

 منبع معدن تجارت

اعطای تسهیلات ارزی به واردکنندگان کالاهای اساسی، با هدف کاهش فشار مستقیم بر ذخایر ارزی بانک مرکزی و تسهیل تأمین نقدینگی کوتاه‌مدت برای ترخیص کالا از بنادر، به یکی از راهکارهای کلیدی نظام بانکی تبدیل شده است. با این حال، در بطن این مکانیزم تسهیلاتی، یک «معمای بزرگ» نهفته است؛ معمایی که اگر حل نشود، می‌تواند نه‌تنها واردکننده و شبکه بانکی، بلکه سبد معیشتی خانوارها را نیز تحت تأثیر قرار دهد. مسئله ساده است: واردکننده وام ارزی را دریافت و کالا را ترخیص می‌کند، اما در سررسید (مثلاً ۶ ماه بعد) بازپرداخت چگونه باید انجام شود؟ با چه ارزی؟ و با چه نرخ؟ اگر در این فاصله نرخ ارز جهش کند، مابه‌التفاوت آن بر عهده کیست؟

معمای تسویه ارزی و ریسک نوسان نرخ

در نظام‌های اقتصادی پیشرفته، وقتی از «تسهیلات ارزی» صحبت می‌شود، قاعده بازی روشن است؛ بدهی به همان ارز قرارداد (مثلاً دلار یا یورو) تعریف می‌شود و بازپرداخت نیز باید به همان ارز صورت گیرد. اما در ساختار اقتصادی ایران، واردکننده عملاً درآمد ارزی ندارد و تمام عواید فروش او در بازار داخلی، «ریالی» است. بنابراین، وقتی یک واردکننده وام ارزی می‌گیرد، در واقع دچار یک «عدم تطابق ارزی» می‌شود.

او کالا را با دلار امروز می‌خرد، در بازار ریالی می‌فروشد، اما به‌کار ارزی باقی می‌ماند. اگر در لحظه تسویه، نرخ ارز افزایش یافته باشد، واردکننده باید ریال بسیار بیشتری برای خرید همان مقدار ارز بپردازد. این یعنی «ریسک تسویه ارزی» که اگر پوشش داده نشود، می‌تواند واردکننده را به ورشکستگی بکشاند یا شبکه بانکی را با مطالبات غیرجاری کلان مواجه کند. این ریسک، موتور محرک ناپایداری در چرخه تأمین کالاهای اساسی است و تا زمانی که «متولی ریسک» مشخص نشود، این تسهیلات نه یک ابزار حمایتی، بلکه یک بمب ساعتی برای نقدینگی خواهد بود.

تقابل ارزی و ریالی در بازپرداخت بدهی

در تحلیل سناریوهای بازپرداخت، چهار مدل عملیاتی وجود دارد که هرکدام پیامدهای خاص خود را دارند. نخست، «تسویه ارزی واقعی» است که در آن واردکننده باید در سررسید، ارز فیزیکی تهیه و پرداخت کند. این مدل برای واردکنندگان بدون درآمد ارزی، عملاً غیرممکن است مگر آنکه دولت یا بانک مرکزی امکان دسترسی به ارز را در سررسید تضمین کنند.

دوم، «تسویه ریالی با نرخ روز سررسید» است. در این حالت، واردکننده معادل ریالی ارز دریافتی را بر اساس نرخ روز تسویه به بانک برمی‌گرداند. این مدل شفاف‌ترین روش از منظر حقوقی است، اما ریسک نوسان نرخ ارز را به صورت ۱۰۰ درصد بر دوش واردکننده می‌گذارد. پیامد این موضوع، گران شدن تمام‌شده کالا برای مصرف‌کننده نهایی است؛ چرا که واردکننده برای حفظ حاشیه سود خود، ریسک نوسان را در قیمت فروش کالا لحاظ می‌کند.

