

در این شماره می‌خوانید:

مجله اقتصاد و مدیریت

با چه اصولی می‌توان صفرهای جلوی سرمایه را چند برابر کرد
● **شش اصل سرمایه‌گذاری موفق** ۱۵

چگونه ساعات استراحت کوتاه میان فواصل کاری را بهره‌ورتر کنیم؟
● **مدیریت زمان‌های تنفس در طول کار** ۱۶

بایدها و نبایدهای چاپک‌سازی سازمان‌های نوین
● **خدا حافظی با داینامیک‌های بازار!** ۱۸

بایدها و نبایدهای چاپک‌سازی سازمان‌های نوین
● **غول‌های درمان گر** ۲۰

چک لیستی برای سنجش آمادگی پذیرش پیشنهادهای کاری
● **چه زمان باید به یک خواسته «نه» بگوییم؟** ۲۲

● **بادشمنان کار تیمی چگونه رفتار کنیم؟** ۲۴

مجله فرهنگ و خانواده

● **برای نوبل گرفتن هیچ وقت دیر نیست** ۲۵

۵ تصویر از تیم فوتبال آرژانتین
● **روزهای ناخوشی آلبی سلسه** ۲۶

پربازدیدترین شهرهای دنیا در سال ۲۰۱۶
● **از پراگ تا بانکوک** ۲۸

● **غول استرس را شکست بدهید** ۳۰

● **ناشناس‌های مهم** ۳۲

● **راندن در مه غلیظ** ۲
دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

چالش‌های حضور بخش خصوصی در مسیر تحقق برنامه ششم توسعه
● **تنگناهای بخش خصوصی در اقتصاد ایران** ۳

حضور فعال «نیروپارسه» در نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران
● ۵

پیشنهادهایی برای بهبود وضعیت سرمایه‌گذاری در بازار مسکن در شرایط رکود
● **ساخت‌وساز مسکن؛ موانع رونق دوباره** ۶

گفت‌وگو با مرتضی سامی، معاونت شرکت‌ها و مجامع گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی
● **شفافیت و عدالت در گرو استقرار حاکمیت شرکتی است** ۸

● **اهمیت ارزش آفرینی به سود سهامداران** ۱۰
بررسی اقتصاد غیررسمی و راه کارهای مدیریت آن

● **سایه سنگین اقتصاد سایه بر جهان** ۱۱
نگاهی به بازار سرمایه در ماهی که گذشت

● **ظهور ترامپ و فرصت‌ها و چالش‌های بازار سرمایه** ۱۲
وخارزم، شاخص‌های آسانی کسب‌وکار را بررسی می‌کند

● **سختی کسب‌وکار در ایران** ۱۴

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر اجرایی تحریریه: سینا قلیچ‌خانی

همکاران این شماره: مریم عربی، نرگس

فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش‌فر،

محمدحسین علی‌اکبری، صدیقه‌ثنایی، پیمان

احمدی، الهام خانی، آبتین ایزدی

طراح جلد: مسعود ریسی

گرافیک و صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: شیدا محمدطاهر

امور دفتری: وحیده بهزادی

نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین

خیابان ۲۲ و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸

تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹

تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰

نشانی الکترونیک:



ماهنامه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی



شماره ۳۳ - آذر ۹۵

ضوابط درج مقالات در ماهنامه "وخارزم"

ماهنامه وخارزم از دریافت مقالات علمی، تخصصی و کارشناسی در حوزه‌های مرتبط با اهداف راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به ویژه در زمینه‌های اقتصاد کلان، تحولات بازار سرمایه، فناوری اطلاعات، برنامه‌ریزی و مدیریت منابع انسانی استقبال می‌کند.

مقالات ارسالی باید شامل این موارد باشد:

عنوان مقاله، نام و مشخصات نویسنده یا مترجم (شامل عناوین اصلی علمی و شغلی، شماره تلفن تماس و نشانی الکترونیکی).

چکیده و متن کامل مقاله (مقدمه، متن، نتیجه) در قالب نرم‌افزار Word - فهرست منابع و پیوست‌های احتمالی.

حجم مقالات ارسالی حداکثر تا ۱۰ صفحه A۴ (معادل ۳۳۰۰ کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جداول، نمودارها و تیتراژ، نهایتاً از ۴

صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود.

تحریریه ماهنامه وخارزم، در ویرایش محتوایی و شکلی مطالب واصله آزاد است و اصل مقاله نیز به ارسال‌کنندگان محترم مسترد نمی‌گردد.

مسئولیت محتوای علمی - حقوقی مطالب با نویسندگان یا نویسندگان است و ماهنامه از انتشار مقالات منتشرشده در سایر نشریات و

رسانه‌ها معذور است.

vakharazm@kharazmi.ir

vakharazm@kharazmi.ir

راندن در مه غلیظ

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

در انتهای دره مه
سکوی ابر می‌چرخد
سکوی ابر
ابر نهان‌کننده و بارنده...

فضای کسب و کار جهان را مه سنگینی فرا گرفته، که البته با اعلام نتیجه انتخابات ریاست جمهوری ایالات متحده، بر غلظت مه و ابهام ناشی از آن به میزان زیادی افزوده شد. خطاست اگر از فضای مه آلود، لزوماً تعبیری ناخوشایند به دست داده شود. بسا که در انتهای جاده مه‌آلود، ابر امید یاریدن گیرد و بالندگی آغاز شود. اما، آن هم خطاست که ضرورت‌های راندن در فضای مبهم مه، نادیده انگاشته شده و بدون هراس از خطر گمراهی در ظلمات، بی‌همری خضر، این مرحله طی شود. برآمدن نام دونالد ترامپ از صندوق‌های رأی بزرگ‌ترین اقتصاد جهان، بسیاری از تحلیل‌گران بازارهای مالی را دچار بهت و حیرت کرده و پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد جهانی، چه در سطح کلان و چه در سطح خرد را با تردید روبرو ساخته است. اگرچه باور مشهور آن است که معمولاً سیاست‌های اجرایی منتخبین در عرصه عمل، متفاوت با شعارهای زمان مبارزه انتخابات است، اما تأکیده‌های رییس‌جمهور منتخب آمریکا بر مواردی مانند تغییر سیاست‌های تولید و مصرف انرژی، تولید، تعرفه‌ها و نکاتی از این دست، خوش‌بینی‌ها را در مورد قیمت جهانی کالاهای پایه‌ای مانند نفت، فلزات و غیره تا حدود زیادی کاهش می‌دهد و از این رو، به نظر می‌رسد که یکی از سناریوهای محتملی که بنگاه‌ها باید برای پیش بردن اهداف تجاری خود، مورد توجه قرار دهند، عدم افزایش و حتی شاید کاهش قیمت کالاهای یادشده در سال یا سال‌های پیش رو باشد.

در فضایی چنین، برای بنگاهی که برنامه راهبردی‌اش دستیابی به اهداف بلندپروازانه رشد و بالندگی و افزایش سودآوری است، نه صرف انتظار کشیدن برای برون‌رفتن از سنگینی مبهم مه، تدبیر صحیحی به شمار می‌آید و نه ناامید شدن. بلکه، با امید بارش ابر نهان‌کننده و بارنده، باید راندن در مه را دوام بخشید تا به هدف رسید و البته بیش از پیش باید دقت و تمرکز به خرج داد تا دستیابی به مقصد ممکن گردد و همان‌گونه که در گذشته نیز بر آن تأکید شده بود، باید باور داشت که دیر رسیدن بهتر از هرگز نرسیدن است.

شاید درست‌تر آن باشد که فرض شود مه ابهام در فضای کسب و کار جهانی، که کشور ما نیز از آن تأثیر می‌پذیرد، تا ماه‌ها ادامه خواهد داشت و در اثر عوامل داخلی اقتصاد نیز، پیچیدگی بیش‌تر خواهد شد. زیرا با نزدیک شدن به پایان سال خورشیدی، میزان کسری بودجه روشن‌تر شده و از سوی دیگر براساس افزایش حجم نقدینگی در ماه‌های اخیر، مهار تورم دشوارتر خواهد شد و از ماه‌های پایانی سال نیز با نزدیک‌تر شدن به ایام انتخابات ریاست جمهوری در ایران، فضای ویژه‌ای بر جامعه و دنبال آن اقتصاد حکم‌فرما خواهد شد و از این روی ممکن است تعیین تکلیف مواردی اساسی مانند بدهی دولت به بنگاه‌ها، سیاست‌های پولی و ارزی و مشابه آن، به راحتی امکان‌پذیر نباشد و در این راستا، شفافیت لازم در بازار سرمایه نیز ایجاد نگردد و بازار اوراق بهادار، همچنان به نوسان‌های غیرعادی خود ادامه دهد. به این موارد می‌توان اضافه کرد تأثیر موارد ویژه‌ای مانند تعدیل و اصلاح اساسی صورت‌های مالی بانک‌های بزرگ بورسی که سود حسابداری را به زیانی هنگفت بدل ساخته و هنوز وضعیت باز شدن نماد آن‌ها در بورس در حاله‌ای از ابهام قرار دارد و از آن روی که صنعت بانکداری مانند شریان‌های اصلی بدن عمل کرده و هرگونه اختلال در آن، کل بدن را تحت تأثیر قرار می‌دهد، باز شدن نماد بانک‌ها نیز پیام ویژه‌ای برای سرمایه‌گذاران در بورس خواهد داشت که ممکن است اولین پیامد آن افزودن بر افت‌وخیزهای غریب شاخص‌های بورس باشد.

