خراسان روزنامه صبح ایران
چهار شنبه ۵ اسفند ۱۳۹۴ . ۱۵ جمادی الاول ۱۴۳۷ . شماره ۱۹۲۰۱

رئیس کنفدراسیون صادرات: صادرکنندگان همچنان از صرافی‌ها برای انتقال پول استفاده می‌کنند

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت: راه‌اندازی سوئیفت وال سی زمان بر است و صادرکنندگان هنوز ترجیح می‌دهند از صرافی‌ها استفاده کنند. محمد لاهوتی در گفت‌وگو با فارس، درباره برقراری سیستم سوئیفت وال سی، اظهار داشت: اگر سایت سوئیفت را نگاه کنید، نام و کد بانک‌های ایرانی در این سایت نشان داده می‌شود، ولی بانک‌های ایرانی پس از رفع تحریم باید قراردادهای جدیدی را با کارگزاری‌های جدید منعقد کنند.

تالار شیشه‌ای

ایمان مقدسیان
economic@khorasannews.com

یک روز مثبت دیگر برای بازار پرحجم سهام

صف تقاضا برای تازه وارد بورس

بازار سهام این روزها پر حجم شده است، جدا از مثبت و منفی بودن سهام موجود در بازار، این روزها پول راحت جابه جا می‌شود، می‌شود در یک روز چند میلیارد تومان خرید و روز بعد چند میلیارد تومان فروخت، این البته خاصیتی است که به جرأت می‌توان گفت در هیچ یک از بازارهای رقیب بورس موجود نیست.

پتروشیمی فجر که به تازگی با قیمت مناسب ۱۱۵۰ تومان در روز چهارشنبه عرضه شد، با تقاضای زیاد سهامداران مواجه است، حتی صحبت از این است که اگر صف این سهم برداشته شود، حقوقی هایی هستند که منتظر ورود به سهم در نقطه مناسب هستند و حتی ممکن است قیمت این سهم تا ۱۶۰۰ تومان هم بالاتر برود.

جدا از پتروشیمی فجر یکی از شرکت های دیگر گروه پتروشیمی که پرتانسیل است و مورد توجه بازار هم واقع شده، گروه پتروشیمی سرمایه گذاری ایرانیان است.

این شرکت انبوهی از شرکت های پتروشیمی و پروژه های ناتمام را در دل خود دارد، پروژه هایی که بهای تمام شده آنها خیلی پایین است و هریک با اتمام پروژه حرفی برای گفتن خواهند داشت. گروه بانکی هم برای رشد مشکلی ندارند، اما پایان سال است و بسیاری از سهامداران عمده این گروه از هر تقاضایی برای تأمین نقدینگی و عرضه استفاده می کنند.

اما در خبرهای مربوط به بازار مهمترین خبر این بود که افزایش سرمایه تایدواتر مجوز گرفت، این شرکت قصد دارد ۵۹ درصد افزایش سرمایه دهد تا بدین ترتیب سرمایه خود را به ۱۰۰ میلیارد تومان برساند، این افزایش سرمایه از محل سود انباشته خواهد بود.

در مورد شراکت با سرمایه گذاران خارجی هم، خبرهایی از شرکت نسوز توکا از زیر مجموعه های توکا فولاد آمده است، این شرکت قصد دارد برای افزایش ظرفیت صادرات خود، وارد شراکت با سرمایه گذاران خارجی شود و در این زمینه تاکنون قدم هایی را هم برداشته است.

اما این روزها که بازار انتظار شناسایی سود غیر عملیاتی بالا از برخی نمادها داشته، شرکت محور سازان ایران خودرو فروش زمین های خودرا منتفی اعلام کرده است. پس از انجام مزایده عمومی عرصه و اعیان کارخانه شماره ۲ این شرکت و عدم ارائه پیشنهاد، موضوع فروش منتفی اعلام شده است. پیش از این بازار انتظار شناسایی سود خیلی بالایی از فروش این زمین داشت.

بررسی اثرات کاهش نرخ سود بانکی بر تامین مالی فعالان اقتصادی

مهم کمبود منابع بانکی است نه نرخ سود!

