

خبر

طهماسب مظاهری: خروج از رکود بدون تورم ممکن نیست

● **تسنیم؛** رئیس کل اسبق بانک مرکزی با اشاره به رونمایی از بسته جدید سیاست‌های اقتصادی دولت گفت: مطمئنا خروج از رکود بدون تورم ممکن نیست البته نباید از چنین تئوری نگران بود، چراکه تورم ناشی از رونق اقتصادی بسیار مطلوب و تورم ناشی از تزریق نقدینگی مضر است.طهماسب مظاهری با انتقاد از برخی سخنان مبنی بر امکان خروج از رکود بدون تورم، گفت: به بیان دقیق‌تر باید گفت خروج از رکود و رسیدن به رونق اقتصادی با حداقل تورم است و بسته جدید اقتصادی دولت نیز حکایت از ایسن موضوع دارد. درعین‌حال بهتر است آقای سیف برای این بسته تیمی را در نظر بگیرد تا به نتیجه مطلوب برسد.مظاهری با انتقاد از فعالیت مؤسسات مالی و اعتباری غیرمجاز، گفت: بانک مرکزی باید با این مؤسسات برخورد کند، باید یقه آنان را نیز بگیرد تا آنان فعالیت‌های بانک‌های قانونی دیگر را پنبه نکنند. وی افزود: بانک مرکزی می‌تواند با آنها برخورد کند و هم قوه قضائیه باید وارد عمل شود.وزیر اسبق اقتصاد گفت: مشکل رکود در اقتصاد به علت بدهی‌های دولت است. ما هم‌کنون بیش از ۸۶۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی داریم، اما همچنان واحدهای تولیدی از کمبود نقدینگی می‌نالند. مظاهری خطاب به وزیر اقتصاد، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و رئیس‌جمهور، گفت: موقعیتی از این بهتر برای پرداخت بدهی‌ها نمی‌توان یافت، مشکلات رکود در اقتصاد به علت بدهی‌های دولت است که موجب زمینگیرشدن پیمانکارها شده است. وی پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی را مُسکن دانست و افزود: نباید اقدام اساسی را فراموش کرد و معلوم نیست که در آینده این شرایط فراهم شود.مظاهری گفت: دولت می‌تواند در برنامه شش‌ماهه به‌جای هفت هزار میلیارد تومان پرداخت بدهی، شصت هزار میلیارد تومان کمتر یا بیشتر پرداخت کند و البته باقی را نیز سال آینده بردارد.

