یادداشت

## چند سوال برای عبور از بحران

احمد فرهادی
کارشناس اقتصادی

● تا به حال اینگونه بوده است که برای عبور از بحران به دنبال راه‌حل‌ها بوده‌ایم اما این‌بار می‌خواهیم از منظر دیگری راه برون‌رفت از بحران را بجوییم؛ راهی از درون چند سوال. از رابرت هلر، روزنامه‌نگار چرب‌دست در حوزه مدیریت، یک جمله معروف به یادگار مانده است: «همیشه مدیریت موثر یعنی پرسیدن سوال درست.» این سخن هلر سخن عمیقی است. اصولا طرح سوال در هر حوزه‌ای می‌تواند تاثیرات بسیار شگرفی در آن حوزه ایجاد کند حتی در سطح جوامع هم می‌توانیم بگوییم چرخه توسعه در جوامعی که «سوال‌خیزند» بهتر و سریع‌تر از جوامع «جواب‌خیز» شده است. پس اجازه دهید چنین گمان ببریم که ارزش سوال بیشتر از ارزش جواب است و فاصله بین جامعه سوالی و جامعه جوابی به اندازه فاصله بین توسعه‌یافتگی جوامع است. می‌دانیم که تلاش‌های بسیاری از سوی متولیان صنعت کشور برای برون‌رفت از وضعیت بحران‌آلود صنعت صورت گرفته و خواهد گرفت. اما اگر بخواهیم با باور «سوال‌خیزانه» راهی برای برون‌رفت از این بحران بیابیم، چهار سوال ارزشمند جای طرح دارد که پاسخ صنعتگران به این چهارسوال می‌تواند در تبیین روش و منش صنعتگران موثر باشد. کسانی که در فضای کسب و کار هستند حتما نام یکی از مشهورترین نظریه‌پردازان علم مدیریت را شنیده‌اند، پیتر دراکر در سال ۱۲۸۸ در اتریش زاده شد و در سال ۱۳۸۴ در آمریکا درگذشت. او مدرس، مشاور و نویسنده‌ای برای تمام نسل‌های مدیران بود که بیش از ۷۰سال از عمر خود را با بینش انسانی خود، صرف نگاه سیستمیک به علم مدیریت کرد. او را به‌عنوان پدر کسب‌وکار نوین می‌شناسند و مفهوم مدیریت بر اساس اهداف یا «management by objectives» از مفاهیمی است که دراکر وارد ادبیات مدیریت کرد.

دراکر معتقد است در اوضاع بحرانی مدیران باید به چند سوال پاسخ دهند آنها با پاسخ به این سوالات قادر خواهند شد که ریسک‌ها را به فرصت تبدیل کنند. نخست؛ پرسش کارنامه مدیریت گذشته است: مدیران در شرایط بحرانی باید به تحلیل وضعیت گذشته بپردازند و به این سوال پاسخ دهند که اگر قادر بودند با توجه به اطلاعات امروز در گذشته تصمیم‌گیری کنند، دقیقا در کدام بخش از فعالیت‌های اقتصادی جاری وارد می‌شدند؟ فرض کنیم که مدیری امروز در شرایط بحرانی قرار دارد این مدیر در همین زمان می‌تواند بگوید که اگر سال‌ها قبل‌تر در این موضوعات وارد شده بودم امروز چنین وضعی نداشتم. خب بر اساس این پاسخ آن مدیر دقیقا می‌تواند مواردی را که گمان می‌برد فاقد ارزش افزوده است از فعالیت‌های بنگاهش حذف کند. به عبارت بهتر این مدیر قبلا درک نکرده بوده که چه فعالیتی برای او سودمند است اما الان به آن درک رسیده بنابراین اولین اقدام حذف همین‌گونه‌فعالیت‌هاست.

