خبر

هشدار رئیس کل بانک مرکزی به بانک‌ها:

برای مبارزه با پولشویی کوتاهی نکنید



رئیس کل بانک مرکزی با تأکید بر ضرورت مقابله جدی با تخلفات پولشویی در شبکه بانکی، اعلام کرد: «بانک‌ها در اجرای ضوابط و انجام مسئولیت‌های خود در این حوزه کوتاهی نکنند، بانک مرکزی مصمم است در این موارد برخورد نظارتی و انضباطی خود را تشدید کند.»

عبدالناصر همتی در نشست با مدیران عامل بانک‌ها، با اشاره به گزارش ارائه شده درباره تخلفات مرتبط با پولشویی و بعضاً ایجاد اختلال در بازارهای ارز و طلا، اظهار کرد: «حجم تخلفات شناسایی شده قابل توجه است و بخش مهمی از این موارد در شعب بانک‌ها اتفاق می‌افتد؛ از این رو واحدهای مبارزه با پولشویی باید به صورت مستمر و عملیاتی فعالیت کرده و صرفاً تشکیلاتی اداری نباشند.»

وی با تأکید بر مسئولیت مدیران عامل بانک‌ها در قبال تخلفات شعب، تصریح کرد: «واحدهای مبارزه با پولشویی باید با جدیت و به صورت فعالانه وظایف خود را دنبال کنند و مدیران عامل بانک‌ها نیز بر عملکرد شعب در اجرای ضوابط این حوزه نظارت مستمر و مؤثر داشته باشند. بانک مرکزی نیز فعالیت‌های مرتبط با پولشویی در شبکه بانکی را به صورت مستمر رصد و پایش می‌کند و با بانک‌هایی که در انجام مسئولیت‌های قانونی خود کوتاهی کنند، برخورد نظارتی و انضباطی خواهد شد.»

تعیین تکلیف مطالبات واردکنندگان کالاهای اساسی

وی در ادامه با اشاره به مطالبات ادعایی واردکنندگان کالاهای اساسی مربوط به سال‌های گذشته، تصریح کرد: «تعیین تکلیف این مطالبات و تأمین منابع مورد نیاز برعهده دستگاه‌های اجرایی و دولت محترم است و بانک مرکزی تعهدی در این خصوص ندارد. البته نحوه حل این موضوع در دستور کار دولت قرار دارد.»

تأکید بر هدایت منابع بانکی به سمت تولید

رئیس کل بانک مرکزی در پایان با قدردانی از بانک‌ها در همراهی با بانک مرکزی برای کنترل و مهار شتاب نقدینگی، بر ضرورت تداوم تلاش‌های شبکه بانکی در کنترل نقدینگی و حفظ ثبات اقتصادی کشور تأکید کرد و از مدیران بانک‌ها خواست با رعایت دقیق قوانین و مقررات، منابع بانکی را در مسیر تأمین مالی تولید، کسب‌وکارها و نیازهای واقعی خانوارها هدایت و از ورود به فعالیت‌های خارج از وظایف و مسئولیت‌های قانونی خودداری کنند.

هدف ۲۰ میلیارد دلاری چگونه محقق می‌شود؟

فاصله صادرات با ظرفیت بازار روسیه

تجارت

گروه اقتصادی

بازار روسیه می‌تواند مقصدی بزرگ‌تر برای کالاهای ایرانی باشد، اما افزایش صادرات به این کشور نیازمند شناخت دقیق تقاضا، تعیین کالاهای رقابت‌پذیر و فراهم شدن شرایط معامله است.

به تازگی محمدعلی دهقان دهنوی، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، در اولین اجلاس توسعه تجارت ایران و روسیه در منطقه آزاد انزلی اعلام کرد که بیش از ۵۰ میلیارد دلار از واردات روسیه به گروه‌های کالایی مربوط است که ایران ظرفیت صادرات آنها را دارد. این رقم، تصویری از فرصت بالقوه بازار روسیه ارائه می‌کند. اما ارزش واردات این گروه‌ها، معادل سهم قابل دستیابی ایران نیست. توان تولید داخل، قیمت تمام‌شده، کیفیت، استانداردها، رقابت با سایر تأمین‌کنندگان و هزینه دسترسی به بازار، در تعیین این سهم نقش دارند. به گفته رئیس سازمان توسعه تجارت، ایران ظرفیت صادرات حدود یک تا دو میلیارد دلار کالا به روسیه را دارد و ظرفیت افزایش آن به ۱۰ تا ۲۰ میلیارد دلار مطرح شده است.