حبیب نیکجو
economic@khorasannews.com

وقتی که بانک ها با هم توافق کردند که نرخ سود سپرده را کاهش دهند، برخی نگران این بودند که نرخ تسهیلات(وام) کاهش پیدا نکند و برخی دیگر هم می گفتند این توافق پایدار نخواهد بود. اما وقتی که شورای پول و اعتبار هم بر کاهش دو درصدی نرخ سود سپرده دو ساله مهر تایید زد و همزمان نرخ سود تسهیلات را هم کاهش داد، داستان کمی تغییر کرد. این بار، مقامات پولی که با کاهش دستوری نرخ سود بانکی مشکل داشتند هم به موافقان کاهش نرخ سود پیوستند. همه چیز مهیا شد تا نرخ سود بانکی کاهش پیدا کند. اما یک سوال؟ چرا باید نرخ سود کاهش پیدا می کرد؟

پاسخ ساده به این سوال این است که فاصله نرخ سود بانکی و تورم در هیچ جای جهان، به اندازه ایران نیست. این اختلاف زیاد سبب می شود که بانک ها امن ترین مکان برای جذب پول ها باشد و پولی به صنعت و تولید نرود و اشتغالی رخ ندهد. یعنی هیچ حرفه و کسب و کاری نیست که به اندازه نگاه داشتن پول در بانک ارزش داشته باشد. لذا همه پول ها به بانک ها می رود و تولید و اشتغالی رخ نمی دهد.

اگر چه این دلیل برای اقتصاددانانی که از اقتصاد ایران بی خبرند، قانع کننده است اما چند مشکل اساسی وجود دارد. آیا مشکل صنعت و تولید ما نرخ بالای سود بانکی است؟ یا مشکل در جای دیگر نهفته است.

برخی معتقدند که مشکل نرخ سود بانکی است و با کاهش نرخ سود، فعالان اقتصادی نفس آرامی می کشند و منتظر می نشینند تا مکانیزم بازار عمل کند و رکود از ایران رخت بکند. این افراد منتظر می مانند تا با کاهش نرخ سود بانکی، تولید کنندگان به بانک ها مراجعه کنند و پس از گرفتن نوبت، وام خود را دریافت کنند. اما ماجرا به این سادگی نیست و مشکل دیگری وجود دارد.

مشکل فعلی صنعت و تولید در کشور ما بیش از این که بالا بودن نرخ سود تسهیلات باشد، به مسئله کمبود تسهیلات بازمی گردد. یعنی اینکه بعضا تولیدکنندگان حاضرند هر نرخی را بپردازند اما فقط به منابع مالی دست پیدا کنند. در حال حاضر که تولیدکنندگان با توجه به رفع تحریم ها آینده خوبی را برای خود تصور می کنند، حاضرند به هر قیمتی که شده در بازار باقی بمانند و برای این کار نیاز به منابع مالی دارند تا حقوق کارگران و کارمندان خود را بپردازند، بدهی های معوق خود را تسویه کنند و .... اما منابع موجود نیست. برای اثبات این ادعا بد نیست که به گزارش کارشناسی مرکز پژوهش های مجلس در مورد موانع رونق صنعتی اشاره کنیم. به نقل از روزنامه دنیای اقتصاد، نتایج مطالعه این نهاد پژوهشی نشان می دهد عدم دسترسی به تسهیلات بانکی بیش از نرخ سود وام در کاهش سرمایه گذاری صنعتی نقش دارد. ارزیابی ها حاکی از این است که بخش صنعت به طور نسبی جایگاه خود را نسبت به سایر بخش های اقتصادی از دست داده و سرمایه گذاری های کمتری در این بخش در مقایسه با سایر بخش های اقتصادی صورت گرفته است. مطابق آمارهای رسمی، سهم بخش صنعت و معدن از اقتصاد ایران از ۱۸ درصد در سال ۱۳۸۳ به ۱۱ درصد در سال ۱۳۹۱ کاهش یافته است. نتایج این گزارش بیانگر آن است که تسهیلات بانکی نقش مهمی در افزایش سرمایه گذاری دارد، اما طی سال های اخیر دسترسی واحدهای صنعتی به تسهیلات بانکی با مشکلات بسیاری روبه رو بود، روندی که موجب شد تا واحدهای تولیدی با مشکل نقدینگی بسیاری مواجه شوند که این امر تاثیر منفی بر روند تولید واحدهای صنعتی داشته است. بنابراین مسئله اینجاست که تسهیلات کم است؛ نه اینکه نرخ ها بالاست. هر چند که وجود نرخ های بالا هم مسئله ساز است. اما کاهش نرخ سود بانکی چه اثری می تواند بر این سازوکار داشته باشد؟