دوم؛ پرسش از مدیریت حال و تجزیه‌وتحلیل کارفرمایان: در شرایط بحرانی مدیران باید درک و دریافت مناسبی نسبت به کارفرمایان خود داشته باشند تا به پاره‌ای از سوالات در این خصوص پاسخ دهند. اینکه بگویند کارفرمای آنها کیست؟ این کارفرما در کجا قرار دارد؟ چه چیزی برای آنها ارزشمند است؟ و کدام‌یک از نیازهای آنها در حال حاضر تامین نمی‌شود؟ پاسخ به این سوالات تشدیدکننده اساس رقابت در سازمان خواهد بود. نکته مهم در پاسخ به این پرسش آن است که به درک درستی از تفاوت مفهومی بین واژه‌های کارفرما، مصرف‌کنندگان و مشتریان برسند، کارفرمایان تصمیم‌گیرندگان هستند، مصرف‌کنندگان همان کاربران هستند کسانی که از آن کالا یا خدمت استفاده می‌کنند، ممکن است پولی برای آن نداده باشند اما از یک کالا یا خدمت استفاده کنند و مشتریان کسانی که بابت آن کالا یا خدمت پول پرداخت می‌کنند. مدیران برای عبور از شرایط بحرانی به‌جای تمرکز بر مصرف‌کننده و مشتری باید به کارفرمایان توجه کنند. به‌عنوان مثال در صنعتی نظیر صنعت خودرو کارفرمایان در نقش‌های مختلفی می‌توانند ظاهر شوند، مثلا نمایندگان خدمات پس از فروش، که نقش بسیار مهمی در تبلیغ یا تخریب محصولات خودروسازان دارند، به عنوان یکی از کارفرمایان مهم این صنعت تلقی خواهند شد. گاهی اوقات بعضی از موسسات همچون موسسه استاندارد می‌تواند نقش کارفرما را برای این صنعت داشته باشد و در پاره‌ای از موارد هم نهادهایی چون: وزارت صنایع، پلیس و نمایندگان مجلس در این نقش بازی می‌کنند. مصرف‌کنندگان در صنعت خودرو شامل کارکنان شرکت خودروسازی هستند که ماشین در اختیارشان است اما لزوما از پول خودشان این خودرو را نخریده‌اند بنابراین این افراد در مورد ارزش‌گذاری خودرو نقش ندارند ولی با تجربه خود می‌توانند تاثیر روی فروش آتی شرکت بگذارند. مشتریان کسانی هستند که تحت تاثیر کارفرمایان اقدام به خرید می‌کنند البته نکته مهمی هم در اینجا وجود دارد و آن اینکه مشتریان گاهی در نقش کارفرمایان هم تجلی می‌کنند؛ خصوصا در مورد خودروهای گرانقیمت. اما در خصوص خودروهای ارزان‌قیمت بیشتر در نقش همان مشتری یعنی کسانی که تحت‌تاثیر کارفرمایان خرید می‌کنند نقش اصلی خود را بازی می‌کنند. حال با همین توضیح اگر صنعت خودرو ما بتواند به درک مشخصی از کارفرمایان برسد و برای آنها ارزش ایجاد کند، می‌تواند از پاره‌ای از مشکلاتش عبور کند. سوم؛ پرسش از مدیریت آینده، کسب‌وکار ما چیست و چه باید باشد؟ مدیران باید از خود بپرسند آیا فعالیت امروزین آنان موجب موفقیت سازمان آنها در فردا خواهد شد؟ چه کاری باید امروز انجام دهند که آینده سازمان به آن وابسته خواهد بود و موفقیت را برای سازمانشان رقم خواهد زد؟

چهارم؛ پرسش از مدیریت درون سازمان: و سرانجام آنکه مدیران باید از خود سوال کنند که سازمان آنها باید شامل چه چیزهایی باشد؟ کدام موارد را می‌توانند برون‌سپاری کنند؟ کدام فعالیت را می‌توانند حذف کنند؟ و...

