مهدی ضیغمی معاون سازمان توسعه تجارت در گفت‌وگو با «ایران» تشریح کرد

برنامه‌ریزی برای صادرات ۷۵ میلیارد دلاری تا ۳ سال دیگر

در دولت سیزدهم با کشورهایی که در حوزه تجارت با آنها ارتباط برقرار نکرده بودند، تعاملات گسترده ای برقرار کردیم

دولت‌های گذشته به ساماندهی مسائل صادرات توجهی نداشتند

عکس: ایرنا

گروه اقتصادی/ فعالیت دولت سیزدهم درشرایطی آغازشد که بسیاری وضعیت پیش رو برای توسعه اقتصادی کشورمان را بسیار سخت پیش‌بینی می‌کردند. البته دولت آقای رئیسی حداکثر توان خود را طی یکسال گذشته به کار گرفت تا برخی چالش‌های برجسته اقتصادی سال‌های گذشته را سامان دهد.

اگرچه به بهانه برجام دولت گذشته، تمرکزبرتوسعه صادرات را در حاشیه قرارداده بود اما با تغییررویکرد قابل توجه دولت سیزدهم دراستفاده از ظرفیت‌های کشورهای همسایه به ویژه غرب آسیا، بر اساس آماررسمی جهش در آمدهای صادراتی در یکسال گذشته محقق شد که حکایت از عزم دولتمردان آقای رئیسی برای نهادینه سازی درآمدهای صادراتی در توسعه پایدار کشورمان دارد.

فرصتی فراهم شد تا در گفت‌وگو با مهدی ضیغمی معاون سازمان توسعه تجارت ازبرخی تدابیر دولت سیزدهم برای توسعه صادرات آگاه شویم.

■ فعالیت سازمان توسعه تجارت در دولت جدید باچه روندی آغاز شد؟

شروع به کارسازمان توسعه تجارت براساس اهداف دولت سیزدهم، همراه با یک تغییر ساختاری بود. بر این اساس اهداف مدنظر دولت به صورت سلسله‌وار به وزارت صمت و سازمان توسعه تجارت منتقل شد. همچنین در این خصوص یک برنامه استراتژیک تعریف کردیم که در آن کشورهای هدف توسعه صادراتی ایران، مشخص شدند. در چارت قبلی سازمان، سه دفتر منطقه‌ای عربی-آفریقایی، دفتر اروپا-امریکا و دفتر شرق آسیا وجود داشت. در ساختار جدید سازمان، بر اساس نیازهای توسعه روابط دولت سیزدهم، ایجاد ۷ دفترمنطقه‌ای مدنظر قرار گرفت که به علت محدودیت‌ها و مسائل موجود در حوزه اداری و استخدامی، این آماربه ۶ دفتر تقلیل یافت. این ۶ دفترمنطقه‌ای شامل مناطق شرق آسیا، اقیانوسیه، شبه قاره هند، غرب آسیا، منطقه قفقاز (کشورهای cis)، آفریقا، اروپا و امریکا می‌شود.

در ساختارجدید سازمان توسعه تجارت، بعضی از کشورهایی که توسط دولت قبل درسیاست سایه قرارگرفته بودند مدنظر قرار گرفت که از آن جمله می‌توان به کشورهای قاره آفریقا اشاره کرد. باید پذیرفت که تمرکز دولت‌های گذشته طی دهه‌های اخیر در نقاط پرظرفیت تجاری جهان آنچنان خوب نبوده، یا اینکه به صورت مقطعی در این خصوص عمل کرده‌اند. همچنین یک برنامه منسجم قابل دفاع و متداوم در این زمینه اجرا نشده است.