اشتیاق سیراب شدن از ابر نهان‌کننده و بارنده در انتهای دره مه، گروه ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها را بر آن می‌دارد که همچنان به راندن ادامه دهد. زیرا شاعر زنده‌یاد همان شعر آغازین این نوشته در جایی دیگر گفته است که رفتن به راه می‌پیوندد، ماندن به رکود. اکنون در میانه راه، و آغاز سال چهارم برنامه راهبردی هفت ساله، نه ماندن نجات‌بخش است و نه برگشتن. فقط باید پیش رفت. در میانه‌ای که باید مقدمات استخراج طلای کشف‌شده از معدن شادان و معادن اقماری آن را فراهم ساخت، طرح‌های کلان ساختمانی را پیش برد، طرح تجاری‌سازی نیروگاه منتظر قائم را تکمیل کرد و طرح افزایش ظرفیت را با جدیت دنبال کرد، تفاهم‌نامه پانصد مگاواتی نیروگاه‌های مقیاس کوچک در شمال کشور را اجرایی کرد، برنامه تجدید ساختار و محصولات جدید توسعه فن‌آوری اطلاعات خوارزمی را پیش برد، طرح انتقال و توسعه بازار و محصولات سینا دارو را به انجام رساند، ارتقاء ترکیب سبد سرمایه‌گذاری گروه را دنبال کرد و طرح‌های عملیاتی هلدینگ نفت و گاز و پتروشیمی زیما را اجرایی کرد و در کنار آن‌ها فعالیت‌های بازار سرمایه و بین‌الملل را گسترش داد، حتی ایستادن و درنگ کردن برای چند روز نیز خطایی نابخشودنی است. با این اعتقاد و باور عمیق، گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در هوای رسیدن به آسمان آبی و هوای آفتابی چشم‌انداز راهبردی، خود را آماده پیش بردن برنامه‌ها در شرایط جدید اقتصاد جهانی و داخلی می‌کند تا به فضل الهی، همچون گذشته، افزایش سود و ثروت را همچنان محقق سازد و با گذشتن از تمامی دشواری‌ها و مانع‌های پیش رو، به اعتماد سرمایه‌گذاران و سهام‌داران ارجمندی و تلاش‌های کارکنان خستگی‌ناپذیرش در تمامی گروه، پاسخی در خور دهد. این چنین تر باد.



اقتصاد

سهراب اکبری

چالش‌های حضور بخش خصوصی در مسیر تحقق برنامه ششم توسعه

تنگناهای بخش خصوصی در اقتصاد ایران

جلوگیری از حضور نهادهای دولتی، نظامی و شبه‌نظامی در فعالیت‌های بنگاهداری و رقابت با بخش خصوصی و همچنین بهبود و گسترش سیستم‌های اطلاع‌رسانی و نظام جامع آمار و اطلاعات برای ارائه اطلاعات به‌روز و دقیق به سرمایه‌گذاران درباره ظرفیت اشتغال، میزان تولید واحدهای صنعتی در حال کار و واحدهای در دست ساخت و توسعه از دیگر پیشنهادهایی است که توسط صاحب‌نظران اقتصادی و فعالان این حوزه مطرح می‌شود.

به گفته برخی از کارشناسان، برنامه ششم توسعه اگر با واقعیات اقتصادی منطبق نشود، قطعاً با چالش‌هایی در طول سال‌های آینده روبه‌رو خواهیم شد که جبران آن برای کشور سخت است.

حضور بخش خصوصی اجتناب‌ناپذیر است

دکتر پدram سلطانی، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران، در این باره به خبرنگار ما گفت: حضور بخش خصوصی در اقتصاد کشور یک امر اجتناب‌ناپذیر است و حتماً در این صورت شاهد فعالیت‌های توسعه‌ای خواهیم بود و این بخش اکنون به‌عنوان حلقه مفقود این موضوع حس می‌شود. فعالیت‌های اقتصادی دنیا نشان می‌دهد که سهم نفت در تامین انرژی روند کاهشی را پیش گرفته و به همین علت دیگر نباید منتظر افزایش قیمت در بازار نفت باشیم و دیگر آن قیمت‌های بالا دور از ذهن خواهد بود.

اقتصاد ایران اکنون بزرگ‌تر شده و دیگر نمی‌توان تنها به درآمدهای نفتی تکیه کرد، و دولت در همین راستا باید هرچه زودتر از این درآمدها فاصله بگیرد. زمانی که درآمدهای نفتی وارد چرخه اقتصادی می‌شود، اقتصاد را تنبل می‌کند و به تولید لطمه می‌زند.

دیرزمانی است که سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه توسط رهبر معظم انقلاب به دولت ابلاغ شده و دولت نیز با رویکردهای تعیین‌شده برنامه ششم توسعه را در قالب لایحه ای تدوین و به مجلس تقدیم کرده است. اما بسیاری از کارشناسان و صاحب‌نظران اقتصادی و برخی نمایندگان مجلس نسبت به برخی مواد برنامه ششم توسعه انتقاد دارند. مقام معظم رهبری زمانی که سیاست‌های برنامه ششم توسعه را ابلاغ کردند، به مسئولان دولتی تاکید داشتند که این برنامه باید بر اساس سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی تدوین شود و دولت نیز در این زمینه اقداماتی را انجام داد.

برخی از کارشناسان و فعالان اقتصادی اعتقاد دارند مقدم بر تدوین برنامه ششم توسعه، مقدماتی است که دولت باید آن‌ها را فراهم و در برنامه لحاظ کند تا کارآمدی برنامه ارتقا یابد. در غیر این صورت رسیدن به اهداف مورد نظر امکان‌پذیر نیست. برخی فعالان بخش خصوصی معتقدند اقتصاد جهان در حالت ثبات قرار ندارد و برنامه‌های توسعه‌ای باید با ظرفیت خاصی تدوین شود. روشن است زمانی که برنامه‌های توسعه‌ای و همچنین بودجه سالانه کشور تدوین می‌شود، باید بر اساس واقعیات اقتصادی و همچنین باتوجه به چشم انداز درآمدها صورت گیرد. در این میان علاوه بر تدوین برنامه دقیق اقتصادی برای پنج سال کشور باید درآمد و بودجه نیز مورد بررسی تدوین‌کنندگان قرار بگیرد و مسئولان به واقعیات اقتصادی توجه داشته باشند، نه این که بخواهند شرایط را با آمال و آرزو بررسی کنند و مثلاً قیمت نفت را طوری برآورد کنند که فاصله زیادی با واقعیت داشته باشد.



اگر ۱۰ سال پیش اقتصاد به بخش خصوصی سپرده می شد و دولت به نقش واقعی خود که سیاست گذاری و نظارت است، می پرداخت، رشد اقتصادی کشور با وجود همه مشکلات بیش از ۱۰ درصد بود

در گفت و گو با «وخارزم» گفت: تا زمانی که اقتصاد نفتی در کشور حاکم باشد و بخش خصوصی حضور کم رنگی در اقتصاد ایفا کند، قطعاً رشد اقتصادی پایدار اتفاق نخواهد افتاد.

در سیاست های کلی برنامه ششم توسعه رشد ۸ درصدی اقتصاد عنوان شده و دستیابی به این هدف بدون بخش خصوصی محقق نخواهد شد.

یکی از راه های تقویت حضور و رشد سرمایه گذاری و همچنین رغبت سرمایه گذاران به سرمایه گذاری در بخش های مختلف اجرای هدفمندی یارانه ها است که اکنون تنها به پرداخت پول ماهانه تبدیل شده است. اصلاح قیمت ها در همه کشورها اجرا شده و نتیجه آن کشورهای توسعه یافته ای هستند که از منابع تولیدی و خدادادی بهترین بهره را می برند.

اگر قیمت آب، گاز، برق و همه بخش ها واقعی شود، قطعاً شاهد سرمایه گذاری در بخش های مختلف خواهیم بود. حتی دولت می تواند پیشنهادهایی را در این زمینه ارائه دهد که هم زمان با واقعی شدن قیمت برق سهام برخی نیروگاه ها را به مردم واگذار کند تا مردم بخشی از مابه التفاوت قیمت برق را بتوانند از محل سود نیروگاه ها بپردازند.