از شناخت تقاضا تا امکان معامله

اما مسأله اصلی در افزایش صادرات ایران به روسیه کجاست؟ سید کاظم عابدی، کارشناس اقتصادی سرکنسولگری ایران در آستراخان، در پاسخ به این پرسش می‌گوید: «ایران برای افزایش صادرات به روسیه فقط به مشتریان بیشتر نیاز ندارد بلکه به سازوکاری نیاز است که فرصت‌های بازار را به معامله تبدیل کند.»

به گفته او، شناسایی تقاضای وارداتی روسیه باید به فهرستی مشخص از کالاهای اولویت‌دار برسد. برای هر کالا نیز لازم است حجم تقاضا، قیمت رقبا، خریداران بالقوه، الزامات ورود به بازار و توان تأمین مستمر تولیدکنندگان ایرانی معلوم باشد. در کنار این اطلاعات، موانع داخلی و خارجی تجارت اهمیت تعیین‌کننده دارند. تغییرپذیری مقررات صادراتی، دشواری تسویه مالی، هزینه حمل‌ونقل و الزامات گمرکی و استانداردها می‌توانند حتی یک محصول رقابتی را از بازار خارج کنند.

به بیان ساده، ظرفیت صادرات زمانی ارزش اقتصادی پیدا می‌کند که صادرکننده بتواند کالا را با قیمت مناسب عرضه کند، پول آن را دریافت کند و سفارش را به‌موقع تحویل دهد. یافتن مشتری، آغاز این مسیر است؛ حفظ مشتری و تکرار سفارش، به قابل اتکا بودن عرضه و اجرای تعهدات بستگی دارد.

عابدی همچنین مسئولیتی را متوجه سازمان توسعه تجارت می‌داند. مطالعه بازارهای خارجی، شناسایی ظرفیت‌های صادراتی، توسعه بازاریابی، اطلاع‌رسانی تجاری و کمک به ارتباط صادرکنندگان با خریداران خارجی، از جمله حوزه‌های مرتبط با مأموریت این سازمان است. بنابراین، اعلام ظرفیت بازار روسیه می‌تواند نقطه آغاز برنامه‌ای اجرایی باشد که در آن کالاهای اولویت‌دار، موانع اصلی، دستگاه‌های مسئول و زمان‌بندی اقدامات مشخص شوند.

این رویکرد به معنای انتقال مسئولیت فروش از بنگاه‌های خصوصی به دولت نیست. نقش دولت، فراهم کردن اطلاعات معتبر، تسهیل تجارت، هماهنگی میان دستگاه‌ها و پیگیری موانعی است که خارج از اختیار بنگاه‌ها قرار دارد.

کدام کالاها در اولویت قرار می‌گیرند؟

به گفته این کارشناس اقتصادی، اولین گام، تهیه فهرستی مستند از کالاهایی است که هم در روسیه تقاضای وارداتی دارند و هم تولیدکنندگان ایرانی توان تأمین رقابتی آنها را در حجم و کیفیت مورد نیاز دارند. این فهرست نباید صرفاً بر اساس آمار واردات تدوین شود. سهم تأمین‌کنندگان رقیب، قیمت وارداتی، هزینه حمل، تعرفه، استانداردهای فنی و بهداشتی، فصل‌های اوج تقاضا، شیوه پرداخت و شبکه‌های توزیع نیز باید بررسی شود.

عابدی پیشنهاد می‌کند کالاها بر اساس میزان آمادگی برای صادرات در سه گروه قرار گیرند. گروه اول، کالاهای آماده ورود به بازار هستند؛ محصولاتی که تولیدکننده ایرانی برای آنها ظرفیت عرضه مستمر، کیفیت قابل قبول و امکان رقابت قیمتی دارد و می‌توان مذاکره با خریداران روسی را آغاز کرد.

گروه دوم، کالاهای نیازمند رفع مانع هستند؛ محصولاتی که ظرفیت صادراتی دارند، اما ورود آنها به بازار به دریافت تأییدیه‌ها، تکمیل مدارک، اصلاح بسته‌بندی، رفع مشکل حمل‌ونقل یا تسهیل پرداخت وابسته است.