■ برای استفاده مطلوب ازظرفیت‌های تجاری جهان چه تدابیری مدنظرقرار گرفت؟

به عنوان نمونه تعداد هیأت‌هایی که طی یک دهه اخیر از آفریقا به ایران آمدند وکمیسیون مشترک برگزار کردند در مقایسه با یک سال فعالیت دولت جدید، بسیار کمتر بوده است. برنامه توسعه تجاری با آفریقا، به‌عنوان یکی از راهبردهای جدید سازمان توسعه تجارت به شمار می‌آید. فعالیت یک سال گذشته سازمان، نشان‌دهنده تمرکز بر گسترش صادرات با کشورهای آفریقایی است. اغلب اقدامات انجام‌شده مربوط به بخش ساماندهی زیرساخت‌های تجاری می‌شود. تیم جدید سازمان با فکر جدید موجب شد روند انجام کارها ارتقا یابد و با سرعت بیشتری پیگیری شود.

البته اصل مهم در انجام کارهای زیرساختی، سیاست‌گذاری است که در سه سطح کوتاه‌مدت، بلندمدت و میان‌مدت تعریف می‌شود. ثمره اصلی این اقدامات از میان‌مدت به بعد آثار خود را نشان می‌دهد.

■ با توجه به استراتژی جدید، چه فرصت‌های جدید تجاری پیش‌رو قرار گرفت؟

در بازارروسیه با فرصت تاریخی که ایجاد شد توانستیم بیشترین استفاده را داشته باشیم. از آنجا که دولت جدید با یک برنامه‌ریزی منظم از ظرفیت‌های موجود برای رشد صادرات و تجارت ایران استفاده می‌کند، باید شرایط را طوری برنامه‌ریزی کنیم تا با استفاده از فرصت ژئوپلیتیک و ژئواستراتژیک که در منطقه داریم، بیشترین بهره اقتصادی نصیب ایران شود.

در منطقه‌ای قرار گرفته‌ایم که هند و سایر کشورهای عربی دیگر برای ارتباط با شرق آسیا به‌عنوان بهترین مسیر برای رسیدن به کشورهای حوزه «سی‌آی‌اس» و روسیه باید از ظرفیت‌های ایران استفاده کنند.

درست است که راه‌های دیگری نیز وجود دارد اما اغلب آنها دور و ناامن بوده و همچنین بسیار هزینه بالایی برای این کشورها دارند. باید به این امر توجه کنیم که چگونه این فرصت‌ها را تبدیل به یک اقدام مثبت برای توسعه تجارت کشور کنیم. ساماندهی مسائل صادرات کشور نیازمند برنامه‌ریزی و تعریف درست از اقدامات اجرایی است. اگرچه چنین اقداماتی در چند دهه گذشته باید صورت می‌گرفت اما دولت‌های بسیاری با بی‌تفاوتی با آن برخورد کردند.

■ برای توسعه صادرات در کشورهای حوزه خزرچه اقداماتی داشته‌اید؟

در حال حاضر رئیس دولت و اعضای آن همگی به صورت یکپارچه هستند تا اقدامات توسعه صادرات به بهترین شکل ممکن صورت پذیرد.

برای کشورهای همسایه از جمله منطقه خزر برنامه‌های جدی در نظر گرفته‌ایم. در توسعه روابط با روسیه یک هیأت که شامل ۷۲ شرکت بود به این کشور اعزام شد که این اقدام تاکنون در کشور بی‌سابقه بوده است. همچنین در نمایشگاه اتومبیلیتی روسیه که یک نمایشگاه تخصصی بود، ایران ۸۰۰ مترمکعب از فضای آن را در اختیار داشت که شاید بتوان گفت بیشترین میزان فضایی است که ایران در یک نمایشگاه بین‌المللی گرفته است. همه این موارد نشان می‌دهد برنامه‌ای تدوین و اجرا شده که خروجی و ثمره آنها کم کم خود را نمایان می‌کند که می‌تواند منجر به افزایش صادرات و افزایش تجارت ایران شود.

■ تغییر ساختار برای توسعه صادرات با چه اولویت‌هایی همراه شد وچه دستاوردی خواهد داشت؟

از سال آینده می‌توان صادرات پایداری را که بخش خصوصی به دنبال آن است، تبدیل به روندی ثابت کرد.

برای ساماندهی زیرساخت‌های توسعه صادرات، برنامه‌ریزی‌هایی انجام گرفته که در این راستا چند کمیته قانونگذار یا تنظیم‌کننده مثل کمیته اقدام ارزی، ماده ۳، ماده ۱، ماده ۱۹ وغیره شکل گرفته است. انجام همه این موارد جزو وظایف سازمان توسعه تجارت تعریف شده است.