اعتبار کارت بازرگانی ۵ساله شود

● **مهر؛** نایب‌رئیس کمیسیون صادرات اتاق ایران خواستار تأسیس مدرسه عالی صادرات شد و گفت: اعتبار کارت بازرگانی باید برای صادرکنندگان پنج‌ساله شود. عدنان موسی‌پور گفت: فرایند صادرات باید تخصصی شود، چراکه صادرات یک تخصص است و صادرکنندگان با عمل‌کردن به دانسته‌های جدید و قدیم خود می‌توانند به اقتصاد کشور خدمت کنند. برهمین‌اساس، صادرات ما باید از حالت سنتی به فرایندی حرفه‌ای تبدیل شود که در این زمینه به‌نظر می‌رسد تأسیس مدرسه عالی صادرات می‌تواند راهگشا باشد؛ به‌طوری که در این مدرسه یا اکادمی، صادرات به شکل یک فرهنگ عمومی تقویت شده و سعی شود تا هم‌زمان با پیشرفت تکنولوژی، صادرکنندگان ما با ابزارهای جدید بازاریابی آشنا شوند. نایب‌رئیس کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران افزود: این مدرسه یا اکادمی می‌تواند صادرات ما را از حالت سنتی به یک فرایند حرفه‌ای تبدیل کند، چراکه نگاه سنتی به صادرات، از مشکلات این بخش است که رفع آن به تلاش خود صادرکنندگان نیاز دارد. وی درباره مهم‌ترین مشکلات پیش‌روی صادرات غیرنفتی که حل آن مرتبط با دولت است، تصریح کرد: قوانین دست‌وپاگیر، حمایت‌نکردن سیستم بانکی از صادرکنندگان، عدم اجرای صحیح یا کامل معافیت‌های صادراتی و قطع‌شدن مشوق‌های صادراتی ازجمله مهم‌ترین مشکلات صادرکنندگان است. البته به این مشکلات می‌توان مواردی مانند نبود مدیریت واحد و قوی و مرزهای مهمی مانند جاذبه و دیگر مرزها و همچنین مشکلات گندی و هزینه‌بربودن تمدید کارت بازرگانی برای صادرکنندگان را نیز اضافه کرد. موسی‌پور گفت: بخش صادرات کشور، فاقد یک متولی دلسوز و مختص این کار است و به همین دلیل بعضی از فعالان اقتصادی تشکیل معاونت صادرات را در دولت پیشنهاد دادند. این در شرایطی است که دولت باید بستر مناسب و سازوکارهای لازم را به شکل سیستماتیک و حرفه‌ای فراهم و مشکلاتی را که پیش پای صادرکنندگان هست برطرف کند. وی پنج‌ساله‌شدن مدت‌زمان اعتبار کارت بازرگانی برای صادرکنندگان، حل مشکل مالیاتی صادرکنندگان، کمک به صادرکنندگان برای حضور در بازارهای بین‌المللی برای رقابت با دیگر کشورها، جبران آثار کاهش قیمت نفت از راه بهادادن بیشتر به صادرات و هماهنگی عملکرد بخش سیاسی دولت با بخش اقتصادی آن برای تقویت حضور تجار در بازارهای هدف را ازجمله پیشنهاداتی دانست که اجرائی‌شدن آنها می‌تواند به توسعه صادرات غیرنفتی در کشور کمک کند. موسی‌پور با اشاره به فرصت رفع تحریم‌ها در بخش صادرات نیز گفت: به‌طور حتم با رفع تحریم‌ها، شرایط بهتر برای صادرات غیرنفتی و دسترسی به بازارهای جدید مهیا می‌شود. البته به‌نظر می‌رسد هم‌زمان با بازگشت روابط بانکی به حالت اول خود، ما نیز باید در این بخش طوری عمل کنیم تا کالاهای ما مطلوب دیگر بازارها شود و منتظر اجازه آنها نباشیم و به شکلی در بازارهای هدف، نفوذ کنیم که رقابت‌کردن با ما سخت باشد.

احمد میرخدائی، گویا همیشه باید یکی از دستانی که کره بحران اقتصادی را بازمی‌کند، دست نظام بانکی باشد. این روزها نیز که تب بحران بالا گرفته و بازارها تشنه نقدینگی هستند، حرف و صحبت از تسهیل روند پرداخت وام‌های بانکی و کاهش سود آن رواج یافته است گرچه بیشتر اوقات این تلاش‌ها آن‌گونه که روی کاغذ نوشته می‌شود به بار نمی‌نشینند. یکی از بازارهایی که دو، سه سالی از قفل‌شدنش می‌گذرد بازار مسکن است، اتفاقا نیمی از صحبت‌های پرداخت تسهیلات هم به همین حوزه مربوط می‌شود اما بیت‌الله ستاریان، استاد دانشگاه و کارشناس اقتصاد مسکن، فقر نقدینگی را برای این حوزه بسیار کم‌رنگ‌تر از فقر اعتبار می‌داند و معتقد است بانک‌های کشور برای توزیع اعتبار نتوانسته‌اند جای خالی «حاجی‌بازاری» قدیم را پر کنند. او می‌گوید بانک‌های ما صندوق پول هستند و تنها طعمی که از بانکداری نوین چشیده‌اند، محدود به بانکداری الکترونیک و استفاده ناچیز از خدمات الکترونیک و مجازی به‌جای بانکداری فیزیکی است. ستاریان از سرمایه‌سازی بانک‌ها برای سهام‌داران خود، با استفاده از سپرده‌های مردم، گلایه می‌کند و معتقد است بانکداری خصوصی با قوانینی که مخصوص بانک‌های دولتی تدوین شده، ثمرهای بهتر از این ندارد. این گفت‌وگو به واکاوی ارتباطی که بین نظام بانکی و صنعت ساختمان، به‌ویژه انبوه‌سازان، وجود دارد، پرداخته است. گفت‌وگوی بیت‌الله ستاریان، استاد دانشگاه و کارشناس اقتصاد مسکن، با «شرق» را ادامه بخوائید.