عکس: مهدی حسنی، شرق

### گزارش میدانی «شرق» از بازار طلافروشان

# ویترین‌های میلیاردی

دومان سهند

بازاریان قدیمی وقتی در فامیل جوانی را که سرمایه اندکی داشت یا می‌خواست برای کارآموزی وارد بازار شود، علاوه بر نصیحت‌های رایج دو توصیه ویژه هم برای آنها داشتند«اگر دنبال پول می‌گردی دوتا کار تو بازار سریع بلندت می‌کنه؛ آهن و طلا» اکنون هم اگر جمعیت کثیر جوان بیکار در جامعه را کنار بگذاریم عده‌ای هم هستند که یا پولی از پدر گرفته‌اند یا از ۲۰سالگی برای کارفرمایی کار کرده‌اند و حالا می‌خواهند کار و کاسبی خود را راه بیندازند. طلافروشی هم به‌حتم یکی از کارهایی است که شاید گوشه‌ذهن هر جوانی را مانند آهن‌ربا به خود جذب کند. رامین ۴۴سال دارد و در یکی از طلافروشی‌های معتبر کریمخان - از بورس‌های طلافروشی - کار می‌کند البته مغازه و طلاها متعلق به فرد دیگری است. به او توضیح می‌دهم که می‌خواهم وارد این کار شوم و از او راهنمایی می‌خواهم. هنوز کلامم تمام نشده، بلافاصله می‌پرسد: «چقدر سرمایه داری؟» با اعتمادبه‌نفس رقم «صدمیلیون‌تومان» را بر زبان می‌آورم. لبخندی می‌زند و می‌گوید: «صدمیلیون‌تومان برای شروع کار در بازار طلا یعنی با هزارتومان بخوای سوپرمارکت بزنی.» او در مورد سرمایه اولیه این کار، می‌گوید: «تو این حرفه میگن باید حداقل با هزار شمش ۲۰گرمی وارد کار بشی» قیمت شمش ۲۰گرمی را به‌روز می‌پرسم، حدود دومیلیون‌و۵۰۰هزارتومان محاسبه می‌کند. یعنی برای شروع کار با هزینه اجاره مغازه و هزار شمش، سه‌میلیاردتومان سرمایه لازم است. «با سرمایه کمتر نمی‌شود؟» این را من می‌گویم و پاسخ می‌شنوم: «معمولا کسانی که سرمایه کمتری دارند یا سرپا کار می‌کنند یا مثل من سرمایه‌شان را در یک مغازه می‌گذارند و سودش را دریافت می‌کنند. در حقیقت مقداری از سهام آن مغازه را شریک می‌شوند بدون اینکه سندی داشته باشند؛ بیشتر پای اعتماد در میان است.» از او راجع به افرادی که سرپا کار می‌کنند می‌پرسم، مکثی می‌کند و می‌گوید: «آنها معمولا با کارگاه‌های طلاسازی کار می‌کنند و طلاهای ساخته‌شده را برای فروش به شهرستان‌ها می‌برند. حداقل باید صدمیلیون‌تومانی داشته باشند یا بازهم برای یک طلافروش کار کنند و فقط پورسانت بگیرند.» طبیعتا بحث میزان درآمد آنان را مطرح می‌کنم و پاسخ می‌شنوم که «اگر زرنگ باشی و بتونی ماهی حداقل ۲۰۰میلیون‌تومان در شهرستان بفروشی، بین سه تا پنج‌میلیون‌تومان گیرت میاد. البته بعضی‌ها با چک می‌فروشند که اگر پنج‌درصد سود ماهانه مدت‌دار را هم حساب کنی پنج‌میلیون هم آن می‌شود که مجموعا ۱۰میلیونی برمی‌گردد، اگر تهران هم با همین سرمایه شریک شوید می‌توانید میانگین هفت‌میلیون‌تومان درآمد داشته باشید.» البته رامین هم که غرق در بحث شده مثل یک مشاور دلسوز تاکید می‌کند که «بستگی به پاخور مغازه و مشتری هم دارد.» همزمان یکی از مغازه‌های آن‌ور خیابان را نشان می‌دهد و می‌گوید: «آنجا شاید ماهی یک‌میلیون‌تومان هم سودخالص صاحب مغازه و دو شریکش نشود.» سخنان رییس اتحادیه