دولت سیزدهم بر خلاف سایر دولت‌ها به سازمان توسعه تجارت به‌عنوان یک شاهراه صادراتی نگاه می‌کند و آن را ظرفیتی می‌داند که قوانین و مقررات حوزه صادرات را به صورت متمرکز در خود داشته باشد تا بتواند به صادرات کشور شتاب دهد. بر این اساس، سازمان توسعه تجارت باید بتواند برنامه‌های صادرات غیرنفتی کشور را رونق بخشد به‌طوری که تا سال ۱۴۰۴ به چشم‌انداز ۷۵ میلیارد دلاری که برای صادرات در نظر گرفته شده، دست یابیم.

■ در مسیرتحقق چشم‌انداز صادرات برای افق ۱۴۰۴، چه مسائلی وجود دارد؟

تحقق این امر بدون برنامه‌ریزی و ایجاد زیرساخت‌هایی که منجر به توسعه صادرات شود امکانپذیر نیست. در حال حاضر یکی از مشکلاتی که داریم این است که دارای یک بازار ارز چند نرخی در کشور هستیم یعنی نرخ ارز با قیمت نیما، سنا و آزاد داریم که برای صادرکنندگان مشکلاتی را ایجاد می‌کند.

زمانی که صادرکننده موظف است صادرات خود را با ارز نیمایی انجام دهد و در قالب سامانه نیما نیز پول خود را دریافت کند قیمت این ارز، با بازار آزاد تفاوت دارد. در حال حاضر هزینه‌های جاری هر شرکتی با نرخ دلار بازار آزاد تأمین می‌شود که در چنین شرایطی صادرکننده باید مابه‌التفاوت آن را پرداخت کند.

برای ساماندهی این چالش در نظر داریم تا با ایجاد روش‌های جدید برای تسهیل بازگشت ارز، سیاست پایداری شکل گرفته و شرایط را برای فعالیت صادرکنندگان تسهیل کنیم. یکی دیگر از مشکلات در حوزه صادرات مربوط به ساختارهای غلط گذشته است، از ابتدا یک کشور وارداتی بوده‌ایم و با فروش نفت دولت‌ها، هزینه واردات را تأمین و نیازهای داخلی را برطرف می‌کردند. بنابراین قوانین و مقررات بیشتر در حوزه واردات مکتوب شده و عملاً روند واردات از صادرات راحت‌تر است.

■ برای برون‌رفت و یا کاهش روند نامطلوب دولت‌های گذشته در حوزه صادرات چه برنامه‌هایی دارید؟

در حال حاضر علاوه برافزایش عناوین صادراتی کشور، گروه کالاهای صادراتی را تنوع و توسعه می‌دهیم. این امر اصطلاحاً به پیچیدگی اقتصاد صادراتی کشور کمک کرده و در اصل صادرات کشور را تا حد زیادی برای تحریم ضربه‌ناپذیر می‌کند. زمانی که تقسیم‌بندی کالایی رخ دهد، در اصل تعداد تنوع اقلام صادراتی را می‌توان افزایش داد و آنها را به بخش خصوصی وابسته کرد. یعنی بخش خصوصی ما، با بخش خصوصی خارجی وارد تجارت می‌شود؛ در چنین شرایطی تحریم چنین تجارتی بسیار سخت می‌شود.

تاکنون دولت‌های گذشته فقط دنبال برنامه‌هایی برای توسعه بوده‌اند، بدون اینکه به این دقت کنند که باید سیاست‌های صادراتی را هم تسهیل کرده و به تنوع‌بخشی نیز پرداخت. بهبود این روند از سال گذشته آغاز و امسال نیز ادامه داشته و سعی می‌کنیم تا مشکلات مربوط به مباحث بازگشت ارزی برطرف شود و در مباحث و قوانین دیگر نیز اقداماتی انجام دهیم.