آقای ستاریان، حوزه ساخت‌وساز مسکن همیشه پرسود بوده است، به‌گونه‌ای که در جامعه، افراد فعال در این حوزه، مانند بسازفروش‌ها، مهندسان و انبوه‌سازان را به صورت نمادین به‌عنوان افراد ثروتمند معرفی می‌کنند. سؤال این است که چرا فعالان این بخش نیز دم از نیاز به تسهیلات بانکی می‌زنند؟

مطلب درست است، مسکن همیشه سوده بوده است. از سال ۱۳۵۵ تا ۱۳۶۵ بیشترین تولید مثل را در ایران داشتیم و به تبع آن، در سال‌های ۸۰ تا ۹۰ جزء جوان‌ترین کشورهای دنیا بودیم. به همین دلیل نیاز به شغل و مسکن در کشور افزایش پیدا کرده است. ازاین‌رو کسری تولید مسکن محسوس و فاصله بین عرضه و تقاضا زیاد بوده است؛ چراکه هیچ‌گاه پیش از بروز این تقاضا، پیش‌بینی و زمینه‌سازی برای ساخت این میزان مسکن را نکرده بودیم؛ بنابراین هرساله به کسری مسکن افزوده شده و عقب‌ماندگی عرضه از تقاضا پیوسته بیشتر شده است. این مسئله باعث شده ما هرچه مسکن تولید کنیم، باز هم فروش خوبی داشته باشیم. طبیعتا فروش خوب، سود خوب را هم به‌دنبال دارد، اما لازمه این تولید انبوه، سرمایه‌گذاری هگفت است. اگر توجه داشته باشید خرده‌سازان کمتر از تسهیلات استفاده می‌کنند، به همین دلیل تولیدکنندگان اصلی مسکن در کشور، خرده‌سازان هستند و تقریبا حدود ۸۵ تا ۸۹ درصد تولید مسکن را این دسته از تولیدکنندگان عهده دارند.

آ کسی که سال‌ها در این حوزه پرسود فعالیت کرده و قاعدا سرمایه زیادی دارد، نباید توان تأمین مالی کار خود را داشته باشد؟

دقت کنید عموما وقتی یک طرح ۵۰۰ واحدی تولید می‌شود، ابتدا به سود اولیه حدود ۱۰۰، ۱۵۰ میلیارد تومانی نیاز دارد و بعد آن را در بازار می‌فروشند. در دوره‌ای هم که یکباره رکود می‌شود ممکن است سازنده نتواند واحدهای تولیدی را بفروشد و سرمایه کاملا بلوکه شود. در این مقطع، بانک‌ها عموما وظیفه

دارند وارد صحنه شوند؛ زیرا سپرده‌های مردم را جمع می‌کنند و باید تحول تولید دهند.

خرده‌سازان ۸۵ درصد مسکن کشور را نسبتا بدون تقاضای تسهیلات تولید می‌کنند، اصلا چه اصراری است انبوه‌سازی داشته باشیم که تسهیلات بخواهد؟!

