسعه صادرات آمادگی کامل دارد به عنوان حامی مالی صادرات، متناسب با رشد صادرات استان و ظرفیت‌های یادشده، حجم تسهیلات اعطایی و خدمات خود به صادرکنندگان و تولیدکنندگان استان را افزایش دهد.

احمدی ضمن تبریک ۲۹ مهر، روز ملی صادرات اظهار کرد: خرسندیم که همواره بیش از ۹۰ درصد صادرکنندگان نمونه ملی و ۸۰ درصد صادرکنندگان نمونه استانی از مشتریان بانک توسعه صادرات هستند و هدف‌گذاری بانک پوشش حداکثری صادرکنندگان استان‌هاست.

وی افزود: به دلیل خاص بودن مشتریان بانک، سطح انتظارات آنها نیز بالاست، خوشبختانه کارکنان بانک توسعه صادرات با برخورداری از تخصص کافی و تحصیلات عالی مرتبط پاسخگوی انتظارات بحق مشتریان هستند.

احمدی گفت: عملکرد خوب شعبه اراک بانک توسعه صادرات ایران موجب ارتقای رتبه شعبه از درجه یک به ممتاز در سال جاری شد که نتیجه آن افزایش ۵۰ درصدی سقف اعتباری شعبه بود به گونه‌ای که در زمینه تسهیلات رتبه هشتم، ضمانتنامه‌ها رتبه سوم، اعتبارات اسنادی و بروات وارداتی رتبه نخست، الس داخلی رتبه چهارم و حواله‌های ارزی رتبه سوم را در بین استان‌های مختلف به خود اختصاص داده است.

وی اضافه کرد: بانک توسعه صادرات ایران آمادگی دارد تسهیلات موردنیاز جامعه صادراتی استان مرکزی را از منابع صندوق توسعه ملی و منابع بانک به صورت تلفیقی و با نرخ‌های ترجیحی تامین کند.

حبیب احمدی خاطرنشان کرد: بانک توسعه صادرات بر اساس رسالت تعریف‌شده، آمادگی خود را برای کمک به صادرات غیرنفتی کشور و رفع چالش‌های صادرکنندگان و در نهایت افزایش مبادلات تجاری کشور اعلام می‌کند.

احمدی سقف شعبه را مانع پرداخت تسهیلات به صادرکنندگان ندانست و گفت: تلاش ما بر این اصل استوار است که به طور مستقیم و در کمترین زمان ممکن تسهیلات موردنیاز صادرکنندگان را از طریق ارکان اعتباری مرکز و همکاران شعب اعطا کنیم.

به گفته حبیب احمدی، مدیریت ارشد بانک با تعامل و اعمال سیاست‌گذاری‌های خود توانست با تامین منابع از طریق صندوق توسعه ملی و خطوط اعتباری بانک مرکزی، در چند سال گذشته، حجم تسهیلات اعطایی بانک را از ۸۹۰۰ میلیارد ریال به ۲۰ هزار میلیارد ریال افزایش دهد.

وی گفت: نتیجه این نشست‌های تخصصی و راهکارهای مطرح‌شده در سیاست‌گذاری‌های کلان بانک لحاظ خواهد شد، ضمن اینکه مدیریت ارشد بانک تاکید ویژه‌ای بر تعامل بانک با صادرکنندگان و تولیدکنندگان صادرات‌محور کشور دارند.

ترغیب مردم برای سرمایه‌گذاری در بیمه‌های عمر

رئیس کل بیمه مرکزی در دومین همایش بیمه عمر و آتیه شرکت بیمه پاسارگاد اظهار کرد: نهاد ناظر در چند سال گذشته بیمه‌های زندگی را به عنوان یک اصل استراتژیک و هدف‌گذاری توسعه‌ای، در رأس برنامه‌های خود قرار داده است. به گزارش اداره کل روابط‌عمومی و امور بین‌الملل بیمه مرکزی، غلامرضا سلیمانی با تشریح وضعیت اقتصادی کشور به اهمیت جذب سرمایه‌های خرد مردم از سوی صنعت بیمه اشاره کرد و گفت: صنعت بیمه با درک حساسیت‌های موجود باید زمینه‌های تشویقی را فراهم کند تا مردم برای سرمایه‌گذاری در رشته‌هایی مانند بیمه عمر و پس‌انداز ترغیب شوند. وی به ضرورت پیوند هرچه بیشتر صنعت بیمه، بانک و نهادهای پولی مالی تاکید کرد و افزود: سرمایه‌های خرد مردم در تعیین مناسبات اقتصادی نقش ویژه‌ای دارد و فعالان حوزه بیمه‌های زندگی می‌توانند در جذب این سرمایه‌ها نقش اساسی را ایفا کنند. سلیمانی با اشاره به این مطلب که درحال‌حاضر چشم‌انداز اقتصاد رفتاری در حوزه مالی رفتاری و حتی «بیمه رفتاری» از تئوری مطلوبیت نیز پیشی گرفته است، خاطرنشان کرد: نوع نگاه کلان اقتصادی درصد ریسک‌گریزی و ریسک‌پذیری یک جامعه را تعیین می‌کند و طبیعی است که در منطقه زیان، میزان ریسک‌پذیری بالا رفته و زمینه‌های ترغیب برای تهیه بیمه‌های درازمدت کاهش می‌یابد.

وی تصریح کرد: آثار منفی یک واحد زیان به مراتب بیش از آثار مثبت یک واحد منفعت است و شرکت‌های بیمه در هنگام طراحی و عرضه محصولات بیمه عمر به مسئله ارزش‌افزوده بیمه‌نامه و ظرفیت‌سازی سرمایه‌ای و پس‌اندازی آن توجه ویژه‌ای داشته باشند. رئیس کل بیمه مرکزی در بخش دیگری از سخنان خود از بیمه پاسارگاد به عنوان پرچمدار رشد بیمه‌های زندگی در کشور یاد کرد و گفت: ۶۰ درصد از پرتفوی این شرکت به بیمه‌های زندگی اختصاص دارد و در مجموع ۲۰ درصد از پرتفوی بیمه‌های زندگی در کشور در اختیار شرکت پاسارگاد است که توسعه هر چه بیشتر این امر، توجه به تقویت زیرساخت‌های موجود را می‌طلبد.

رئیس شورای عالی بیمه، پرتفوی بیمه‌ای در سال ۱۳۹۷ را بیش از ۴۴ هزار میلیارد تومان اعلام کرد و افزود: متاسفانه کمتر از ۱۴.۵ درصد پرتفوی صنعت بیمه درحال‌حاضر به بیمه‌های زندگی اختصاص دارد و شرکت‌های بیمه برای جبران این عقب‌ماندگی باید مسیر توسعه بیمه‌های عمر را با روش‌های گوناگون از جمله گسترش بیمه‌های انفرادی، هموارتر کنند. وی ابراز امیدواری کرد که با شفاف‌سازی عملکرد و هدف‌گذاری کارآمد، چشم‌انداز برنامه ششم توسعه اقتصادی کشور در حوزه صنعت بیمه از مسیر بیمه‌های زندگی، تحقق یابد.

وی بر ضرورت تربیت اکچوئرهای حرفه‌ای در صنعت بیمه تاکید کرد و افزود: سودآوری صنعت بیمه در گرو تعامل این صنعت با بیمه‌گذاران است و با تکیه بر تجهیز سازمان فروش، توسعه بیمه‌های اختیاری و همچنین تشکیل بازارهای ثانویه می‌توان به همگانی‌سازی صنعت بیمه در کشور امیدوار بود.

پایان مهر آخرین مهلت کشاورزان برای پرداخت بدهی بانکی

آخرین مهلت کشاورزان برای پرداخت بدهی بانکی، پایان مهر است.

به گزارش خبرگزاری صداوسیما، معاون اعتبارات و بانکداری شرکتی بانک کشاورزی خراسان شمالی گفت: بر اساس تبصره ۱۶ قانون، پایان مهر آخرین مهلت کشاورزان برای پرداخت بدهی بانکی بودجه، سود و جریمه وام‌های کمتر از یک میلیارد ریال، به شرط پرداخت اصل بدهی است.

سیدالحسینی با بیان اینکه تاکنون ۲۸۰ نفر در استان با ۴۸ میلیارد ریال از این مزیت بهره‌مند شدند، افزود: کشاورزان تا پایان مهر مهلت دارند با مراجعه به شعب بانک و با پرداخت اصل بدهی، از پرداخت سود و جریمه معاف شوند. وی با بیان اینکه ۶۷ درصد ۷۱ میلیارد ریال اعتبار سهم استان در اجرای این طرح جذب شد، گفت: این طرح شامل بدهکارانی می‌شود که سررسید وام آنها پیش از سال ۹۵ است.

معاون بانک کشاورزی استان همچنین گفت: نیمه نخست امسال ۱۰ هزار مورد تسهیلات بانکی به ارزش ۳ هزار و ۳۵۰ میلیارد ریال به متقاضیان پرداخت شد.

نقش‌آفرینی بانک صادرات در بخش تراکنش‌های تاثیرگذار

مشتریان و کسب‌وکارهای بزرگ، به بانک صادرات به عنوان پذیرنده حساب خود اعتماد ویژه‌ای دارند و این نشان از اطمینان خاطری است که مشتریان شبکه بانکی به این بانک دارند. بنابراین، جایگاه بانک صادرات از این منظر مهم است که کیفیت تراکنش‌های تاثیرگذار و اثربخش را به‌خوبی مدیریت کرده است.

به گزارش آریا، بر اساس جدیدترین گزارش‌ها از آمار و عملکرد شبکه پرداخت الکترونیک کشور در شهریور امسال بیش از ۲.۳۰۰ میلیون تراکنش به ارزش ۲ هزار و ۵۰۵ میلیارد ریال در شبکه شاپرک انجام شده است که در سهم ابزارهای پذیرش شبکه پرداخت الکترونیک با سهم بیش از ۸۷ درصدی از کل شبکه، همچنان بیشترین سهم به دستگاه‌های کارتخوان اختصاص پیدا کرده است. بر اساس این داده‌ها، تراکنش‌های شهریور ۱۳۹۸ به نسبت ماه مشابه سال ۱۳۹۷ هم از نظر تعدادی و هم از نظر ریالی رشد داشته که اگرچه بخشی از رشد ارزش ریالی تراکنش‌ها ناشی از تورم در مدت مورد بررسی بوده است، اما عوامل مهم دیگری نیز در این موضوع تاثیرگذار بوده که از آن جمله می‌توان به رشد و توسعه کیفی و کمی ابزارهای مختلف پرداخت الکترونیکی، افزایش رغبت عمومی به استفاده از شیوه‌های مختلف پرداخت الکترونیک و نیز افزایش اعتماد و رضایت از شبکه پرداخت و سرویس‌دهندگان این بستر اشاره کرد.

در این میان نقش و جایگاه برخی از بازیگران این حوزه نقشی تاثیرگذار و دارای اهمیت ویژه‌ای است، از جمله بانک صادرات که بر اساس تازه‌ترین آمار با کسب سهم مبلغی ۱۱ درصدی از سهم بازار پذیرندگی رتبه ۳ از سهم بازار پذیرندگی در میان مجموع بانک‌های کشور را کسب کرده است.

مدیرعامل بانک ملی ایران:

از مدیران ریسک‌پذیر باید حمایت شود

مدیرعامل بانک ملی ایران با تاکید بر اینکه «ریسک» جزو مهمی از فعالیت بانکداری است، حمایت کافی از مدیران ریسک‌پذیر نظام بانکی را خواستار شد. به گزارش روابط‌عمومی بانک ملی ایران، محمدرضا حسین‌زاده در دیدار مدیران نظام بانکی با رئیس سازمان بازرسی کل کشور ضمن تاکید بر قدرت کم‌نظیر بانک‌ها برای حل مشکلات اقتصادی و اجتماعی، اظهار کرد: تکالیف بسیار زیادی برای کمک به توسعه کشور برعهده بانک‌ها گذاشته شده و به طور تقریبی هیچ پروژه زیربنایی نیست که یک یا چند بانک در آن مشارکت نداشته باشند. وی افزود: در مواقع بحرانی و به‌ویژه بلایای طبیعی، این بانک‌ها هستند که به کمک مردم می‌شتابند و در ادامه نیز با ارائه کمک‌های نقدی، پرداخت تسهیلات یا مساعدت در بازپرداخت تسهیلات پیشین، آلام آنها را کاهش می‌دهند اما در مواقعی دیده شده که همین اقدام‌های بانک‌ها و حمایت از تولید و اشتغالزایی با برخوردهایی از سوی نهادهای قانونی مواجه شده است.

به گفته حسین‌زاده، این روش باعث کاهش ریسک‌پذیری مدیران بانکی خواهد شد در حالی که تصمیم‌گیری در شرایط بحرانی، اقتضائات خاص خود را دارد. مدیرعامل بانک ملی ایران همچنین با اشاره به نام‌گذاری امسال به عنوان «رونق تولید» و نقش بانک‌ها در اجرای آن، ادامه داد: همه باید تلاش کنیم هدف این شعار محقق شود چراکه «رونق تولید» یک اقدام همه‌جانبه را می‌طلبد و نمی‌توان آن را فقط از یک یا چند نهاد انتظار داشت.

رئیس سازمان بازرسی کل کشور نیز در این نشست با تاکید بر لزوم رعایت نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات، به موضوع بنگاهداری بانک‌ها اشاره کرد و گفت: البته واقف هستیم که خیلی از این بنگاه‌ها تحمیلی است. حجت‌الاسلام والمسلمین درویشیان با بیان اینکه در واگذاری بنگاه‌ها نیز اشکال‌هایی در قانون داریم که با همکاری مجلس، آنها را پیگیری خواهیم کرد، ادامه داد: وجود فسادهایی که کم و بیش اعلام می‌شود، بیشتر ناشی از ایرادهای ساختاری است.

وی همچنین یادآور شد که رویکرد سازمان بازرسی کل کشور در دوره جدید پیشگیری، اصلاح فرآیندها و نیز حمایت و صیانت از مدیران خدوم و شجاع است. تعدادی از مدیران عامل بانک‌های دولتی و خصوصی نیز که در این جلسه حضور داشتند، دیدگاه‌های خود را بیان کردند.