همچنین در تلاش هستیم که برای برخی از اقلام خاص، سیاست‌های جدیدی قرار دهیم که هنوز قطعی و رسمی نشده است. با این اقدام می‌توان شرایط صادرات محصولاتی را که برند قدیمی ایران بوده‌اند تسهیل کنیم. تحقق این امر به صادرات کالاهای دانش‌بنیان نیز کمک خواهد کرد.

در حال حاضر باید چند گروه فناوری را که پرچمدار و اولویت برای کشور باشند معرفی کنیم و آنها را توسعه دهیم. همچنین باید نوک پیکان صادراتی کشور در مسیر محصولات برندِ ایران در حوزه‌هایی نظیر پسته و فرش، حرکت کند تا کالاهای تک برند ایران، مجدد جایگاه واقعی خود را در تجارت جهانی به دست آورند.

■ وضعیت سایر ظرفیت‌های کشور برای توسعه صادرات را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ایران دارای کالای‌های‌تک، کالای فناوری بالا در حوزه‌های پزشکی، تجهیزات پزشکی، دارو و در بعضی حوزه‌های خدمات فنی-مهندسی است. استفاده از این ظرفیت، نیازمند اقدامات فرهنگی است که باید با تلاش‌های فرهنگی اقدام به ساختن برندها در حوزه‌های مذکور کنیم.

حوزه خدمات فنی-مهندسی، یکی از ظرفیت‌هایی است که در چند سال گذشته خیلی نسبت به آن غفلت داشته‌ایم در حالی که کشور می‌تواند بدون انجام اقدامات خیلی منحصربه‌فردی در این بخش فعال شود.

به‌عنوان نمونه در حوزه تولید کالا، باید یک کارخانه‌ای به‌صورت ایده محوری تأسیس شود، یک گردش مالی صورت بگیرد، چند سال کار کند و به یک شرکت صادراتی تبدیل بشود.

با توجه به سابقه چند ده ساله کشورمان درحوزه خدمات فنی-مهندسی، در حوزه‌هایی نظیر سدسازی، پل‌سازی، جاده، فرودگاه، انبوه‌سازی مسکن و پالایشگاه پتروشیمی نیز تجربه‌های خوبی داریم.

البته در برخی از سال‌ها رشد بسیار خوب در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی داشته‌ایم. به‌عنوان نمونه در یک کشوری توانسته‌ایم پارلمان، فرودگاه‌ها و سدهای آنها را بسازیم، در حال حاضر نیز در حال ساخت جاده هستیم؛ اما در چند سال اخیر طی دولت گذشته در این حوزه‌ها خیلی افت داشته‌ایم.

■ برای استفاده مطلوب از ظرفیت صادرات خدمات فنی و مهندسی چه تدابیری باید لحاظ شود؟

باید برنامه‌ای تدوین و اجرا کنیم که علاوه بر حمایت از تولید داخل، متوقف نشویم و بتوانیم نیازهایمان را با یک مدل ترکیبی که تولید داخل آسیب نبیند، تأمین کنیم. از سوی دیگر برای تأمین نیاز واحدهای تولیدی از خارج واردات کنیم؛ مثلاً ماشین‌آلات معدن را می‌توانیم برای بهره‌برداری فعالان بخش معدن وارد کنیم. در واقع با این اقدام، کالایی وارد می‌کنیم که منجر به اشتغال، تولید و ارزآوری برای کشور می‌شود. البته باید این کار طوری صورت گیرد که صنایع داخلی تولیدکننده آن کالاها یا صنایعی که پتانسیل تولید دارند، آسیب نبینند. در مجموع با اقناع مدیران عالی کشور، سیاست‌هایی را تدوین کردیم که در حال تبدیل به یک مدل برنامه اجرایی برای توسعه ساخت داخل است که به نظر می‌آید تا آذر ماه سال جاری نهایی شود.

■ سوریه به عنوان یکی از کشورهای محور مقاومت رابطه سیاسی بسیار خوبی با ایران دارد، با توجه به این موضوع، چه فعالیت‌هایی برای توسعه تجارت با این کشور مد نظر قرار گرفته است؟

تمرکز سازمان توسعه تجارت این بوده که سهم بالایی در تأمین نیازهای اقتصادی و تجاری سوریه داشته باشد. به عنوان نمونه مرکز تجاری در سوریه ایجاد کردیم، همچنین رایزن بازرگانی که به لبنان رفته قرار است مسائل تجاری سوریه را هم راهبری کند.

