

# نقش بانک‌ها در بازی سه سر باخت اقتصادی- اخبار اقتصادی - اخبار تسنیم

[ad\_1]

به گزارش خبرنگار اقتصادی روابط عمومی گروه تجاری ققنوس، با افزایش سرسام آور قیمت‌ها و شیب تند تورم، بسیاری از کارشناسان و صاحب نظران اقتصادی طی چندماه اخیر اظهارنظرهای مختلفی را از شرایط موجود ارائه داده اند که اغلب این تحلیل‌ها در قالب مدل های کلاسیک اقتصادی خلاصه میشود، اما بررسی چالش های اخیر اقتصادی آن هم به صورت میدانی کمتر از سوی تحلیلگران مورد توجه بوده و همین امر باعث شده تا زوایای پنهان بسیاری در نمای کلی فضای کنونی و راهکارهای برون رفت از این شرایط وجود داشته باشد به همین دلیل به سراغ محمد مهدی ابریشم کار کارشناس اقتصادی رفتیم، وی معتقد است که حلقه مفقوده برای برون رفت از وضعیت دشوار کنونی توجه به بازاریابی است و درواقع این روزها بازار به جای تمرکز در فروش باید بیش از پیش به مقوله بازاریابی و حفظ مشتریان قبلی توجه کند.

**س:** علی رغم اقدامات صورت گرفته در حوزه بانکی و پولی کشور ولی همچنان تورم کنترل نشده است و همچنان قیمت ها در حال افزایش است.

**ابریشم کار:** ببینید، شرایط اقتصادی امروز وابسته به اتفاقات کوتاه مدت نیست بلکه نگاه کوتاه مدت مدیریت کشور به مسائل اقتصادی است که شرایط سختی را برای تولیدکنندگان و مصرف کنندگان به وجود آورده است، به عبارتی سالهاست که متولیان امر برای اقتصاد کشور برنامه های کوتاه مدت زودبازده و انقباضی تدارک می بینند که در نهایت همین نگرش باعث پدیدار شدن شکاف های عمیق در بدنه اقتصاد کشور شد.

**س:** در این خصوص کمی بیشتر توضیح دهید.

**ابریشم کار:** بگذارید مثالی را با هم بررسی کنیم، در روزهای انتهایی مرداد ماه، به همراه تعدادی از دانشجویان رصد بازار چوب را آغاز کردیم، صنعتی که به نسبت سایر صنایع کشور، تولیدکنندگان

بیشتر و حاشیه امن سود مناسبتری را داشت، دو بازار اصلی تهران که شامل بازار دلاوران و یافت آباد بودند در مدت یک ماه زیر ذره بین قرار گرفت و آنچه مشخص بود تعطیلی موقت یا دائم نزدیک به 20 درصد از فروشگاه ها و شرایط ضعیف فروش در سایر فروشگاه های بازار بود، خریداران قیمت بالای محصولات را عامل عدم خرید می دانستند و تولید کنندگان نیز افزایش قیمت مواد اولیه، ممنوعیت واردات برخی تجهیزات و احتکار ورق های چوبی را عامل افزایش قیمت می دانستند، یعنی یک بازی سه سر باخت که مصرف کنندگان، تولید کنندگان و مسئولینی که باعث رقم خوردن این شرایط شده اند را در برمی گرفت که البته اگر بخواهیم این اتفاقات را ریشه یابی کنیم درخواهیم یافت که افزایش قیمت ارز سر منشا بسیاری از این اتفاقات بوده است.

**س:** اما تحلیل شما از افزایش قیمت ارز چیست؟

**ابریشم کار:** در اصول مدیریت اقتصاد، هر عدم تعادلی روزی خود را به شکل افزایش بهای قیمت نشان خواهد داد و تاثیر منفی خود را به هر شکلی خواهد گذاشت، معتقدم ریشه بالارفتن قیمت ارز را نیز در این عدم تعادل های گذشته می توان جست و جو کرد، به طور کلی افزایش نقدینگی در جامعه، اثر اقتصادی مثبتی ارزیابی نمی شود، در سال های 85-92 دولت میزان نقدینگی را در جامعه افزایش داد و افزایش نقدینگی با تورم و رکود فراوانی در ایران همراه بود، در سال های 92-96 نیز دولت با هدف کاهش تورم اشتباه افزایش نقدینگی به گونه ای دیگر تکرار شد، این بار با سوده های بانکی بالا در سال های 93-96 تورم اعلام شده کمتر از 10 درصد بود در حالی که برخی از بانک ها و موسسات مالی سودهایی از 17 درصد تا 35 درصد به مردم پرداخت می کردند و مردم نیز این سرمایه گذاری را کاملاً اثربخش دانسته و پول های خود را در بانک سرمایه گذاری می کردند.