طلا درباره فعالیت مافیاگونه عده‌ای در بازار طلا را برای او نقل می‌کنم، رامین پا را فراتر از او می‌گذارد و مدعی می‌شود که «اصلا بدون اجازه مافیا نمی‌توانی وارد این حرفه بشوی و حتما باید یک معرف داشته باشی.» از او مستندات می‌خواهم، راحت می‌گوید: «نمی‌دانم.» اما پس از چند لحظه سکوت، در حالی که دوروبر را نگاهی می‌اندازد، آدرس یکی از دوستانش را در بازار تهران می‌دهد و برای اطمینان من با لحن محکمی می‌گوید: «اطلاعاتش کامله.» برای عوض‌کردن فضا از میانگین اجاره بهای طلافروش‌های اصلی راسته کریم‌خان می‌پرسم و می‌گوید: «ماهی، صدتا۵۰۰میلیون بسته به فروش و میزان خرید از شهرستان‌ها دارد.» او می‌گوید: «این مغازه‌های میلیاردی در حقیقت ویترین این طلافروشان است و بیشتر درآمد آنها از تولید طلا در کارگاه‌های طلاسازی و توزیع آن، بین مغازه‌های تهران و شهرستان‌هاست.» پس از تشکر از رامین، روانه بازار زرگرها در بازار تهران می‌شوم؛ قلب تپنده طلای کشور. سعید یکی از مغازه‌داران کوچک است که روبه‌روی سبزه‌میدان ۱۰سالی می‌شود مشغول طلافروشی است. از او راجع به مافیای طلا و نحوه تعیین قیمت طلا می‌پرسم، مدعی می‌شود: «سه‌نفر در تهران هستند که مدت‌هاست بازار طلای کشور در دست آنهاست. به‌غیر از اینها من فرد کله‌گنده دیگری را در بازار طلا نمی‌شناسم.» او درباره نحوه قیمت‌گذاری طلا توسط این مافیا می‌گوید: «بعضی از این افراد از زمان قاجار در این شغل هستند و الان نوادگان آنها هم نبض بازار را در اختیار دارند و مانند خانواده‌های مافیایی سیسیل اجازه ورود فرد غریبه را به درون نمی‌دهند.» سعید هم تمایلی به ادامه بحث ندارد و ناگهان، خود را مشغول کار نشان می‌دهد؛ یعنی دیگر باید بروم. اما پس از صحبت‌های متفرقه‌ای، باز رشته کلام را به بازار طلا می‌کشانم. یخش، آرام‌آرام باز می‌شود. او درباره نحوه توزیع طلا و قیمت‌گذاری آن در بازار می‌گوید: «این سه‌نفر حدود ۵۰نفر واسطه دارند که هر صبح طلای مورد نیاز کارگاه‌های تولیدی را بین آنها توزیع می‌کنند و قیمت طلا هم توسط آنها تعیین می‌شود.» از او می‌پرسم که رییس اتحادیه طلافروشان چندی پیش گفته بود که قیمت طلا بر اساس قیمت اونس جهانی و نوسانات دلار تعیین می‌شود؛ لبخندی می‌زند: «مافیا اصلا اتحادیه را قبول ندارد و کار خود را می‌کند و در ضمن یکی از اعضای همین اتحادیه چند وقت پیش وجود مافیا را در بازار طلا تایید کرد.» بعد با هیجان ادامه می‌دهد که «به احتمال زیاد این افراد به‌دلیل سابقه زیاد در بازار جهانی شناخته می‌شوند و به همین دلیل طلا را از طریق قاچاق وارد می‌کنند و از ذخایر بانک‌مرکزی استفاده نمی‌کنند و به‌همین‌دلیل انحصار بازار در اختیار آنهاست.» لحن کلامش تغییر می‌کند، گویی راوی داستانی جذاب است: «آنطور که شنیده‌ام به‌دلیل گردش روزانه میلیاردتومانی! و میزان بالای طلای موجود در انبارها و کارگاه ایشان به‌صورت مخفیانه زندگی می‌کنند و کمتر کسی این افراد را در بازار دیده و بیشتر پسر و برادرزاده یکی از این افراد بعضی از اوقات در بازار ظاهر می‌شود. یکی از اشخاص نزدیک به این فرد می‌گفت این مافیا نزدیک به سه‌هزارمیلیاردتومان طلا وارد ایران می‌کنند.» یاد آمار دولت گذشته درباره واردات ۹۰درصدی طلا از طریق قاچاق می‌افتم. «برای ورود به بازار طلا باید با این مافیا کار کرد؟»