البته در حوزه توسعه خدمات حمل و نقل، لجستیک و پشتیبانی سوریه هم کارهای خوبی انجام شده است. اگرچه کشتیرانی جمهوری اسلامی در ابتدا از کمبود حمل بار به سوریه ناراضی بود، اما مشکلی که در حال حاضر وجود دارد این است که آنقدر بار زیاد است که نمی‌توانند پاسخگو باشند؛ یعنی عملاً به دلیل سیاست‌هایی که به واسطه رشادت‌های محور مقاومت شکل گرفته، بخشی از روند صادرات به سوریه تسریع یافته است. البته کماکان به‌رغم پیگیری‌های سازمان توسعه تجارت و معاون اول رئیس‌جمهور، در مواردی مشکل بی‌نظمی و شکایت تجار را داریم.

خیلی از ما فکر می‌کنیم که تجار سوری ظرفیت‌های تجاری ایران را می‌شناسند. در نمایشگاه ایران‌پلاست که چندی پیش برگزار شد گروهی از تجار سوریه به دعوت شرکت ملی صنایع پتروشیمی آمده بودند، آنها نمی‌دانستند که خیلی از گریدهای پتروشیمی در ایران تولید می‌شود و قرار شد از ما نمونه دریافت کنند. بنابراین نیازمند فرهنگ‌سازی صادراتی هستیم.

صادرات این نیست که شما کالایی را صادر کنید و بقیه کارها خود به خود انجام شود. در حال پیگیری برخی از مباحث در سوریه هستیم، زیرا ظرفیت خدمات حمل و نقل دریایی مناسبی بین ایران وسوریه وجود دارد که باید تلاش کنیم حداکثر استفاده از این موضوع صورت گیرد.

گزارش خبری

«ایران» از وضعیت واردات خودروهای اقتصادی گزارش می‌دهد

حدود قیمتی خودروهای وارداتی ۴۵۰ میلیون تومان

وزارت صمت: در ۶ ماه آینده ۲۰۰ هزار دستگاه خودروی خارجی وارد کشور خواهد شد

گروه اقتصادی/ شمارش معکوس برای ورود خودروهای خارجی به کشور آغاز شد؛ خودروهایی که لقب اقتصادی به خود گرفتند و قرار است بخشی از نیاز بازار را مرتفع کنند. این خودروها قرار است از طریق بورس کالا به دست مردم برسد و این مهم به نحوی دنبال خواهد شد که قیمت‌ها واقعی باشد و دیگر سودجویان نتوانند در این موضوع نفوذ کنند یا گرداننده بازار خودروهای خارجی شوند. حداکثر قیمتی که برای خودروهای وارداتی در نظر گرفته شده کمتر از ۲۰ هزار یورو است و این بدان معنا است که خودروهای لاکچری و گرانقیمت اجازه ورود به کشور را نخواهند داشت. آنگونه که وزارت صمت پیش‌بینی کرده خودروهای اقتصادی وارداتی نهایتاً ۵۵۰ میلیون تومان تمام خواهد شد. البته برخی از کارشناسان تا رقم ۶۵۰ میلیون تومان را هم برای خودروهای وارداتی دیدند، اما یک گفته مشترک بین مسئولان وزارت صمت و کارشناسان صنعت خودرو وجود دارد و آن کاهش قیمت خودروهای وارداتی از ابتدای سال ۱۴۰۲ است. بر این اساس تأکید شده از آنجا که واردات خودرو بعد از ۴ سال عملیاتی شده، خیلی از مردم به دنبال خرید خودروهای خارجی هستند و از همین رو به دلیل اوج‌گیری تقاضا، قیمت خودروهای وارداتی در بورس کالا افزایشی خواهد شد و در فاصله زمانی بین ۳ تا ۴ ماه قیمت خودروها کاهش پیدا می‌کند و تعداد بیشتری از مردم توانایی خرید خودرو خارجی را پیدا خواهند کرد.