سومین حالت، «تسویه ریالی با نرخ ثابت روز دریافت» است. در اینجا ریسک نوسان نرخ ارز عملاً به دوش بانک عامل می‌افتد. اگر بانک‌ها چنین تعهدی را بپذیرند، بدون وجود ابزارهای پوشش ریسک (Hedging) یا حمایت دولت، ترازنامه آن‌ها در معرض آسیب جدی قرار می‌گیرد. این سناریو به ندرت در شرایط تورمی اجرا می‌شود، مگر آنکه منابع جبرانی دولتی برای پوشش زیان احتمالی بانک‌ها در نظر گرفته شود. در نهایت، مدل چهارم یا «تسویه ترکیبی» مطرح است که در آن سقف و کفی برای نوسان نرخ در نظر گرفته می‌شود. این مدل می‌تواند فشار

به گزارش ایسنا، سیاست برقی‌سازی صنعت و بازار خودرو در کشور برقی‌سازی در کشور با وعده تحول در ناوگان عمومی، کاهش آلودگی هوا و مدیریت مصرف سوخت کلید خورد، غفلت سیاست‌گذاران از تأمین مدل‌های اقتصادی و تمرکز بر واردات محصولات لوکس باعث شد این فناوری نوپا به‌جای سبد مصرف عمومی، تنها به پارکینگ دهک‌های بالای درآمدی راه پیدا کند.

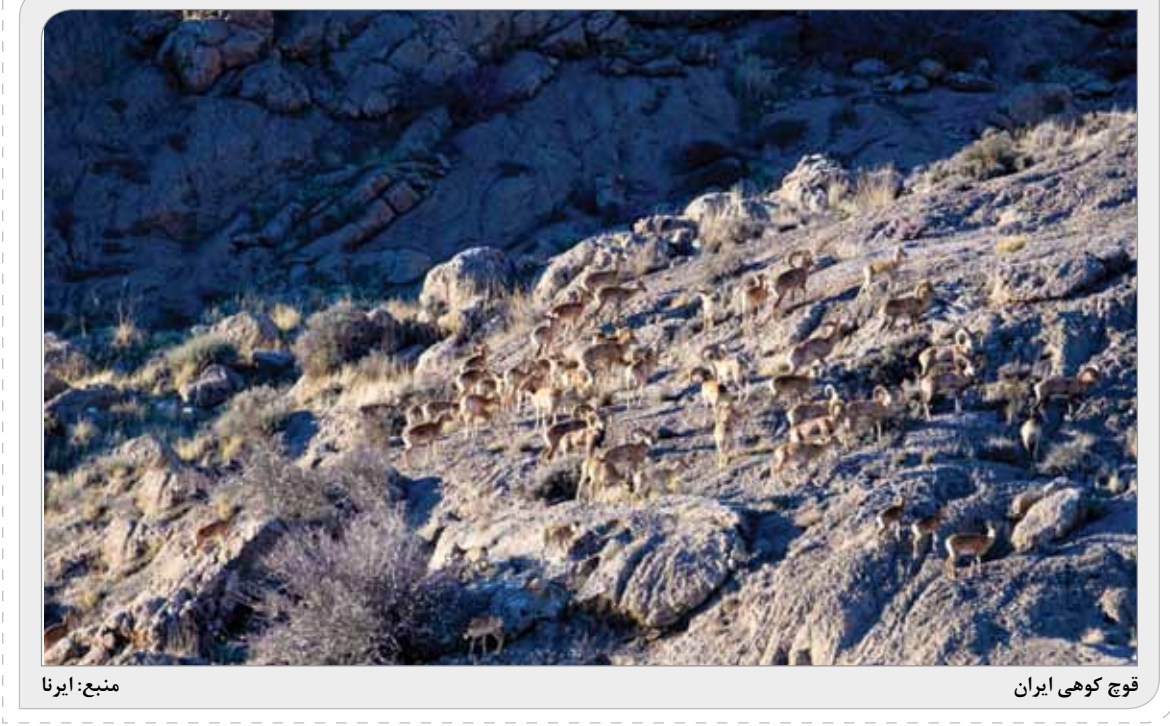
به گزارش ایسنا، سیاست برقی‌سازی صنعت و بازار خودرو در کشور طی سال‌های اخیر با وعده‌های متعددی از سوی سیاست‌گذاران همراه بوده که طی سال‌های اخیر و حتی از دولت‌های گذشته نیز اخباری مبنی بر از ورود ده‌ها هزار تاکسی برقی به ناوگان حمل‌ونقل عمومی تا معرفی پلنفرم‌های تولید داخل را از سوی متولیان و سیاستگذاران این حوزه شاهد بودیم؛ با این حال، شواهد موجود حاکی از آن است که این سیاست به دلیل فقدان نگاه ساختاری و خطاهای استراتژیک در حوزه واردات و تولید، نتوانسته به اهداف از پیش‌تعیین‌شده دست یابد.