نمایشگاه عکس «محرم ایران‌زمین» در ایوان انتظار

بانک ایران‌زمین با همکاری معاونت هنری سازمان فرهنگی هنری شهرداری تهران به مناسبت اربعین حسینی، نمایشگاه عکس «محرم ایران‌زمین» را در ایوان انتظار برگزار می‌کند. به گزارش روابط‌عمومی بانک ایران‌زمین، نمایشگاه عکس سوگواره «محرم ایران‌زمین» با هدف اشاعه فرهنگ عاشورایی چهارشنبه ۲۴ مهر در نگاه‌گذر ایوان انتظار ایستگاه مترو میدان ولیعصر(عج) گشایش یافت. در این نمایشگاه ۵۵ اثر منتخب سوگواره «محرم ایران‌زمین» از ۴ دوره مربوط به سال‌های ۹۵ تا ۹۸ به عنوان آثار برگزیده به نمایش درآمده است. علاقه‌مندان برای بازدید از این نمایشگاه می‌توانند تا ۹ آبان به ایوان انتظار ایستگاه متروی میدان ولیعصر(عج) مراجعه کنند.

بیمه نوین رتبه یک توانگری مالی را کسب کرد

بر اساس اعلام بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بیمه نوین برای سومین سال پیاپی، رتبه یک توانگری مالی را کسب کرد. به گزارش آریا، با توجه به پیاده‌سازی ارزیابی صحیح ریسک و اجرای فرآیند کسب پرتفوی سودآور، نسبت توانگری مالی این شرکت ۱۳۷ درصد و در سطح یک از سوی بیمه مرکزی تایید شده است. بر اساس این گزارش، در راستای اجرای ماده ۶ آیین‌نامه نحوه محاسبه و نظارت بر توانگری مالی موسسه‌های بیمه(شماره ۶۹)، بر پایه بررسی‌ها و کنترل انجام‌شده از سوی بیمه مرکزی و بر اساس صورت‌های مالی بیمه نوین در سال ۹۷، نسبت توانگری این شرکت برای سال ۹۸ سطح یک اعلام و تایید شده است. استمرار بیمه نوین در کسب عالی‌ترین سطح توانگری موسسه‌های بیمه از سال ۹۶ تاکنون به طور پیاپی، دستاوردهایی همچون سودآوری، رشد معنادار پرتفوی پایدار بیمه‌ای و ارتقای سهم این شرکت در بازارهای مالی را در پی داشته است.

کامل نبودن شبکه ریلی و کمبود ناوگان ارسال کالا با قطار را از توجیه انداخت

صادرات ریلی در دست‌انداز



صادرات ریلی ایران به دیگر کشورها حال‌وروز چندان خوبی ندارد و به‌جز مرز سرخس که بار حدود ۸۵ درصد صادرات ریلی کشور را به دوش می‌کشد، از ظرفیت دیگر مرزهای ریلی کشور برای صادرات و نیز واردات به‌خوبی استفاده نمی‌شود. کارشناسان و متصدیان تجارت و بازرگانی کشور می‌گویند ظرفیت صادرات ایران بسیار بیشتر از وضعیت فعلی است و برخی کمبودها و مشکلات، مانع تحقق همه ظرفیت‌ها و اهداف در این زمینه شده است.

به گزارش صمت صادرات ریلی کالا از ایران به دیگر کشورها درحال‌حاضر از مرزهای اینچه‌برون، سرخس و لطف‌آباد خراسان رضوی با ترکمنستان، مرز میرجاوه سیستان‌وبلوچستان با پاکستان، مرز آستارا در آذربایجان با جمهوری آذربایجان، مرز رازی آذربایجان با ترکیه و مرز جلفا با جمهوری خودمختار نخجوان انجام می‌شود. صادرات ریلی به برخی بازارهای مهم ایران از جمله عراق نیز به‌دلیل نبود اتصال ریلی، تاکنون محقق نشده است.

■ شبکه ریلی ایران باید کامل باشد

رئیس کانون سراسری انجمن‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران معتقد است کامل نبودن شبکه داخلی و نیز اتصال‌های ریلی خارجی از مهم‌ترین موانع صادرات ریلی ایران است.

مسعود دانشمند در پاسخ به صمت با انتقاد از کامل و منظم نبودن شبکه ریلی کشور گفت: به‌عنوان‌مثال باید فکری برای اتصال راه‌آهن اینچه‌برون به شبکه ریلی می‌شد تا استفاده از آن به‌صرفه باشد. درحال‌حاضر قطارها از اینچه‌برون به گرگان می‌روند و ازآنجا باید از پل ورسک عبور کنند، درحالی‌که این مسیر برای حمل بار اقتصادی نیست و پل ورسک هم مشکلات خود را دارد.

دانشمند با اشاره به گسترده و کامل نبودن شبکه ریلی بیان کرد: به‌دلیل همین کمبودها، ترانزیت ریلی مطلوبی نداریم. درحال‌حاضر کالا با قطار از روسیه به جمهوری آذربایجان و سپس تا آستارا آورده می‌شود اما از آستارا و انزلی هنوز اتصال ریلی ندارند؛ بنابراین کالاها باید در رشت یا آستارا تخلیه و بار کامیون شوند که این کار، دشواری‌ها و هزینه‌های خود را دارد.

■ مانع‌تراشی خطوط یک‌خطه در مسیر صادرات

رئیس کانون سراسری انجمن‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران با اشاره به یک‌خطه بودن بخش بزرگی از شبکه ریلی ایران به‌عنوان یکی دیگر از موانع صادرات ریلی کشور گفت: در ریل‌های یک‌خطه، سرعت قطار پایین‌تر و سیر قطار کمتر است زیرا اولویت در شبکه ریلی با قطارهای مسافری است و در خطوط یک‌خطه، قطار باری باید متوقف بماند تا قطار مسافری عبور کند.

وی با یادآوری اینکه بهره‌برداری کامل از راه‌آهن شمال-جنوب می‌تواند به رشد صادرات ریلی کمک کند، ادامه داد: هم‌زمان با این کار باید راه‌آهن بندرعباس-رشت دوخطه شود.

دانشمند با تاکید بر لزوم تامین و تکمیل زیرساخت‌های ریلی برای افزایش رقابت‌پذیری این بخش با حمل‌ونقل جاده‌ای گفت: درحال‌حاضر مجموع هزینه‌های مادی و زمانی حمل بار با کامیون ارزان‌تر از حمل ریلی است؛ به‌عنوان‌مثال کارخانه آلومینیوم اراک با راه‌آهن به بندرعباس و بندر بوشهر متصل است اما بیشتر بار این کارخانه با کامیون به بندرها ارسال می‌شود زیرا درحال‌حاضر هزینه و زمان حمل بار با کامیون ارزان‌تر و سریع‌تر است.

> تا وقتی شبکه ریلی را به‌طور کامل توسعه ندهیم و بیشتر خطوط راه‌آهن را دوخطه و اصلاح نکنیم و تا زمانی که شبکه ریلی کشور به کشورهای همسایه متصل نباشد، مشکلات صادرات ریلی به قوت خود باقی است

دبیر کل خانه اقتصاد ایران یادآور شد: تا وقتی شبکه ریلی را به‌طور کامل توسعه ندهیم و بیشتر خطوط راه‌آهن را دوخطه و اصلاح نکنیم و تا زمانی که شبکه ریلی کشور به کشورهای همسایه متصل نباشد، مشکلات صادرات ریلی به قوت خود باقی است.

■ شلمچه-بصره در اولویت ساخت باشد

او با بیان اینکه ساخت خط‌آهن شلمچه-بصره از اولویت‌های اتصال شبکه ریلی به همسایگان و تکمیل زیرساخت‌ها برای توسعه صادرات ریلی است، گفت: اگر ۳۲ کیلومتر خط‌آهن بین شلمچه تا بصره ساخته و شبکه ریلی ایران به بصره متصل شود، می‌توانیم کالا را از ایران به عراق فرستاده و در بصره، بغداد، الامار، موصل، کرکوک و نجف توزیع کنیم. با اتصال ریلی به بصره، توزیع ریلی کالا در همه این شهرها قابل دسترسی است.

دانشمند اضافه کرد: باتوجه به اتصال ریلی عراق به سوریه با ساخت این ۳۲ کیلومتر، خط‌آهن ما می‌تواند تا سوریه و مدیترانه برود. درواقع با این کار هم از راه ترکیه و هم از عراق و سوریه به مدیترانه دسترسی ریلی خواهیم داشت که این اتفاق مطلوبی است.

رئیس کانون سراسری انجمن‌های حمل‌ونقل بین‌المللی ایران ادامه داد: استفاده از مسیر ریلی ترکیه برای صادرات، دشواری‌های خاص خود را دارد. این مسیر طولانی است و مشکل عبور از دریاچه وان را هم داریم. درواقع باید کالا یک‌بار تخلیه و در کشتی قرار داده شود تا از دریاچه وان عبور کند و در ادامه دوباره وارد قطار شود.

وی با اشاره به مشکلات صادرات ریلی از مرز میرجاوه گفت: در مرز ایران و پاکستان نیز مشکلاتی برای صادرات ریلی داریم. درحال‌حاضر قطار از زاهدان به میرجاوه و از آنجا تا کویته پاکستان می‌رود. البته چون حجم بار در این مسیر کم است، حمل ریلی کالا را ضمیمه قطارهای مسافری می‌کنند و قطار باری جدا و مستقل در این مسیر نداریم. برای توسعه عبور ریلی کالا در این مرز، باید این مسیر دوخطه و قطارهای باری از مسافری جدا شود.

دبیر کل خانه اقتصاد ایران یادآور شد: درحال‌حاضر کشورهای جنوب خلیج‌فارس، عربستان، امارات، قطر، بحرین و دیگر کشورهای منطقه همگی درحال‌توسعه شبکه داخلی و اتصال ریلی خارجی خود هستند. در چنین شرایطی ما درگیر مشکلاتی مانند کمبودهای شبکه ریلی داخلی و تجهیزاتی هستیم که قدرت رقابت خارجی را از ما گرفته است. توسعه ریلی ما به‌کندی انجام می‌شود و از سوی دیگر واگن‌های مناسب حمل بار و واگن کشنده به میزان کافی نداریم که همین مسائل بر مشکلات صادرات ریلی افزوده است.

دانشمند با بیان اینکه درحال‌حاضر از مرز ریلی سرخس استفاده بهتری از دیگر مرزهای ریلی کشور می‌شود، ادامه داد: یکی از مشکلات استفاده از این مرز این است که واگن‌های ایرانی نمی‌توانند به روسیه بروند و فقط واگن‌های روس با استفاده از این مرز به ایران می‌آیند و این مسئله، مشکلاتی ایجاد می‌کند. درحال‌حاضر ما به واگن‌هایی که از روسیه، ترکمنستان و قزاقستان می‌آیند، محدود هستیم و فقط از این واگن‌ها می‌توانیم برای ارسال بار استفاده کنیم.

■ کمبود واگن، مانع صادرات

آنچه دبیر کل خانه اقتصاد ایران درباره مشکلات واگن‌های حمل بار می‌گوید، ازسوی مدیرکل راه‌آهن خراسان رضوی نیز تأییدشده و او هم کمبود واگن را از دلایل محقق نشدن همه ظرفیت‌های صادرات ریلی کشور می‌داند.

محمدهادی ضیایی‌مهر با اشاره به مشکلات موجود در زمینه تامین واگن‌های مناسب حمل بار به کشورهای همسایه به صمت گفت: یکی از مشکلات اصلی در صادرات ریلی به کشورهای همسایه و آسیای مرکزی از مرزهای ریلی خراسان رضوی، کمبود واگن است.

او ادامه داد: درحال‌حاضر حمل بارهای ایران به آسیای مرکزی با استفاده از واگن‌هایی انجام می‌شود که از ترکمنستان، کالاهای این کشور یا بارهای ترانزیتی را به ایران می‌آورند. این واگن‌ها پس از تخلیه بارشان در بندرعباس یا مشهد، در بازگشت به ترکمنستان، محموله‌های صادراتی ایران و خراسان رضوی را بارگیری و به آسیای مرکزی منتقل می‌کنند.

مدیرکل راه‌آهن خراسان رضوی با بیان اینکه واگن‌های مناسب حمل بار به آسیای میانه، گاهی با درخواست ایران، ازسوی این کشورها، خالی به ایران فرستاده می‌شوند تا کالاهای ایران را حمل کنند، یادآور شد: مشکل این روند این است که گاهی این کشورها واگن مازاد در اختیار ندارند یا کالای صادراتی ما بیش از واگن‌های واردشده به کشور است؛ بنابراین برای صادرات، معطل می‌مانیم.

اکرم امینی
editor@smtnews.ir


مسعود دانشمند


محمدهادی ضیایی‌مهر

یادداشت

لزوم تامین نیازهای ریلی از داخل



سیدابوالفضل موسوی-عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی

حمل‌ونقل ریلی از کم‌هزینه‌ترین و ایمن‌ترین شیوه‌های حمل‌ونقل در همه جای جهان است.

با استفاده از این شیوه، بار بزرگی از ترافیک جاده‌ای به شبکه ریلی منتقل می‌شود که این مسئله هم کاهش ترافیک و تصادف و هم کاهش مصرف سوخت را به‌دنبال دارد.

براساس برنامه ششم توسعه و تکلیف این برنامه مبنی بر اینکه سهم راه‌آهن در جابه‌جایی کالا تا پایان این برنامه باید به ۳۰ درصد کل آمار حمل کالا در کشور برسد، باید برای حمایت از تولید داخلی در صنعت ریلی، افزایش ترانزیت کالا و کمک به صادرات ریلی تلاش شود. براساس آمار درحال‌حاضر از زیرساخت‌های ریلی موجود در کشور استفاده بهینه نمی‌شود، نیمی از ظرفیت موجود مغفول مانده و فقط از نیمی از این ظرفیت استفاده می‌شود، این در حالی است که استاندارد جهانی استفاده از ظرفیت‌های ریلی ۷۰ درصد است و شاهد این مسئله هستیم که در بسیاری از کشورها بیشترین حمل بار با استفاده از خطوط ریلی انجام می‌شود.

