

هدایت موقت سود بانکی به بار کینک

نرخ سود بانکی یکی از موضوعات معلق در سیاست گذاری اقتصادی است و بانک مرکزی اعلام کرده است که فعلاً برنامه‌ای برای افزایش نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات بانکی ندارد و تصمیم‌گیری درباره این موضوع همچنان در کمیته‌های تخصصی ادامه دارد. اعلام این موضع، اگر چه به معنای رد کامل تغییر نرخ سود نیست، اما نشان می‌دهد سیاست‌گذار پولی هنوز به جمع‌بندی نهایی درباره یکی از مهم‌ترین ابزارهای تنظیم بازار پول نرسیده است.

نرخ سود بانکی همواره میان دو ملاحظه اصلی قرار دارد؛ از یک طرف ضرورت کنترل تورم و حفظ ارزش پول ملی و از طرف دیگر، نگرانی از افزایش هزینه تأمین مالی برای تولیدکنندگان و بنگاه‌های اقتصادی در نوسان بوده و همین دوگانگی باعث شده است تصمیم‌گیری درباره نرخ سود به فرآیندی طولانی تبدیل شود که در نهایت هزینه‌های بالاترکلیفی آن متوجه فعالان اقتصادی و سپرده‌گذاران خواهد شد.

طبق اعلام بانک مرکزی، بررسی سناریوهای مختلف سیاستی درباره نرخ سود ممکن است شش ماه یا حتی بیشتر ادامه پیدا کند و طولانی شدن این بررسی‌ها در شرایطی که اقتصاد با تغییرات مستمر در بازارها، فشارهای تورمی و کاهش قدرت خرید خانوارها مواجه است، نیازمند توضیح دقیق‌تری از سوی سیاست‌گذار پولی است. بازار پول بیش از هر چیز به پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد و تأخیر در تعیین مسیر آینده نرخ سود، تصمیم‌گیری را برای بسیاری از فعالان اقتصادی دشوار می‌کند. سپرده‌گذاران بانکی همیشه با یک مسئله اساسی، یعنی فاصله میان بازدهی رسمی سپرده‌های بانکی و کاهش ارزش واقعی پول، مواجه بوده‌اند. هنگامی که نرخ سود بانکی فاصله قابل توجهی با تورم پیدا می‌کند، انگیزه نگهداری منابع در بانک کاهش پیدا می‌کند و بخشی از نقدینگی به سمت بازارهایی حرکت می‌کند که امکان حفظ ارزش دارایی در آنها بیشتر تصور می‌شود. این جابه‌جایی منابع، مدیریت نقدینگی را برای سیاست‌گذار اقتصادی پیچیده‌تر می‌کند.

از سوی دیگر، افزایش نرخ سود بدون توجه به وضعیت شبکه بانکی نیز راهکاری ساده برای حل مشکلات اقتصادی نخواهد بود. برخی بانک‌ها با مشکلاتی مانند دارایی‌های منجمد، نازاری منابع و مصارف و محدودیت در توان تسهیلات‌دهی مواجه هستند و بالا بردن نرخ سود سپرده‌ها در چنین شرایطی، در صورت نبود اصلاحات ساختاری، ممکن است هزینه تأمین منابع بانک‌ها، افزایش دهد و فشار بیشتری بر ترانزنامه آنها وارد کند. بنابراین مسئله اصلی، نبود یک چارچوب روشن و پایدار برای سیاست‌نرخ سود است. تغییرات مقطعی و تصمیم‌های کوتاهمدت، امکان برنامه‌ریزی را از فعالان اقتصادی می‌گیرد. تولیدکننده‌ای که برای سرمایه‌گذاری، تأمین سرمایه در گردش یا توسعه فعالیت خود نیازمند بانک است، باید بداند هزینه پول در ماه‌ها و سال‌های آینده چه مسیری خواهد داشت، چه آنکه سرمایه‌گذار نیز برای انتخاب میان سپرده بانکی و سایر گزینه‌ها به سیاستی روشن نیاز دارد.