در این راستا، بابک صدرايي – کارشناس و تحلیل‌گر صنعت خودرو – در گفت‌وگو با ایسنا، در تشریح ریشه‌های ناکامی سیاست برقی‌سازی در کشور اظهار کرد: موضوع برقی‌سازی یک پروسه بلندمدت و ساختاری است، نه یک پروژه کوتاه‌مدت یا فردمحور که بتوان آن را با دستور و به‌صورت مقطعی پیش برد و متأسفانه سیاست‌گذاری‌های احساسی، پراکنده و بدون منطق اقتصادی، مانع از شکل‌گیری یک استراتژی جامع در این حوزه شد و در نهایت این بازار را به بن‌بست کشاند.

ورود خودروهای برقی برای لوکس سوارها

وی با انتقاد از خطای صورت گرفته در اولویت‌بندی واردات خودروهای

عکس روز



قوچ کوهی ایران

منبع: ایرنا

تاوان نوسانات نرخ ارز با کیست؟

را بین واردکننده و شبکه بانکی تقسیم کند، اما پیاده‌سازی آن نیازمند زیرساخت‌های حقوقی و مالی پیچیده‌ای است که هنوز در شبکه بانکی ما به بلوغ کامل نرسیده‌اند.

چرا به ابزارهای پوشش ریسک نیاز داریم؟

خلأ بزرگ در نظام بانکی ایران، فقدان ابزارهای «هجینگ» (پوشش ریسک) برای بخش خصوصی است. وقتی واردکننده، کالایی را با وام ارزی وارد می‌کند، در حال قمار با آینده نرخ ارز است. بدون قراردادهای «فوروارد» یا «سلف ارزی» که به واردکننده اجازه دهد از روز اول نرخ تسویه ۶ ماه آینده را قطعی کند، واردکننده همواره با یک عدم قطعیت بزرگ مواجه است.

اگر سیاست‌گذار به دنبال ترخیص سریع کالاهاست، باید بپذیرد که «ریسک ارزی» یک هزینه است. این هزینه یا باید توسط دولت (به عنوان یک سیاست حمایتی) تقبل شود، یا با ایجاد ابزارهای مشتقه ارزی به بازار منتقل گردد. بدون این ابزارها، بانک‌ها ترجیح می‌دهند منابع خود را در بخش‌های کم‌ریسک‌تر حبس کنند و واردکنندگان نیز تنها در صورتی سراغ وام ارزی می‌روند که مطمئن باشند در صورت جهش ارزی، کسی مابه‌التفاوت آن را می‌پردازد. این همان نقطه‌ای است که «معمای تسویه» به «بحران تخصیص منابع» تبدیل می‌شود.

سهм دولت در جبران ریسک؛ فرصت یا تهدید؟

اینکه آیا مابه‌التفاوت نرخ ارز باید توسط دولت یا بانک مرکزی پوشش داده شود، پرسش حیاتی دیگری است. اگر دولت بپذیرد که نوسانات ارزی ناشی از سیاست‌های کلان است و نباید به واردکننده کالای اساسی تحمیل شود، باید یک صندوق پوشش ریسک یا ردیف بودجه مشخصی برای «مابه‌النرخ ارز» در نظر بگیرد.

با این حال، منتقدان می‌گویند این کار منجر به کسری بودجه پنهان

سخن پایانی

در پایان باید گفت، تسهیلات ارزی برای واردکنندگان کالای اساسی، ابزاری ضروری برای مدیریت زنجیره تأمین است، اما تا زمانی که «قواعد بازپرداخت» و «متولی پوشش ریسک» شفاف نباشد، این وام‌ها نه تنها به ترخیص سریع کالا کمک نمی‌کنند، بلکه بر ابهامات اقتصادی و ناترازی شبکه بانکی می‌افزایند. شفافیت در نرخ،

سیاست برقی‌سازی خودرو و وعده‌های بر زمین مانده!

برقی تاکید کرد: یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات سیاست‌گذار، هدایت این خودروها به سمت بخش لوکس و گران‌قیمت بود و خودروهای برقی تنها زمانی در بازار با استقبال نسبی روبرو شدند که از برندهای نامدار جهانی بودند و دلیل اصلی خرید آن‌ها نیز تفاوت چشمگیر و چند میلیارد تومانی قیمت این مدل‌ها با نسخه بنزینی مشابه همان برند بود؛ در واقع، هرچند برندهایی مانند فولکس‌واگن به دلیل قیمت‌گذاری رقابتی‌تر توانستند بخشی از خریداران را به پذیرش این ریسک ترغیب کنند اما خودروی برقی به جای اینکه به عنوان یک محصول اقتصادی وارد سبد مصرف عمومی جامعه شود، عملاً به خودروی دوم یا سوم اقشار مرفه تبدیل شد.