اگر بپذیریم که بانک ها عامل اصلی تامین منابع در کشور هستند، باید قبول کنیم که اگر قرار است این بانک ها تامین مالی تولید را انجام دهند باید منابع در اختیار داشته باشند. این منابع از طریق سپرده گذاری افراد در بانک ها و منابع خود بانک ها فراهم می شود. در این شرایط، بانک ها که خود تشنه نقدینگی برای پاسخگویی به سپرده های جذب شده با سود بالا هستند، بخش عمده ای از نقدینگی را به خود جذب می کنند و دیگر نقدینگی باقی نمی ماند که بخواهد به تولید برسد. یعنی به دلیل بدهی بالای دولت به بانک ها و حجم بالای مطالبات معوق به دلیل رکود، بانک ها قدرت وام دهی ندارند. لذا اگر قرار است فکری برای تولید شود، لازم است که قبل از کاهش نرخ سود، به این موضوع پرداخته شود که قدرت وام دهی بانک ها افزایش یابد. شاید بازارهای ثانویه بدهی بتواند تا حدی این کار را انجام دهد.

■ آیا با کاهش نرخ سود، سپرده گذاری کم می‌شود؟

با کاهش نرخ سود بانکی بعید است اتفاق خاصی در مورد میزان سپرده گذاری صورت بگیرد. چرا که گزینه های دیگر سرمایه گذاری با مبالغ خرد، در رکود به سر می برند. مثلا بازدهی طلا، ارز و ... در سطح نازلی قرار دارد. علاوه بر این ریسک این نوع دارایی ها به شدت بالاتر از سپرده بانکی بدون ریسک است. بنابراین، بعید به نظر می رسد که با کاهش نرخ سود، اتفاق شدیدی در مورد میزان سپرده گذاری بیفتد.

■ آیا سپرده گذاری در بانک نقطه مقابل صنعت است؟

مسئله ای که بعضاً به گوش می رسد این است که مردم به جای اینکه پول خود را به سمت تولید ببرند، پول های خود را در بانک قرار می دهند و این موضوع به دلیل سود بالای سپرده هاست که وجود دارد.

این ادعا هم صحیح است و هم نادرست. این ادعا در مورد فردی که در صنعت در حال سرمایه گذاری است و می تواند به سادگی دارایی خود را نقد کند و پول خود را به بانک برده است، صحیح است.

اما نباید فراموش کنیم که بخشی دیگر از سپرده های بانکی از طرف افرادی است که پول دارند و نمی توانند در جایی به صورت مستقیم سرمایه گذاری کنند. این ادعا در مورد این افراد ناصحیح است. بلکه بالا بودن نرخ سود سبب می شود که افراد زیادی پول خود را در بانک بگذارند و بنابراین امکان وام دهی به صنعت افزایش یابد. این اتفاق برخلاف ادعای مطرح شده است.

نبض بازار

قیمت حبوبات؛ مشهد ارزان تر از تهران و تهران ارزان تر از اصفهان

همانند ماه های پایانی هر سال حبوبات شاهد افت و خیز قیمت بوده و این نشان از آمدن بهار دارد ! قیمت لوبیاچیتی و عدس و لوبیا سفید (چشم بلبلی) در اسفند ماه در مشهد ارزان تر از تهران گزارش شده و این در حالی است که قیمت این دو محصول در تهران ارزان تر از اصفهان اعلام شده است . در مقابل میانگین کشوری قیمت نخود (کرمانشاهی)، لپه، لوبیا قرمز، ماش و عدس قرمز در زمستان نسبت به پاییز و تابستان امسال کاهش محسوسی داشته و با افت قیمت بیشتر از ۱۰ درصدی مواجه شده است. میانگین قیمت روزانه حبوبات در بازه زمانی اول بهمن تا اسفند ماه نشان می دهد که این محصولات در بازار مشهد ارزان تر از تهران (خرده فروشی) خرید و فروش شده اما در استان اصفهان قیمت ها از بازار تهران نیز گران تر گزارش شده است.