مسئولان راه‌آهن اعلام کرده‌اند اگر مدیریت و برنامه‌ریزی درست در بهره‌برداری از شبکه ریلی داشته باشیم، حمل کالا با شبکه ریلی باید سالانه بیش از ۳ میلیون تن باشد و در آینده نزدیک به ۷.۵ میلیون تن برسد.

درحال‌حاضر کشورمان از زیر ساخت‌های ریلی مناسبی برخوردار است، با این حال برای افزایش حمل‌ونقل ریلی لازم است این زیرساخت‌ها توسعه یابد. یکی از پیش‌نیازهای این توسعه، تامین ریل است.

در گذشته بیشتر ریل مورد نیاز ایران از کشورهای خارجی تامین می‌شد اما درحال‌حاضر تولیدکنندگان کشورمان اعلام می‌کنند تولید ریل در ایران به اندازه نیاز راه‌آهن انجام می‌شود و آنها می‌توانند با صنعتگران خارجی رقابت کنند؛ بنابراین نگاه‌مان برای تامین ریل باید به تولید داخلی باشد. البته در زمینه تولید لکوموتیو و واگن هنوز فاصله زیادی با دیگر کشورها داریم، با این حال باید برای کاهش واردات و تامین نیاز از داخل تلاش کنیم.

در این زمینه، تولیدکنندگان تجهیزات ریلی باید خیال مصرف‌کنندگان را از بابت کیفیت و ایمنی تولید خود راحت کنند.

همچنین دولت باید برحمایت خود از صنعت بیفزاید.

ایران پیگیر اتصال ریلی به عراق

مدیرعامل شرکت راه‌آهن کشور گفت: در ۲ مرز شلمچه و خسروی طرح اتصال ریلی به عراق را اجرا می‌کنیم. به گزارش مهر سعید رسولی در شلمچه با اشاره به اینکه ۲ پایانه جدید نیز ساخته خواهد شد، افزود: مقدمه اجرای طرح اتصال شلمچه به بصره فراهم‌شده که امید می‌رود عملیات اجرایی آن که شامل ساخت حدود ۳۲ کیلومتر خط و یک پل است، انجام شود. با ساخت این قطعه به‌طور پیوسته ما می‌توانیم زائران را از ایران به عراق و برعکس جابه‌جا کنیم.رسولی اظهار کرد: تامین مالی اجرای این پروژه در قالب فاینانس است و منابع آن در هیات وزیران و بنیاد مستضعفان پیش‌بینی شده است.مدیرعامل شرکت راه‌آهن تصریح کرد: هزینه اجرای این پروژه درگذشته ۴۰۰ میلیارد تومان برآورد شده که باید به نرخ روز محاسبه شود.

واکنش‌های غم‌انگیز به موفقیت «نشاط»

انجام نخستین پرواز با ۲ خلبان زن، ۲۲ مهر امسال را به تاریخی به یادماندنی در صنعت هوانوردی ایران تبدیل کرد.

به گزارش صمت، دوشنبه هفته گذشته کاپیتان نشاط جهانداری در صفحه شخصی خود در اینستاگرام، عکسی از خود و کاپیتان دوم پرواز در کاکپیت هواپیما منتشر کرد و نوشت: «امروز دوشنبه، ۲۲ مهر ۱۳۹۸ یک روز خاص و فراموش‌نشدنی در صنعت هوانوردی ایران است، برای نخستین بار هدایت هواپیما به‌دست ۲ بانوی خلبان انجام شد؛ خلبان اول: نشاط جهانداری، خلبان دوم: فروز فیروزی»

انتشار خبر انجام پرواز با ۲ خلبان زن، واکنش‌های مثبت و منفی زیادی به‌دنبال داشت. در زیر متن منتشر شده ازسوی جهانداری در اینستاگرام برخی کامنت‌های ناراحت‌کننده



جنسیت‌زده مانند «اگه مسافران مطلع بودن، پرواز نمی‌کردن» یا «اوه اوه چپ نکنن خوبه» گذاشته شد. شاید همین واکنش‌های منفی و ناراحت‌کننده، علت حذف این پست ازسوی جهانداری از صفحه اینستاگرامش بوده باشد.

جهانداری ۲۹ تیر ۱۳۹۸ در فرودگاه مهرآباد با دریافت چهارمین خط سردوشی ازسوی خلبان شکرابی به‌عنوان دومین بانوی کاپیتان معرفی شد. گفته می‌شود جهانداری بعد از شهرزاد شمس، دومین زن ایرانی است که کاپیتانی یک هواپیمای مسافربری را برعهده دارد. این خلبان که ۲۹ ساله است، نخستین پروازش را به شهر نجف و بیشترین پروازها را به مشهد داشته است.

جهانداری در صفحه شخصی‌اش نوشته است: «همین که وارد دانشکده خلبانی شدم، خیلی‌ها متعجب شدند و می‌گفتند این حرفه پسرانه است و به درد تو نمی‌خورد. این رفتار عجیب آنها برای من به‌ظاهر مانع ایجاد می‌کرد اما من به عشقم ایمان داشتم و کار خودم را می‌کردم. معتقدم هر کسی در هر رشته‌ای هر چقدر تلاش کند، مایه بگذارد و زحمت بکشد به‌طور قطع نتیجه‌اش را می‌بیند. موفقیت به جنسیت هیچ ارتباطی ندارد، البته طبیعی است که مردم با دیدن یک خلبان زن تا حدودی شگفت‌زده و متعجب می‌شوند.»

سازمان آگهی‌ها ۷۳۳ ۷۲۲ ۸۸

تجدید مناقصه عمومی

ساخت قبور، حفر، دفن و ساخت قبور پیش‌ساخته

سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج در نظر دارد پروژه‌های ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	موضوع مناقصه	اعتبار پروژه(نقدی)	مدت‌اجرا	مبلغ سپرده شرکت در مناقصه
۱	ساخت قبور و حفر و دفن در سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج	۱۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	۶ ماه	۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۲	ساخت قبور پیش‌ساخته در سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج	۴/۸۳۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	۴ ماه	۲۴۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال

۱- واریز مبلغ ۶۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۳۲۶۰۶۷۶۷۹ بانک تجارت شعبه کمالشهر کد ۳۲۶۰ و یا باجه مستقر در سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج بابت خرید اسناد و مدارک.

۲- برنده نفر اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنها ضبط خواهد شد.

۳- اهم اطلاعات و جزئیات در برگ شروط و اسناد مناقصه مندرج است.

۴- هزینه چاپ آگهی به‌عهده برندگان مناقصه می‌باشد.

۵- شرکت‌کنندگان در مناقصه موظف به دریافت و ارائه گواهی صلاحیت پیمانکاری شرکت، از سامانه ساجار می‌باشند.

۶- شرکت‌کنندگان در مناقصه موظف به ارائه گواهینامه تائید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی می‌باشند.

۷- شرکت‌کنندگان در مناقصه موظف به ارائه گواهی‌نامه ثبت‌نام ارزش‌افزوده معتبر در زمان شرکت در مناقصه می‌باشند.

۸- شرکت‌کنندگان در مناقصه باید حداقل پایه ۵ رشته ابنیه را داشته باشند.

۹- سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج در رد یا قبول یک یا تمامی پیشنهادها مختار است.

لذا از متقاضیان دعوت می‌گردد در صورت تمایل از تاریخ انتشار آگهی جهت خرید اسناد مناقصه به امور پیمان‌های سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج واقع در کیلومتر ۱۵ اتوبان کرج - قزوین گلزار شهدای بهشت سکینه(س) مراجعه نمایند.

مهلت ارائه اسناد مناقصه به دبیرخانه سازمان تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۰۸ می‌باشد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید همه روزه به استثناء روزهای تعطیل با شماره تلفن ۳۴۷۶۰۴۵۱-۵ داخلی ۱۳۰ تماس حاصل نمایید.

Aramestan.Karaj.ir

روابط عمومی سازمان مدیریت آرامستان‌های شهرداری کرج

اخبار

چرا پل‌های عابرپیاده یزد مکانیزه نمی‌شود؟

سخنگوی شورای شهر یزد گفت: شهرداری یـزد درحال‌حاضر توان مالـی مکانیزه کردن همه پل‌های عابرپیاده یزد را ندارد.

حمیدرضـا قمـی در گفت‌وگـو بـا مهر با اشـاره به اینکه شـعار شـورای پنجم شـهر یزد پیاده‌محوری اسـت، اظهـار کرد: یکی از درخواست‌های مردم، مکانیزه کردن پل‌های عابرپیاده در سطح شهر است.

وی عنوان کـرد: شـهرداری درحال‌حاضر بـرای مکانیزه کردن همه پل‌هـای عابرپیاده بضاعت مالی ندارد و به نظر می‌رسـد باید از روش‌های دیگری در این زمینه استفاده کرد.

قمـی بیـان کـرد: امن‌سـازی معابـر و خیابان‌ها و پیاده‌راه‌سـازی در سـطح شهر از اقدام‌هایی است که می‌توان برای تحقق شعار پیاده‌محوری در سطح شهر انجام داد.

سـخنگوی شـورای شـهر یزد تاکید کرد: همچنیـن طـرح دوچرخه‌های هوشـمند و اشتراکی در سـطح شهر یزد پیش‌بینی شده که به‌زودی شـاهد بهره‌برداری از آن خواهیم بود.

به گفته وی، ۲۲ ایستگاه در محدوده بافت تاریخی یزد پیش‌بینی شده که با بهره‌برداری از آن، امکان توسعه دوچرخه‌سواری در سطح شـهر به‌ویژه محـدوده بافـت تاریخی فراهم می‌شود.

مانع تاریخی پیش پای روگذر اسلام‌آباد غرب

اسـتاندار کرمانشاه گفت: در زمینه ساخت پل روگذر اسلام‌آباد غرب که بخشی از مشکل ترافیکی ساکنان این شهر را کاهش می‌دهد، تابع قانون و مقررات هستیم.

هوشـنگ بازوند در گفت‌وگو با ایرنا افزود: قرار شـد معـاون هماهنگـی امـور عمرانی اسـتاندار کرمانشـاه در این زمینه جلسه‌ای تشـکیل دهد و از همه ذی‌نفعان دعوت کند که در چارچوب قانون کار را انجام دهند.

تپـه تاریخی «چغاگاوانه» اسـلام‌آباد غرب که مربوط بـه دوران پیش از ایران باسـتان اسـت، اکنـون بـه دلیـل سـاخت روگذر و ساخت‌وسازهای اطراف آن در معرض تخریب قرار گرفته است.

لایه‌هـای اولیـه این محوطـه تاریخی که تیر ۱۳۴۸ به‌عنوان اثر ملی به ثبت رسـیده، تاکنون آثار بسیار گرانبهایی از دوران پیش از ورود آریایی‌ها و ایلام باسـتان به فلات ایران کشف شده است. در ضلع غربی تپه چغاگاوانه و فاصلـه حـدود ۴۰ متری آن میـدان امام خمینی(ره) واقع‌شده که شهرداری به منظور ایجاد پل روگذر، وسـط میدان و بخشـی از بلوارهای شمالی و جنوبی آن را تخریب کرده و در حال خاکبرداری است.

بر اسـاس اعلام اداره کل میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشـگری استان کرمانشاه در زیر محلی که شـهرداری بـرای ایجاد پل انتخـاب کرده، آثار تاریخـی وجود دارد و در حفاری‌های اخیر نیز بقایای اسـتخوان انسان کشف‌شـده، به همین دلیل میراث فرهنگی مخالف ساخت این پل است.

افزایش مهاجرت معکوس به روستاهای زنجان

مدیـرکل امـور روسـتایی و شـوراهای اسـتانداری زنجان گفـت: مهاجرت معکوس به روسـتاهای اسـتان افزایش یافته اسـت.

محمدرضا هادوی در گفت‌وگو با ایسـنا اظهار کرد: درحال‌حاضر ۹۳۵ روستا در سطح استان وجود دارد که ۷۳۵ روسـتا دارای شـورا بوده و ۶۵۸ پـاره از این روسـتاها دارای دهیاری است. وی ادامه داد: درحال‌حاضر ۱۵۲ روستا در اسـتان خالی از سکنه است که بسیاری از این روستاها به دلیل دشوارگذر بودن، کاهش جمعیـت جوان روسـتا یا نداشـتن امکانات رفاهی مانند آب‌لوله‌کشـی، گاز، شـبکه برق و... خالی از سـکنه شده اسـت. وی افزود: در بسیاری از مواردی که روستاها خالی از سکنه شده‌اند، به دلیل این بود که رساندن امکانات رفاهی به این روستاها نه برای دولت و نه برای مـردم بومی آن منطقه صرفه اقتصادی ندارد، به همین دلیل این روسـتاها تخلیه می‌شود. هادوی با اشـاره به افزایش مهاجرت معکوس به روسـتاها تصریح کرد: بالا رفتن هزینه‌های زندگی شهری عامل اصلی بازگشت روستاییان به روسـتای محل زندگی خود است، علاوه‌بر آن رونق کشاورزی و افزایش ارزش محصولات کشاورزی دلیلی بر افزایش مهاجرت معکوس به روستاهای استان است.

کارشناسان از موانع و الزام‌های توجه به عابران پیاده می‌گویند

مشهد در مسیر پیاده‌مدار شدن

گروه شهر و ترافیک
editor@smtnews.ir



پیاده‌روی آسـان، امن و بی‌دغدغه در محیط شـهر تا پیش از گسـترش خودرومحـوری، امری طبیعی و عادی برای شـهروندان بود اما با گسترش شهرنشینی مدرن این مهم به‌سـرعت مـورد غفلت قرار گرفت به طـوری که اکنون خودرومداری در شـهر جای آن را گرفته است.