او به بدهی های دولت به بخش خصوصی اشاره کرد و گفت: دولت برای رسیدن به اهداف اقتصادی باید فکری به حال پرداخت بدهی های خود به بخش خصوصی کند.

برنامه ششم و اقتصاد مقاومتی

این اقتصاددان گفت: برنامه ششم توسعه باید بر اساس سیاست های اقتصاد مقاومتی تدوین شود و از آن جایی که اقتصاد مقاومتی نیز بر حضور بخش خصوصی در اقتصاد تاکید دارد، شاهد این خواهیم بود که رشد اقتصادی در کشور اتفاق خواهد افتاد. اکنون مجلس در حال تدوین برنامه ششم توسعه است و قطعاً این موارد را در نظر خواهد گرفت.

برنامه های پنج ساله باید طوری تهیه و تدوین شود که بودجه ها پاسخ گوی آن باشد. این که دولت برنامه هایی را تدوین کند، اما به اجرا در نیاید، فایده ای برای اقتصاد کشور نخواهد داشت و بیشتر از این که سودی عاید کشور شود، تنها هزینه بر جا باقی می ماند. برنامه ششم توسعه باید به گونه ای تدوین شود که انحراف برنامه از ۱۰ درصد فراتر نرود. در غیر این صورت در برنامه ها حمایت از بخش مولد و بخش خصوصی مورد تاکید قرار می گیرد، اما در عمل هدایت و سمت و سوی برنامه ها به طریقی است که از مسیر هدف گذاری شده جدا می شود.

پژوین تاکید کرد: اگر ۱۰ سال پیش اقتصاد به بخش خصوصی سپرده می شد و دولت به نقش واقعی خود که سیاست گذاری و نظارت است، می پرداخت، رشد اقتصادی کشور با وجود همه مشکلات بیش از ۱۰ درصد بود.

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: این درآمدها اشتغال را نیز تقویت نمی کند و رقابت پذیری را از بین می برد. تقریباً همه سیاست گذاران متوجه شدند که مسیر تزریق درآمدهای نفتی به اقتصاد کشور اشتباه بوده و برای این موضوع دنبال راه کارهای مختلفی هستند.

او با اشاره به نقش بخش خصوصی در برنامه ششم توسعه گفت: در برنامه ششم توسعه برای ایجاد انضباط بیشتر مالی و کوچک کردن دولت سازوکارهایی در نظر گرفته شده و رویکردهایی در این زمینه مشاهده می شود. اما مشخص نیست دولت به چه میزان می تواند از پس موسسات دولتی بربیاید.

این شرکت ها به نام بخش خصوصی حضور خود را در اقتصاد گسترش داده و دولت در این بخش سکوت کرده و هیچ واکنشی نشان نمی دهد که قصد دارد با آن ها برخورد کند یا خیر.

هنوز در شورای اقتصاد شاهد این هستیم که طرح های جدیدی از طرف دولت به بخش عمومی غیردولتی سپرده می شود و امروز نگرانی ما دخالت بخش عمومی غیردولتی در اقتصاد است.

قانونی که رعایت نمی شود

سلطانی با انتقاد از فعالیت شرکت های عمومی غیردولتی و قانونی عمل نکردن آن ها می گوید: این شرکت ها هم چنان به قانون تمکین نکرده و اطلاعات مالی خودشان را شفاف نمی کنند. اطلاعات مالی شرکت ها باید در اختیار شورای رقابت و سازمان بورس قرار گیرد. بخش بزرگی از اقتصاد کشور در تاریکی قرار دارد که ناشی از حضور جدی بخش عمومی غیردولتی است.

سلطانی در پاسخ به این پرسش که چه زمانی اقتصاد ما به بخش خصوصی سپرده می شود، گفت: این بستگی به تصمیمات مقامات دولتی و همچنین کنترل شرکت های دولتی با نام خصوصی دارد. سرنوشت دولت با شرکت های عمومی غیردولتی پیوند خورده و حتی در مواردی قدرتمندتر از دولت اصلی کشور ایفای نقش می کنند.

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران اضافه کرد: دولت توان مقابله با کنترل این موضوع را ندارد. رفتار مدیریتتی در کشور ما نشان داده زمانی به فکر اصلاح می افتیم که لبه پرنگاه هستیم و حس می کنیم اقتصاد ما در معرض نابودی است. بعید به نظر می رسد تا وقتی به این درجه نرسیدیم، اقدامی انجام شود. اگر نرخ ارز به صورت دستوری کنترل نشود و به سمت تک نرخی شدن در بازار آزاد برود، هم رانت این بخش از بین می رود و هم شاهد تقویت بخش خصوصی و افزایش صادرات خواهیم بود.

رشد اقتصادی و بخش خصوصی

دکتر جمشید پژویان، کارشناس ارشد اقتصادی و استاد دانشگاه علامه طباطبائی،



حضور فعال «نیروپارسه» در نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران

اساسی و به منظور ترغیب و تسهیل بخش خصوصی در صنعت برق با هدف احداث مولدهای کوچک تولید برق در مراکز مصرف و تسهیل ورود به بازار خرده‌فروشی برق به استناد ماده ۲۰ قانون برنامه چهارم توسعه از قبیل معرفی این طرح‌ها به‌عنوان طرح‌های اولویت‌دار و معرفی به بانک‌های عامل جهت دریافت تسهیلات بانکی، عقد قرارداد خرید تضمینی برق به مدت پنج سال، انجام پرداخت‌های به‌موقع صورت هزینه‌های فروش برق، تضمین تامین سوخت مولد و... از جمله مواردی است که سرمایه‌گذاری در این بخش را جذاب می‌کند.

در این نمایشگاه، همان‌طور که انتظار می‌رفت، شرکت‌های داخلی و خارجی با حداکثر ظرفیت جهت شناساندن فعالیت خود وارد عرصه شده بودند و حضور شرکت‌های بنام خارجی نظیر Siemens, ABB, GE, Kawasaki, Hyundai, MTU, Rolls Royce و ... نوید تحولات زیاد را در این عرصه نشان می‌دهد. شرکت نیروپارسه با داشتن رزومه ۱۳۰ مگاوات نیروگاه مقیاس کوچک نصب‌شده در ایران، به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین و معتبرترین شرکت‌ها در این عرصه شناخته شده و مورد توجه شرکت‌های تامین‌کننده مولد موتورهای گازسوز بوده است. شرکت نیروپارسه همچنین به دلیل سابقه درخشان و همچنین وجود شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به‌عنوان شرکت مادر مورد توجه گسترده سرمایه‌گذاران خارجی علاقه‌مند به این صنعت در ایران بوده است.

حضور مسئولان عالی‌رتبه وزارت نیرو در این نمایشگاه از جمله مهندس فلاحیان به‌عنوان معاون وزیر نیرو در غرفه شرکت نیروپارسه و انجام مذاکرات با مهندس علایی طالقانی، مدیرعامل شرکت نیروپارسه، از نکات مورد توجه این نمایشگاه بود. حضور دکتر حجت اله صیدی، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، و شرکت در جلسه مشترکی با حضور سرمایه‌گذارانی از کشور ترکیه و انجام مذاکرات با این تیم، از دیگر رخدادهایی بود که به حضور فعال نیروپارسه در این نمایشگاه کمک کرد. مدیران ارشد شرکت ABB نیز در محل غرفه شرکت نیروپارسه حضور یافتند و برای همکاری گسترده با این شرکت در اجرای پروژه‌های نیروگاهی ابراز علاقه کردند.

شانزدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران در تاریخ ۱۵ تا ۱۸ آبان ماه ۱۳۹۵ در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد. این نمایشگاه به‌عنوان بزرگ‌ترین رخداد صنعتی و تجاری ایران در این حوزه که سالانه با حضور جمع کثیری از شرکت‌های توانمند داخلی و خارجی در زمینه صنعت برق برپا می‌شود، فرصت بسیار مغتنمی است تا شرکت‌های فعال در این صنعت دستاوردها و محصولات خود را در معرض بازدید دست‌اندرکاران و متخصصان این صنعت قرار دهند و با در نظر گرفتن روند تقاضای بازارها و سمت و سوی رشد این صنعت، فعالیت‌ها و نوآوری‌های آتی خود را هدایت کنند.

شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه (متعلق به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی) به‌عنوان مجری و سرمایه‌گذار نیروگاه‌های تولید هم‌زمان برق و حرارت در جهت هر چه بیشتر معرفی کردن زمینه فعالیت خود به سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی این بخش اقدام به شرکت گسترده و فعال در این نمایشگاه کرد. هدف‌های از پیش تعیین‌شده برای شرکت نیروپارسه در راستای شرکت در این نمایشگاه موارد زیر را شامل می‌شود:

شناخت هرچه بیشتر ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش تولید پراکنده ارتباط مستقیم با سرمایه‌گذاران بخش‌های دولتی و خصوصی این بخش معرفی شرکت به‌عنوان مجری EPC نیروگاه‌های مقیاس کوچک شناخت رقبای تازه واردشده به بازار ایران بعد از اجرای برجام در زمینه مولد موتورهای گازسوز

ارتباط و شناخت سرمایه‌گذاران خارجی فعال در این حوزه تجدید دیدار با مدیران ارشد و مسئولان مربوط در این حوزه در شرکت‌های برق منطقه‌ای استان‌ها و شرکت‌های توزیع استان‌ها و شهرستان‌ها حضور مدیران ارشد شرکت HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES در نمایشگاه

حمایت‌های ویژه وزارت نیرو در راستای تحقق سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون



مسکن

محمدحسین علی اکبری

پیشنهادهایی برای بهبود وضعیت سرمایه گذاری در بازار مسکن در شرایط رکود

ساخت و ساز مسکن؛ موانع رونق دوباره

رشد قیمت داشته باشد و به صورت دستوری قیمت را پایین نگه داشته است. این موضوعی است که انبوه سازان نیز به آن انتقاد زیادی دارند و خواستار واقعی شدن قیمت مسکن برای تزریق پول به بخش مسکن هستند.

بازار مسکن مدت ها است در رکود به سر می برد. نه این که واحد مسکونی برای فروش وجود نداشته باشد، یا همه مردم صاحب خانه شده باشند، بلکه نامعلوم بودن وضعیت این بازار، نبود تناسب بین عرضه و تقاضا، نگرانی خریدار و فروشنده از ضرر احتمالی در نتیجه انجام معاملات و... موجب تداوم سایه رکود در این بازار شده است. برخی از سرمایه گذاران نیز تحت تاثیر این فضای رکودی نگاهشان را در خصوص سرمایه گذاری در این بخش تغییر داده اند و این امر سبب خروج بخشی از سرمایه ها از این حوزه اشتغال زای کشور شده است. فعالان اقتصادی بر این باورند که نبود تناسب بین عرضه و تقاضا در سال های اخیر، بی رغبتی سازندگان به ساخت مسکن را به دنبال داشته است.

مسکن یکی از بازارهایی است که تقریباً صد درصد آن توسط بخش خصوصی ساخته می شود و حمایت های دولت بیشتر در ساخت مسکن های حمایتی آن هم در قالب اعطای تسهیلات است. اما رکود چند سال اخیر باعث شده سرمایه گذاری در این بخش، روندی کاهشی را تجربه کند. نزدیک به سه سال است که بخش مسکن در رکودی عمیق فرو رفته و به تبع آن، جریان سرمایه گذاری در سال های اعلام شده روند نزولی را تجربه کرده است.

برخی کارشناسان مسکن معتقدند رکود مسکن نفس های خود را می کشد و قرار است از این پس رونق در بازار مسکن حاکم شود. برخی دیگر نیز سیاست های دولت برای تحریک بخش مسکن را کافی نمی دانند و می گویند برای تقویت بازار مسکن باید آزادسازی قیمت صورت بگیرد تا بخش خصوصی بتواند سرمایه گذاری کلان خود را دوباره به مسکن تزریق کند. برخی دیگر نیز عنوان می کنند دولت در سال های اخیر با وجود تورم موجود در کشور، نگذاشته بخش مسکن

درواقع چند سالی طول می کشد که اقتصاد نتایج برجام را حس کند. در بخش مسکن هزینه های تولید مصالح ساختمانی با کاهش روبه رو می شود و برای انتقال مواد اولیه از کشورهای دیگر یا انتقال فناوری دیگر لازم نیست هزینه های گزاف پرداخت شود.

ستاریان ادامه داد: اگر با اجرای برجام، برنامه اقتصادی دولت برای خروج از رکود شروع شود، می توان گفت که اجرای برجام هم اثراتی بر بازار مسکن خواهد گذاشت. زیرا ما اقتصاد را در انتظار گذاشته بودیم و با اجرای منابع مالی به کشور ما وارد می شود و اگر ۱۲۰ میلیارد دلار و تمامی مبالغی که گفته می شود، وارد اقتصاد ایران شود، سر از بخش ساختمان و مسکن نیز درخواهد آورد و

دولت باید بیشتر تلاش کند

دکتر بیت الله ستاریان، کارشناس اقتصاد مسکن، در این باره به خبرنگار ما می گوید: وضعیت بازار مسکن در حال حاضر نامطلوب بوده و سیاست گذاری های دولتی با چالش و انتقاداتی همراه است.

اگر گردش پول در کشور با ورود منابع آزاد شده و انواع سرمایه های خارجی حاصل شود، قدرت خرید مردم نیز افزایش می یابد و بخش مسکن به سبب این که بسیار به این منابع نیازمند است، این منابع را به سرعت جذب می کند. او با اشاره به نتیجه برجام و تاثیر آن در بازار مسکن گفت: برخی بر این باور بودند که برجام می تواند در کوتاه مدت در اقتصاد کشور تاثیرگذار باشد، اما

شروع به رونق دادن به بخش مسکن می‌کند.

اقدامات لازم اما ناکافی

این کارشناس اقتصاد مسکن آینده بازار مسکن را خوب تلقی کرد و گفت: دولت اقدامات زیادی را تاکنون برای تقویت و تحریک بازار مسکن انجام داده، اما کافی نبوده و باید به فکر موضوعات و تحرکات دیگر باشد. به عنوان مثال افزایش وام مسکن یکی از اقداماتی بود که دولت برای تحریک تقاضا انجام داد،

اما اگر مدت زمان بازپرداخت خانه طولانی تر شود، افراد بیشتری می‌توانند از آن استفاده کنند. اکنون برای وام ۷۰ میلیون تومانی بانک مسکن ۱۲ سال زمان در نظر گرفته‌اند و اگر این مدت زمان بازپرداخت بیشتر شود، قطعاً افرادی با درآمد کمتر نیز نسبت به خرید واحدهای مسکونی اقدام می‌کنند و سرمایه‌گذاری در این بخش به دلیل وجود تقاضا رشد خواهد داشت.

یکی از موضوعات مهمی که دولت برای تحریک بازار مسکن می‌تواند انجام دهد، اعطای یارانه به تولیدکنندگان و همچنین افزایش تنفس تسهیلات سرمایه‌گذاران است. دولت مدت زمان تنفس تسهیلات به سرمایه‌گذاران را باید اندکی افزایش دهد تا بخش مسکن با رشد روبه‌رو شود.

بخش مسکن می‌تواند اقتصاد را رونق ببخشد و از این طریق حتماً به رشد اقتصادی دست خواهیم یافت. اما در سال‌های اخیر پروژه‌هایی مانند مسکن مهر که با انتقادات زیادی همراه بود، باعث شد دست‌وپای دولت برای سیاست‌گذاری در این بخش بسته شود.

به گفته این کارشناس مسکن، بخش تولید و عرضه ساختمان توسط بخش خصوصی بدون نیاز به حضور دولت انجام می‌شود و اگر دولت قصد دارد برای اقشار کم‌درآمد شرايطی را فراهم کند که آن‌ها خانه‌دار شوند، کافی است تسهیلاتی در نظر بگیرد که بهره‌پردازان متناسب با شرایط درآمدی این افراد باشد، نه این‌که خود اقدام به تولید مسکن کند.

این‌که دولت‌ها قصد دارند افراد را خانه‌دار کنند، سیاست بسیار پسندیده‌ای است، اما حضور مستقیم دولت در ساخت مسکن می‌تواند هم دولت را به چالش بکشد و هم بخش خصوصی را، که اکنون شاهد این موضوع هستیم.

همه کارشناسان اقتصادی اظهار می‌کنند که دولت باید حضور خود را در اقتصاد کم‌رنگ کند و از تصدی‌گری فاصله بگیرد. اما پروژه‌هایی مانند مسکن مهر باعث می‌شود اقتصاد با چالش فراوان روبه‌رو شود و قدرت و مشکلات دولت را در بخش اقتصاد بیشتر کند.

لزوم افزایش قدرت خرید مردم

دکتر مجتبی بیگدلی، کارشناس اقتصاد مسکن، در این باره به خبرنگار ما گفت: اگر دولت بخواهد پروژه‌های مسکنی عظیم را خود مدیریت کند و دست به کار شود، قطعاً بخش خصوصی از این بخش خداحافظی خواهد کرد. به جای تولید مسکن توسط دولت باید قدرت خرید مردم افزایش یابد تا شاهد خانه‌دار شدن همه اقشار جامعه باشیم.

دولت یک نهاد سیاست‌گذار است، اما اکنون به نهادی تبدیل شده که هم سیاست می‌گذارد و هم اجرا می‌کند و به کسی هم پاسخ نمی‌دهد. به نوعی

افزایش وام مسکن یکی از اقداماتی بود که دولت برای تحریک تقاضا انجام داد، اما اگر مدت زمان بازپرداخت خانه طولانی‌تر شود، افراد بیشتری می‌توانند از آن استفاده کنند

شرکت‌های دولتی حضور پررنگی در اقتصاد دارند و با بخش خصوصی در حال رقابت هستند.