محصول	میانگین قیمت اول بهمن تا اول اسفند ماه ۱۳۹۴			
	خراسان رضوی	تهران	اصفهان	فارس
عدس	۵۸۰۰۰	۶۰۰۰۰	۶۱۰۰۰	۶۰۰۰۰
ماش (کرمانشاه)	۶۴۰۰۰	۶۵۰۰۰	۶۵۰۰۰	۶۴۰۰۰
لوبیا سفید	۶۵۰۰۰	۶۵۰۰۰	۷۰۰۰۰	۶۵۰۰۰
لوبیا قرمز	۶۴۰۰۰	۷۰۰۰۰	۷۰۰۰۰	۶۹۰۰۰
لپه (تبریز)	۶۲۰۰۰	۶۰۰۰۰	۶۴۰۰۰	۶۱۰۰۰
لوبیا چیتی	۷۸۰۰۰	۷۸۰۰۰	۷۸۰۰۰	۷۸۰۰۰

مهارت‌های کارآفرینی

شماره ۲۶: مدل کسب و کار

با طراحی مدل کسب و کار، با اعتماد به نفس شروع کنید

مهارت های کسب و کار

اگر تلاش های شما برای تامین مالی به ثمر نشسته، برای شروع باید به دو مهارت مهم توجه کنید. وقتی می خواهید شروع کنید ترس ها و ابهام ها بیشتر به سراغ شما خواهد آمد. مخصوصا که احتمالا در فرآیند جذب اعتبار و تامین مالی، بیشتر با ریسک ها و بار مالی کار خود آشنا شده اید. خیلی از افراد در این مرحله کم می آورند. برای غلبه بر این ترس ها و ابهام ها، باید مهارت ریسک پذیری خود را تقویت کنید و برخی ترس های بی پایه را دور بریزید. طراحی یک مدل کسب و کار هم به شما کمک می کند با نگاهی از بالا به طرح خود، اعتماد به نفس بیشتری کسب کرده و شروع کنید.

هر گاه از چیزی می ترسی خود را در آن بیفکن

این حدیث حضرت علی علیه السلام، برای این گام از کارآفرینی، حیاتی است. اگر با ترس های بی پایه مواجه شده اید و یا این فکر و خیال به سرتان زده که با کارهای ساده تر هم می توان پول درآورد و نیازی به تحمل این همه ریسک نیست، به یاد بیاورید که موفقیت و پیروزی، جز با گرفتن تصمیم های بزرگ و حمله به آنچه از آن می ترسید ممکن نیست. البته حتما قبلا حساب و کتاب های اساسی را کرده اید و یک طرح کسب و کار دارید ولی همیشه نقاط ابهامی وجود دارد که ممکن است شما را از مسیر بازدارد. بعد از حساب و کتاب های پیشین، طراحی مدل کسب و کار و مدیریت نیز به شما برای شروع کمک می کند.

یک دنیا اعتماد به نفس با یک مدل کسب و کار

مدل کسب و کار یعنی یک نقشه ساده که بخش های مختلف فرآیند کسب و کار را به شما نشان می دهد. از تهیه مواد اولیه، فرآیند انجام کار، روابط سازمانی افراد و وظایف تا تعیین نقشه راه توسعه و شکوفایی کسب و کار. این مدل ساده به شما کمک می کند که از بالا طرح خود را ببینید.

اما شاید وقتی یک طراحی کامل دارید می توانید به خوبی نقاط ضعف یا ابهام را هم ببابید. مثلا یک ابهام ممکن است این باشد که آیا ابزار آلات موجود توانایی تولید محصول در نظر گرفته شده برای گروه هدف مشتریان را دارد؟ یا اینکه طرح های تبلیغات شما در نقاط مختلف موفق خواهد بود؟

همه این ابهامات را هم از بالا ببینید و به جای ترس از آنها، میزان اثر گذاری هر کدام بر موفقیت نهایی را بسنجید. به این کار تحلیل حساسیت می گویند که یک بخش از مدل شماست. از مشاوران هم حتماً کمک بگیرید.