بر ایـن اسـاس، اغراق نیسـت اگر اعتـراف کنیم هم‌اکنون در بیشـتر نقاط شـهرها به دلیـل انبوهی تعداد خودروها، در اولویت قرار گرفتن پدیده ترافیک شـهری و افراط در توجـه به خیابان‌های آسـفالته، رعایـت حقوق عابران پیاده به‌عنـوان حقی طبیعی و مسلم، به حاشیه رفته است.

به گـزارش ایرنا، شـهر ایده‌آل محیطی اسـت که در فضـای آن همزمـان با خودرومحـوری به موضوع حمل‌ونقـل پـاک و پیاده‌محوری نیـز توجه و امنیت سفر برای عابران پیاده و دوچرخه‌سواران تضمین‌شده باشد.

بنـا بـر گفته کارشناسـان عمـران و شهرسـازی، گسـترش پیاده‌راه‌ها و مسـیرهای دوچرخه‌سـواری علاوه‌بر کاهش آلودگی‌های زیسـت‌محیطی منجر به افزایش نشـاط و پویایی در شهرها می‌شود. بنابراین، کارشناسان این حوزه به این نتیجه رسیده‌اند که باید فرهنگ پیاده‌مداری دهه‌های گذشـته، نه‌تنها دنبال بلکه تقویت شود تا شهری پویا و زنده داشته باشیم.

▣ شهر باید پیاده‌مدار باشد

رئیس کمیسـیون حقوقی شـورای اسـلامی شهر مشـهد گفـت: خودرومحـوری و پیاده‌مـداری نافی یکدیگر نیستند و در شـهر به هر دو مورد باید توجه شود، نباید خودروها به حریم پیاده‌راه تجاوز کنند.

محسن حسینی‌پویا افزود: خودرومحوری موضوعی نیست که بتوان در سطح استان و شهرستان از شدت آن کـم کرد بلکـه باید با تصمیم‌های کشـوری و در سطح ملی برای کمرنگ شدن این موضوع اقدام کرد.

وی ادامـه داد: سـالانه حـدود ۱۰ درصـد اسـتفاده‌کنندگان از اتوبوس‌های درون‌شهری کاهش و اسـتفاده‌کنندگان از خودروهای شـخصی افزایش می‌یابنـد. تا زمانـی که نرخ بنزین کمتـر از نرخ آب باشـد و عوارض سـوخت اصلاح نشـود، روزبه‌روز بر تعداد خودروها افـزوده و خیابان‌ها تبدیل به توقفگاه خواهند شد.

حسـینی‌پویا تصریح کرد: شـهرداری نیـز باید به موضـوع پیاده‌راه‌سـازی و ایجـاد مسـیرهای ویـژه دوچرخه اهتمام داشته باشد.

رئیس کمیسـیون حقوقی شورای اسلامی مشهد با اشـاره به اینکه ایسـتگاه‌های دوچرخه در سطح شهر مشهد پاسخگوی نیازها نیسـت، گفت: قرارداد فعلی ایستگاه‌های دوچرخه اشتباه محض بود.

حسـینی‌پویا افزود: هدف این قرارداد فقط تبلیغات و سـودآوری پیمانـکار اسـت و به کیفیـت و کمیت ایستگاه‌ها توجهی نشده است.

پیمانکار به جای ترویج فرهنگ دوچرخه‌سواری به فکر سـودآوری اسـت و هدف نهایی از راه‌اندازی این ایستگاه‌ها محقق نشده است.

حسـینی‌پویا بـا بیان اینکـه به دنبـال اصلاح این قـرارداد هسـتیم و امیدواریـم هـر چـه زودتر این قرارداد تعیین‌تکلیف شـود، ادامه داد: تکمیل شـبکه دوچرخه‌سـواری و اتصال شـبکه پیاده و دوچرخه به حمل‌ونقل عمومی از دیگر برنامه‌های ما است.

> از ابتدای زمستان امسال برای رانندگانی که وارد حریم پیاده‌راه‌ها و مسیرهای دوچرخه می‌شوند جریمه‌های سنگین اعمال خواهد شد

> سیاسـت فعلی ایجاد پیاده‌راه و ایسـتگاه‌های دوچرخه سیاسـت اشـتباهی اسـت، با سـاخت پیاده‌راه از مسـاحت فضای سـبز کم می‌شـود و برای سـاخت مسـیرهای دوچرخـه نیز فضـای پیاده‌راه کاهش می‌یابد

▣ لزوم تلفیق مسائل فرهنگی و ترافیکی

رئیس اداره آموزش و ترافیک پلیس راهور خراسان رضوی گفت: سیاسـت فعلی ایجاد پیـاده‌راه و ایجاد ایسـتگاه‌های دوچرخه سیاسـت اشـتباهی است، با سـاخت پیاده‌راه از مسـاحت فضای سبز کم می‌شود و برای ساخت مسیرهای دوچرخه نیز فضای پیاده‌راه کاهش می‌یابد.

سـرهنگ علیرضا رحیمی افزود: مسـیرهای فعلی دوچرخه نیز مسـیرهای نامناسبی است و بستر لازم برای ترویج فرهنگ دوچرخه‌سواری وجود ندارد.

وی ادامـه داد: بـرای تحقق این مهم باید مسـائل فرهنگی و ترافیکی تلفیق شـود که متاسفانه همیشه نوعی مقاومت در مقابل فرهنگ درست وجود دارد.

وی با بیان اینکه سـال گذشـته در مشـهد به‌طور میانگین بـرای هر خودرو حدود ۶ برگه جریمه صادر شـد، گفت: اسـتفاده از قوه جبریه در شـرایط فعلی جوابگو نیست و باید با فرهنگ‌سازی امور را پیش برد.

▣ ۴۰ سال بی‌توجهی به پیاده‌روها

رئیس اداره آموزش و مشـارکت فرماندهی انتظامی خراسان رضوی گفت: ۴۰ سال است که در شهرسازی به مسـیرهای دوچرخه و پیاده‌راه توجه نشده است و تغییر این فرآیند یک‌شبه امکان‌پذیر نیست.

سـرهنگ کیـوان سـعادت افـزود: ۵۰ درصـد دوچرخه‌سـواران را بانوان می‌توانند شـامل شوند اما زیرسـاخت‌های لازم برای حضور این قشـر در شـهر فراهم نیست و فرهنگ‌سازی لازم نشده است.

وی بـا بیـان اینکـه در شـرایط فعلی شـهر برای دوچرخه‌سـواران امـن نیسـت، تاکید کـرد: باید با فرهنگ‌سـازی و تکمیل زیرسـاخت‌ها محیطی امن فراهم شود.

▣ پویش عابر پیاده در مشهد

مدیر اجرایی پروژه خط عابر پیاده شهرداری مشهد گفت: پویش عابر پیاده به طور آزمایشـی در نقاطی از شهر آغازشده و به‌تدریج به‌کل شهر تسری می‌یابد.

سـینا عطایی افزود: در راسـتای اجرایی شدن این پویش، سـفیرانی نیز آموزش‌های لازم را برای ترویج پیام این پویش فراگرفته‌اند.

وی ادامـه داد: البته برای نهادینه کردن این پویش کار فرهنگی کافی نیسـت و در سـایر بخش‌ها مانند بخش عمرانی نیز باید اقدام‌هایی انجام شود.

عطایی تصریح کرد: عابـران پیاده باید حقوق خود را بدانند تا ضمـن رعایت قانون از تضییع حقوق آنها جلوگیری شود.

وی با بیان اینکه باید با پشـتوانه مهندسـی، اقدام فرهنگـی را در ایـن زمینه پیـش بـرد، اضافه کرد: فعالیت‌های فرهنگی نیز نباید به بهانه اتمام اقدام‌های عمرانی متوقف شود.

او با اشـاره به ارائه آموزش‌های لازم به تاکسیرانان و اتوبوسرانان برای ترویج این پویش افزود: شهرداری اگـر بخواهد پیامی بـرای مردم بفرسـتد باید الگوی رفتاری صحیح داشته باشد.

عطایی افزود: آموزش، اثربخشـی، ترویج، تشـویق و تنبیه راهبردهای اصلی این پویش هسـتند و برای تغییـر رفتـار در این حـوزه نیازمند کمـک همگان هستیم.

▣ لزوم همراهی شهروندان بـا طرح‌های شهری

کارشناس ترافیک شهری گفت: بر اساس مطالعات جامع حمل‌ونقل مشـهد در ساعات اولیه صبح حدود ۸۰ تن گازهای سمی و کربن ناشی از فعالیت وسایل موتوری تولید می‌شود و ۲۰۰ هزار لیتر بنزین مصرف می‌شـود. هومن شـاداب‌مهر افزود: شـهر پایدار باید بتواند محیط‌زیسـت را حفظ کند و مشارکت مردم از مهم‌ترین عوامل تحقق شهر پایدار است.

وی ادامـه داد: بسـیاری از طرح‌های شـهرداری‌ها در مرحلـه اجـرا با مقاومـت مردم روبه‌رو می‌شـود. بنابراین، باید مردم در تهیه طرح‌ها سهیم باشند. باید طرح‌ها و پروژه‌ها به مردم اطلاع‌رسـانی و بر اسـاس نظر مردم اصلاح شـود. شـاداب‌مهر تاکید کرد: برای نهادینه‌سـازی فرهنگ رعایت حق تقدم عابر پیاده و ترویج حمل‌ونقل پاک باید شـرایط و زیرساخت‌های لازم نیز فراهم شود.

▣ اجرای طرح خیابان کامل

معاون هماهنگی و نظارت بر حمل‌ونقل شـهرداری با اشـاره به انجام مطالعات اجرای طرح خیابان کامل در هسـته مرکزی مشـهد گفت: در صـورت دریافت مصوبه‌های لازم، این طرح امسـال در هسته مرکزی شـهر اجراشـده و مشهد به‌عنوان نخسـتین شهر در کشور پیشرو در اجرای این طرح خواهد بود.

مرتضی جمشـیدی افزود: از ابتدای فصل زمستان امسـال بـرای رانندگانی که وارد حریـم پیاده‌راه‌ها و مسـیرهای دوچرخه می‌شـوند جریمه‌های سـنگین اعمال خواهد شـد. وی اضافه کرد: ساخت پارکینگ دوچرخه در سطح شهر و توسعه خطوط اتوبوس‌های تندرو و خطوط دوچرخه‌سـواری نیز در دستور است، البته مشـکلات بودجه‌ای وجود دارد که امیدواریم با اصلاح بودجه به این مهم توجه شود تا برنامه‌ها عملیاتی شود. مشهد که دومین کلانشهر بزرگ ایران به شمار می‌رود ۳۲۸ کیلومترمربع مسـاحت دارد. مسـاحت بزرگراه‌های کلانشـهر مشـهد حدود ۱۰۰ کیلومتر، خیابان‌هـای شـریانی درجـه یـک ۱۳۴ کیلومتـر، خیابان‌های شـریانی درجـه دو ۲۵۸ کیلومتر و طول معابر محلی نیز ۲۳۱ کیلومتر اسـت. همچنین مشهد ۹۶ تقاطع غیرهم‌سطح، دوربرگردان و زیرگذر دارد.

گودبرداری در گود بی‌توجهی

رئیس گـروه تخصصـی عمران سـازمان نظام‌مهندسـی سـاختمان اسـتان زنجان تاکید کـرد: فاز صفـر پروژه‌های سـاختمانی به مطالعات و شناسایی خاک مربوط می‌شود که متاسفانه این کار در همه پروژه‌ها انجام نمی‌شود. نوع خاک و سخت و نرم بودن آن در گودبرداری خیلی مهم است.

به گزارش ایسـنا، محمود بزرگمهر یادآور شد: بیش از یک سال اسـت که در نقشه سـاختمان‌هایی که زیرزمین منفی یک و منفی دو دارد، نقشـه سازه نگهبان طراحی می‌شود تا گودبرداری ایمنی بیشتری داشته باشد.

این مسـئول، آشـنا بـودن پیمانـکار به مسـائل مربوط بـه گودبـرداری در مرحلـه اجرا را مهـم دانسـته و افزود: سـاختمان‌هایی که تعیین مجری برای آنها الزامی است، باید در زمان گودبرداری، مجری را در جریان کار بگذارند.

وی بـا تاکیـد بر اینکـه مجریان سـاختمان بایـد دارای صلاحیت مجری از سـازمان نظام‌مهندسی ساختمان باشند، ابراز کرد: دانش فنی مجریان و انجام آزمایش‌های مربوط نیز دارای اهمیت است.

به‌عنوان مثال، شیب خاک در مراحل گودبرداری به نرمی و سختی خاک بستگی دارد که بدون اطلاع از وضعیت خاک نمی‌توان اقدام به گودبرداری کرد.

وی یادآور شـد: بر اسـاس آیین‌نامه حفاظتی کارگاه‌های سـاختمانی، کارگران ملزم به استفاده از لوازم ایمنی هستند و برخـی پروژه‌هـا باید مثـل تعیین ناظر معمـاری، عمران، تاسیسـات و... مسـئول ایمنی داشـته باشـند کـه با همه آیین‌نامه‌های حفاظتی و مباحث گودبرداری و ضرایب ایمنی کارگاه آشنا باشد.

رئیس گـروه تخصصـی عمران سـازمان نظام‌مهندسـی سـاختمان اسـتان زنجان با بیان اینکه نظام‌مهندسـی برای پروژه‌هایی که از مسـئول ایمنی اسـتفاده می‌کنند، تخفیف می‌دهد، اظهار کرد: مسـئول ایمنی خطرها را بررسی کرده و راهـکار می‌دهد و در صورت رعایت نکردن مقررات و ضوابط، در نامه‌ای به شهرداری خواستار تعطیلی کارگاه می‌شوند.

وی با اشـاره به اینکه کارفرما موظف بـه تامین تجهیزات ایمنـی در کارگاه اسـت، ادامه داد: اگـر کارفرما برای خرید تجهیزات ایمنی اقدام نکند، صورتجلسـه‌ای برای اقدام لازم تنظیم می‌شود. از سـوی دیگر، استفاده از لوازم ایمنی برای کارگران باید فرهنگ‌سـازی شـود. با اجبـار کاری از پیش نمی‌رود و کارگران باید با میل و آگاهی از لزوم رعایت مقررات ملی ساختمان از لوازم ایمنی استفاده کنند.