وزارت صمت اعلام کرده که خودروهای خارجی از کشورهای اروپایی، ژاپن، کره‌جنوبی و چین وارد خواهد شد و از آنجا که تنوع محصول وجود دارد می‌توان به تعداد زیادی از متقاضیان خرید خودرو پاسخ داد.

از زمانی که آزادسازی واردات خودرو رسانه‌ای شد، ۴۰۰ مجموعه و شخصیت حقیقی تقاضای واردات خودرو را ارائه کردند که ۲۷ شرکت حداقل شرایط را داشتند و چهار شرکت ثبت سفارش را انجام دادند و آن‌طور که اطلاع‌رسانی شده، محموله یکی از شرکت‌ها وارد گمرکات کشور شده است و این امر نشان می‌دهد که بزودی در تابلو بورس کالا، اسامی خودروهای خارجی حک می‌شود.

روز گذشته در حاشیه جلسه هیأت دولت سیدرضا فاطمی‌امین، وزیر صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر اینکه واردات خودرو از ۳ آبان‌ماه سال جاری نهایی شد و از موعد نهایی شدن آن دو ماه گذشته و بزودی اولین گروه خودرو وارداتی وارد گمرک می‌شود، تصریح کرد: برنامه عرضه گسترده خودروهای وارداتی را پیش‌بینی کرده‌ایم. تا چند هفته پیش خیلی واردات خودرو جدی گرفته نمی‌شد، اما در مقطع جدید با وجود اینکه پیچیدگی‌های واردات خیلی بیشتر شده خوشبختانه کار جلو رفته است.

■ اولویت با خودروهای کمتر از ۱۰ هزار دلار

در این میان منوچهر منطقی، معاون وزیر صمت درباره خودروهای خارجی وارداتی و قیمتی که خواهند داشت، گفت: وزارت صمت برای ساماندهی بازار خودرو و پاسخ به تقاضاهای مردمی تصمیم گرفت که واردات خودرو انجام شود و در این میان مصوبات قانونی و تأیید قوای سه‌گانه را گرفت، اما برای آنکه واردات خودرو به امری لاکچری و برای گروه خاص تبدیل نشود، سقف قیمتی ۲۰ هزار یورو (خودرو اقتصادی) برای خودروهای وارداتی در نظر گرفته شد.

او در مورد اینکه خودروی اقتصادی چه قیمتی خواهد داشت، اظهار کرد: خودروی اقتصادی، خودرویی است که بین محدوده ۷ تا ۱۰ هزار یورو قرار می‌گیرد و تغییرات ارز هم طبعاً در قیمت پایه آن تأثیرگذار خواهد بود.

معاون صنایع حمل و نقل وزیر صمت افزود: در حال حاضر اولویت را به واردات خودروهای زیر ۱۰ هزار یورو داده‌ایم و در محموله اولیه‌ای که وارد کشور خواهد شد، ترکیبی از خودروهای زیر ۱۰ هزار یورو و محدوده ۱۰ تا ۲۰ هزار یورو را خواهیم داشت.

منطقی ادامه داد: البته با توجه به اینکه خودروهایی که هم‌اکنون وارد می‌شوند اولین عرضه‌ها هستند، نسبت به قیمت مورد انتظار مشتری طبعاً قیمت بالاتری دارند اما با توجه به اینکه عرضه‌های خوبی دیده شده قیمت‌ها در ۳ ماه اول سال ۱۴۰۲ به تعادل نسبی می‌رسد. معاون صنایع حمل و نقل وزیر صمت تأکید کرد: انتظاری که از یک خودروی ۱۰ هزار یورویی وجود دارد این است که مثلاً بین ۴۵۰ تا ۵۵۰ میلیون تومان قیمت بخورد که به مرور این قیمت‌ها کاهش پیدا می‌کند.

■ واردات ۱۰۰ هزار خودرو تا پایان سال

روز گذشته امید قالیباف، سخنگوی وزارت صمت گفت: طبق برنامه‌ریزی انجام شده، در ۳ ماه باقی‌مانده امسال ۱۰۰ هزار دستگاه و به همین تعداد هم در ۳ ماه اول سال ۱۴۰۲ خودرو از طریق واردات تأمین می‌شود.