بانک مرکزی در سال‌های گذشته بارها بر کنترل نقدینگی و مهار تورم تأکید کرده است. اما سیاست‌نرخ سود همچنان یکی از بخش‌هایی است که میان اهداف مختلف اقتصادی در رفتار مانده است. حفظ نرخ سود در سطحی که با واقعیت‌های اقتصادی فاصله داشته باشد، ممکن است به کاهش جذابیت شبکه بانکی منجر شود و افزایش آن نیز بدون اصلاحات لازم، هزینه‌های برای اقتصاد ایجاد کند. راهکار اساسی، تصمیم‌گیری بر مبنای یک برنامه مشخص و هماهنگ با سایر سیاست‌های اقتصادی است. ادامه بررسی‌های کارشناسی زمانی قابل دفاع خواهد بود که به تصمیمی مشخص و قابل انطباق شود، چرا که اقتصاد نمی‌تواند برای مدت طولانی در انتظار تعیین تکلیف یکی از مهم‌ترین متغیرهای پولی بایقی بماند. از دیگر سبب سیاست پولی زمانی اثر گذار خواهد بود که فعالان اقتصادی به مسیر آینده آن مطمئن باشند باشند و تصمیم‌های بانک مرکزی در مرحله بررسی عبور کرده و به سیاستی شفاف تبدیل شود. اکنون مسئله فقط افزایش یا کاهش نرخ سود نیست؛ مسئله اصلی، تعیین تکلیف جایگاه نرخ سود در مدیریت اقتصاد است. طبیعاً تأخیر در تصمیم‌گیری، خود به عملی برای افزایش نااطمینانی تبدیل می‌شود و هزینه آن در نهایت در رفتار اقتصادی مردم، بنگاه‌ها و بازارها نمایان خواهد شد. لکن بانک مرکزی باید میان احتیاط کارشناسی و ضرورت اقدام به‌موقع تعادل برقرار کند تا سیاست پولی از وضعیت انتظار خارج شود.

نگاه

زائران حسینی را تفردها غ نکیم

قیمت حمل‌ونقل در ایام اربعین یکی از دغدغه‌های اصلی زائران است و میلیون‌ها نفر از مردم برای حضور در این مراسم معنوی برنامه‌ریزی می‌کنند و بخشی قابل توجهی از آن‌ها هزینه‌های سفر را با پس‌انداز چندماهه تأمین می‌کنند بنابراین در چنین شرایطی، افزایش قیمت خارج از چارچوب، فشار بیشتری بر خانوارها وارد می‌کند و با روح خدمت‌رسانی به زائران سازگار نیست.

اعلام سقف قیمت بلیت پروازهای اربعین از سوی سازمان هواپیمایی کشوری، اقدامی برای ایجاد نظم در بازار حمل‌ونقل هوایی و جلوگیری از رشد بی‌ضابطه نرخ‌هاست و براساس این تصمیم، قیمت بلیت یک‌طرفه تهران به نجف با بغداد ۱۲ میلیون تومان و برای برخی استان‌ها مانند خراسان رضوی ۱۴ میلیون تومان تعیین شده و در شرایطی است که بیش از آن، برخی شرکت‌های هواپیمایی پیشنهاد افزایش قیمت‌ها را مطرح کرده بودند که با مخالفت مجلس مواجه شد.

مدیریت بازار حمل‌ونقل در ایام اربعین با شرایط عادل‌سان تفاوت دارد چه آنکه تقاضا برای سفر در یک بازه زمانی کوتاه به‌شدت افزایش پیدا می‌کند و همین مسئله ممکن است زمینه را برای رشد قیمت‌ها فراهم کند، با این حال، شرکت‌های هواپیمایی نیز مانند هر بخش اقتصادی دیگری حق دارند هزینه‌های خود را مدیریت کنند و انتظار دارند فعالیت آنها از نظر اقتصادی توجیه داشته باشند، بنابراین مسئله اصلی، ایجاد تعادل میان منافع شرکت‌ها و توان مالی زائران است. در این میان، نباید فراموش کرد که سفر اربعین برای بسیاری از مردم یک سفر تفریحی یا تجاری نیست و زائرانی از اقشار مختلف جامعه در این مسیر حضور پیدا می‌کنند و بخش زیادی از آنها با محدودیت‌های مالی مواجه هستند پس نگاه صرفاً اقتصادی به این سفر و تلاش برای جبران کاهش درآمد یا افزایش هزینه‌ها در محل افزایش قیمت بلیت، می‌تواند بخشی از جامعه را از این امکان محروم کند.