او با تأکید بر این‌که دولت باید حامی بخش خصوصی باشد، گفت: اقتصادی که توسط بخش خصوصی اداره می‌شود و تولیدات آن بر اساس عرضه و تقاضا صورت می‌گیرد، بسیار شکوفاتر و کارآمدتر از اقتصادی است که توسط دولت اداره می‌شود. یکی از زیان‌هایی که کشور ما در طول سال‌های گذشته متحمل شده، اداره اقتصاد توسط بخش دولتی بوده که حاضر نیستند از

این بخش دل بکنند و آن را رها کنند.

همه دولت‌ها با شعار خصوصی‌سازی روی کار می‌آیند، اما بعد از مدتی این گفته‌ها فراموش می‌شود و در حد همان شعار باقی می‌ماند. امسال سال اقتصاد مقاومتی اقدام و عمل است، اما با این‌که نزدیک به پایان سال هستیم، اقدام محسوسی در این زمینه شاهد نیستیم. بخش مسکن مدت‌هاست در رکودی عمیق فرو رفته و از آن جایی که موتور اقتصادی کشور ما مسکن است، باید هرچه زودتر از این مرداب خارج شویم.

او درخصوص وضعیت فعلی بازار مسکن گفت: رکود حاکم بر بازار مسکن از نبود تناسب بین عرضه و تقاضا ایجاد شده و این امر در سال‌های اخیر بی‌ربطی سازندگان به فعالیت در این بخش را به دنبال داشته است.

این استاد دانشگاه به وابسته بودن بیش از ۸۰ صنعت به بخش مسکن اشاره کرد و گفت: رونق بازار مسکن به حل بسیاری از مشکلات این بخش از جمله به خروج از رکود کمک می‌کند. دولت باید با ارائه تسهیلات مناسب به این بخش به دنبال افزایش تقاضا باشد. کاهش سود تسهیلات و افزایش مدت بازپرداخت وام مسکن زمینه را برای سوق دادن متقاضیان به این سمت فراهم می‌کند، چراکه با توجه به شرایط فعلی تنها راه خروج از رکود و ایجاد رونق در این بخش، افزایش قدرت خرید خانوارهاست.

تحریک تقاضا اولین اقدام باشد

بیگدلی با بیان این‌که باب رکود بیشتر حول محور قیمت زمین می‌چرخد، گفت: اقدامات موثر دولت به خروج بخش مسکن از رکود و نیز رونق اشتغال‌زایی می‌انجامد. یکی از راه‌های برون‌رفت بازار مسکن از رکود، جذب و ترغیب مردم به خرید مسکن‌های به‌جامانده از دوره‌های پیشین است.

رئیس انجمن انبوه‌سازان تأکید کرد: مسئولان باید تمام تلاش خود را برای ایجاد رونق در این بخش به کار گیرند، چراکه تداوم رکود در این بازار حباب قیمت و شکل‌گیری پدیده رکود تورمی را تشدید می‌کند.

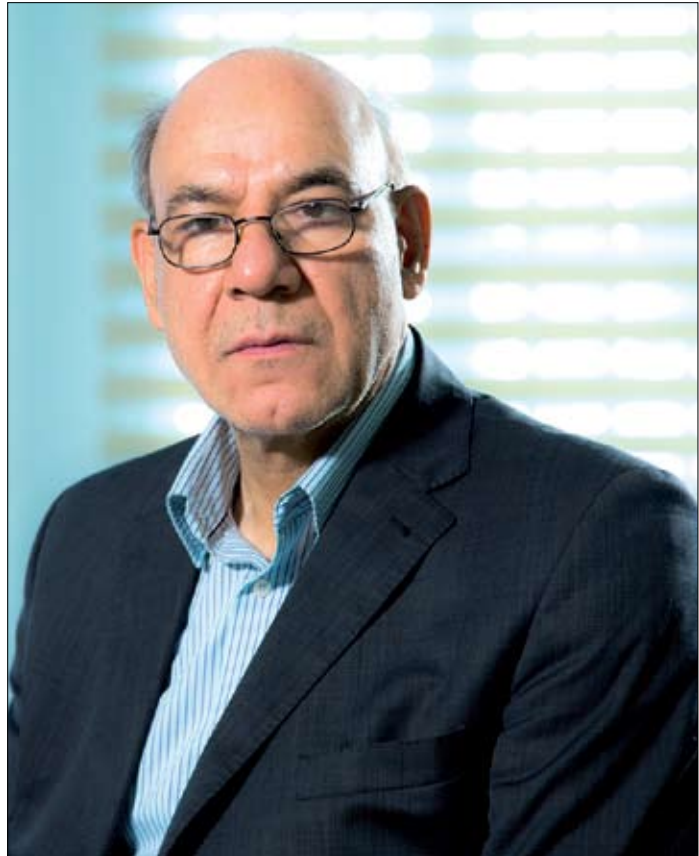
او در ادامه به افزایش تولید طی چند سال اخیر اشاره کرد و افزود: در برخی مناطق شاهد پشی گرفتن عرضه بر تقاضا بوده‌ایم، اما از طریق مطالعات انجام‌شده می‌توان دریافت که میزان عرضه و تقاضا بسته به قدرت خرید مردم است.

یکی از اقداماتی که دولت باید در زمینه خروج از رکود مسکن و افزایش قدرت خرید مردم انجام دهد، اعطای یارانه یا در نظر گرفتن کاهش مالیات برای انبوه‌سازان است که هزینه‌های ساخت مسکن را کاهش می‌دهد. زمانی که مسکن با قیمت کمتری ساخته شود، دولت می‌تواند با نظارت این بخش را کنترل و از ایجاد فساد و رانت جلوگیری کند.

یکی از موضوعات مهمی که دولت برای تحریک بازار مسکن می‌تواند انجام دهد، اعطای یارانه به تولیدکنندگان و همچنین افزایش تنفس تسهیلات سرمایه‌گذاران است. دولت مدت زمان تنفس تسهیلات به سرمایه‌گذاران را باید اندکی افزایش دهد تا بخش مسکن با رشد روبه‌رو شود



نرگس فرجی



گفت‌وگو با مرتضی سامی، معاونت شرکت‌ها و مجامع گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

شفافیت و عدالت در گروه و استقرار حاکمیت شرکتی است

مجموعه‌های اقتصادی، نظارت هدفمند بر امور شرکت‌ها و مجامع است. در این زمینه هاگفت و گویی داشتیم با مرتضی سامی، معاونت امور شرکت‌ها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، که در ادامه می‌خوانید.

هدایت درست یک مجموعه اقتصادی نیاز به هماهنگی تمامی بخش‌های آن مجموعه دارد؛ مسئله‌ای که اگر به‌درستی سامان‌دهی و برنامه‌ریزی نشود، نگاه اقتصادی را از مسیر اصلی خود خارج و آن را دچار بحران خواهد کرد. یکی از بخش‌های مهم شرکت‌ها و

معاونت امور شرکت‌ها و مجامع چه وظایفی را برعهده دارد؟

سیستم‌های حسابداری، مدیریت مالی، حسابرسی داخلی شرکت‌های سرمایه‌پذیر با تشریک مساعی واحدهای ذی‌ربط و ارائه پیشنهاد به مبادی ذیصلاح. بخش دیگر کار بودجه‌ریزی است که این بخش نیز عبارت است از: انجام نیازسنجی‌های لازم به منظور تعیین نیازهای بودجه‌ای در زیر بخش‌های مختلف در چهارچوب اهداف، سیاست‌ها و خطمشی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی. توجیه و هدایت همه شرکت‌های سرمایه‌پذیر به منظور پیش‌بینی و تنظیم بودجه‌های سال‌های آتی. دریافت بودجه‌های پیشنهادی تنظیم‌شده توسط شرکت‌های مختلف و بررسی و تجزیه و تحلیل آن‌ها. پی‌گیری تصویب بودجه شرکت‌ها توسط مدیریت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و ابلاغ برنامه مصوب به شرکت‌های سرمایه‌پذیر.