این مقام مسـئول، نداشـتن مهـارت لازم بـرای کارگران سـاختمانی را از دیگـر چالش‌هـای صنعـت ساخت‌وسـاز عنـوان کرده و افزود: کارگران سـاختمانی در زمینه تخریب سـاختمان، کارت مهارت ندارند و گاهی بـا انجام اقدام‌های غیراصولی، حادثه‌ای اتفاق می‌افتد.

بزرگمهـر ضمـن تاکید بر رعایـت مقررات ساخت‌وسـاز خاطرنشان کرد: پشـت برگه‌های ساختمانی موارد ایمنی به شـکل تصویری با اشکال مربوط و رنگ‌های ویژه درج شده و برای تشویق عموم ارائه می‌شود.

غفلت از مناسب‌سازی شیراز برای نابینایان

مدیر بهزیسـتی شهرسـتان شـیراز گفت: فقط ۱۵ درصد نیازهـای یک معلول نابینا در شـیراز برطرف شـده و چنین فردی بـرای انجام بیش از ۸۵ درصد امور شـخصی، نیازمند حضور دیگران است.

به گزارش مهر، حمید آذرمی بیان کرد: یکی از مشکلاتی که از گذشـته تاکنون با آن روبه‌رو بوده‌ایم، بی‌توجهی به مسائل و مشکلات این قشر از جامعه است قشری که تحصیلکرده اما موردتوجه نیست.

او اضافه کرد: طراحی شهری ما مناسب برای نابینایان است. با این حال، کمیته مناسب‌سـازی شیراز با تشکیل جلسه‌های مختلـف، شـرایط و قوانینـی وضـع کـرده که در راسـتای مناسب‌سازی شهری برای نابینایان است.

وی افزود: بر اسـاس مصوبه ایـن کمیته، فقط زمانی مجوز پایان کار برای افراد صادر می‌شـود کـه علاوه‌بر تکمیل مفاد قانونـی، برای مناسب‌سـازی بـرای معلولان نیـز اقدام کرده باشند.

مدیـر بهزیسـتی شـیراز با بیـان اینکـه نحـوه جانمایی ایسـتگاه‌های اتوبوس یکی دیگر از مشـکلات نابینایان است، یادآور شـد: قرارگیری ایستگاه‌های اتوبوس‌های شهری پشت جدول‌ها، مشـکلات مختلفی برای نابینایان بـه وجود آورده است.

آذرمی افزود: دسترسی نداشتن به مناطق تفریحی شهری، مناسب‌سـازی نشدن مجموعه‌های ورزشـی و درنظر گرفتن رمپ‌های نامناسـب برای نابینایان ازجمله مشکلاتی است که این افراد در جامعه با آن روبه‌رو هستند.

مدیر بهزیسـتی شهرسـتان شـیراز گفت: بیش از ۵ هزار معلـول نابینا در شهرسـتان شـیراز زندگی می‌کننـد، البته برخـی از این افـراد تک‌معلولی نبوده و دچـار معلولیت‌های دوگانه‌اند.

حمید آذرمی با اشـاره به فعالیت‌هـای اجتماعی نابینایان تاکیـد کـرد: نابینایـان در شهرسـتان شـیراز نسـبت بـه تحصیلات تکمیلی و دانشـگاهی اقدام کـرده و دارای مدرک دانشـگاهی هستند اما همچنان عموم مردم با نگاه ترحم‌آمیز بـا آنهـا برخـورد می‌کنند کـه موجـب رنجش ایـن افراد می‌شود.

وی درباره مشـکلات جامعه نابینایان اظهـار کرد: با توجه به مشکلات معیشـتی تامین کاغذ خط بریل و عصای سفید در کنـار نیـاز بـه رایانه‌های ویژه بـرای تحصیل و وسـایل کمک‌آموزشـی ازجمله مشـکلاتی اسـت که این افراد با آن روبه‌رو هستند.

آذرمی درباره اشـتغال این افراد گفت: با توجه به مشـکل جسـمانی آنها، نهادهای دولتی از جـذب این افراد خودداری می‌کنند، البته بر اسـاس قانون بایـد ۳ درصد جذب افراد به نابینایان اختصاص یابد که این مهم نیز اجرایی نشده است.

گزارش صمت از توجه به صادرات محصولات خلاق در کشور

تجارت هنر، بهترین راه مقابله با تحریم

علی نعیمی
editor@smtnews.ir



صادرات محصولات فرهنگی و هنری یکی از ابزارهای مهم برای رشد اقتصاد کشور است. در شرایطی که ایران در حوزه فروش نفت و تحریم‌های ظالمانه دچار نقصان‌هایی است، توجه به صادرات غیرنفتی و به‌ویژه صادرات محصولات فرهنگی و هنری می‌تواند راهکار مناسبی برای برون‌رفت از شرایط فعلی به‌شمار آید.

به گزارش صمت، اهمیت و نقش بازارهای جدید در حوزه فرهنگ و هنر، نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشورها دارد. توسعه محصولات فرهنگی و هنری نیازمند کارآفرینی دیجیتال در عرصه فرهنگ و هنر، شبکه‌سازی و هم‌افزایی ذی‌نفعان صنعت فرهنگ و هنر، تبادل‌نظر بخش خصوصی و دولت در این حوزه، گسترش اقتصاد تولید محتوا در بستر دیجیتال و توسعه اکوسیستم کارآفرینی ایران و درنهایت توسعه بازار فرهنگ و هنر ایران است.

این در حالی است که صادرات محصولات فرهنگی و هنری ایرانی به بازار جهانی وضعیت مناسبی ندارد و آمارها از کاهش صادرات خبر می‌دهند. به عنوان نمونه در حوزه صنایع‌دستی با رشد اندکی روبه‌رو هستیم، به‌طوری‌که یکی از مسائلی که صادرات را با مشکل روبه‌رو کرده، محدود بودن بازار به چند کشور منطقه است که این نوع بازاریابی پایدار نخواهد بود.

جشنواره‌ای برای صادرات

محمود اسکندری، مدیرکل دفتر توسعه صادرات خدمات و محصولات دانش‌بنیان سازمان توسعه تجارت ایران با بیان اینکه محصولات فرهنگی و هنری ظرفیت بالای صادراتی دارند، گفت: نمی‌توان منکر تاثیرات مثبت صادرات محصولات هنری و فرهنگی شد. به‌عنوان نمونه، تاثیر فروش و حضور فیلم سینمایی «فروشنده» ساخته اصغر فرهادی در رویدادهای بین‌المللی و اکران آن در برخی کشورهای جهان، نشان می‌دهد به‌راحتی می‌توانیم از این مسیر به وابستگی کشور به فروش نفت پایان بدهیم. از سوی دیگر، معرفی محصولات فرهنگی و آشنایی کشورهای دیگر با آنها بر غنای فرهنگی کشورمان تاثیرگذار خواهد بود.

وی در ادامه گفت: برای نمونه، عراق بازار خوبی است اما پایدار نیست. در واقع کالاها و محصولات فرهنگی و هنری ایرانی نیازمند تنوع در بازار منطقه‌ای و جهانی و یافتن بازارهای جدید است. با توجه به مسئله مطرح شده، پرسش این است که بازارهای جدید برای محصولات و کالاهای فرهنگی و هنری ایرانی شامل چه مواردی می‌شود؟ این بازارها در ایران و سایر کشورها به چه سمتی حرکت می‌کند و چه تغییراتی در بازارهای موجود ایجاد شده است؟ بنابراین هدف این پژوهش، بررسی و شناسایی ویژگی‌های بازارهای جدید کالاها و محصولات فرهنگی ایرانی در ایران و سایر کشورها و شناسایی تغییرات بازارهای موجود و ارائه راهکارهای پیشنهادی برای توسعه بازارهای جدید مطابق با استانداردهای جهانی است.

وی با اشاره به برگزاری جشنواره تصویر صادرات ازسوی سازمان توسعه تجارت ایران اظهار کرد: با توجه به گستردگی صنایع خلاق و صادرات‌محور در کشور که می‌توانند به رشد و توسعه صادرات کمک کنند، نیاز به ایجاد بستری در قالب یک جشنواره که بتواند توانمندی‌های این حوزه را بیش از پیش نمایان کند، احساس می‌شد. از این‌رو تصمیم گرفتیم تمامی صنایع خلاق را در قالب چتر بزرگی که «جشنواره تصویر صادرات» نام دارد، گردهم آورده تا بتوانیم نسبت به هرکدام از آنها افق دید بهتری داشته باشیم.

اسکندری در ادامه گفت: جشنواره تصویر صادرات یک نمونه از برگزاری جشنواره‌هاست که مانند آن را در زمینه سینما می‌توان با جشنواره فیلم فجر مقایسه کرد. جشنواره فیلم فجر تلاش می‌کند تمامی تولیدات یک‌ساله سینمای ایران را در قالب یک رویداد ۱۰روزه معرفی کند. ما نیز تلاش می‌کنیم با برگزاری این جشنواره در تمامی حوزه‌ها شامل هنرهای تجسمی، موسیقی، رسانه‌های دیجیتال، نشر و کتاب و سینما بستری را فراهم کنیم تا تولیدات یک‌ساله هرکدام از آنها امکان بروز یابند، تبادل شوند و درنهایت صادرات داشته باشند.

وی با اشاره به ضرورت برگزاری چنین جشنواره‌ای افزود: این جشنواره به ما دید درستی از چگونگی تعامل صادراتی با جهان می‌دهد. درواقع می‌توان گفت جشنواره تصویر صادرات در راستای رشد صادرات غیرنفتی و دور شدن از وابستگی کشور به فروش نفت نقش مهمی را در آینده ایفا خواهد کرد.

توجه به سواد رسانه در صادرات

توجه به حوزه تبلیغات و استفاده از ظرفیت‌های رسانه‌ای در پیشبرد اهداف اقتصادی و صادراتی یکی از نکته‌های مهمی است که این‌روزها کمتر به آن توجه می‌شود.

سعید تقی‌پور، روزنامه‌نگار پیشکسوت و مدیرمسئول روزنامه جهان اقتصاد با اشاره به نقش مهم رسانه‌ها در توسعه صادرات گفت: واقعیت تلخی در زمینه تولید در کشور وجود دارد؛ اینکه متاسفانه تولیدکنندگان ما تمام انرژی و استعداد و دانش خود را فقط تا پشت در کارخانه دارند و پس از آنکه محصول تولید شد، هیچ‌گونه آموزشی نسبت به ارائه محصول و چگونگی بازاریابی، فروش و صادرات را فرانگرفته‌اند. همین امر باعث می‌شود در بسیاری از موارد تولیدات غیرنفتی ما که سال‌ها در قبضه کشورمان بود، به‌راحتی به‌نام دیگر کشورها صادر شود. فرش و گلیم و کالاهای هنری و فرهنگی همگی ارزش صادراتی دارند اما به‌دلیل نبود آموزش در جذب مشتری ادامه حیات آنها با مشکل روبه‌رو می‌شود. به نظر جشنواره تصویر صادرات، باید توجه خود را به موضوع آموزش معطوف کرده تا بتوانیم در این زمینه تولیدکنندگان محصولات فرهنگی و هنری را بیشتر با بازار هدف آشنا کنیم.

تقی‌پور در ادامه گفت: نکته مهم دیگر این است که تولید محصولات فرهنگی نیازمند زیرساخت‌های مناسب است. اگر این زیرساخت‌ها در حوزه‌های گوناگون شامل سینما، موسیقی و چاپ و نشر ایجاد و فراهم نشود، نمی‌توان توقع داشت هنرمندان این عرصه با نمونه‌های خارجی رقابت کنند. باید بستری فراهم شود که هر کالایی متناسب با نیازهای فرهنگ و جغرافیایی کشورهای گوناگون جهان تولید شود و محصولات ایرانی بتوانند در هر نقطه‌ای از این جهان بازار هدف خود را پیدا کنند.

هنوز تکلیف موسیقی در کشور مشخص نیست

هنر و صادرات آن به کشورهای دیگر مانند کالاهای تجاری نیازمند سازکار قانونی متفاوتی است. توجه به ظرفیت‌های هنر در امر صادرات یکی از نکته‌های مغفول مانده در حوزه هنرهایی مانند موسیقی و سینماست.

کامبیز روشن‌روان، آهنگساز با بیان اینکه دولت در زمینه فعالیت‌های هنری و موسیقی و توجه به صادرات اقدامات خوبی انجام داده است، گفت: خوشحالم که دولت سرانجام به این نتیجه رسیده که می‌تواند موسیقی را به تمام جهان صادر کند، هرچند این اقدام ۴۰ سال دیرتر انجام می‌شود. پس از ۴دهه هنوز تکلیف موسیقی در کشور مشخص نیست. مشخص نیست جایگاه این هنر در کشور کجاست. وقتی چنین باشد، هیچ مدیری جرات برنامه‌ریزی برای موسیقی ندارد. این بزرگ‌ترین مشکلی است که ما امروز با آن روبه‌رو هستیم.

او ادامه داد: از زمانی که یک هنرجوی موسیقی از هنرستان فارغ‌التحصیل می‌شود تا زمانی که وارد دانشگاه خواهد شد، هیچ ضابطه کاری ندارد. نتیجه‌اش تربیت تعدادی معلول هنری است که هیچ فایده‌ای برای کشور ندارند. موسیقی زبان مشترک همه کشورهای جهان است. همه بی‌واسطه می‌توانند این هنر را درک کنند. این همان ویژگی است که می‌تواند موسیقی را به کالایی پرمصرف تبدیل کند.

روشن‌روان تاکید کرد: دنیای امروز به‌دنبال کیفیت است. باید ببینیم جای کیفیت موسیقی در کشورمان کجاست. بررسی اینها نشان می‌دهد در این سال‌ها دچار سقوط فرهنگی شده‌ایم. برای اینکه بتوانیم در جهان سرمان را بالا نگه‌داریم و موسیقی ارزشمندی داشته باشیم، باید سراغ اتاق فکر برویم؛ اتاق فکری که بدون غرض فکر کند و تصمیم بگیرد.