شرکت‌های هواپیمایی در سال‌های گذشته همواره بر افزایش هزینه‌های عملیاتی، محدودیت‌های پرواز و دشواری‌های فعالیت در صنعت حمل‌ونقل هوایی تأکید کرده‌اند و طبعاً این مسائل واقعی است و نمی‌توان آنها را نادیده گرفت، اما راهکار جبران مشکلات شرکت‌ها نباید به گونه‌ای باشد که بار اصلی آن بر دوش مسافرانی قرار گیرد که برای یک مناسبت مذهبی و مردمی راهی سفر شده‌اند.

ضروری است نظارت بر اجرای نرخ‌های مصوب با جدیت دنبال شود و تعیین قیمت بدون کنترل نحوه عرضه، امکان تخلف را از بین نمی‌برد و در دوره‌های بر تقاضا، فاصله میان نرخ رسمی و قیمت واقعی ممکن است افزایش پیدا کند، بنابراین، به‌خود سریع با فروش خارج از ضابطه و ایجاد دسترسی برابر برای همه متقاضیان، اهمیت زیادی دارد. از سبوی دیگر، برنامه‌ریزی دقیق برای افزایش ظرفیت پروازها باید بخشی از سیاست اربعین باشد چرا که کاهش عرضه در برابر تقاضای بالا، همواره زمینه‌ساز افزایش قیمت و شکل‌گیری بازارهای غیررسمی است و شرکت‌های هواپیمایی باید ظرفیت‌های موجود را به شکل عادلانه در اختیار مردم قرار دهند و دستگاه‌های مسئول نیز شرایط لازم برای انجام پروازهای منظم و بدون اختلال را فراهم کنند.

در حالی که هزاران متقاضی خودروهای شاهین، کوئیک و اطلس ماه‌هاست در صف انتظار تحویل خودروهای خود هستند، شرکت سایپا با انتشار لیست جدید قیمت‌ها در تیرماه ۱۴۰۵، شوک جدیدی به بازار و مصرف‌کنندگان وارد کرد. اما نکته تأمل‌برانگیز اینجاست که این شرکت «کمبود قطعه» را علت اصلی عدم تحویل خودروها عنوان می‌کند، اما هم‌زمان قیمت همان خودروهای تولید نشده را افزایش داده است. متقاضیان این خودروها زمانی که در سال ۱۴۰۲ خودرو ثبت‌نام کردند، گران‌ترین خودروی سایپا (شاهین) ۳۰۰ تا ۲۵۰ میلیون تومان بود که با وعده یکسال سایپا اقدام به پیش‌خرید کردند و بیش از یک‌سال است که تکمیل وجه خود را انجام داده‌اند! اکنون با افزایش جدید قیمت‌ها، همین متقاضیان با قیمت‌های یک میلیارد و ۴۰۰ هزار تومانی و بیشتر روبه‌رو شده‌اند. آیا مردم باید تاوان حلق و حلقه سود سایپا را دهند؟

■ ■ ■

مجموع زیان انباشته سه خودروساز بزرگ شبه‌خصوصی و دولتی ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو در پایان سال ۱۴۰۴ به حدود ۲۷۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. این خبر را در کنار خبر انتشار فیش حقوقی ۲۰۰ میلیارد تومانی یک کارمند ایران خودرو که اخیراً در فضای مجازی منتشر شده، قرار دهید. این فیش حقوقی نوک قله کوه بغ است، در حالی که در پایی از رانته‌ها و ویژه‌خواری‌ها در این شرکت عریض و طویل وجود دارد. ریخت و پاش در ایران خودرو و حتی سایر خودروسازی‌ها در حالی صورت می‌گیرد که بسیاری از ادارات از حقوقی ۵۲۰ تا ۳۰ میلیون تومانی کارمندان خود، اضافه‌کارها و مزایا را حذف کرده است. آیا کسی در این شرکت خسارت‌بار که سال‌ها با زیان انباشته و دیون معوق مواجه است، شایستگی این را دارد که به پنج تا ۱۰ برابر یک آموزگار و یک آتش‌نشان عایدی داشته باشد؟ مدیران ایران خودرو بارها اعلام کرده‌اند که شرکت زیان‌ده است و به همین بهانه چندین بار به بهانه‌های مختلف افزایش قیمت سرسام‌آور داشته است و در شرایط جنگی قیمت محصولاتش را تا ۷۰ درصد گران کرد. با این شرایط بدیهی است که می‌توان از جیب مردم، حقوق نجومی هم برداخت.