وظایف این بخش از سازمان به چهار قسمت عمده تقسیم‌بندی می‌شود. این چهار قسمت شامل یک: راهبری و کنترل استراتژیک شرکت‌هاست که خود این بخش نیز عبارت است از: تبیین اهداف، سیاست‌ها و استراتژی‌های کلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای شرکت‌های سرمایه‌پذیر و ابلاغ به آنان. تعامل اثربخش با شرکتهای تابعه و واحد طرح و برنامه شرکت جهت دریافت برنامه‌های اجرایی و هماهنگی‌های مورد نیاز جهت نهایی کردن گزارش‌های عملیاتی شرکت‌ها. پی‌گیری و نظارت بر اجرای برنامه‌های مربوط به تحقق اهداف، سیاست‌ها و استراتژی‌های کلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در دوره‌های زمانی سه ماهه. دریافت و بررسی صورت‌جلسات هیئت مدیره شرکت - ها در برهه‌های زمانی مشخص و پی‌گیری مهم‌ترین موارد مطرح‌شده. مدیریت و نظارت بر ترکیب نمایندگان شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در هیئت مدیره شرکت‌های تابعه. تعامل اثربخش با همه واحدهای داخلی (واحد اداری و پشتیبانی، مالی، بررسی سرمایه‌گذاری‌ها، طرح و برنامه، ریسک و حسابرسی داخلی) به منظور پیشبرد و تحقق اهداف سازمان. راهبری فعالیت‌های بهبود

سوم: نظارت بر برنامه‌ها، ارزش‌یابی و کنترل عملکرد است. و چهارم: مدیریت مجامع و امور سهام است که خود شامل مواردیست مانند: هماهنگی با شرکت‌های تحت پوشش جهت برگزاری جلسات سهام‌ها و پی‌گیری انجام تکالیف مجامع. راهبری فعالیت‌های مربوط به پی‌گیری در خصوص وضعیت افزایش سرمایه شرکت‌ها و استفاده از حق تقدم سهام متعلق به آن. بررسی میزان همگونی فعالیت شرکت‌ها

با وظایف مندرج در اساس نامه و عندالزوم تنظیم گزارش تغییر فعالیت. اهتمام در ایجاد تسهیلات ورود شرکت‌ها در بازار بورس و اوراق بهادار حسب سیاست‌ها و برنامه‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی. پی‌گیری و اخذ گزارش‌های بازرسی قانونی و حسابرسی شرکت‌های سرمایه‌پذیر و تهیه تکالیف مجمع به منظور ارائه توصیه‌های لازم به هیئت مدیره شرکت‌ها جهت رفع ایرادات و اشکالات احتمالی.

نظام نظارت بر شرکت‌ها به چه صورت انجام می‌شود؟

این نظارت شامل ۱۸ بخش می‌شود. این بخش‌ها عبارت‌اند از: برنامه‌ریزی و انجام اقدامات لازم به منظور تشکیل به‌موقع جلسات مجامع عمومی عادی و فوق‌العاده شرکت‌ها. تمهیدات لازم جهت صدور دعوت‌نامه، ارسال دستور جلسات مجامع عمومی و شوراها جهت اعضای مجامع عمومی شرکت‌ها و شوراها. بررسی و تجزیه و تحلیل گزارش‌های حسابرسی به منظور دستیابی به راه کارهای مناسب و ارائه پیشنهادات به اعضای مجامع عمومی و شوراها جهت تصمیم‌گیری در موارد مطرح‌شده در گزارش‌های حسابرسی. تشکیل جلسات با مدیران و بازرسان قانونی و حسابرسی جهت رفع ایرادات و اشکالات مطرح‌شده در پیشنویس گزارش‌های حسابرسی. بررسی پیشنهادات رسیده از سوی ارکان شرکت‌ها قبل از طرح در مجمع عمومی و شوراها، در صورت لزوم تشکیل جلسات پیش‌مجمع با همکاری واحدهای ذی‌ربط. بررسی ترازنامه و گزارش‌های مالی و تطبیق عملکرد با بودجه مصوب و پی‌گیری در اخذ گزارش‌های بازرسی و حسابرسی شرکت‌ها. انجام بررسی‌های لازم و تطبیق کلی طرح‌ها و برنامه‌های بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت شرکت‌ها با برنامه هفتساله گروه خوارزمی. هدایت و نظارت در تهیه و تنظیم بودجه شرکت‌ها در خصوص حصول اهداف هفت ساله گروه خوارزمی. بررسی و تجزیه و تحلیل صورتهای مالی (عملکرد مالی) و ارائه نقاط قوت و ضعف عملکرد به اعضای مجامع عمومی و شوراها به همراه ارزیابی نسبت‌های مهم مالی جهت اتخاذ تصمیم‌های مناسب. بررسی و تجزیه و تحلیل بودجه و عملکرد شرکت‌ها و تحلیل انحرافات. بررسی گزارش‌های حسابرسی و بازرسان از نظر کیفی جهت همکاری لازم با ارکان شرکت‌ها در خصوص تعیین بازرسان و حسابرسی. انجام بررسی‌ها و اقدامات لازم به منظور کنترل مستمر وضعیت سرمایه‌گذاری و سهام شرکت‌ها. نظارت بر برنامه‌های عملیاتی سالانه شرکت‌ها جهت تحقق اهداف مصوب و تطبیق با قوانین و چهارچوب‌های تعیین‌شده. نظارت مستمر بر اجرای بودجه سالانه و گزارش‌گیری، بررسی و تحلیل مستمر اطلاعات مربوط

به عملیات و عملکرد مالی حاصل از اجرای بودجه‌های هزینه‌ای. تهیه گزارش جامع و شفاف عملکرد مبتنی بر تجزیه و تحلیل اطلاعات مالی و عملیاتی برای هر یک از شرکت‌ها در بازه‌های سه ماهه و سالانه. راهبری فعالیت‌های نظارتی از طریق رسیدگی کارآمد به وضعیت شرکت‌ها از جمله نظارت بر رعایت موارد مندرج در قوانین تجارت، ساختار مالی، منابع انسانی و ... نظارت بر عملکرد شرکت‌های سرمایه‌پذیر در توسعه بازار با مشارکت شرکت‌های سرمایه‌پذیر. ارتباط موثر با گروه مشاوران و سایر واحدهای ذی‌ربط جهت اطلاع از مسائل و مشکلات مالی، بانکی و مالیاتی.

معیارهای استقرار اصول حاکمیت شرکتی در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی چگونه است؟

هدف نهایی از استقرار حاکمیت شرکتی در هر سازمانی و از جمله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، ایجاد شفافیت، پاسخ‌گویی، رعایت عدالت و حقوق ذی‌نفعان و برقراری نظارت صحیح میان سهام‌داران، هیئت مدیره و مدیران اجرایی است و هر چقدر نظام حاکمیت شرکتی در شرکت‌ها محکم‌تر استقرار یابد، شرکت‌ها

شفاف‌تر، مدیران پاسخ‌گوتر و عملکرد شرکت‌ها بهتر خواهد بود.

همچنین اهمیت استقرار حاکمیت شرکتی در حاکم کردن خرد جمعی در امور حیاتی سازمان از قبیل فعالیت‌های نظارتی هیئت مدیره روی هدف‌ها، برنامه‌ها و سیاست‌های کلی، نظارت بر عملکرد مدیران اجرایی ارشد و اطمینان از رعایت قوانین و مقررات در سازمان است و عمده تأثیرات آن به شرح زیر هستند: ۱. ایجاد اعتماد بین شرکت و سرمایه‌گذاران از طریق پاسخ‌گویی و حساب‌دهی. ۲. خلق ارزش و استفاده موثر از منابع. ۳. گزارش‌دهی به‌موقع و شفاف در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در راستای استقرار حاکمیت شرکتی. ۴. کمیته تخصصی (حسابرسی، ریسک، سرمایه‌گذاری و منابع انسانی) مشغول فعالیت هستند.

استانداردهای حسابرسی داخلی از چه قواعدی پیروی می‌کند؟

کنترل‌های داخلی از آن‌جا متولد شده است که نیاز به هدایت و نظارت بر فعالیت و عملیات شرکت جهت حصول اطمینان از تحقق اهداف شرکت به وجود آمد. اولین چهارچوب یکپارچه کنترل داخلی تهیه‌شده توسط کوزو در سال ۱۹۹۲ منتشر شد. (کوزو سازمانی است که در سال ۱۹۸۵ برای حمایت از کمیسیون ملی برای پیش‌گیری از گزارشگری مالی متقلبان تشکیل شد و توسط پنج نهاد حرفه‌ای حمایت می‌شود). در ایران به موجب «دستورالعمل کنترل‌های داخلی ناشران پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران» که در تاریخ ۱۶ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۱ به تصویب رسید، هیئت مدیره شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران مکلف شدند نسبت به استقرار و به‌کارگیری کنترل‌های داخلی مناسب و اثربخش اطمینان حاصل کرده و نتایج آن را در گزارشی با عنوان «گزارش کنترل‌های داخلی» درج کنند. حسابرسان مستقل این شرکت‌ها نیز مکلف شدند در گزارش خود به مجمع عمومی صاحبان سهام در مورد استقرار و به‌کارگیری سیستم کنترل‌های داخلی اثربخش اظهارنظر کنند. در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با استقرار واحد حسابرسی داخلی، همه دستورالعمل‌های اجرایی سازمان بورس رعایت شده و گزارش کنترل‌های داخلی، پایان هر سال، پس از تصویب هیئت مدیره جهت اطلاع ذی‌نفعان منتشر می‌شود.

درباره آخرین اخبار برگزاری مجامع و چشم‌انداز دستاوردهای پیش رو در چهارچوب برنامه راهبردی هفت ساله برایمان بگویید.