، سخنان رامین را در قالب این سوال مطرح می‌کنم تا عیار واقعیت آن را با روایت سعید بسنجم؛ می‌گوید: «تا دوسال پیش اگر با این مافیا کار نمی‌کردید، نمی‌توانستید طلا برای تولید در کارگاه تامین کنید چون آنها شما را در لیست سیاه قرار می‌دادند و به دلیل اینکه در بازار طلا همه با هم در ارتباط هستند اگر کسی با شما کار نکند یا شمش برای ذوب و تولید در اختیارتان قرار ندهد در عمل نمی‌توانید کار کنید ولی از دوسال گذشته، بعضی دولتی‌ها هم وارد بازار شدند که آنها هم شمش در اختیار تولیدکنندگان می‌گذاشتند. آنها تا حدودی انحصار را شکستند ولی بازهم این سه‌نفر گردانندگان اصلی بازار هستند.» لبخندی می‌زند که تمام چهره‌اش را می‌پوشاند، آنچه در ذهنش مرور کرده را بر زبان می‌آورد: «دولت گذشته به‌دلیل اجرای طرح مالیات بر ارزش افزوده به بازاریان دستور داد تا کرکره مغازه‌هایشان را پایین بکشند و بازار طلا در عمل یک هفته تعطیل بود و در نهایت دولت عقب‌نشینی کرد.» از او در مورد درآمد طلافروشان بازار زرگرها می‌پرسم: «اگر در بازار یا اطراف سبزه‌میدان باشی و کارگاه داشته باشی ماهی بین ۵۰ تا صدمیلیون درآمد داری ولی اگر فقط فروشنده باشی ماهی حداقل پنج‌میلیون‌تومان سود داری.» او در مورد کارگاه‌های تولید طلا هم توضیح جالبی می‌دهد: «بیشتر کارگاه‌ها در چهارراه سیروس و خیابان مولوی هستند ولی به‌دلیل ایمنی همه با تابلوی شغل دیگری کار می‌کنند؛ به‌عنوان مثال کارگاهی که من شریک هستم دو دستگاه تولید لباس زیر در ورودی گذاشته‌ایم و یک در از پشت دارد که کارگاه تولید طلا در آنجاست.» در حقیقت بسیاری از این کارگاه‌های زیرزمینی هستند سپس ارقامی درباره قیمت مغازه‌های طلافروشی سبزه‌میدان و مقابل بازار می‌گوید که چشمانم را گرد می‌کند: «متری بین ۱۴۰میلیون تا ۴۰۰میلیون‌تومان و اجاره‌اش حداقل ماهی ۴۰میلیون‌تومان است.» یکی دیگر از مراکز فروش طلا طبقه زیرزمین پاساژ قائم در تجریش و پاساژ میلاد نور در شهرک غرب است که به گفته سعید اکثرا فروشنده هستند و از کارگاه‌های بازار، طلای ساخته‌شده می‌خرند. به سایت اینترنتی یکی از افرادی که سعید از آنها به‌عنوان مافیا نام می‌برد سری می‌زنم. درآمدهای میلیاردی و میلیونی همراه با سروکار داشتن با دارایی‌هایی از جنس طلا بسیار وسوسه‌برانگیز است. هرچند سرمایه لازم برای راه‌اندازی این کسب‌وکار سر به فلک می‌زند و آنگونه که می‌گویند باید از هفت‌خوان مافیا هم گذشت؛ اما هنوز رویای طلایی شدن از جمله رویاهایی است که در ذهن بسیاری از جوانان ایرانی‌پرورده می‌شود و دل و هوش آنان را می‌رباید. کاش مسوولان سامانی به این بازار بدهند تا تحقق آرزوی ورود به بازار طلا اینقدر پرهزینه و آلوده به مافیابازی نباشد.