در این سال‌ها خودروسازان به کارخانه تولید ضرر تبدیل شده‌اند که با گارانتی دولتی همچنان به کار خود ادامه می‌دهند و لژیونرهای مدیریتی، بی‌هیچ جوابگویی در مورد عملکرد خود، به سربازان شکست اقتصادی بدل می‌شوند و می‌روند تا زیان انباشته این شرکت را بیشتر کنند. بیش از ۵ دهه از فعالیت صنعت خودرو می‌گذرد. در این سال‌ها افزایش قیمت خودرو به عنوان تنها راهکار جبران زیان‌دهی خودروسازان انتخاب می‌شود. روایت‌های زیادی از دلایل زیان‌دهی خودروسازان شنیده‌ایم که هیچکدام برطرف نشده، و وجود ۶۲ شرکت زیان‌ده ایران خودرو تا مدیریت ضعیف سایپا.

متأسفانه فعالان این صنعت همواره با بزرگ کردن بنگاه تحت مدیریت شان و تزریق نیروی کار بیش از نیاز واقعی توانستند به دولت‌ها مسلط شوند و

گزارش ۲ سعيده زمانی

کشور تبديل شده است؛ بازاري که هم از تحولات جنگ و محدوديت‌هاي تجاري تأثیر می‌گیرد و هم به انتظارات تورمي، رشد نقدینگی و کیفیت تصمیم‌های اقتصادی واکنش نشان می‌دهد. مدیریت بازار ارز در شرایط جنگ، نیازمند ثبات در سیاست‌گذاری، انضباط پولی و مالی و هماهنگی دستگاه‌های اجرایی برای تقویت اعتماد فعالان اقتصادی است. ■ ■ ■

در دومین روز هفته، نرخ دلار در کانال قیمتی ۱۹۵ هزار تومان بازگشایی شد. اگر کسی که در ادامه روند صعودی سه‌ماهه اخیر ثبت شد. در پی افزایش نرخ دلار، قیمت طلا نیز در بازار داخلی رشد داشت و هر سکه تمام به ۱۹۰ میلیون تومان رسید که در این افزایش بیش از آنکه اونس جهانی تداوم درخیزی بهره‌بالا، سوی فدرال‌رزرو بوده است. به‌طور کلی قیمت طلا در چند ماه اخیر که اقتصاد جهان در گیر جنگ و محدودیت‌های تنگه‌هرمز بوده است، بر خلاف نفت روندی کاهشی داشته است. کارشناسان معتقدند اصلی‌ترین عامل پایین‌نگه‌دارنده نرخ جهانی طلا، تشدید جنگ میان ایران و امریکا در مسیر راهبردی تنگه هرز است. این درگیری‌ها با افزایش قیمت نفت، نگرانی‌های تورمی را تشدید کرده و انتظارهایی تداوم نرخ‌های بهره‌بالا، سوی فدرال‌رزرو را تقویت کرده است. همچنین، در هفته اخیر چند تن از اعضای فدرال‌رزرو بر موضع انقباضی خود تأکید کردند که این موضوع نیز احتمال ماندگاری نرخ‌های بهره بالا را تقویت کرد. در نتیجه، بازارها اکنون حدود ۵۰ درصد احتمال می‌دهند که فدرال‌رزرو در نشست ماه سپتامبر نرخ بهره را افزایش دهد. با این حال، تقویت انتظارات تورمی عاملی است که بر گرانی سکه، طلا و در بازار داخلی دامن زده‌است.