این هنرمند افزود: گروه‌های پاپ از کشور ما به دیگر مناطق جهان می‌روند و اجراهای بسیاری دارند و درآمدزایی هم می‌کنند، اما انواع دیگر موسیقی ما برای صادر شدن این توانایی را دارند. برای این کار به برنامه‌ریزی بلندمدت ملی نیازمندیم. سازهایی داریم که در سطح جهانی قابل عرضه هستند. درحال‌حاضر صادرات «ساز» از تجارت‌های بزرگ جهان است.

> سهم اقتصاد خلاق در اقتصاد ملی به گستردگی آن صنعت بستگی دارد. صادرات موسیقی در دو بخش خدمات و کالا خواهد بود. صادرات در این حوزه به‌ویژه در بخش موسیقی‌های خاص و فاخر در مقایسه با بقیه بخش‌ها نزدیک به صفر است

می‌توانیم در عرصه هنر تولید داشته باشیم

عبدالحسین مختاباد، خواننده و آهنگساز نیز با بیان اینکه صادرات در عرصه هنر آسان و در عین حال پرسود است، گفت: وقتی صنعتگری بخواهد وارد عرصه صادرات شود، دشواری‌های بسیاری پیش‌رو خواهد داشت. اما در کشورهای دیگر تاجران کمترین مشکل برای صادرات را دارند. من به‌عنوان هنرمند وقتی می‌خواهم هنرم را به جهان معرفی کنم، باید تلویزیون خودمان کارهای ما را نشان دهد. اگر صدا و سیما این کار را انجام نمی‌دهد، بگذارد شبکه‌های خصوصی تلویزیونی ایجاد شود.

او ادامه داد: بیشتر شرکت‌های تولید موسیقی یا ورشکسته شدند یا کارشان را رها کردند و رفتند. ما کشور صنعتی نیستیم، کشور در حال توسعه هستیم و تولید چندانی نداریم، اما می‌توانیم در عرصه هنر تولید داشته باشیم.

جنبه مثبت تحریم‌ها پرداختن به صادرات موسیقی است

سیدعباس عظیمی، مدیرعامل موسسه هنرمندان پیشکسوت با اشاره به لزوم توجه به صادرات محصولات هنری در روزگار تحریم‌ها گفت: جنبه مثبت تحریم‌ها پرداختن به صادرات موسیقی است. فکر می‌کنم تنها تجارتی است که با فوت صاحب اثر، ارزش سهام آن اثر بالا می‌رود. می‌شود روی این تجارت کار کرد و به درآمدزایی بالایی رسید. او ادامه داد: نمایشگاه بین‌المللی می‌تواند سالانه میزبان هنرمندان عرصه موسیقی باشد تا آثارشان را در آن ارائه کنند. موسسه هنرمندان پیشکسوت با ۸۰۰هنرمند پیشکسوت پای کار این حرکت است.

ارزش‌افزوده موسیقی ۸۰۰ درصد است

پیروز ارجمند، آهنگساز و نوازنده با بیان اینکه صادرات موسیقی یک اتفاق خوب برای کشور است، گفت: وقتی صحبت از صنایع خلاق و صادرات می‌شود، یعنی با موضوعی تخصصی سروکار داریم. ما حدود ۷ سال در اتاق بازرگانی روی آنچه امروز تشکیل شده کار کردیم. اگر قرار است کارگروه‌ها شکل بگیرد، بیش از آنچه به موسیقیدانان نیاز داریم، نیازمند متخصصان اقتصادی هستیم.

او تاکید کرد: زمانی که در دفتر موسیقی وزارت ارشاد بودم با تسهیلگری که ایجاد کردم، اقتصاد موسیقی را رونق دادم. سهم اقتصاد خلاق در اقتصاد ملی به گستردگی آن صنعت بستگی دارد. صادرات موسیقی در دو بخش خدمات و کالا خواهد بود. صادرات در این حوزه و به‌ویژه در بخش موسیقی‌های خاص و فاخر در مقایسه با بقیه بخش‌ها نزدیک به صفر است. این رقم در اقتصاد کلان نادیده گرفته می‌شود.

ارجمند همچنین گفت: اگر بخواهیم به کنوانسیون برن وارد شویم، باید سالانه حدود ۱۰ میلیارد دلار به کشورهای دیگر پرداخت کنیم. در عین حال ما مشکلات فقهی هم داریم. پس وارد شدن به کنوانسیون برن تا حدودی غیرممکن است.

این هنرمند ادامه داد: ما بخش ارزآوری را داریم. وقتی من در وزارت ارشاد بودم محدودیت موسیقی راک و متال برداشته شد. از خروج ۱۵هزار نفر از مخاطبان برای رفتن به کنسرت‌های راک و متال در ترکیه جلوگیری کردیم. کنسرت‌های خارجی در کشور شکل گرفت و از خروج ارز جلوگیری کردیم. ارزش‌افزوده موسیقی حدود ۸۰۰درصد است.

وی افزود: موتور محرک صنعت موسیقی رسانه‌ها هستند. انفعال رسانه‌ها موجب محرک نبودن موسیقی شده است. زیرساخت‌هایی برای توسعه و رونق وجود ندارد. مشکل صادرات ما ارتباط با جهان است. رایزن‌های فرهنگی در ایران تاحدودی منفعل هستند.

او ادامه داد: مشکل ما فقهی نیست. کمترین مشکلات ما علما و فقها هستند. مشکل اصلی ما بخش صنعت موسیقی است. موسیقیدانانی که ۴۰ سال موسیقی زندگی‌شان بوده اما امروز باز هم غر می‌زنند. ترکیه در عرصه موسیقی الگویی بسیار موفق و فرهنگ آن هم به ما نزدیک است.

موسیقی بدون حمایت حاکمیت پیشرفت نمی‌کند

علی‌اکبر صفی‌پور، مدیرعامل بنیاد رودکی با اشاره به توجه کشور به هنرهای خلاق تاکید کرد: دو سال پیش به مناسبتی به کره جنوبی رفتیم. در سخنرانی یکی از مسئولان کره جنوبی گفت که سال‌هاست جهان کره جنوبی را با صنعتش می‌شناسد، اما می‌خواهیم از این پس کره جنوبی را با فرهنگ آن بشناسند.

او ادامه داد: هنر و صنایع خلاق ایران باید راهی به خارج از کشور پیدا کنند. در همکاری با ارکستر ایتالیایی، تمام هزینه‌های ارکستر ایتالیا را شرکت‌های ایرانی مقیم ایتالیا پرداخت کردند. من به همان شرکت‌ها مراجعه کردم و گفتم برای ارکستر سمفونیک تهران هم همین هزینه را بدهید. جواب‌شان جالب بود. به من گفتند ما اگر برای ارکستر ایتالیایی هزینه می‌کنیم، از مالیات‌مان کم می‌شود، اگر برای شما هزینه کنیم، چگونه جبران می‌شود.

او بیان کرد: چطور می‌شود ما حمایت صنعت و تجارت را در ایران داشته باشیم تا چنین رخدادهایی بیشتر شکل بگیرد. هیچ جای جهان موسیقی بدون حمایت حاکمیت نمی‌تواند پیشرفت کند. تمام اجراهای خارجی در ایران از سوی سفارتخانه‌ها حمایت می‌شوند، حتی اگر بلیت‌فروشی در آن کنسرت هم مطرح باشد. سفارتخانه‌های ما آیا از اجراهای موسیقی در کشورهای دیگر جهان حمایت می‌کنند.

سخن پایانی...

مهم‌ترین راهکارهای افزایش حضور موثر و فرهنگی هنرمندان عرصه موسیقی در جهان، اصلی‌ترین موانع عرضه محصولات موسیقایی و تولیدات هنری و فرهنگی در زمینه موسیقی در جهان، شیوه‌ها و سازکار گسترش تولیدات موسیقایی و فعالیت‌های هنری در زمینه‌های متنوع مرتبط با هنر فاخر موسیقی ایرانی در کشورهای جهان، مهم‌ترین و موثرترین راهکارها، موانع، الگوها و شیوه‌های کمک به توسعه فعالیت هنرمندان موسیقی در سطح بین‌المللی، مناسب‌ترین، فرهنگی‌ترین و سودآورترین کشورها در سطح جهان برای صادرات تولیدات موسیقایی و حضور هنرمندان، بهترین الگوهای صادرات آثار هنری، فرهنگی و ملی در جهان و تلاش برای ایجاد فرصت‌های تولید مشترک با کشورهای برتر صاحب هنر در جهان می‌تواند به عنوان الگوهای جدید در توسعه صادرات غیرنفتی موردتوجه قرار گیرد؛ امری که تا پیش از این کمتر به آن توجه شده است و شاید در آینده بتوان به عنوان پشتوانه فکری و علمی به آن توجه کرد.


محمود اسکندری


سعید تقی‌پور


کامبیز روشن‌روان


عبدالحسین مختاباد


سیدعباس عظیمی


پیروز ارجمند


علی‌اکبر صفی‌پور

هفت هنر

پایان فیلمبرداری فیلم شهرام مکری

فیلمبرداری فیلم سینمایی «جنایت بی‌دقت» به کارگردانی شهرام مکری و تهیه‌کنندگی نگار اسکندرفر به پایان رسید. به گزارش صمت، پروانه ساخت این فیلم در خرداد سال جاری صادر شد و بلافاصله با شروع پیش‌تولید و پیوستن گروه بازیگران به پروژه، «جنایت بی‌دقت» مقابل دوربین علیرضا برازنده رفت. این فیلم مضمونی مرتبط با سینما دارد و درباره تماشاگرانی است که قبل از شروع اکران فیلمی درباره آن حرف می‌زنند و با شروع نمایش بر پرده سینما، ماجرا شکل جدیدی به خود می‌گیرد. نسیم احمدپور و شهرام مکری مانند دو فیلم قبلی این کارگردان، فیلمنامه را نوشتند و قرار است بلافاصله پس از فیلمبرداری مراحل فنی آن آغاز شود. البته این تنها تشابه «جنایت بی‌دقت» با پروژه‌های قبلی این کارگردان نیست. امیر اثباتی در این فیلم هم مدیر طراحی و مشاور کارگردان است. بازیگرانی از فیلم‌های قبلی مکری هم در این اثر حضور دارند و بازیگران جدیدی به واسطه این فیلم به سینما معرفی شده‌اند که ابوالفضل کاهانی، راضیه منصوری و گلنوش قهرمانی ازجمله آنها هستند. بابک کریمی، سیاوش چراغی‌پور، محمد ساربان، فریبا کامران، بهزاد دورانی، عادل یراقی، الهه بخشی، معصومه بیگی، محمود بهرازنیا، امیر شاملو، مینا درودیان، کیانا منتجبی، سعید نادری، محمدحسین محمدیان، صدف عمویی، حامد محمودی، محمد ربانی، محمدرضا جنگی، داوود بنی‌اسد، محمدحسین قشمی و... از دیگر بازیگران این فیلم هستند.

«دوچ» به جشنواره فیلم بمبئی راه یافت

فیلم سینمایی «دوچ» به کارگردانی امیر مشهدی‌عباس در بخش رقابتی فیلم‌های کودک و نوجوان در بیست‌ویکمین جشنواره بین‌المللی فیلم بمبئی به نمایش درمی‌آید. به گزارش ایسنا، فیلم «دوچ» در بخش رقابتی فیلم‌های کودک و نوجوان از سوی هیات داوران کودکان و نوجوانان برای گروه سنی ۵ تا ۱۷سال در این رویداد سینمایی به روی پرده می‌رود. در این فیلم ثریا قاسمی، کوروش سلیمانی، شیوا خسرومهر، سروش جمشیدی، کوروش زارعی، حسین عباسی، عباس ابوالحسنی، محمدامین احمدی و امیرمحمد محمدی به نقش‌آفرینی پرداخته‌اند و داستان درباره نوجوانی به نام غلامرضاست که علاقه به دوچرخه‌سواری دارد و دوست دارد با دوچرخه‌اش مسابقه بدهد و جایزه به‌دست آورد، اما به‌دلیل مشکلات مالی، توانایی تهیه دوچرخه را ندارد. او برای به‌دست آوردن دوچرخه مسیری جالب را انتخاب می‌کند و انتخاب این راه اتفاق‌های متفاوتی را به‌دنبال دارد. هاشم مرادی به‌عنوان مدیر فیلمبرداری، نوید فرح‌مرزی طراح گریم، احمد سعادت‌بخت، طراح صحنه و لباس و رضا کشاورز، مدیر صدابرداری در این پروژه همکاری می‌کنند. فیلم سینمایی «دوچ» به تهیه‌کنندگی کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان پیش از این در بخش مسابقه پنجاه‌ونهمین جشنواره فیلم زلین و بخش مسابقه فیلم بلند برای کودکان جشنواره «دشی یتکو» اوکراین شرکت کرده بود. بیست و یکمین جشنواره فیلم مومبای (بمبئی) از ۲۵ مهر تا ۲ آبان ۱۳۹۸ (۱۷ تا ۲۴اکتبر ۲۰۱۹) در هندوستان برگزار می‌شود.

«جیمز پترسون» صدرنشین پرفروش‌ها

در جدیدترین فهرست کتاب‌های داستانی پرفروش نشریه نیویورک‌تایمز نام آثار جدید نویسندگان پرفروش همیشگی همچون جیمز پترسون و الین هیلدربرند به چشم می‌خورد. به گزارش ایسنا، «نوزدهمین کریسمس» عنوان جدیدترین اثر جیمز پترسون و ماکسین پائترو است که در نخستین هفته حضورش در فهرست رمان‌های پرفروش نشریه نیویورک‌تایمز در رتبه نخست قرار گرفته است. رمان «نوزدهمین کریسمس» نوزدهمین جلد از سری داستان‌های «کلوب قتل زنان» و کارآگاه «لیندزی باکسر» این دو نویسنده به‌شمار می‌رود. ماکسین پائترو، نویسنده امریکایی است که در نگارش سری رمان‌های «کلوب قتل زنان» با «پترسون» همکاری می‌کند. «پترسون» به طور میانگین سالی ۱۴ کتاب منتشر می‌کند و نام او به عنوان نخستین نویسنده‌ای که یک‌میلیون جلد از آثارش در قالب دیجیتال به فروش رسیده، ثبت شده است. رمان «حل‌نشده» و «هجدهمین آدم‌ربایی» از دیگر آثار «پترسون» هستند که در سال جاری به فهرست رمان‌های پرفروش این نشریه راه یافته‌اند.