گروه سوم، فرصت‌های میان‌مدت را شامل می‌شود؛ محصولاتی که توسعه صادرات آنها مستلزم سرمایه‌گذاری، ارتقای کیفیت، افزایش ظرفیت تولید یا همکاری پایدار با توزیع‌کنندگان روسی است.

این دسته‌بندی کمک می‌کند منابع محدود بازاریابی و حمایت تجاری هدفمند مصرف شود. همچنین روشن می‌کند که بخشی از فرصت‌ها قابلیت پیگیری فوری دارند و بخشی دیگر، پیش از مذاکره تجاری، به آماده‌سازی نیازمندند.

> ایران برای افزایش صادرات به روسیه فقط به مشتریان بیشتر نیاز ندارد بلکه به سازوکاری نیاز است که فرصت‌های بازار را به معامله تبدیل کند

رفع موانع در کنار توسعه بازار

عابدی معتقد است شناسایی تقاضا کافی نیست. حتی با وجود محصول مناسب و خریدار علاقه‌مند، موانع تجارت می‌توانند مانع نهایی شدن معامله شوند. از این رو، برنامه توسعه صادرات به روسیه باید هم‌زمان توسعه فرصت‌های بازار و کاهش موانع را دنبال کند.

در داخل کشور، ثبات مقررات صادراتی، پیش‌بینی‌پذیری بخشنامه‌ها، دسترسی به مواد اولیه، رویه‌های گمرکی و هماهنگی دستگاه‌ها بر توان صادرکنندگان اثر می‌گذارد. در بازار روسیه نیز استانداردها، گواهی‌های مورد نیاز، شناخت خریداران معتبر و دسترسی به شبکه‌های توزیع اهمیت دارند.

در حوزه مالی، روشن بودن مسیر دریافت وجه و امکان تسویه مطمئن، برای صادرکننده به اندازه یافتن مشتری مهم است. در حمل‌ونقل نیز هزینه، زمان تحویل، دسترسی به ناوگان و نوسان کرایه می‌تواند مزیت قیمتی محصول را کاهش دهد. این عوامل، بویژه در مسیرهای دریای کاسپین و کریدور شمال ـ جنوب، باید در محاسبه رقابت‌پذیری کالاها لحاظ شوند. برای پیگیری مؤثر نیز لازم است هر مانع با دستگاه مسئول، اقدام اصلاحی و مهلت مشخص همراه شود.

اجرای مرحله‌ای و سنجش نتیجه

عابدی برای کاهش فاصله میان شناسایی ظرفیت و اقدام اجرایی، یک چارچوب مرحله‌ای پیشنهاد می‌کند. در ۳۰ روز اول، فهرست کالاهای دارای مزیت، ظرفیت عرضه و موانع اصلی مشخص شود. تا ۹۰ روز، شناسایی خریداران معتبر، ارتباط آنها با تولیدکنندگان و پیگیری سفارش‌های آزمایشی و قراردادهای قابل اجرا دنبال شود. تا شش ماه نیز ارزش صادرات تحقق‌یافته، قراردادهای اجراشده، تکرار سفارش‌ها، هزینه حمل و زمان تسویه بررسی شود. این زمان‌بندی، پیشنهاد کارشناسی است، نه برنامه مصوب.

تعداد نشست‌ها، هیأت‌های تجاری و تفاهمنامه‌ها میزان فعالیت را نشان می‌دهد، اما به‌تنهایی معیار رشد صادرات نیست. پرسش اصلی این است که مذاکرات چه اندازه به سفارش خرید و اجرای قرارداد منجر شده‌اند و کدام موانع واقعاً برطرف شده‌اند.

ظرفیت افزایش صادرات ایران به روسیه تا ۱۰ یا ۲۰ میلیارد دلار، می‌تواند مبنایی برای توسعه روابط اقتصادی باشد. مشروط به آنکه مطالعات بازار و برنامه اجرایی از آن پشتیبانی کنند. معیار نهایی موفقیت، بزرگی رقم اعلام‌شده نیست؛ میزان تبدیل فرصت بازار به صادرات واقعی، پایدار و قابل تکرار است.