اولا بگویم در ایران انبوه‌ساز نداریم؛ شرکت‌هایی هم که به‌عنوان انبوه‌ساز مطرح می‌شوند، یا عمومی هستند یا شبه‌دولتی. علت شکل‌گرفتن انبوه‌سازی در ایران این است که اصلا بانک‌هایی که توان کمک به شکل‌گیری انبوه‌سازی را داشته باشند، وجود ندارند. در هیچ جای دنیا وضعیتی که بیش از ۸۵ درصد تولید مسکن را خرده‌سازان انجام دهند، دیده نمی‌شود. همه‌جا انبوه‌سازان مسکن می‌سازند و حرف آخر را در حوزه مسکن می‌زنند. مشکل حوزه مسکن را نیز همین بخش حل می‌کند، نه خرده‌سازان. خرده‌سازان به محض اینکه بازار دچار رکود شود، سرمایه خود را به بازارهای دیگر یا بانک‌ها کوچ می‌دهند. نبود انبوه‌ساز در کشور مصادف است با نداشتن صنعت ساختمان‌سازی توانمند. اگر بخواهیم به جایگاهی مانند کشورهای توسعه‌یافته برسیم باید انبوه‌ساز و البته بانک‌های معتبر و پیشرفته داشته باشیم.

آ شما می‌گویید «ما انبوه‌ساز نداریم» پس کانون انبوه‌سازان ما را چه کسانی تشکیل می‌دهند؟

اینجا پیمانکاران انبوه‌ساز هستند؛ یعنی در طرح‌های ساختمانی و ساخت مسکن، به‌صورت پیمانکاری فعالیت می‌کنند. انبوه‌ساز کسی است که از ابتدای یک پروژه، یعنی از سرمایه‌گذاری، طراحی و برنامه‌ریزی آن، تا انتها و اتمام کار آن را در اختیار داشته باشد. در این مسیر می‌تواند چندین پیمانکار را نیز برای اجرای پروژه

اقتصاد

«ستاریان» در گفت‌وگو با «شرق» رابطه انبوه‌سازان و بانک‌ها را تحلیل می‌کند

مؤسسات مالی بدون مجوز وارد پیش خرید مسکن شدند



عکس: امیرحجری شرق

به خدمت بگیرد. وقتی می‌گویم ما انبوه‌ساز نداریم، منظورم این است که ما این نوع تولیدکننده مسکن را نداریم. تحول در حوزه مسکن را هم اینها ایجاد می‌کنند؛ حتی تکنولوژی ساخت را نیز این دسته از سازندگان وارد می‌کنند نه خرده‌سازان. اینکه یک انبوه‌ساز بخواهد هزار واحد مسکونی را به سبک خرده‌سازان بسازد، غیرمعمول و سفیهانه است. سعی می‌کند تا جای ممکن، ساخت‌وساز را ماشینی و همراه با تکنولوژی انجام دهد تا هم سرعت و کیفیت ساخت بالا برود و هم هدررفت مصالح و هزینه نیروی کار کم شود. وقتی این موارد در ساخت‌وساز اعمال شود، فرایند ساختمان‌سازی در کشور تحول پیدا می‌کند و بعد از آن، سازندگان خرد هم از این روش‌ها تبعیت می‌کنند.

آ پس هم به‌وجود آمدن انبوه‌ساز و هم ادامه ساخت‌وساز توسط انبوه‌ساز، نیازمند همراهی بانک‌هاست. رفتار بانک‌ها با سازندگان پروژه‌های ساختمانی برای پرداخت تسهیلات و تأمین مالی آنها چگونه است؟