سخنگوی وزارت صمت با بیان اینکه تحویل خودرو در دو بازه ۳ و ۶ ماهه خواهد بود، تصریح کرد: متقاضیانی که از طریق بورس کالا خرید می‌کنند ۳ تا ۶ ماه بعد از زمان خرید، خودروی آنها تحویل داده می‌شود که این زمان با توجه به ساخت خودرو و حمل آن طبیعی است. مشاور وزیر صمت با بیان اینکه وزارت صمت برای تنظیم بازار خودرو برنامه‌های متعددی دارد که بزودی اعلام خواهد شد، افزود: امسال حدود ۱۰ درصد از خودروهای وارداتی به صورت تحویل فوری به فروش خواهد رسید.

او در مورد نحوه تأمین ارز واردات خودرو نیز گفت: در آیین‌نامه واردات خودرو روش‌های مختلفی برای تأمین ارز قید شده که در مجموع ظرفیت‌های خوبی را ایجاد کرده اما نکته مهم این است که تأمین ارز از منشأ خارج کشور خواهد بود.

قالیباف با تأکید بر تبعیت قیمت خودرو از نرخ ارز گفت: آنچه شاهد آن هستیم افزایش قیمت خودرو در بازار آزاد بوده و قیمت شرکت‌های خودروساز افزایش نیافته است.

آگهی مناقصه عمومی

شرکت خدمات بازرگانی تحفه در نظر دارد نسبت به خرید ۶۱۲۲۳ بسته شامل: **(۱- خرمای زاهدی ۵۰ گرم ۲- انجیر خشک دهن بسته ۵۰ گرم ۳- مغز بادام درختی ۲۰ گرم ۴- کشمش سبز ۲۰ گرم ۵- بادام‌زمینی ۲۰ گرم ۶- نخودچی ۲۰ گرم ۷- بیسکویت ساقه طلایی ۳ تایی یک عدد ۸- شکلات مغزدار ۲۰ گرمی یک عدد ۹- شکلات کنجدی ۲۰ گرمی یک عدد)** از طریق برگزاری مناقصه اقدام نماید. متقاضیان محترم می‌توانند جهت دریافت اسناد مناقصه و کسب اطلاعات بیشتر از تاریخ درج این آگهی به مدت ۴ روز کاری به نشانی تهران، بزرگراه ستاری جنوبی، خیابان پیامبر غربی، خیابان جهاد اکبر، انتهای کوچه یازدهم، پلاک ۲، واحد بازرگانی به شماره تماس ۰۹۱۲۹۷۳۵۰۱۹ مراجعه نمایند.

تضمین شرکت در مناقصه مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت ضمانت‌نامه بانکی یا واریز به شماره حساب شبای بانک پاسارگاد IR۵۰۰۵۷۰۰۲۷۸۱۰۰۰۲۵۳۱۴۱۰۰۱ به نام شرکت خدمات بازرگانی تحفه می‌باشد.

بنگاه

امکان تحویل سکه و دلار به خریداران فراهم شد

به گزارش بانک مرکزی، در صورت مطالبه خریداران اوراق سکه و گواهی ارزی، امکان تحویل سکه و اسکناس ارز خریداری شده به مشتری در زمان سررسید در نظر گرفته شده است.

اوراق سکه بانک مرکزی معاف از مالیات بوده و تمام اشخاص حقیقی می‌توانند حداکثر معادل ۱۰۰ سکه تمام بهار آزادی طرح جدید و همچنین صندوق‌های سرمایه‌گذاری طلا بدون محدودیت، نسبت به خرید این اوراق اقدام کنند.