ایران online
www.ion.ir
www.ion.ir
با ایران آنلاین، آنلاین باشید

آگهی دعوت از سهام‌داران
شرکت پایساز
شرکت پایساز جهت اعلام شماره حساب بانکی به‌اطلاع سهام‌داران که تاکنون شماره حساب بانکی خود را جهت واریز سود سهام سالانه به شرکت اعلام نکرده‌اند، می‌رساند با توجه به پیگیری‌های مکرر انجام شده ضروری است در اسرع وقت به واحد اداری - مالی شرکت پایساز مراجعه و نسبت به معرفی شماره حساب اقدام نمایند. نشانی: اهواز، کیلومتر ۷ جاده خرمشهر شرکت پایساز (سهامی عام) تلفن جهت دریافت سؤالات با شماره تلفن و آدرس ایمیل ذیل در تماس باشید.
Info@paysaz.co داخلی ۰۲۱-۸۸۹۳۸۳۸۱

آگهی مزایده تخصصی شماره ۱۴۰۵-۲۸۰
شرکت تراکتورسازی ایران (سهامی عام) در نظر دارد اقلام مازاد بر نیاز خود را از طریق آگهی مزایده به‌فروش برساند. داوطلبین محترم می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی لغایت آخر وقت اداری روز دوشنبه مورخه ۱۴۰۵/۰۸/۱۸ جهت رؤیت و شرکت در مزایده از ساعت ۹ الی ۱۴ به‌جز روزهای تعطیل مراجعه فرمایند، ضمنا به پیشنهادات ارسالی از طریق پست نیز ترتیب اثر داده می‌شود.
شماره تماس و آدرس اینترنتی: ۰۴۱-۶۱۰۰۶۳۹۳ ، ۳۴۲۴۶۰۱۱ www.itmco.ir
آدرس جهت رؤیت و تحویل پیشنهادات: آذربایجان شرقی- تبریز- جاده سردرود- شرکت تراکتورسازی ایران- ساختمان مرکزی- طبقه سوم- اتاق امور مزایده
توجه: لیست اقلام، مشخصات کالا و مدارک لازم برای ثبت‌نام در سایت شرکت موجود می‌باشد.

ردیف مزایده	نام اقلام	واحد	محل استقرار
۱	قطعات مازاد کامیونت کادیا و آذرخش خارج از رده (طبق لیست)	به‌صورت یکجا	انبار شرکت خودروسازان
۲	کابین کارکرده تراکتور دو دستگاه	عددی	انبار مزایده شرکت تراکتورسازی تبریز
۳	تراکتور ۲۸۵ تک دیفرانسیل کارکرده مدل ۱۳۸۵ دو دستگاه	عددی	انبار مزایده شرکت تراکتورسازی تبریز
۴	لیفتراک برقی اسقاطی یک دستگاه	عددی	انبار مزایده شرکت تراکتورسازی تبریز

روابط عمومی وامور بین‌الملل گروه صنعتی تراکتورسازی ایران

نوبت دوم
آگهی فراخوان مزایده عمومی
مزایده شماره ت م ز/۴۰۵/۶
شرکت پتروشیمی بندر امام به آدرس بندر امام خمینی(ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی، سایت ۵ در نظر دارد مزایده عمومی با شرایط ذیل برگزار نماید.
۱-موضوع مزایده: فروش ۳۰۰۰ تن ضایعات آهنی واحد UT مجتمع آب نیرو شرکت پتروشیمی بندر امام
۲- مدت اجرای موضوع مزایده: شش/۶ ماه
۳- مبلغ تضمین شرکت در مزایده ۴۶/۷۰۳/۲۵۰/۰۰۰ ریال می‌باشد.
۴- انواع تضمین‌های معتبر برای شرکت در مزایده:
۴-۱) ضمانت‌نامه بانکی
۴-۲) واریز وجه به‌حساب اعلام شده در اسناد مزایده
۵- مهلت توزیع اسناد مزایده از تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۱ لغایت ساعت ۲۴ مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۷
ضمناً مزایده‌گران می‌توانند جهت دریافت اسناد مزایده به آدرس WWW.BIPC.IR مراجعه نمایند.
۶- محل و مهلت تحویل پاکات پیشنهادی: آدرس بندر امام خمینی(ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی،سایت۵- شرکت پتروشیمی بندرامام اداره حراست،امورمراجعین تا ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۲۷
۷- محل و تاریخ جلسه گشایش پاکات پیشنهادی: متعاقباً از سوی کمیسیون معاملات اطلاع‌رسانی خواهد شد.
تذکر۱: به پیشنهادهایی که فاقد سپرده یا امضای مشروط و مخدوش و سپرده‌های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایرآن و پیشنهادهایی که پس از انقضای مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
تذکر۲: سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مزایده مندرج می‌باشد.
روابط عمومی شرکت پتروشیمی بندر امام (سهامی عام)