ابهام در تضمین خدمات پس از فروش

این کارشناس صنعت خودرو تنوع بی‌ضابطه در برندها و مدل‌های وارداتی را یکی دیگر از چالش‌های اساسی دانست و تصریح کرد: واردات مدل‌های متعدد بدون ایجاد زیرساخت‌های متناسب، موجب پراکندگی خدمات پس از فروش و کمبود قطعات یدکی شد در حالی که استراتژی منطقی این بود که تمرکز سیاست‌گذار بر واردات انبوه تنها چند مدل مشخص قرار می‌گرفت تا علاوه بر کاهش قیمت تمام‌شده، پشتیبانی فنی و زنجیره تأمین قطعات نیز تضمین شود.

وعده‌های بر زمین مانده

صدرايي در ادامه با تأکید بر شکاف عمیق میان ادعاها و واقعیت‌های تولید داخلی خاطر نشان کرد: در سال‌های گذشته تبلیغات و وعده‌های فراوانی پیرامون طراحی پلنفرم‌های برقی ملی برای عرضه تا سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ مطرح شد، اما در عمل هیچ خروجی ملموسی حاصل نشد و تا امروز نیز هیچ محصولی به عنوان خودروی برقی داخلی ارائه

سهم چک الکترونیک فقط ۶ در صد!

اگرچه چک الکترونیک در سال‌های اخیر با سرعت قابل توجهی در شبکه بانکی توسعه یافته، اما مقایسه تعداد چک‌های الکترونیک با چک‌های کاغذی نشان می‌دهد که هنوز بخش عمده مبادلات اعتباری کشور(۹۴ درصد) بر بستر کاغذ انجام می‌شود.

به گزارش ایسنا، بر اساس آمارهای اعلام شده از سوی بانک مرکزی، در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵ تعداد ۸۸۸ هزار و ۲۱۶ فقره چک الکترونیک صادر شده که بالاترین رقم ماهانه از زمان راه‌اندازی این ابزار محسوب می‌شود. این رقم نسبت به فروردین ماه که ۳۰۳ هزار و ۲۶۸ فقره چک الکترونیک صادر شده بود، حدود ۱۹۳ درصد افزایش داشته است.

با این حال، همین آمار یک نکته مهم را آشکار می‌کند؛ رشد صدور چک الکترونیک با سهم آن از معاملات واقعی چکی تفاوت زیادی دارد. نسبت برگ چک الکترونیک صادرشده به مجموع برگ چک‌های صادرشده در اردیبهشت‌ماه ۶.۲۲ درصد بوده است؛ به بیان دیگر، نزدیک به ۹۴ درصد برگ‌های چک همچنان به شکل کاغذی صادر شده‌اند.

رشد سریع اما از پایه‌ای کوچک

روند چند سال گذشته نشان می‌دهد استفاده از چک الکترونیک به سرعت در حال افزایش است. تعداد چک‌های الکترونیک صادرشده از ۲۲۲ هزار و ۱۳۷ فقره در سال ۱۴۰۲ به یک میلیون و ۲۲۹ هزار و ۴۴۹ فقره در سال ۱۴۰۳ و سپس به چهار میلیون و ۶۳۹ هزار و ۵۶۷ فقره در سال ۱۴۰۴ رسیده است.

در چهار ماه نخست امسال نیز بیش از دو میلیون و ۲۸۵ هزار فقره چک الکترونیک در شبکه بانکی در اختیار مشتریان قرار گرفته که در مقایسه با ۶۳۱ هزار و ۴۹۷ فقره در مدت مشابه سال قبل، رشد ۲۶۲ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین تا پایان تیرماه، بیش از ۸.۴ میلیون فقره چک الکترونیک و ۳.۵ میلیون دسته‌چک الکترونیک صادر شده است.

اما نباید این رشد را به معنای سهم ۳۱ درصدی چک الکترونیک از معاملات اعتباری دانست. عدد ۳۱.۴ درصد مربوط به سهم دسته‌چک‌های الکترونیک از کل دسته‌چک‌های صادرشده در اردیبهشت‌ماه است، نه سهم چک الکترونیک از مبادلات. در مقیاس برگ چک و استفاده واقعی، سهم این ابزار در همان ماه حدود ۶.۲ درصد بوده است.