دوشنبه
۲۹ مهر ۱۳۹۸ - ۲۲ صفر ۱۴۴۱ - ۲۱ اکتبر ۲۰۱۹ - شماره ۱۳۹۳ - پیاپی ۲۷۱۱

صمت
صنعت معدن تجارت

منشور اخلاق حرفه‌ای روزنامه‌نگاری در روزنامه صمت: www.smtnews.ir/about.html

صاحب امتیاز: موسسه فرهنگی و مطبوعاتی «صمت»
مدیرمسئول: ناصر بزرگمهر
قائم مقام مدیرمسئول: مسعود دهشور
سردبیر: عاطفه خسروی

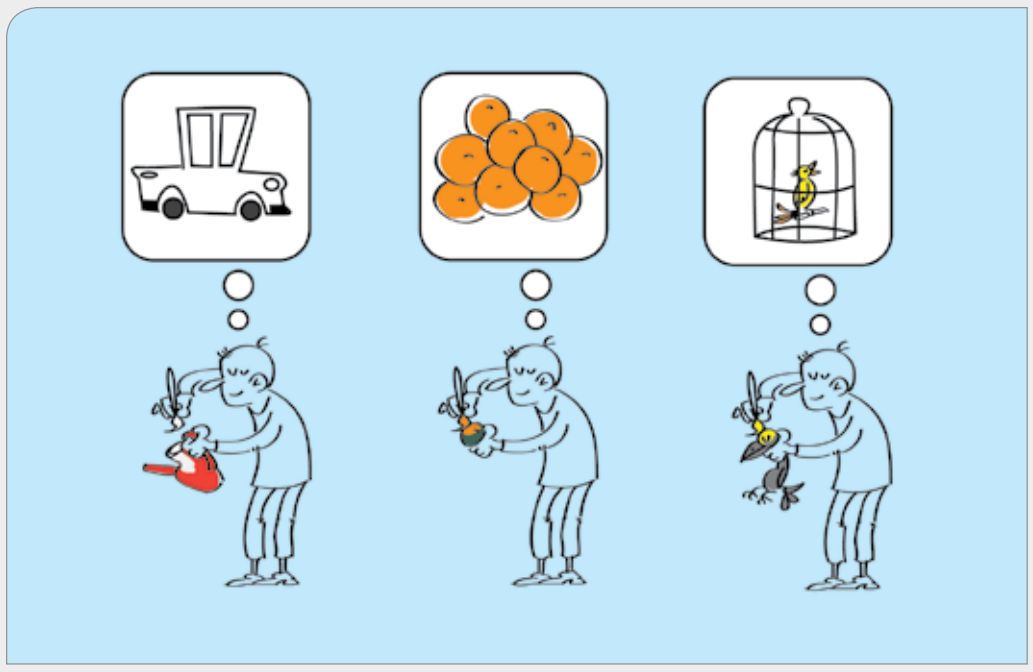
تلفن: ۸۲۱۹۰ - نمابر: ۸۸۷۱۳۷۳۰ - پیامک: ۳۰۰۰۸۲۱۹۰ - پیامگیر صوتی: ۸۸۱۰۵۳۰۴
سازمان آگهی‌ها: ۳ - ۸۸۷۲۲۷۳۲ - نمابر آگهی ها: ۸۸۱۰۹۷۳۳
امور مشترکین: ۸۸۷۲۲۷۳۵ - روابط عمومی: ۸۸۱۰۵۳۰۹
توزیع و سازمان شهرستان‌ها: ۸۸۷۲۴۲۱۱
تهران، خیابان قائم‌مقام فراهانی - کوچه آزادگان شماره ۲۶ - کدپستی ۱۵۸۶۷۳۳۸۱۱
روابط عمومی: pr@smtnews.ir آگهی: ads@smtnews.ir
امور استان‌ها: ostanha@smtnews.ir
چاپخانه: شرکت چاپ رواق روشن‌مهر

info@smtnews.ir
www.smtnews.ir
instagram.com/smtnewspaper
telegram.me/smtnews
tozi.smtnews@gmail.com

روزنامه صمت با ۶۳ امتیاز رتبه ۲
در میان روزنامه های تخصصی مقام ۱
در میان روزنامه های اقتصادی مقام ۲

عضو انجمن مدیران روزنامه‌های غیردولتی
عضو انجمن مدیران رسانه
عضو تعاونی مطبوعات

کارتون روز



مطبوعات: پرتقال‌های نارس با رنگ مصنوعی خود را به بازار رساندند

طرح: حسین علیزاده

«عشق اعلی» در آن‌سوی مرزها

نمایش عشق اعلی، کاری از گروه فرهنگی هنر هومهر، در شهر «لوبلین» لهستان اجرا شد.

به گزارش صمت از ۲۷ مهر نمایش «عشق اعلی» و ویژه‌برنامه‌هایی باعنوان «تجلی حقیقت» با موضوع نهضت عاشورا از سوی هنرمندان بوشهری در صومعه دومینیکن شهر لوبلین لهستان روی صحنه رفته است.

خلاصه داستان نمایش عشق اعلی این است که خولی، یکی از سربازان یزید، سر مبارک امام حسین (ع) را به سمت کاخ یزید می‌برد که شب هنگام به صومعه‌ای می‌رسد و اتفاق‌هایی بین راهب صومعه و خولی رخ می‌دهد.

در این نمایش احمدرضا قربانی در نقش راهب و مهدی ضیغمی‌نژاد در نقش خولی ظاهر شدند. از دیگر عوامل این نمایش مهدی جلالی طراح و کارگردان، عباس بارونی طراح فرم نمایش، کریم آبادی آهنگساز، یحیی حمیدی، علیرضا دریانورد، محمود شمشیری، سید محمدحسین سیدزاده و آریو انصاری نوازندگان آن هستند.



مهدی جلالی مدیر فرهنگی هنری گروه هومهر گفت: باتوجه به اینکه مردم لهستان کاتولیک هستند، این نمایش با بهره‌گیری از نشانه‌ها و مشترکات بین اسلام و مسیحیت اجرا شده و هدف از اجرای آن ایجاد همبستگی، صلح، سلامت و مهربانی است.

اجرای آیین موسیقایی نمایشی «آفتاب مهر»

در دومین برنامه طرح تجلی حقیقت، آیین موسیقایی نمایشی تعزیت حسینی با نام «آفتاب مهر» از سوی گروه هومهر در شهر لوبلین اجرا شد.

کریم آبادی، طراح برنامه آفتاب مهر در این باره عنوان کرد: این برنامه یک آیین سنتی بوشهری است که از سوی هنرمندان گروه هومهر با استفاده از گروه کر اجرا شد، به این دلیل که بوشهری‌ها از کودکی نوحه‌خوانی را آغاز می کنند و از آنجا که سینه‌زنی یک اپرا است و قابلیت اجرا دارد، به‌جای استفاده از ساز ویژگی نمایش برای امتداد حس صحنه و انتقال مفهوم استفاده می‌شود.

گروه هومهر از شنبه، ۲۷ مهر به مدت یک هفته در دانشگاه ورشو، شهرداری لوبلین، موزه آسیا و پاسفیک ورشو، مرکز فرهنگی پراگا در ورشو و صومعه دومینیکن شهر لوبلین برنامه‌های نمایش، عزاداری سنتی بوشهر، نوحه‌خوانی، مرثیه‌خوانی و سینه‌زنی را اجرا خواهد کرد.

رمان «ملت عشق» سریال می‌شود

کمپانی «نتفلیکس» به‌تازگی از ساخت سریال‌هایی با اقتباس از آثار نویسندگان مشهوری مانند «الیف شافاک» و «فردریک بکمن» خبر داد.

به گزارش ایسنا به نقل از بوکسلر، کمپانی «نتفلیکس» اعلام کرد ساخت سریال ترک زبانی را با اقتباس از رمان پرفروش ملت عشق اثر الیف شافاک، نویسنده ترکیه‌ای، در دستور کار خود قرار داده است. این کمپانی همچنین از برنامه ساخت سریال‌هایی با اقتباس از رمان‌های «افراد مضطرب» نوشته فردریک بکمن، نویسنده سوئدی و «تیل» رمان آلمانی زبان نوشته «دانیل کلمان» خبر داد. معاون کمپانی «نتفلیکس» بیان کرد: «پس از دستیابی به موفقیت در ساخت سریال‌های اقتباس‌شده در ژانر علمی تخیلی و عاشقانه، این کمپانی به‌دنبال ساخت سریال در تمامی ژانرها است.» معاون کمپانی «نتفلیکس» افزود: «این کمپانی به هیچ عنوان قصد ندارد با ساخت سریال‌های اقتباسی، برای جذب مخاطب با ناشران کتاب به رقابت بپردازد بلکه ناشران را به‌عنوان همکاران خود در مسیر تکمیل پروژه‌های سریالی می‌شناسد.»

رمان ملت عشق که باعنوان «چهل قانون عشق» نیز شناخته می‌شود، به زندگی انسان امروز در غرب و نیز رابطه شمس و مولانا در قرن هفتم اشاره می‌کند. این رمان توانست عنوان پرفروش‌ترین کتاب تاریخ ترکیه و یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های بازار ایران را در زمان انتشارش به‌دست آورد.

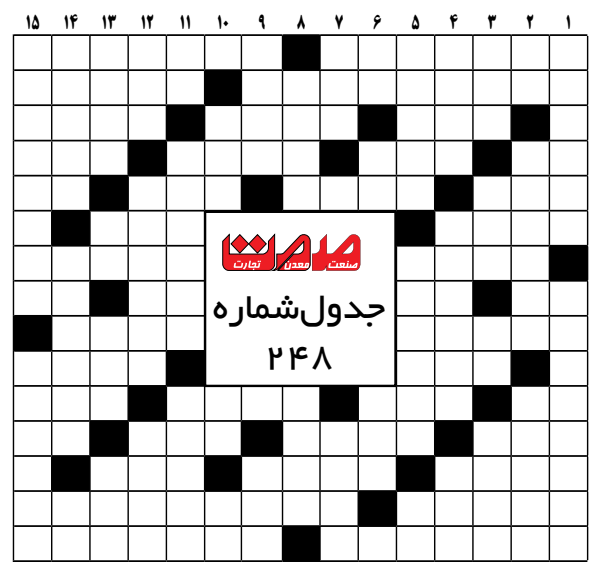
جدول

افقی:
۱- بعضی اوقات - پیشینیان
۲- کتابی نوشته صادق چوبک - آیین‌های سنتی
۳- شیر خوراکی عرب - شهری در شمال‌غربی استان یزد - خنده‌آور نشاط‌آمیز
۴- غنچه شگفت‌شده - از زندان‌های مسعود سعدسلمان - سنگ آسمانی - عقاید و نظریه‌ها
۵- مهره‌ای در شطرنج - برگزیده و دانای خردمند - از جهت‌های چهارگانه جغرافیایی - تیر کوتاه پیکاندار
۶- موسیقی بدون کلام - پیش از موعد مقرر
۷- نقره نیکلی - پیش‌نام سرمربی سابق تیم فوتبال گل‌گهر سیرجان
۸- عظیم و کلان - پایان‌نامه تحصیلی - حرف انتخاب - ناپذیرفته
۹- نوعی اتومبیل باری - از ساخته‌های رسول ملاقلی‌پور کارگردان فقید کشورمان
۱۰- قارچ فاسدکننده غذا - شیمیدان اسکاتلندی که موفق به استخراج بنزین و نفت سفید شد
۱۱- طول‌بدن - بلدرچین - شادمانی - خانه پشت به‌آفتاب، کرکس هم معنی می‌دهد
۱۲- نشانه الهی - مادر جنوبی - جسم معدنی با کاربرد طبی - افزایش حجم برنج پخته
۱۳- پیونددهنده - فال نیک - قاعده و روش
۱۴- نمایندگی کسی را پذیرفتن - داستانی از اونوره دوبالزاک
۱۵- روشنگر راه اتومبیل در سفر شبانه - لقب آرش پهلوان حماسی

عمودی:
۱- دارای توانایی یا امکان از میان برداشتن دشواری‌ها - کنایه از ثروت پایان‌ناپذیر
۲- ضمیر غایب - عالم به علم جبروت و ملکوت - موسس سلسله ماد
۳- هر نوع سخن غیرجدی - ذوق ذاتی - تکان و جنبش - دودمان و سلاله
۴- کشوری در قاره افریقا با مرکز لیبرویل - پلیس سری آلمان نازی - بستانکاری
۵- بنیانگذار سوئیسی صلیب سرخ - از مقدمات مسابقات کشتی و وزنه‌برداری - لای جامه
۶- زائوترسان خیالی - گل سرما - مظهر نرم‌پذیری
۷- نشانه‌های اعداد - خوراکی شیرین
۸- جنگل کوچک - پناهگاه
۹- صیاد موش - جیوه، سیماب
۱۰- گرم و سوزان - درخت انگور - مخفف هستم
۱۱- استعداد فهم و دریافت - پزشک دانشمند انوشیروان ساسانی که به امر او کلیله و دمنه را از هندوستان آورد - عظیم‌ترین سرزمین جنگلی دنیا
۱۲- قسمت عقب زین اسب - حس شامه - عقل‌باختگی
۱۳- گونه‌ای اشعه - رودی در غرب روسیه - حوضچه‌ای در حمام - حیوان رام‌نشدنی
۱۴- گرفتار شدن - متکبر و خودخواه - آوای دهن‌کجی
۱۵- از جاذبه‌های زیبای شهرستان چالوس که تله‌کابین آن معروف است - کلیسایی در محله جلفای اصفهان مربوط به دوره صفوی



جواب جدول شماره ۲۴۷



جدول شماره ۲۴۸

طراح جدول: محمود کیمیایی

اخبار کوتاه

کافه هنر نمایشگاه بولونیا به‌نام هنرمندان ایرانی

رئیس نمایشگاه کتاب بولونیا با حضور در غرفه ملی ایران در نمایشگاه کتاب فرانکفورت از اینکه کافه هنر این نمایشگاه به هنرمندان ایرانی اختصاص پیدا خواهد کرد، خبر داد.