نوبت دوم
آگهی فراخوان مزایده عمومی
مزایده شماره م ز/۴۰۵/۱۲
شرکت پتروشیمی بندر امام به آدرس بندر امام خمینی (ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی، سایت ۵ در نظر دارد مزایده عمومی با شرایط ذیل برگزار نماید.
۱-موضوع مزایده: فروش انواع شیرآلات و اتصالات از رده خارج شرکت پتروشیمی بندرامام مستقر در پتروشیمی بندرامام.
۲- مدت اجرای موضوع مزایده: چهار ماه
۳- مبلغ تضمین شرکت در مزایده ۴,۱۸۸,۹۰۸,۹۹۷ ریال، می‌باشد.
۴- انواع تضمین‌های معتبر برای شرکت در مزایده:
۴-۱) ضمانت‌نامه بانکی
۴-۲) واریز وجه به‌حساب اعلام شده در اسناد مزایده
۵- مهلت توزیع اسناد مزایده از تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۱ لغایت ساعت ۲۴ مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۷
ضمناً مزایده‌گران می‌توانند جهت دریافت اسناد مزایده به آدرس WWW.BIPC.IR مراجعه نمایند.
۶- محل و مهلت تحویل پاکات پیشنهادی: آدرس بندر امام خمینی(ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی، سایت ۵- شرکت پتروشیمی بندرامام اداره حراست دفتر امور مراجعین تا ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۳۰
۷- محل و تاریخ جلسه گشایش پاکات پیشنهادی: متعاقباً از سوی کمیسیون معاملات اطلاع‌رسانی خواهد شد.
تذکر۱: به پیشنهادهایی که فاقد سپرده یا امضای مشروط و مخدوش و سپرده‌های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایرآن و پیشنهادهایی که پس از انقضای مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
تذکر۲: سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مزایده مندرج می‌باشد.
روابط عمومی شرکت پتروشیمی بندر امام (سهامی عام)

نوبت دوم
آگهی فراخوان مزایده عمومی
مزایده شماره م ز/۴۰۵/۱۳
شرکت پتروشیمی بندر امام به آدرس بندر امام خمینی(ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی، سایت ۵ در نظر دارد مزایده عمومی با شرایط ذیل برگزار نماید.
۱-موضوع مزایده: فروش انواع وسایل اداری و کارگاهی، برقی، تهویه، اداری، کامپیوتری، مخابراتی و وسایل ورزشی شرکت پتروشیمی بندر امام
۲- مدت اجرای موضوع مزایده: ۴ ماه تمام شمسی
۳- مبلغ تضمین شرکت در مزایده ۱/۹۸۳/۱۱۳/۱۸۸ ریال می‌باشد.
۴- انواع تضمین‌های معتبر برای شرکت در مزایده:
۴-۱) ضمانت‌نامه بانکی
۴-۲) واریز وجه به‌حساب اعلام شده در اسناد مزایده
۵- مهلت توزیع اسناد مزایده از تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۱ لغایت ساعت ۲۴ مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۷
ضمناً مزایده‌گران می‌توانند جهت دریافت اسناد مزایده به آدرس WWW.BIPC.IR مراجعه نمایند.
۶- محل و مهلت تحویل پاکات پیشنهادی: آدرس بندر امام خمینی(ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی، سایت ۵- شرکت پتروشیمی بندر امام اداره حراست دفتر امور مراجعین تا ساعت ۱۶ مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۳۰
۷- محل و تاریخ جلسه گشایش پاکات پیشنهادی: متعاقباً از سوی کمیسیون معاملات اطلاع‌رسانی خواهد شد.
تذکر۱: به پیشنهادهایی که فاقد سپرده یا امضای مشروط و مخدوش و سپرده‌های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایرآن و پیشنهادهایی که پس از انقضای مدت مقرر در آگهی واصل شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
تذکر۲: سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مزایده مندرج می‌باشد.
روابط عمومی شرکت پتروشیمی بندر امام (سهامی عام)