سایه تنش‌های منطقه‌ای بر نرخ دلار

تشدید جنگ و نگرانی از محدودیت‌های ارزی از

تخته‌غاز سایپا در جاده «خالی‌فروشی»

وضعیت فعلی سایپا مصداق بارز «خالی‌فروشی» است و با آنکه توان تأمین قطعات اولیه را ندارد و تولیدش به حداقل رسیده است با چه منطقی قیمت‌ها را ۳۰ درصد بالا می‌برد؟



شده، در بازارهای سکه و طلا سرمایه‌گذاری می‌شد یا سال گذشته سه بار قیمت محصولات خود را افزایش دادند. همچنین ایران خودرو نیز ماه گذشته قیمت محصولاتش را تا ۲۰ درصد افزایش داد و اخیراً سایپا نیز قیمت محصولاتش را تا ۲۱ درصد گران کرد. در حال حاضر، ارزان‌ترین خودروی سایپا بر اساس قیمت کارخانه، «ساینا S» با استانداردهای ۸۵ گانه است که با قیمتی در حدود ۹۹۳ میلیون تومان عرضه می‌شود. همچنین گران‌ترین محصول این شرکت، «شاهین پلاس» با گیربکس اتوماتیک است که قیمت آن به حدود یک میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان می‌رسد. روز گذشته نیز پارس خودرو که زیر مجموعه سایپا است، قیمت محصولاتش را حدود ۲۰ درصد افزایش داد.

تعهدات سایپا و افزایش ۲۱ درصدی خودروهای

در حالی که بدعدهای سایپا در تحویل خودروهای شاهین، کوئیک و ساینا صدای مردم را درآورده، این گروه خودروسازی بدون انجام تعهدات سابقش، تصدیق‌هایی که ماه‌هاست به دلیل کمبود قطعه در پارکینگ‌ها خاک می‌خورد، گران کرد. علاوه بر خلف وعده در تحویل بـه موقع شاهین‌های پیش‌فروش شده در دو سال گذشته، هنوز از خودروهای کوئیک و سایپایی که قرار بود در تیر و مرداد سال ۱۴۰۲ تحویل مشتریان شود، خبری نیست. تا کی خودروسازان در مسیر یک‌طرفه باید حرکت کنند و مردمی که محکوم به تحویل خودروی منتخب‌شان بمانند؟ در این وضعیت غول‌های خودروسازی بریزند و ماه‌ها و سال‌ها در انتظار خرید خودروهای داخلی هستند، سرمایه‌شان را به جیب خود فروخته‌اند؟ بازگشت از سر نو؟ یا باید به مسیر یک‌طرفه بانک مرکزی با ابزارهای مختلف در تلاش برای مدیریت بازار از است، اما تجربه نشان می‌دهد در اقتصاد بر برخی از مردم پول‌های پس‌انداز خود را صرف خرید خودرو کرده‌اند، اما از تحویل خودروها خبری نیست، اگر همین پولی که به حساب خودروسازان واریز

در حالی است که به نظر می‌رسد راه نجات از این وضعیت، در تصفیه دارایی‌های غیرمولد نهفته است و فروش املاک و زمین‌های غیرضروری می‌تواند نقدینگی لازم برای تأمین قطعات و تسویه حساب با مشتریان را فراهم کند، اما سکوت نهادهای نظارتی در این زمینه قابل تأمل است. البته بحران سایپا، فراتر از کمبود قطعه است و اعتماد مردم را هم نشانه گرفته است؛ مردمی که تحت فشارهای اقتصادی شدید بوده‌اند، نمی‌توانند سه سال یا بیشتر برای دریافت خودروی ثبت‌نامی منتظر بمانند.

البته تأخیر در تحویل محصولات سایپا به خاطر کمبود نقدینگی یا مشکلات تولید، ریشه در جای دیگری هم دارد و آن شرکت کروز است. این شرکت که تأمین‌کننده کلیدی بسیاری از قطعات سایپا است، اکنون تحت مالکیت ایران خودرو درآمده است و این تغییر مالکیت، یک بحران اعتماد در زنجیره تأمین ایجاد کرده است. البته هیچ شرکتی نمی‌خواهد تأمین‌کننده اصلی رقیب خود باشد، به‌خصوص زمانی که آن تأمین‌کننده، حالا بخشی از بدنه مدیریتی رقیب است. اما این وضعیت باعث شده تا روند تأمین قطعات برای سایپا با کندی یا حتی توقف مواجه شود و نتیجه این بازی، تجمع‌ات خشمگین مشتریان در خیابان‌ها و بالاترکلیفی سال‌ها پس‌انداز مردم شده است.