به گزارش صمت النا پازولی در دیدار با قادر آشنا، مدیرعامل موسسه نمایشگاه‌های فرهنگی ایران به موضوع نمایشگاه کتاب بولونیا که یکی از معتبرترین نمایشگاه‌های کتاب کودک است پرداخت. او ضمن تاکید بر همکاری‌های بین‌نمایشگاهی قول داد که در نمایشگاه کتاب تهران حضور پیدا کند. النا پازولی و قادر آشنا همچنین درباره حضور تصویرگران و هنرمندان ایرانی در کافه هنر بولونیا توافق کردند و قول همکاری مساعد دادند. کافه هنر نمایشگاه بولونیا قرار است اعتبار فرهنگ و هنر ایران و دستاوردهای تصویرگری کتاب کودک را به نمایش بگذارد. نمایشگاه کتاب بولونیا برای نخستین بار ۵۶ سال پیش برگزار شد و بزرگ‌ترین رویداد جهان در زمینه کتاب و محصولات چندرسانه‌ای کودکان است. این نمایشگاه به‌دلیل تاکید بر تصویرگری کتاب کودک شهرت دارد.

هنری که به درختان جان بخشید



«آندریا گاندینی»، مجسمه‌ساز ۲۲ ساله‌ای است که با تبدیل کردن کنده درختان سطح شهر به یک اثر هنری به شهرت رسیده است.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، گاندینی خلق مجسمه‌های چوبی از کنده درختان خشکیده را از ۵ سال گذشته و در شهر «رم» آغاز کرد. «رم» به‌عنوان یکی از سرسبزترین شهرهای اروپا که بیش از ۳۱۳ هزار درخت را در پارک‌ها و خیابان‌های خود جای داده، شناخته می‌شود. این هنرمند بیان کرد: «من از زمانی که کودک بودم کار ساخت مجسمه‌های چوبی را در گاراژ آغاز کردم. سپس تصمیم گرفتم کنده درختی که در خیابان قرار داشت را بتراشم و این آغاز پروژه ساخت مجسمه از کنده‌های درختان شهر «رم» بود.» گاندینی افزود: «یک هفته طول می‌کشد تا یک مجسمه ساخته شود، سپس این اثر به همه تعلق دارد.» این هنرمند، موقعیت مکانی این مجسمه‌های چوبی را در وب‌سایت خود مشخص می‌کند. حالا این مجسمه‌ها به جاذبه‌های گردشگری شهر تبدیل شده‌اند. حتی راهنماهای تورهای گردشگری نیز بازدید از این مجسمه‌های چوبی را در دستور کار خود قرار داده‌اند. اما خلاف محبوبیت بالای آثار هنری گاندینی بین مردم شهر و گردشگران، مقامات «رم» از دیدن این مجسمه‌ها در سطح شهر چندان خوشحال نیستند. با اینکه هیچ قانونی مبنی بر ممنوعیت تراشیدن و حکاکی روی درختان خشکیده این شهر وجود ندارد، پلیس «رم» بارها گاندینی را از کار کردن در مناطق تاریخی شهر منع کرده است.

شهر «کن» میزبان «درساژ» و «بنفشه‌های افریقایی»

انجمن هنر هفتم در شهر کن فرانسه برنامه ویژه‌ای را با نام «تمرکز روی سینمای ایران» برگزار می‌کند.

به گزارش صمت در این برنامه که ۲۴ اکتبر (۲ آبان) در شهر کن فرانسه برگزار می‌شود، ابتدا فیلم «بنفشه افریقایی» از ساعت ۶:۳۰ بعدازظهر روی پرده می‌رود و پس از آن فیلم «درساژ» دیگر فیلم ایرانی نمایش خواهد داشت.

در فیلم «بنفشه افریقایی» به کارگردانی مونا زندی حقیقی، فاطمه معتمدآریا، رضا بابک و سعید آقاخانی نقش‌های اصلی را ایفا کرده‌اند. در فیلم «درساژ» به کارگردانی پویا بادکوبه هم علی مصفا، شبنم مقدمی، هوشنگ توکلی، علیرضا ثانی‌فر، علیرضا آقاخانی، سیامک ادیب، جلال فاطمی، لویی سیفی، یسنا میرطهماسب، باسط رضایی، به‌آفرید غفاریان، شایان فصیح‌زاده، رامبد مطلبی و نگار مقدم بازی کرده‌اند. پخش بین‌المللی فیلم «درساژ» و «بنفشه افریقایی» را نسرین میرشب برعهده دارد.

دیالوگ‌های من

دیالوگ‌هایی که هرگز گفته نشدند



حسین علیزاده:
الایزا: تفکرت هم باید مثل اسلحه‌ت مخفی باشه، اونم تا وقتی که نفهمیدی اسلحه حریفت پره یا خالی

دلواپسی

خوابزدگان



مسعود دهشور / سردبیر کل: خواب بود. بیدار شد. بیدار نشده بود، خواب می‌دید که بیدار است. خوابزده شده بود.

گمان می‌کرد بیدار است. گمان می‌کرد، پس بیدار بود. همین که گمان کنی یعنی بیدار هستی. گمان از جنس بیداری است.

شاید بیدار باشد. از شاید تا باشیدن راهی پرفراز و نشیب است که باید پیمود. بذر «شاید» میوه «باشد» می‌دهد با شکیبایی، پشتکار و هوشیاری؛ آب و آفتاب مدام به پای دانه می‌افتند تا بروید، تا باشد.

خیال می‌کرد بیدار است. اما خواب بود. خیال از جنس بیداری است. پس بیدار است. همین که خیال کنی و خیال بپرورانی یعنی هستی... خواب یا بیدار، اهمیتی ندارد. «چه خیال‌ها گذر کرد و گذر نکرد خوابی»

در خواب بود که روح از کالبدش گریخت و ناگهان بیدار شد... اما بی‌روح. بی‌روح اما بیدار! شگفتا یگانگی ضدها؟ برای شدن باید از پیشانی روح عرق رنج چکه کند... همان‌گونه که عطر عرق بهار نارنج روح مرده را بیدار می‌کند.

در خواب بود شاید هم در بیداری که شنید همه خوابیم، وقتی مردیم، بیدار می‌شویم.

آن سوی هر نگاه

چهارراه انتخاب شغل



شهریار وجدانی، روانشناس:
به‌ندرت افرادی را می‌بینیم که شغل یا حرفه آنها، از نظر خودشان شغل یا حرفه‌ای ایده‌آل باشد. بسیاری از ما، سال‌های زیادی را در جست‌وجوی شغلی رویایی می‌گذرانیم که خوشبختی و رضایت درونی ما را تضمین کند. به‌احتمالی این تجربه را داشته‌اید که حرفه‌ای را آغاز کرده‌اید و شک نداشتید که بهترین و مناسب‌ترین شغل دنیاست اما خیلی زود فهمیدید که با انتظارهای شما فاصله دارد. بلافاصله در راستای جست‌وجو و انتخاب شغلی دیگر گام برداشته‌اید و درنهایت باز هم به احساس رضایت درونی نرسیده‌اید.

پیش از پرداختن به اینکه چگونه می‌توان از این تله شناختی رها شد، نگاهی کوتاه می‌کنیم به چند دلیل این باور اشتباه. هنگامی که ظرفیت‌های شغلی را بررسی می‌کنیم، مهم‌ترین عامل تصمیم‌گیری، پردازش اطلاعات است. اطلاعاتی که درباره یک حرفه کسب می‌کنیم، بر نوع نگاه‌مان به آن شغل تاثیر می‌گذارد. برداشت‌های اولیه ما، قضاوت کلی درباره یک شغل را تحت تاثیر قرار می‌دهد، یعنی با مشاهده نخستین نشانه‌های رضایت‌بخش بودن آن شغل، از ابعاد دیگر آن چشم‌پوشی می‌کنیم. این فرآیند روانشناختی که در فارسی به قضاوت قالبی ترجمه می‌شود، در نخستین چالش‌ها تغییر مسیر می‌دهد، یعنی بعد از مدتی، فقط ایرادها را می‌بینیم و حتی انگیزه اولیه را فراموش می‌کنیم. دلیل دیگری که می‌توان مطرح کرد، حکایت ضرب‌المثل معروف در ادبیات فارسی است: مرغ همسایه غاز است! از همکاران خود می‌شنوید که در سازمان رقیب شما، شرایطی وجود دارد که خیلی از آنچه اکنون دارید بهتر است. شغل خود را رها می‌کنید، با زحمت فراوان و حقوق کمتر به استخدام سازمان دیگر درمی‌آیید و پی می‌برید که باز هم راضی نیستید. و اما راه‌حل چیست؟ آنچه تمایز ایجاد می‌کند، شغل شما نیست، نگرش شما به آن شغل است. اگر فکر می‌کنید که در شغل فعلی انگیزه کافی ندارید، این نشان‌دهنده اعتقاد شماست؛ نه بد بودن آن حرفه! به بیان دیگر، لذت بردن از کار، یک تصمیم و انتخاب است. شاید با ایجاد تغییراتی جزئی در کارهایی که ریشه در عادت یا روزمرگی دارند، بتوانید انگیزه‌های خود را شکوفا کنید. اشتباه اغلب ما این است که زندگی را به دو بخش کار و فراغت تقسیم کرده‌ایم، در حالی که اگر کار را هم بخشی از زندگی‌مان بدانیم، می‌توانیم آن را دوست بداریم و حتی عاشق آن شویم! چقدر مهم است که واقعا به کارمان عشق بورزیم؟ به نظر شما، آیا باخ موسیقی را دوست داشت؟ توانایی‌ها و ارزش‌های واقعی خود را -نه آنچه خانواده و جامعه مناسب می‌داند- به‌شخصه با یا کمک حرفه‌ای شناسایی کنید، آن‌گاه پی خواهید برد که شغل‌های زیادی وجود دارند که به‌طور نسبی، اما رضایت‌بخش، با ارزش‌های زندگی شما سازگار هستند. و کلام پایانی اینکه در بلندمدت، تنها با انجام کار مورد علاقه است که می‌توانیم احساس رضایت خاطر پیدا کنیم؛ بنابراین به کاری که اکنون به آن مشغولید عشق بورزید و در عین حال برای آینده برنامه‌ریزی کنید. دست یافتن به رضایت درونی، درک و دریافت همین لحظه‌ای است که در آنیم.

اخبار

رونمایی از ترجمه آلمانی اشعار حافظ در برلین

ترجمه آلمانی دیوان حافظ به تصحیح استاد بهاءالدین خرمشاهی به مناسبت دویستمین سالگرد انتشار دیوان غربی شرقی «یوهان گوته» رونمایی شد. به گزارش ایرنا، این دیوان را مجتبی حسینی به زبان آلمانی، ترجمه و انتشارات «شمع و مه» چاپ کرده است. در آیین رونمایی از این اثر فاخر در حاشیه برپایی نمایشگاه کتاب برلین، توماس اوگر (استاد پیشین ایران‌شناسی در دانشگاه برلین) در سخنانی با اشاره به تاثیر عمیق حافظ بر آثار گوته، اشعاری از دیوان این شاعر نامی آلمانی را خواند. وی به ترجمه بخشی از آثار حافظ شیرازی به قلم پروفسور گیزلا کرافت، اسلام‌شناس آلمانی نیز اشاره و ابیاتی از این اشعار را قرائت کرد. توماس اوگر با اشاره به تاثیر فرهنگی شاعران بزرگ ایران بر جوامع بین‌المللی از درج شعر سعدی بر سر در سازمان ملل یاد کرد.

لزوم توجه به مجسمه‌ها و المان‌های شهری تهران

رئیس کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای اسلامی شهر تهران بر لزوم توجه به المان‌ها و مجسمه‌های شهری تهران تاکید کرد و گفت: مدیریت شهری تهران پس از انقلاب آن‌گونه که باید در حفظ و نگهداری المان‌ها و مجسمه‌های شهری موفق نبوده است. به گزارش ایسنا، محمدجواد حق‌شناس در نشست شورای شهر تهران با تاکید بر اهمیت توسعه و نگهداری مجسمه‌های مفاخر هنری، ادبی و علمی کشور در تهران گفت: المان‌های شهری از مصداق‌های بارز بکارگیری هنر و فرهنگ در کالبد و میراث شهر است که در ابعاد گوناگون زیباشناختی، معنایی و کارکردی حائز اهمیت است. وی افزود: المان‌ها و مجسمه‌های شهر باید بازتابی از ارزش‌ها و نگرش‌های فرهنگی و اجتماعی جامعه و همچنین دربرگیرنده ارزش‌های هنری لازم باشند و به‌درستی در شهر جانمایی شوند. در عین حال این تازه‌های هنری به مثابه میراث هنری شهر به مرور زمان نیاز به محافظت و نگهداری دارند. عضو شورای شهر تهران ادامه داد: به نظر می‌رسد مدیریت شهری تهران پس از انقلاب اسلامی آن‌گونه که باید در توسعه و حفظ و نگهداری المان‌ها و مجسمه‌های شهری موفق نبوده و در اصل هیچ‌گاه راهبرد معین و مدونی در این حوزه به‌کار گرفته نشده است. حق‌شناس تاکید کرد: هنوز هم زیباترین، خاطره‌انگیزترین و اثرگذارترین مجسمه‌ها و المان‌های شهر تهران میراثی است که پیش از انقلاب در شهر به جا مانده است و متاسفانه حتی در مراقبت و نگهداری همین میراث ارزشمند نیز هیچ راهبرد قابل اتکایی به چشم نمی‌خورد. انتظار می‌رود تدوین راهبرد مشخص برای توسعه و حفظ و نگهداری مجسمه‌ها و المان‌های شهری به‌عنوان بخشی از راهبرد هنری شهر در دستور کار مدیریت شهری قرار گیرد.