مجامع عمومی عادی سالانه سال مالی گذشته شرکت‌ها طبق برنامه زمان‌بندی در مهلت مقرر برگزار شده است. در حال حاضر عملکرد شش ماهه شرکت‌ها و صورتهای مالی آن‌ها بررسی می‌شود و دلایل احتمالی انحراف از بودجه و تکالیف مجمع و نامه مدیریت شرکت‌ها پی‌گیری می‌شود. در چهارچوب برنامه راهبردی هفت ساله شرکت نیز با در نظر گرفتن پارامترهای کلان اقتصادی مانند رشد اقتصادی، نرخ تورم، سیاست‌های ارزی، نرخ تسهیلات بانکی و قیمت مواد اولیه و کالاهای اساسی در دنیا و پیشبینی آثار این متغیرها بر برنامه هفت ساله شرکت‌های زیرمجموعه سعی می‌شود با برنامه‌ریزی و مدیریت صحیح انحرافات احتمالی از اهداف برنامه هفت ساله شرکت‌ها به حداقل برسد.

در صورت امکان هر مورد دیگری که در این زمینه توضیحات آن برای مخاطبان «خوارزم» مفید است، بفرمایید.

با توجه به این‌که آثار رونق اقتصادی در گزارش‌های اقتصادی شش ماهه اول سال ۱۳۹۵ کشور آشکار شده است و با توجه به سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در سبد متنوعی از صنایع گوناگون با مزیت نسبی و هم‌چنین بهره‌بردن از برنامه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در حوزه‌های پولی و مالی با رویکرد بین‌المللی، امید است آثار اقتصادی مطلوب این سرمایه‌گذاری‌ها برای سهام‌داران و ذی‌نفعان شرکت هر چه سریع‌تر نمایان شود.

هدف نهایی از استقرار حاکمیت شرکتی در هر سازمانی و از جمله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، ایجاد شفافیت، پاسخ‌گویی، رعایت عدالت و حقوق ذی‌نفعان و برقراری نظارت صحیح میان سهام‌داران، هیئت مدیره و مدیران اجرایی است



اهمیت ارزش آفرینی به سود سهامداران

می‌شود. به عبارتی، بسیاری از شرکت‌ها سود نهایی را بدون در نظر گرفتن هزینه سرمایه خود برآورد می‌کنند، اما در معیار EVA این نکته اساسی مورد توجه قرار گرفته است. هنگامی که شرکتی بتواند با به‌کارگیری سرمایه مناسب و حداقل کردن هزینه سرمایه، بازده مطلوب (بازده بیشتر از نرخ هزینه سرمایه) به دست آورد، این امر باعث می‌شود EVA مثبتی ایجاد شود.

رویکردها و معیارهای ارزیابی عملکرد شرکت‌ها

جهت ارزیابی شرکت‌ها رویکردهای مختلفی ارائه شده است. اهم رویکردها عبارت‌اند از:

الف) رویکرد حسابداری: در این رویکرد از ارقام مندرج در صورت‌های مالی نظیر فروش، سود، بازده دارایی‌های شرکت، بازده حقوق صاحبان سهام و... استفاده می‌شود.

ب) رویکرد تلفیق: در رویکرد تلفیقی سعی می‌شود از تلفیق ارقام صورت‌های مالی و ارزش‌های بازار نسبت‌هایی نظیر P/E نسبت ارزش بازار دارایی‌ها به ارزش دفتری آن‌ها و... برای تجزیه و تحلیل استفاده شود.

ج) رویکرد مدیریت مالی: در این رویکرد از مدل‌های مطرح در مدیریت مالی نظیر مدل ارزش‌یابی دارایی‌های سرمایه‌ای جهت ارزیابی و پیش‌بینی بهره گرفته می‌شود.

د) رویکرد اقتصادی: در این رویکرد که از مفاهیم اقتصادی استفاده می‌شود، عملکرد واحد تجاری با تاکید بر قدرت سودآوری دارایی‌های شرکت و با توجه به نرخ بازده و نرخ هزینه سرمایه به کار گرفته شده، مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. از مهم‌ترین روش‌های این رویکرد می‌توان به روش EVA اشاره کرد.

است که شاخص‌های اقتصادی در این زمینه نقش پررنگ‌تری دارند. یک عنصر کلیدی که در معیارهای اقتصادی ایفای نقش می‌کند، هزینه فرصت (هزینه سرمایه) و بیان‌گر سودی است که می‌توانست از طریق سرمایه‌گذاری وجوه به‌کاررفته، کسب شود. (مگنی، ۲۰۰۷) از آن‌جا که حفظ هزینه‌های سرمایه در سطح معقول از ضرورت‌های تداوم فعالیت در بازار سرمایه است، بنابراین لازم است روش‌های ارزیابی عملکرد واحدهای با اهداف مذکور هماهنگ باشد.

اگر هدف سازمان افزایش ثروت سهامداران است، باید دارای معیار اندازه‌گیری عملکردی باشد که با خلق ارزش در بلندمدت هم‌تراز و هم‌سو شود. این امر نمی‌تواند اتفاق بیفتد، مگر این‌که منافع مدیران و مالکان با هم هم‌سو شود. در ایجاد هم‌سویی بین مالکان و مدیران دو مسئله اساسی پیش می‌آید: ۱. مسئله نمایندگی ۲. مسئله تسهیم ریسک. با انتخاب معیارهای مبتنی بر ارزش در ارزیابی عملکرد مدیریت شرکت‌ها می‌توان بر هر دو مسئله فوق فایز آمد.

امروزه ارزش افزوده اقتصادی (EVA) ابزاری مهم برای اندازه‌گیری عملکرد و مدیریت است. هنوز نظریه‌های مختلفی در مورد برتری EVA نسبت به ابزار اندازه‌گیری عملکرد سنتی وجود دارد و بر استفاده از مفهوم EVA و کاربرد عملی آن‌ها به‌عنوان یک سیستم کنترل مدیریت برای اندازه‌گیری عملکرد در سازمان‌ها تاکید می‌شود. EVA معیاری است که به خواست‌ها جامعه عمل می‌پوشاند، زیرا در این معیار توجه می‌شود که ما در مقابل چه میزان سرمایه توانسته‌ایم بازده کسب کنیم و البته این بازده باید متناسب با نرخ هزینه سرمایه باشد. در صورتی که در معیارهای عمومی نظیر سود و سود هر سهم بدون توجه به این نکته تصمیم‌گیری

سهامداران به منظور ارزیابی میزان موفقیت در به‌کارگیری سرمایه‌هایشان و تصمیم در مورد حفظ افزایش یا فروش سهام خود به ارزیابی عملکرد شرکت‌های سرمایه‌پذیر علاقه‌مندند. به دلیل این‌که ثروت سهامداران یکی از بحث‌های حیاتی شرکت‌هاست، مدیران نیز به منظور ارزیابی عملکرد خود سعی می‌کنند از معیارهای مناسبی استفاده کنند. لازمه مدیریت موفق در شرکت‌ها استفاده از سیستم مبتنی بر ارزش است و جهت‌گیری این سیستم‌ها به سمت خلق ارزش برای تمامی اجزای شرکت است.

در این میان ثروت ایجادشده برای سهامداران نقش پررنگ‌تری دارد، زیرا مهم‌ترین جنبه‌ای که توسط سهامداران مورد توجه قرار می‌گیرد، این است که آیا ارزش سرمایه‌گذاری آن‌ها در نتیجه عملکرد مدیریت افزایش پیدا کرده است؟ به این دلیل، ایجاد انگیزه برای سهامداران نیازمند دانستن متغیرهای اصلی ثروت سهامداران است. هم‌چنین این‌طور می‌توان بیان کرد که با افزایش رقابت جهانی، واحدهای تجاری برای این‌که در عرصه رقابت باقی بمانند، تلاش‌هایشان را به خلق ارزش برای سهامداران معطوف کرده‌اند. بر این اساس، برای واحدهای تجاری مهم است تا ارزشی را که برای سهامداران خود ایجاد می‌کنند، اندازه‌گیری کنند. پایداری ارزش ایجادشده واحدهای تجاری را قادر می‌سازد تا تصمیم‌های گذشته را ارزیابی کنند و تصمیم‌هایی بگیرند که خلق ارزش برای سهامداران را بهبود بخشند. سرمایه‌گذاران درباره فروش یا نگهداری سهام اعتباردهندگان، درباره میزان امنیت سرمایه‌گذاری خود و مدیران، درباره عملکرد خود و بخش‌های مختلف شرکت قضاوت خواهند کرد. (ویسو اندام و پورنیم، ۲۰۰۵)

تحقیقات تجربی انجام‌شده تا این زمان حکایت از این دارد که هیچ معیار حسابداری مشخصی وجود ندارد که بتوان با اتکا به آن به‌تنهایی تغییرات ایجادشده در ثروت سهامداران را توضیح داد. نتایج برخی تحقیقات نشان داده

