

خبر

تکمیل کمبود بازار با واردات کوبلری

دنیای اقتصاد: معاون صنایع عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: قرار است اولویت‌های ترجیحی بر اساس نواقص بازار تعیین شود تا اگر به افرادی سهمیه قانونی به‌عنوان کوبلر یا مبلوانی برای مجموعه استان‌های مرزی تخصیص پیدا کند، برای رفع این نواقص واردات صورت گیرد و احتمالاً این نماندنی در این رابطه در سال جاری نباید خواهد شد. به گزارش «ایسنا» مهدی برادران ضمن اشاره به نواقص بازار لوازم خانگی در حوزه لوازم خانگی کوچک، تصریح کرد: به سرمایه‌گذارانی که صاحب سرمایه لوازم خانگی در استان‌های مرزی برای اشتغال زایی بر برنامه‌ریزی می‌شود تا نیاز به واردات مرزی در حوزه اشتغال به حداقل برسد. معاون صنایع عمومی وزارت صنعت ادامه داد: همچنین دلیلی ندارد اگر کالایی در کشور وجود دارد، در استان مرزی کم و نیاز به واردات باشد، اما در مواردی که کمبود یا کمبود کالا وجود دارد می‌توان به‌صورت محدود از طریق مناطق مرزی وارد کرد. به گفته این مقام مسئول بر این اساس لیستی از کالاهای لوازم خانگی دارای اولویت که تولید داخل آنها کمتر از نیاز کشور است، مشخص می‌شود که واردات آنها در سطح محدود برای استان‌های مرزی با منابع است تا نواقص بازار رفع شود. مثلاً سال‌های قبل تولید مایکروویو به اندازه کافی نبود و در حوزه ماشین ظرفشویی کمبودهایی وجود داشت.

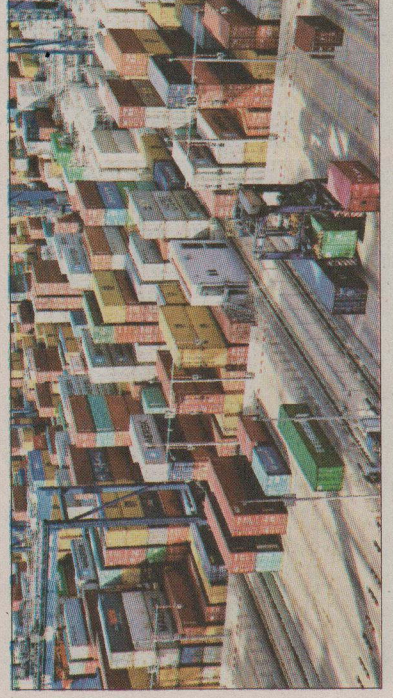
ادامه از صفحه ۴

نشانی از جنگ اوکراین چه آموخت؟

«وو داهوینی» محقق سابق نظامی که اکنون در دانشگاه تسینگ‌ها در پکن حضور دارد، امسال نوشت: تجربه روسیه نشان داد که «یک قدرت بزرگ نباید نیروی زمینی را در مقیاس معقول حفظ کند»، در غیر این صورت مزیت خود را در میدان برعکس و قابل اعتماد خواهد بود. شکست، روسیه را تا همین اطلاعاتی که در جریان جنگ اوکراین در باره تحرکات اوکراین، تحلیلگران چینی را نیز بر آن داشته است تا از نیروهای ارتش آزادیبخش خلق بخوابند تا نحوه استفاده بهتر از هواپیماهای بدون سرنشین، از لطایف و ماهرها و مهارت‌های جنگ بیاموزند. «لانی لین» مدیر پروژه قدرت چین در مرکز مطالعات استراتژیک و بین‌المللی در واشینگتن می‌گوید: «روسیه نتوانست عملیات‌های مختلف را افزایش دهد، تا حدی به دلیل عدم هماهنگی و اشتراک اطلاعاتی. چین ممکن است اکنون سعی کند در تمریناتی شرکت کند که مقیاس بسیار بزرگ‌تری از پیچیدگی دارند». به‌طور گسترده‌تر، به‌نظر می‌رسد مشکلات روسیه در اوکراین دیده‌گاه‌های رسمی چین را سخت‌تر کرده است که پکن مانند مسکو، کانون کارزار «جنگ هیبریدی» به رهبری ایالات متحده است که شامل تحریم‌های اقتصادی، ممنوعیت‌های فناوری، کمپین‌های اطلاعاتی و حملات