درباره بانک‌های ایران عموما مشکلات بسیار زیادی وجود دارد. بانک‌ها به این دلیل که اولا قیمت تمام‌شده پول‌شان بالاست، از دادن تسهیلات ظفره می‌روند. در یک کشور پیشرفته اگر بخواهید یک پروژه ساختمانی را شروع کنید اولین کسانی که به شما مراجعه می‌کنند بانک‌ها هستند. می‌آیند تا هم به شما کمک کنند و هم خودشان فعالیت سوده‌ده انجام دهند. آنها بهره کمی در ازای تسهیلات می‌گیرند؛ اما وقتی وارد یک پروژه می‌شوند فعالیت‌های بسیار وسیعی در حاشیه آن انجام می‌دهند و منابع بسیار زیادی را جمع‌آوری و جابه‌جا می‌کنند. آنها در همه ارکان آن پروژه وارد می‌شوند. مثل بانک‌های ما نیستند که فقط یک وام بدهند و بگه‌ا هم بایند پیشرفت پروژه ارزیابی کنند و اگر در میانه راه منابع نداشتند هم به لطایف‌الحیلی از پرداخت ادامه تسهیلات شانه خالی کنند. یک بانک پیشرفته وقتی وارد یک پروژه می‌شود از اول تا آخر اجرای آن پروژه را در دست می‌گیرد و به تمام امور مربوط به آن وارد می‌شود؛ به سازنده وام می‌دهد، بر فروش نظارت می‌کند، وجه

فروش را پس‌انداز می‌کند، با پیمانکاران پروژه همکاری می‌کند و به آنها نیز وام می‌دهد، حقوق کارگران پروژه را می‌کند، پرداخت وجه کل خریدهای پروژه را از طریق بانک پرداخت کند. الی‌سی باز می‌کند، حتی در مواردی اگر دست‌اندرکاران پروژه تقاضا کنند بلیت هواپیمای نیز تهیه می‌کند! این بانک منابع خود را چندین بار بین این موارد گردش می‌دهد و از همه نیز کارمزد می‌گیرد. ازاین رو در مدت مشخصی، مثلا یک سال، چندبرابر یک بانک ایرانی سود می‌کند و بر کل عملیاتی که در آن سرمایه‌گذاری کرده نیز نظارت دارد. برای همین احتمال ورشکستگی یا زیان نیز کاهش می‌یابد. بانک‌ها در ایران صندوق پول هستند. دایره فعالیت بانک‌های ما که شامل سپرده‌گیری و وام‌دهی بوده است، اکنون به‌قدری محدود شده که دیگر ترجیح می‌دهند وام هم ندهند؛ ازاین‌رو تسهیلات را به هر روشی که شده به مشتری نمی‌دهند و خودشان نگاه‌داری می‌کنند تا از امنیت سرمایه و بازگشت آن به بانک اطمینان داشته باشند. این وضعیت اصلا در تعریف بانکداری نمی‌گنجد، اما بانکداری ما به این وضعیت رسیده است.

آ تخلفاتی هم انجام می‌شود که به نپرداختن تسهیلات منجر شود؟

اینکه تسهیلات تصویب شده باشد اما بانک از پرداخت آن شانه خالی کند، بسیار معمول است. حتی در مواردی که پرداخت تسهیلات به یک پروژه را تصویب کرده باشد نیز دست به کارهایی می‌زند تا بقیه تسهیلات را ندهد. مثلا کارشناس، پیشرفت کار را کم می‌زند. بانک اصلا کاری ندارد که چه اتفاقی در پروژه می‌افتد.

آ مگر شرایط پرداخت تسهیلات در قرارداد مشخص نشده و هر دو طرف، بانک و انبوه‌ساز متعهد نشده‌اند که به آن عمل کنند؟

قراردادهای بانکی در ایران به شدت یک‌جانبه و یک‌طرفه است. اگر یکی از این قراردادهایی را که بانک‌های ما با مشتریان می‌بندد یک بانک در یک کشور توسعه‌یافته ببندد در آن بانک را تخته می‌کنند.