**نکته**

- **حداقل سرمایه برای ورود به بازار هزار شمش ۲۰گرمی**
- **درآمد طلا فروش‌های کلان ۱۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان ماهیانه**
- **قیمت طلافروشی‌های بازار تهران متری ۱۴۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان**

ادامه از صفحه اول

## تفسیر ما از حادثه کربلا

عملا شکافی بزرگ در پیکر داشت و از انسجام بی‌بهره بود و خشونتی نابهنجار را همراهی می‌کرد. دورداشتن علی‌بن ابی‌طالب(ع) و خاندان پیامبر(ص) از هدایت جامعه، زخمی بزرگ و شکافی عمیق بود که عملا قطب دین‌محور و اخلاق‌مدار و مردم‌دوست را در مقابل قطب سیاست‌محور، حکومت‌مدار و قدرت‌خواه قرار داده بود. یکی به تقدیس قدرت دل بسته بود و دیگری به تقدیس دین و اخلاق؛ یکی حسبنا سلامه الدین می‌گفت و یکی به دنبال شکار سران قدرت و یارگیری سیاسی بود. در محور دین و اخلاق، سخن از آبادکردن دنیا برای عزت مردم بود و فداشدن انسانی به بزرگی علی‌بن ابی‌طالب(ع) و حسین‌بن علی(ع) در راه دین برای حفظ دین و مکارم اخلاقی و سربلندی انسان و در محور بقا و قدرت، سخن از حفظ قدرت به بهای ازکف‌دادن دین و اخلاق بود. یکی می‌گفت: یا دنیا غری غیری؛ ای دنیا کس دیگر را فریب بده که من فریب تو را نخواهم خورد و می‌گفت اگر زمان [در اصطلاح اسلامی به معنای قدرت دنیوی] با مال [ثروت ناشی از قدرت] همزاد شوند و حاکم اسلامی از تهذیب و تعلیم نفس بی‌بهره باشد این دو بت می‌شوند و انسان صاحب این دو، بت‌پرستی بیش نیست. در اردوی دیگر یعنی محور قدرت‌خواهی، سخنگوی‌شان می‌گفت: نحن کالزمان من ارتفعناه ارتفع و من اتضعناه اتضع، ما چون بخت یار دنیاییم که هرکس را بخواهیم در دنیا برمی‌کشیم و هرکس را بخواهیم فرو می‌نهیم. یعنی با ابزار قدرت مردمان را برمی‌کشیم و فرومی‌کشیم. نتیجه تلاقی این دو اردوگاه، در کربلا خود را نشان داد و امام‌حسین(ع) قهرمان اردوی دین، اخلاق و عزت مردم بود در مقابل اردوگاهی که برشمردیم. از اخلاص بگذریم، هوش اردوگاه امویان نیز بیش از یاران امام نبود. منتهای مراتب دنیاخواهی، گزینه‌جویی و سهم‌طلبی، بخت دنیا را با آنان دمساز کرده بود. یاران مخلص اردوگاه معنوی امام که بیش از هفتادوچند نفر نبودند، ولی در مقابل، آنها هم که در این وادی نبودند یعنی یاران معاویه، فضیلت‌خوان اردوگاه امام و مقر حق‌خواهی و حق‌جویی آنها به شمار می‌آمدند اگرچه به ظاهر چنین نمی‌نمودند. مگر آنها نبودند که در مقابل حاکم‌شان می‌گفتند: نقره و طلا به پای ما بریز که ما بزرگ‌ترین شخصیت و شریف‌ترین کس را کشته‌ایم! وقتی امام‌حسین(ع) می‌فرمود هل من ناصر ینصرنی؟ فرد و شخص جنگجو نمی‌خواست، امام به دنبال انسانی بود که به دین، اخلاق و عزت مردم باور داشته باشد و کرامت انسان را بشناسد و به آن ایمان بیاورد. مورخ هوشمند مصری، عباس محمود العقاد، عنوانی که برای فصلی از کتاب پرارزش «ابو الشهداء الحسین بن علی» برمی‌گزیند، این است من الظافر؟