چرا کاغذ همچنان دست بالا را دارد؟

تفاوت میان سهم دسته چک‌های الکترونیک و سهم برگ چک‌های الکترونیک نشان می‌دهد که صدور ابزار به تنهایی به معنای تغییر رفتار کاربران نیست. ممکن است یک مشتری دسته چک الکترونیک دریافت کرده باشد اما همچنان در معاملات روزمره خود از چک کاغذی استفاده کند.

این موضوع به ویژه در معاملات بنگاه‌ها و بخش‌هایی از بازار که چک علاوه بر ابزار پرداخت بخشی از سازوکار اعتباردهی و اعتماد میان طرفین معامله است، اهمیت بیشتری دارد. انتقال کامل این فرایند به فضای دیجیتال نیازمند آن است که صادرکننده، دریافت‌کننده، بانک و در مواردی سایر اجزای زنجیره معامله، همگی با ابزار الکترونیک همراه شوند.

از سوی دیگر، سامانه «چکاد» (چک امن دیجیتال) زیرساخت اصلی این فرایند را فراهم کرده و بانک مرکزی طی سال‌های اخیر بانک‌ها را به این سامانه متصل کرده است. در چک الکترونیک، فرآیندهایی مانند صدور، انتقال و تسویه می‌تواند بدون مبادله برگه فیزیکی انجام شود.

آیا کاغذ تا سال ۱۴۰۶ حذف می‌شود؟

نکته مهم‌تر، تکلیف قانونی بانک مرکزی است. بر اساس بند «ج» ماده ۱۰ قانون برنامه هفتم پیشرفت، بانک مرکزی مکلف شده زیرساخت‌های لازم برای صدور، انتقال، ظهورنویسی و تسویه الکترونیکی چک را فراهم کند و فرآیند حذف تدریجی چک‌های کاغذی و جایگزینی آنها با چک الکترونیک را تا پایان سال سوم برنامه، یعنی پایان سال ۱۴۰۶ به سرانجام برساند.

بنابراین از نظر قانونی، پایان سال ۱۴۰۶ مهم‌ترین نقطه زمانی برای حذف تدریجی چک کاغذی است؛ اما با توجه به اینکه در اردیبهشت ۱۴۰۵ هنوز حدود ۹۴ درصد برگ‌های چک به شکل کاغذی صادر شده‌اند، دستیابی به حذف کامل کاغذ صرفاً با توسعه زیرساخت فنی امکان‌پذیر نیست.

اگر روند رشد استفاده از چک الکترونیک را ملاک قرار دهیم، شتاب رشد در سال ۱۴۰۵ قابل توجه است؛ اما برای رسیدن از سهم حدود ۶ درصدی به جایگزینی کامل، باید رشد استفاده از این ابزار چندین برابر شود. بنابراین می‌توان گفت تا پایان ۱۴۰۶، تحقق هدف قانونی حذف تدریجی کاغذ امکان‌پذیر است اما حذف صد در صدی چک کاغذی از معاملات کشور به پذیرش بازار و رفتار کاربران نیز وابسته خواهد بود.

در واقع، آمارهای موجود دو تصویر متفاوت از چک الکترونیک ارائه می‌کنند؛ از یک سو، رشد چند برابری صدور و عبور سهم دسته چک‌های الکترونیک از ۳۰ درصد، نشان دهنده توسعه سریع زیرساخت و عرضه این ابزار است؛ از سوی دیگر، سهم حد ود ۶ درصدی از برگ چک‌های صادرشده نشان می‌دهد مرحله دشوارتر، نه ایجاد زیرساخت، بلکه تغییر رفتار فعالان اقتصادی و جایگزین کردن چک الکترونیک به جای چک کاغذی در معاملات واقعی است.

به این ترتیب، اگر حذف کاغذ را به معنای ایجاد امکان قانونی و فنی برای انجام تمام فرایند چک به شکل دیجیتال بدانیم، پایان ۱۴۰۶ موعد قانونی آن است؛ اما اگر منظور حذف واقعی چک کاغذی از معاملات روزمره باشد، آمار فعلی نشان می‌دهد این فرآیند احتمالاً نیازمند دوره گذار و پذیرش گسترده‌تر در بازار خواهد بود.