«دنیای اقتصاد» ابزارهای توسعه صادرات را بررسی کرد

دلان خروج از بن بست صادراتی



دنیای اقتصاد - زهره محمودی، در سالی که گذشت، بسیاری از روندها علیه صادرات بود. از تصمیمات دولتی گرفته تا شرایط بین‌المللی... صادرکنندگان نیز امروز با مشکلات جدید روبرو بودند و کشور در تلاش داشتند مشکلات را به دولت از این وضعیت نجات بدهد. مشکلات در حوزه صادرات عملاً به چند حوزه اساسی بازمی‌گشت: تعهد ارزی، تصمیمات خلق الساعه دولتی، تصمیم‌گیری توسط افراد بدون تجربه، نبود تفکر صادران محصور، عدم تسلط صادرات و از همه مهم‌تر مسائل بین‌المللی و مالی. صادرکنندگان خرید معتقدند در سال جدید نیز نمی‌توان امید به بهبود اوضاع داشت و صادرات در این بخش احتمالاً رونق نداشتند. باید آنها را تنها راه خروج از بن بست صادراتی را حل مسأله‌ای چون رفع تعهد ارزی و دست کشیدن دولت از تصمیمات خلق الساعه و عنوان می‌کنند در مقابل کارشناسان این حوزه معتقدند شاید حل چنین مسأله‌ای سبب شود تا صادرات بهبود یابد و وضعیت از بن بست نترسد. اما راهی از این وضعیت و نه یک راه‌راه و آن تغییر در سیاست‌های بنیادی و حل مسائل بین‌المللی... است به عقیده کارشناسان بدون تغییرات بنیادی، حل مسائل جزئی چون رفع تعهد ارزی و... تنها مسکنی موقت در صادرات است و جهش صادراتی را به دنبال ندارد.

برای ماصرفه اقتصادی ندارد، حتی اگر در سامانه جدیدی که ایجاد شده، هر رفع تعهد کنیم، باز هم مبلغ با مبلغ ارز بازار آزاد فاصله دارد. وقتی همه تولید ما یا ما را از انجام می‌شود، چرا باید با رقمی کمتر رفع تعهد کنیم؟ این موضوع چالش بزرگ بر سر راه صادرات است. او ادامه داد: البته مشکلات دیگری نیز وجود دارد که حوزه به حوزه متفاوت است. برای مثال، ما برای صادرات پسته باید تعرفه صادرات آب‌جاری پرداخت کنیم و این رقم برای صادرات یک کامیون پسته، چیزی حدود ۲۰۰ هزار یورو است. رقمی بسیار بالا؛ این در حالی است که فردی که هندوانه صادر می‌کند برای هر کامیون هندوانه تنها ۲۰ هزار یورو تعرفه می‌دهد. سوال من این است که آیا برای پسته و هندوانه برابر است که ما باید چنین تعرفه‌هایی را برای صادرات بدهیم؟ این عضو کمیسیون صادرات اتاق ایران اظهار کرد: البته مسأله ما پرداخت تعرفه و مالیات نیست. گاهی فرد تعرفه می‌دهد، مالیات می‌دهد و اما در مقابل نتیجه آن را نیز می‌بیند، اما برای ما چنین نیست. زیرساخت‌های ما مشکلات فراوانی دارد و تا تمام این مشکلات نه می‌توانیم تعهد ارزی را درست رفع کنیم و نه شرایط صادراتی مطلوب است. به گفته چند سال مطرح است، با توجه به اینکه شمار اسام

نیز در رابطه با مهم‌ترین موانع صادرات و راه توسعه صادرات گفت: در خصوص صادرات مهم‌ترین بحث این است که صادرکننده از امانت صادران محروم شدن را داشته باشد، یعنی باید از تنظیم بازار داخل عبور کنیم و به‌سوی صادرات محو شدن برویم. برای مثال ترکیه مرغ را با قیمت ۱۴ تا ۱۶ دلار صادر می‌کند، اما قیمت این محصول در داخل کشورش حدود ۱۱۲ تا ۱۲۴ دلار است. در ک این موضوع برای مسوولان داخلی ما مشکل است، چرا که به‌طور کل تفکر داخلی تنظیم بازار است، نه صادران محو شدن. او افزود: مسأله دیگر تفاوت صادرات است. همه وقتی می‌خواهند محصولی را وارد کنند، به تفاوت آن اهمیت می‌دهند. خصوصاً در بحث محصولات غذایی، شما اگر بخواهید محصولی صادر کنید و در بازارهای کشوری سرمایه‌گذاری کنید، مهم است که صادرات آن به آن کشور تفاوت داشته باشد و در صورت عدم تفاوت صادرات، کشورها امنیت غذایی خود را قائل نخواهند کرد. اما ما متأسفانه در ایران تصمیمات خلق الساعه در چندین موضوعی می‌شود و صادرات محصولاتی که به‌نام تنوع می‌شود که این امر سبب شده تا بسیاری از بازارهای صادراتی را از دست بدهیم. مصیر اظهار کرد: ما در دیگر در صادرات