کدام‌یک از این دو اردوگاه پیروزاند؟

و امروز معلوم است که پیروزی با کیست!

خبر

### بررسی طرح آزادسازی سهام عدالت اواخر آبان ماه در مجلس

● **ایرنا:** محمدرضا پورابراهیمی روز دوشنبه گفت: طرح آزادسازی سهام عدالت در قالب صندوق‌های قابل معامله (ETF) از طریق بورس انجام می‌شود. وی با بیان آنکه، سهام عدالت نتوانسته اهداف اولیه را دنبال کند و مشکلاتی نظیر افزایش تصدی‌گری دولت در اقتصاد را به همراه داشته است، اظهار کرد: یکی از اهداف واگذاری سهام عدالت، فروش سهام شرکت‌ها به مردم و کاهش تصدی‌گری دولت بود، اما با وکالت بلاعزلی که از مردم گرفته شده است، رسما بر تصدی‌گری دولت اضافه شده است. وی با بیان اینکه، از آنجایی که سهام به نام مردم است و دولت از آنها وکالت دارد و می‌تواند نسبت به آن پاسخگو نباشد، تصریح کرد: این امر با روح اصل ۴۴ منافات دارد، ضمن آنکه منجر به صرفه‌جویی اقتصادی نیز نشده است.

### شورای پول و اعتبار فردا تکلیف سود بانکی را مشخص می‌کند

● **فارس:** هفته گذشته جلسه شورای پول و اعتبار، به اصلاح آیین‌نامه تسهیلات و تعهدات کلان و بررسی آخرین تحولات اقتصادی در حوزه بخش‌های واقعی و پولی، تحولات طرح مسکن مهر و آثار پولی آن گذشت. در خبر هفته گذشته، بانک مرکزی اعلام کرد بررسی و اتخاذ تصمیم درخصوص تغییر نرخ سود بانکی به جلسه هفته آینده شورا (جلسه فردا) موکول شد. بنابراین فردا باید منتظر اعلام نظر و تصمیم این شورا نسبت به نرخ سود بانکی بود. این جلسه در شرایطی برگزار خواهد شد که براساس برخی خبرها، پیشنهادی از طرف رییس‌جمهور به شورای پول و اعتبار برای افزایش نرخ سود بانکی به ۲۷درصد مطرح شده است. البته در صورت اتخاذ این تصمیم، سیاست قبلی دولت تیم اقتصادی مبنی بر ثبات نرخ سود و ایجاد تعادل بین تورم و نرخ سود از طریق کاهش نرخ تورم تغییر کرده و از این ابزار پولی برای مهار تورم استفاده خواهد شد.