چرا مجوز پیش‌فروش برای شرکتی که تعهداتش را باقمانی کند، صادر می‌شود؟

بر اساس آمارهای وزارت صمت، تولید سایپا در ابتدای سال ۱۴۰۵ با افت شو که کننده ۷۷ درصدی مواجه شده است و هم‌اکنون نیز بیش از ۵۲ هزار خودرو به بهانه «نقص قطعه» در پارکینگ‌های این شرکت خاک می‌خورد. این در حالی است که برخی

سایپا مدعی است که هزینه‌های تولید به دلیل بحران‌های اخیر و آسیب قطعات در گمرک افزایش یافته است، اما این افزایش قیمت‌ها تنها تلاشی برای جبران بدهی ۱۳هزار میلیارد تومانی به قطعه‌سازان از جیب مشتریان مظلوم است و البته شورای رقابت و نهادهای نظارتی در حالی سسکوت کرده‌اند که سایپا نه تنها در تحویل خودرو ناتوان است، بلکه سود دیرکرد را نیز با تأخیرهای چندین ماهه پرداخت می‌کند

پیش‌فروش‌ها متوقف نمی‌شود؟ به بررسی جدول قیمت‌های جدید و مقایسه آن با قیمت‌های رسمی کارخانه در خرداد ۱۴۰۵، عمق فاجعه مشخص می‌شود؛ به طوری که سایپا در کمتر از ۳۰ روز، قیمت‌ها را بین ۱۷ تا ۳۶ درصد گران کرده است. البته این خودروساز به نسبت ایران خودرو که افزایش ۶۰ درصدی را اعمال کرده، افزایش قیمت کمتری داشته است. سایپا مدعی است که هزینه‌های تولید به دلیل بحران‌های اخیر و آسیب قطعات در گمرک افزایش یافته است. اما این افزایش قیمت‌ها تنها تلاشی برای جبران بدهی ۱۳ هزار میلیارد تومانی به قطعه‌سازان از جیب مشتریان مظلوم است و البته ششورای رقابت و نهادهای نظارتی در حالی سکوت کرده‌اند که سایپا نه تنها در تحویل خودرو ناتوان است، بلکه سود دیرکرد را نیز با تأخیرهای چندین ماهه پرداخت می‌کند

مشتریان شاهین که در سال ۱۴۰۲ ثبت‌نام کرده‌اند، با گذشت بیش از دو سال هنوز خودروی خود را دریافت نکرده‌اند. البته سایپا «شرایط جنگی، «بدهی ۱۳ همتی به قطعه‌سازان (شرکت کروز) و عدم همکاری کروز برای دادن قطعه» را بهانه کرده است، اما پرسش اینجاست که اگر قطعه نیست، چرا پیش‌فروش‌ها متوقف نمی‌شود؟ با بررسی جدول قیمت‌های جدید و مقایسه آن با قیمت‌های رسمی کارخانه در خرداد ۱۴۰۵، عمق فاجعه مشخص می‌شود؛ به طوری که سایپا در کمتر از ۳۰ روز، قیمت‌ها را بین ۱۷ تا ۳۶ درصد گران کرده است. البته این خودروساز به نسبت ایران خودرو که افزایش ۶۰ درصدی را اعمال کرده، افزایش قیمت کمتری داشته است. سایپا مدعی است که هزینه‌های تولید به دلیل بحران‌های اخیر و آسیب قطعات در گمرک افزایش یافته است. اما این افزایش قیمت‌ها تنها تلاشی برای جبران بدهی ۱۳ هزار میلیارد تومانی به قطعه‌سازان از جیب مشتریان مظلوم است و البته ششورای رقابت و نهادهای نظارتی در حالی سکوت کرده‌اند که سایپا نه تنها در تحویل خودرو ناتوان است، بلکه سود دیرکرد را نیز با تأخیرهای چندین ماهه پرداخت می‌کند

به نظر می‌رسد وضعیت فعلی سایپا مصداق بارز «خالی‌فروشی» است؛ شرکتی که توان تأمین قطعات اولیه را ندارد و تولیدش به حداقل رسیده است، با چه منطقی قیمت‌ها را ۳۰ درصد بالا می‌برد؟ این اقدام نه تنها اختلال در بازار است، بلکه هدن کجی به مشتریانی است که سرمایه‌شان سال‌هاست در حساب‌های این شرکت بلو که شده است. برای بازگشت درآی از اعتماد عمومی، سایپا باید تا زمان تسویه کامل تعهدات معوق، «فروش‌های جدید» را متوقف کرده و تمام تمرکز خود را بر تحویل خودروهای ثبت‌نامی بگذارد و اکنون زمان آن رسیده که دستگاه‌های نظارتی از حالت تماشا خارج شوند و اجازه ندهند سرمایه‌های مردم در تونل تعهدهای معوق سایپا گم شود.