سررسید اوراق سکه بانک مرکزی، ۶ ماه پس از عرضه اولیه، با تسویه نقدی در سررسید بوده و قیمت تسویه نقدی اوراق نیز معادل میانگین موزون قیمت‌های پایانی تمامی گواهی‌های سپرده سکه بانک‌ها و اوراق سکه بانک مرکزی در بورس کالای ایران در آخرین جلسه معاملاتی خواهد بود و در صورت مطالبه مشتری، امکان تحویل سکه خریداری شده به مشتری در نظر گرفته شده است. معاملات ثانویه اوراق سکه مرکزی، در بورس کالای ایران انجام می‌شود و دارندگان اوراق در صورت تمایل به فروش اوراق زودتر از سررسید، می‌توانند اوراق سکه خود را در بورس کالای ایران، به قیمت روز به فروش برسانند. بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تسویه نقدی اوراق در سررسید و همچنین نقدشوندگی این اوراق در بازار ثانویه بورس کالای ایران به قیمت روز را متعهد می‌شود.

همچنین حداقل و حداکثر میزان خرید اوراق گواهی ارزی توسط هر شخص حقیقی به ترتیب معادل ریالی ۱۰۰۰ دلار و ۴۰۰۰ دلار است. پرداخت وجه اوراق در زمان انتشار صرفاً به «ریال» خواهد بود. بانک مرکزی به وکالت از خریداران اوراق، نسبت به تأمین ارز (دلار) و نگهداری آن تا زمان سررسید اوراق اقدام می‌کند.

همچنین دارندگان اوراق گواهی ارزی می‌توانند در زمان سررسید با پرداخت حق‌الوکاله تعیین شده اسکناس ارز را از بانک عامل دریافت کنند.

اتصال صندوق ضمانت به پنجره هوشمند

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران از ارائه خدمات الکترونیک این صندوق در پنجره ملی خدمات دولت هوشمند خبر داد.

سیدرضا علیخانی، مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران با اعلام راه‌اندازی پنجره واحد خدمات صندوق و اتصال آن به پنجره ملی خدمات دولت هوشمند گفت: از ابتدای سال جاری، این موضوع در اولویت برنامه‌ها قرار گرفت و با همکاری مدیریت فناوری اطلاعات و بخش فنی، زیرساخت لازم برای انجام این مهم فراهم شد.

وی افزود: با الزام قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کل کشور مبنی بر پیاده‌سازی این پنجره، صندوق ضمانت صادرات نیز این موضوع را پیگیری کرده و بر اجرایی شدن آن اهتمام ورزید به طوری که هم‌اکنون با اتصال به پنجره ملی خدمات دولت هوشمند ذینفعان خدمات صندوق این امکان را دارند که به صورت آنلاین از خدمات صندوق استفاده کنند. همچنین با راه‌اندازی این سامانه صادرکنندگان با کمترین مراجعه حضوری و در سریع‌ترین زمان ممکن می‌توانند از خدمات بیمه‌ای و ضمانتنامه‌ای بهره‌مند شوند.

ایده‌های نوین کارآمد نیاز صنعت بیمه

صنعت بیمه باید خود را برای آینده‌ای آماده کند که فناوری‌های نوین و ابتکار سرمایه‌های انسانی، زیرساخت آن را تشکیل می‌دهند.

مجید بهزادپور رئیس کل بیمه مرکزی با بیان این مطلب که محصولات و خدمات بیمه‌ای باید در اولویت‌های آحاد جامعه قرار گیرد، خاطرنشان کرد: صنعت بیمه در تولید محصولات و همچنین عرضه آنها از جمله صنایع پیشرو به حساب می‌آید که با ورود فناوری‌های نوین، این پیشتازی تثبیت خواهد شد.

رئیس شورای عالی بیمه با اشاره به راهبرد «شوک آینده» در صنعت بیمه اظهار داشت: معرفی و بیان تلاش‌های نوآورانه و فناورانه خبرگان و دست‌اندرکاران صنعت بیمه، باعث تزریق امید و اطمینان به جامعه و بیمه‌گذاران می‌شود. بهزادپور از آمادگی نهاد ناظر صنعت بیمه برای حمایت از مجموعه‌های نوآور سخن گفت و افزود: بستر کافی برای تبدیل ایده‌های نوین به محصولات تجاری وجود دارد و بیمه مرکزی، پرورش ایده‌های نو را از مأموریت‌های اصلی خود می‌داند.