### ترخیص ۳۰هزار تن کالای اساسی از گمرک تهران در سال‌جاری

● **فارس:** به گزارش روابط عمومی گمرک تهران، احمد کارگری با اشاره به نزدیک‌شدن به روزهای محرم اعلام کرد: گمرک تهران با ارایه امکانات ویژه برای ترخیص کالاهای اساسی مردم و تنظیم بازار مصرف در هفت ماه سال‌جاری ۳۰هزارتن کالای اساسی روانه بازار مصرف کرده است. مدیر کل گمرک تهران افزود: تعداد اظهارنامه‌های واردات کالا در گمرک تهران در هفت ماهه سال‌جاری بالغ بر ۲۵هزار و ۸۹۷ فقره بوده که وزن این کالاها حدودا ۳۸۹هزار تن است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۲درصد کاهش داشته است، همچنین ارزش واردات گمرک تهران طی مدت یادشده به دومیلیاردو ۱۴۱میلیون‌دلار رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۹درصد کاهش نشان می‌دهد. وی ادامه داد: عمده‌ترین کالاهای اساسی که در هفت ماهه سال‌جاری از این گمرک ترخیص شده ۳۰هزار تن است که عبارتند از کره، روغن، مرغ و غلات که محموله مرغ بیش از ۱۰۴۹ تن بوده که ۱۵درصد کل واردات مرغ کشور با ارایه تسهیلات ویژه برای تامین و تنظیم بازار مصرف از این گمرک ترخیص شده است همچنین در هفت ماهه سال‌جاری ۳۵۲۸ تن دارو به ارزش ۱۸۱میلیون‌دلار از این گمرک ترخیص شده است.

### بیکاری ۴۵۰۰ نفر در صنایع خودروسازی قزوین

● **ایلنا:** حسن زارع‌نژاد عضو هیات‌رییسه انجمن قطعه‌سازان، در اولین نشست این شورا گفت: آزادسازی قیمت‌ها در دولت گذشته موجب تورم و گرانی‌های شدیدی شد و اینکه قرار بود درصدی از یارانه‌ها را به تولید اختصاص دهند، تا به امروز اجرایی نشد و هر سال حدود ۲۰درصد از ارزش مواد اولیه افزایش یافت و ۳۰درصدی که دولت باید پرداخت می‌کرد تا صنعت خودرو فلج نشود پرداخت نکرد و به جایی رسیدیم که ۵۰درصد از قطعه‌سازی‌ها تعطیل و از بین رفتند. وی با اشاره به آماری از شهر قزوین گفت: از شش‌هزار نفری که در صنعت خودرو در این شهر فعالیت می‌کردند حدود ۱۵۰۰نفر باقی مانده‌اند و تیراژ تولید خودرو به یک‌پنجم کاهش یافته است و تولید خودرو، از یک‌میلیون‌و ۲۰۰هزار دستگاه در ماه به ۱۵هزار دستگاه تقلیل یافته است. دولت باید مساله یارانه‌ها و هزینه‌های ناشی از آن را جبران کند تا سازندگان قطعات خودرو بتوانند به بقای خود ادامه دهند.

### افزایش ۲۰۰هزار بشکه صادرات نفت نسبت به ماه گذشته

● **ایلنا:** نادر فریدونی رییس کمیته نفت و گاز کمیسیون انرژی مجلس از افزایش صادرات نفتی کشور خبر داد. او گفت: جلسات کمیته نفت و گاز کمیسیون انرژی، روزهای سه‌شنبه ساعت ۱۳ تا ۱۴ برگزار می‌شود و به بررسی مباحث و موارد نفت می‌پردازد. نماینده مردم فیروزآباد و فراشبند در خانه ملت با اشاره به افزایش صادرات نفتی گفت: مهرماه سال‌جاری حدود ۲۰۰هزار بشکه افزایش صادرات نفت را نسبت به شهریورماه داشته‌ایم. وی افزود: متقاضیان اصلی واردات نفت ایران کشورهای ژاپن، هند و چین هستند که به واردات نفتی بیشتر از ایران روی آورده‌اند. این در حالی است که روز گذشته سیدمسعود میرکاظمی، رییس کمیسیون انرژی از کاهش روزانه حداقل ۱۵۰هزار بشکه صادرات نفتی نسبت به متوسط سال قبل خبر داد.