آ چرا؟

برای اینکه قوانین بانکداری ما در حمایت از بانک‌ها تدوین شده‌اند، چون پیش از این، همه بانک‌ها، دولتی بوده‌اند. وقتی بانک‌ها دولتی بودند، دولت در مقابل

یادداشت

کژتابی‌ها و روایت آینه

● **حسن اسدی،** بازتنسسته بانکی: «بر پاریس چه گذشت»، مستند فراهم‌آمده‌ای است از روایت «عبدالله طالبی»، مدیرعامل وقت و از بنیان‌گذاران بانک در دوره شکوفایی آن. کتاب، سرگذشت شورانگیزی از کژتابی‌های زمانه است که داستان آن را از تأسیس تا بحران، به‌مثابه آینه‌ای راستین در برابر تاریخ و روزگار ما می‌نهد. کتاب در فصل‌های فراوان خویش با منطقی کارشناسانه و علمی همراه مستندات دقیقی، فراز و فرود روزگار کارآفرینان بانک را گزارش می‌دهد. «عبدالله طالبی» نشان می‌دهد که راه پویایی اقتصاد ملی در بخش خصوصی، با چه دشواری‌های تجربه‌شده‌ای مواجه است. بخش‌های پرماجرایی شورانگیز کتاب، روایت فروش بخشی از سهام بانک بین فروشنده - شرکت ایران‌خودرو- و خریدار، کنسرسیومی از سرمایه‌گذاران داخلی کشور است. خریدار اصلی اولیه که در مذاکرات انجام‌شده با فروشنده قرار است در مزایده فروش سهام در سازمان بورس، بالاترین قیمت را برای خرید سهام پیشنهاد کند، عمدتا از صنعتگران داخلی و دارای پیشینه روشنی است. اینان از پشتوانه‌ای برخوردارند که سالیان بسیار در صنعت تولید و صادرات از نامداران این صنعت هستند. طرفه آنکه این معامله در شرایطی صورت می‌گیرد که شرکت ایران‌خودرو به سبب نیاز شدیدی که به تقویت منابع مالی و افزایش نقدینگی خویش دارد، با فروش سهام به قیمت پیشنهادشده، سود سرشاری را به حساب خویش واریز می‌کرد. از سویی قیمت توافق‌شده‌ای که قرار است در مزایده فروش پیشنهاد شود، همچنین بنیان بانک و سهام آن را در بازار بورس، در موقعیت بسیار ممتازی قرار می‌دهد که به افزایش اعتماد عمومی و استحکام مالی بانک نیز خواهد انجامید. هرچند معامله فروش و مزایده بین دو شخصیت مستقل حقوقی به توافق و انعقاد قراردادی انجامیده و خریدار مبالغ سنگینی را به‌طور علی‌الحساب به فروشنده پرداخت می‌کند و همه روندهای حقوقی نیز در سازمان بورس طی می‌شود، ناگهان شخصیت سومی نیز در این معامله، با شتاب پای بر عرصه می‌نهد. شخصیتی که روایت کتاب به‌طور تلویحی از آن نام می‌برد، درصد است تا با هر روشی، انجام معامله به‌توافق رسیده را برهم زند و سهام جذاب بانک را در اختیار گیرد. از همین مرحله است که جریان جدید «امرئی» همه دشواری‌های ممکن را بر سر راه این معامله فرو می‌افکند.

ادامه در صفحه ۱۵

هوای شما را داریم...!

GENERAL
Air Conditioning Systems

YAZAKI
Absorption Chillers

GREE
Making Better Air Conditioners

HITACHI
Inspire the Next

VIESSMANN
climate of innovation

NIA
شرکت تهویه نیا
NIA AIR CONDITIONING CO.
www.nia.ir

Vaillant

KUKEN
Cooling Tower

UNIFLAIR
Precision Air Conditioning

شما را به بازدید از غرفه شرکت تهویه نیا در سالن ۳۵ دعوت می‌نماییم

مکان: محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران

تاریخ: ۲۵ لغایت ۲۸ مهر ۱۳۹۴

ساعت بازدید: ۹ لغایت ۱۷