این راهبرد برای جذب سرمایه از جامعه به حساب های بانکی و حفظ آن بود، اما دقت نشد که باز هم خلق پول اینبار به شکل سوده های بانکی خلق می شود و این سوده های بانکی پرداخت شده اضافه تر از توان سودآوری بسیاری از بانک ها بود و در یک جمله می توان گفت که سرمایه گذاران سودی بیشتر از سود تحقق یافته دریافت کردند، اما همانگونه که گفته شد هر عدم تعادلی در اقتصاد روزی خود را نشان خواهد داد و جبران خواهد شد، گرانی اجناس و بالارفتن تورم و صعود نرخ ارز حاصل همان عدم تعادل اقتصادی در گذشته است و افراد با گران خریدن محصولات سودهایی را پس می دهند که اضافه تر از سود واقعی

دریافت کرده بودند.

**س:** در واقع سودهای بانکی را عامل تورم می دانید؟

**ابریشم کار:** بی شک تنها این، عامل تورم نیست ولی به عنوان یکی از پارامترهای اصلی به حساب می آید، توجه داشته باشید که چالش سودهای بانکی بالا در ایران مسئله ای است که برای سال های متمادی بدون پاسخ مانده است، اگر به کشورهای غربی توجه کنیم سودهای بانکی پایین نه تنها از شرایط اقتصادی تورمی جلوگیری می کند بلکه باعث رونق نیز می شود و افراد به جای سرمایه گذاری در بانک با سود کم، پول خود را در تولید سرمایه گذاری می کنند و ضمن اشتغال زایی باعث گردش پول و رونق اقتصادی می شوند، اما در ایران اینگونه نبوده است.

**س:** بی تردید تورم های اخیر بسیاری از کسب و کارها را به تعطیلی کشانده است، پیشنهاد شما برای برون رفت از این شرایط برای بنگاه های کوچک و خرد چیست؟

**ابریشم کار:** معتقدم صاحبان مشاغل در شرایط اقتصادی ضعیف امروز باید مدل های درآمدزایی خود را با عینک بازاریابی ببینند، همان طور که مشخص است در حال حاضر توان خرید بسیاری از افراد به پایین ترین سطح خود رسیده و از سوی دیگر قیمت ها در حال افزایش است، از این رو شرایط برای بازاریابی بسیار مشکل تر خواهد بود، در واقع از بین اهداف بقا و توسعه کسب و کار در این شرایط هدف بقا بیشتر دنبال می شود تا شرایط به روند عادی بازگردد، به همین دلیل پیشنهاد می کنم به جای تمرکز بر جذب مشتریان جدید، صاحبان مشاغل توان خود را در حفظ مشتریان فعلی بگذارند چراکه در شرایط عادی اقتصادی جذب مشتری جدید تا 10 برابر حفظ مشتری هزینه دارد که این مقدار در اقتصاد ضعیف بیشتر نیز خواهد شد، لذا با استفاده از تخفیفات و کاهش حاشیه سود سعی در حفظ مشتریان راهکار مناسب تری است.

**س:** یعنی در این شرایط بهترین اقدام برای جذب مشتری تبلیغات است؟

**ابریشم کار:** به هیچ وجه اینطور نیست، بلکه هزینه تبلیغات را باید کاهش داد، در این شرایط خریدار به محرک هایی بیشتر از تبلیغات احتیاج دارد از این رو تبلیغات را حذف نکند ولی به جای تبلیغات پر هزینه از شیوه های ارزان تر باید استفاده شود، به طور نمونه تبلیغات شفاهی یک راهکار هوشمندانه است، حتی در شرایط عادی نیز

عدم اعتماد به فروشندگان وجود دارد و از این رو افراد بیش از  
فروشندگان به نزدیکان خود اعتماد می کنند.

انتهای پیام/

[ad\_2]