راه مهار التهاب بازار ارز در شرایط کنونی چیست؟

ضربه گیر افزایش نرخ دلار



انتقال پول و تسویه حساب افزایش پیدا می‌کند. زمان ورود کالا طولانی‌تر می‌شود و طرف‌های خارجی نیز برای ادامه همکاری، هزینه بیشتری مطالبه می‌کنند. مجموعه این عوامل قیمت تمام‌شده واردات را بالا می‌برد و بر تقاضای ارز فشار وارد می‌کند. در چنین وضعیتی، دسترسی به درآمد‌های ارزی نیز ممکن است با تأخیر یا هزینه بیشتری همراه شود. حتی اگر صادرات ادامه داشته باشد، بازگشت از حاصل از آن لزوماً به همان سرعت و سهولت دوره‌های عادی انجام نمی‌شود. صادرکننده برای انتقال منابع با موانع بیشتری روبه‌رو است و واردکننده نیز باید ریسک تأخیر در تأمین ارز و ورود کالا را در محاسبات خود لحاظ کند.

بخش دیگری از فشار بازار به رفتار طبیعی مردم و فعالان اقتصادی در برابر نااطمینانی مربوط می‌شود. واردکننده‌ای که نمی‌داند اثر مورد نیاز خود را چه زمانی دریافت می‌کند، ممکن است زودتر از موعد برای خرید ارز اقدام کند. تولیدکننده نیز برای اینکه

است از همه ظرفیت‌های موجود برای تأمین نیازهای

ارزی استفاده شود. از جمله این اقدامات، فراهم کردن امکان استفاده از منابع ارزی خارج از کشور برای واردات کالاهای مورد نیاز است تا از انتقال نوسانات

ارزی به بازار کالا و تشدید تورم جلوگیری شود. این کارشناس اقتصادی، با اشاره به اینکه واردات کالاهایی که اثر روانی و تورمی بیشتری بر بازار دارند، می‌تواند به مدیریت انتظارات و کاهش فشارهای قیمتی کمک کند، افزود: ممکن است نرخ ارز در کوتاهمدت تحت تأثیر عوامل سیاسی افزایش یا کاهش یابد، اما آنچه اهمیت بیشتری دارد، جلوگیری از انتقال این نوسانات به بازار کالا و کنترل تورم است.

مدیریت اقتصاد جنگی با محوریت انضباط پولی و مالی

اقتصاد در شرایط جنگی بیش از هر چیز به تصمیم‌های سریع نیاز دارد، اما سرعت تصمیم‌گیری نباید به تغییر مسداوم مقررات منجر شود. فعال اقتصادی باید بداند از مورد نیاز خود را چه مسیری، با چه نرخ‌ی و در چه بازه زمانی دریافت می‌کند. همچنین باید اطمینان داشته باشد مقرراتی که امروز بر اساس آن قرار دارد بسته، فردا به شکل ناگهانی تغییر نخواهد کرد. بنابراین، ایجاد ثبات در سیاست‌ها و به‌ویژه تغییر مداوم بخشنامه‌ها از مهم‌ترین راه‌های مدیریت بازار ارز در این شرایط است. از سوی دیگر اولویت دادن به تأمین ارز کالاهای اساسی، دارو و مواد اولیه تولید، هماهنگی بیشتر بین بانک مرکزی و وزارت صمت، گمرک و سایر دستگاه‌ها، کنترل کسری بودجه، رشد نقدینگی و اصلاح نظام بانک، کاهش تدریجی فاصله بین نرخ ارز رسمی و بازار آزاد، تسهیل بازگشت ارز حاصل از صادرات و حمایت از تولیدکنندگان و صادرکنندگان و اطلاع‌رسانی شفاف برای کاهش شایعات و حفظ اعتماد عمومی از مهم‌ترین اقداماتی است که می‌تواند شدت نوسانات را کاهش داده و نگرانی‌ها درباره اثر نوسانات ارزی بر تصمیم‌گیری فعالان اقتصادی را تعدیل کند.