بررسی اقتصاد غیررسمی و راه کارهای مدیریت آن

سایه سنگین اقتصاد سایه بر جهان



پیرمرد سایه‌ای برای خودش پیدا کرده و بساطش را پهن کرده است. هر خرده‌ریزی در بساطش به چشم می‌خورد؛ از لیف حمام گرفته تا ناخن‌گیر و باتری قلمی. با فروش همین‌ها کسب درآمد می‌کند. نمونه‌های این پیرمرد زیاد به چشم می‌خورد؛ آن‌ها که در سایه می‌نشینند و فعالیت اقتصادی می‌کنند و به این ترتیب باعث شکل گرفتن مفهوم «اقتصاد در سایه» می‌شوند. البته اقتصاد سایه به معنای کسی نیست که در سایه می‌نشیند و کار می‌کند. فعالیت‌های اقتصادی که به صورت قانونی و گاهی غیرقانونی و خارج از چهارچوب مشاغل رسمی صورت می‌گیرند، اقتصاد سایه یا اقتصاد غیررسمی گفته می‌شوند. برخی هم به آن اقتصاد زیرزمینی می‌گویند. در این فعالیت‌های اقتصادی، کسب‌وکار به صورت رسمی جایی به ثبت نرسیده و فرد عموماً مالیاتی پرداخت نمی‌کند. این افراد به همان اندازه که باعث رشد اقتصادی می‌شوند، به‌خاطر غیررسمی بودن، به اقتصاد ضربه می‌زنند. اما چطور این اتفاق می‌افتد؟

اقتصاد غیررسمی عموماً روی توسعه اقتصاد و فردی که به آن کسب‌وکار مشغول است، تاثیر منفی می‌گذارد. فردی را تصور کنید که می‌خواهد وام بگیرد. ابتدا باید پیشه خود را به صورت رسمی جایی ثبت کرده باشد و بتواند آمار دقیقی از میزان درآمد خود ارائه بدهد تا بتواند به صورت تضمینی وامی را دریافت کند. اما در مورد مشاغل غیررسمی این اتفاق نمی‌افتد. به این ترتیب فرد همان‌طور که از پرداخت مالیات می‌گریزد، دریافت وام را هم از دست می‌دهد. به‌علاوه فردی که در حوزه اقتصاد سایه یا بازار سیاه فعالیت می‌کند، از مزایایی مانند حقوق بالا یا مستمری در دوران بازنشستگی محروم خواهد شد. اما با وجود همه این‌ها، بر اساس گزارش فوربز، اقتصاد سایه در میانه بحران مالی که جهان با آن مواجه شده، در حال افزایش است. البته این مسئله باعث تعجب کارشناسان اقتصادی نشده، چراکه مدت‌هاست انتظار آن را داشته‌اند.

بر اساس مطالعات صورت گرفته، اقتصاد سایه اکنون دومین اقتصاد بزرگ جهان به شمار می‌آید و در ایران از این قاعده مستثنا نیست. مطالعات فریکانامیک نشان می‌دهد که حدود ۱ میلیارد و ۸۰۰ میلیون نفر از کارگران جهان در اقتصاد سایه مشغول به کار هستند. انتظار می‌رود این رقم تا سال ۲۰۳۰ به حدود دوسوم از کل کارگران جهان برسد. رابرت نیوریت در مجله فارن‌پالیسی نیز در گزارشی ادعا کرده که بازار سیاه ۱۰ تریلیون دلاری جهان سریع‌ترین رشد را در میان اقتصادهای مختلف دارد و در نتیجه در آینده سهم بزرگی در اقتصاد جهان خواهد داشت. هر روز تعداد افرادی که برای خودشان خارج از نظام بوروکراتیک، کسب‌وکاری راه می‌اندازند و بدون پرداخت مالیات مشغول به کار می‌شوند، بیشتر می‌شود. به این ترتیب کسی که در مترو فروشنده می‌کند، کسی که وسایل دکوری طراحی می‌کند و کنار خیابان می‌فروشد و کودکی که سر چهارراه‌ها گل می‌فروشد، همگی بخشی از اقتصاد سایه هستند و دولت‌ها باید فکری به حال آن‌ها بکنند. یافتن راه کار برای مقابله با اقتصاد سایه در عین پیچیدگی، ساده نیز هست.

مسئله چطور حل می‌شود؟

یکی از راه‌ها، برطرف کردن بوروکراسی اداری است. درحقیقت هر چه افراد برای راه‌اندازی کسب‌وکار رسمی خود با سختی‌های کمتری روبه‌رو شوند، بیشتر به

آن روی می‌آورند. بسیاری از افراد خلاق که از مزایای شغل رسمی آگاه هستند، تلاش می‌کنند از طریق کانال‌های رسمی، کسب‌وکار خود را راه بیندازند. اما بوروکراسی‌های اداری و امضاهای بی‌پایان آن‌ها را آن‌قدر کلافه می‌کند که عطای شغل رسمی را به لقایش می‌بخشند و از کانال‌های غیررسمی اقدام می‌کنند. به این ترتیب هرچه راه‌اندازی کسب‌وکار آسان‌تر باشد، افراد تمایل بیشتری به رسمی کردن شغل خود پیدا می‌کنند. مسئله دیگری که دولت‌ها باید به آن توجه کنند، «مالیات» است. اکثر افرادی که به صورت رسمی و زیرزمینی مشغول به کار می‌شوند، مشاغلی قانونی دارند، اما به‌خاطر درآمد کم و برای فرار از مالیات، به حاشیه پناه می‌برند. اگر اصلاحات اساسی در نظام مالیات‌ستانی صورت بگیرد، می‌توان این افراد را تشویق کرد که به صورت رسمی مشغول به کار شوند. مالیات باید بر اساس میزان درآمد فرد و به حساب و کتاب‌های اساسی دریافت شود. اگر این نظام اصلاح شود، سهم اقتصاد سایه نیز کاهش چشم‌گیری خواهد یافت. بر اساس مطالعات مجله فوربز سالانه ۱ تریلیون و ۲۰۰ میلیون دلار درآمد از پرداخت مالیات فرار می‌کند. این پرداخت مالیات می‌تواند به رشد و توسعه اقتصادی کمک کند.

دولت‌ها باید اقتصاد رسمی را در نظر شهروندان جذاب کنند و برای آن‌ها انگیزه کافی در این زمینه ایجاد کنند. تا زمانی که نرخ بی‌کاری در اقتصادهای رسمی جهان بالا باشد، کسی تمایل زیادی به آن نشان نمی‌دهد و از آن گریزان می‌شود. به‌رحال باور کارشناسان بر این است که اقتصاد سایه و حذف سایه آن از سر اقتصاد جهان بیشتر دولت‌محور است. میلتون فریدمن، برنده جایزه نوبل، می‌گوید اقتصاد سایه درحقیقت نماد فرار افراد از سلطه دولت و فعالیت در بازار آزاد است. درحقیقت تا زمانی که دولت اقتصاد را در اختیار داشته باشد و نتواند آن را به دست شهروندان بسپارد، باید انتظار رشد اقتصاد سایه را داشت. اگر برای مثال دولت کنترل قیمتی را از بازار حذف کند، تا حد زیادی به این مسئله کمک می‌کند و در عین حال باعث رقابتی شدن بازار می‌شود. اقتصاد سایه به صورت مختصر به همه می‌گوید که کدام سیاست‌های دولتی اشتباه است و برای حل مشکل باید از کجا شروع کرد.

بازار

نگاهی به بازار سرمایه در ماهی که گذشت

ظهور ترامپ و فرصت‌ها و چالش‌های بازار سرمایه

هم که برجام به نتیجه رسید، شاخص بازار سرمایه افزایش چند هزار واحدی را تجربه کرد. اما بعد از مدتی وضعیت آرام شد و بورس دوباره روند نزولی را پیش گرفت و به واقعیت نزدیک شد. اکنون نیز همین شرایط برای بازارهای مالی دنیا پیش‌بینی می‌شود. حال پرسش این‌جاست که آیا از این به بعد سرمایه‌گذاری در بورس تهران با ریسک بالاتری انجام می‌شود، یا شرکت‌های بورسی که اغلب متعلق به بخش خصوصی هستند، می‌توانند فعالیت خود را با قدرت ادامه دهند، یا باید منتظر نتایج تصمیم‌گیری‌ها درباره سیاست‌های خارجی سایر کشورهای دنیا باشند. آیا بورس تا پایان سال به سهام‌داران خود سود می‌رساند؟

فعالان بازار سرمایه می‌گویند، روزهای بعد از امضای توافق هسته‌ای و اجرایی شدن برجام، بازار را حیایی کرده بود. اما اکنون رشد غیرحیایی است و به نظر می‌رسد که در ماه‌های آینده پایدار باشد.

بازار امیدوارکننده است

عباس آرگون، کارشناس مالی، در این زمینه به خبرنگار ما می‌گوید: بازارهای مالی در حالت عادی کاهش و افزایش ندارد و باید اتفاقی در اقتصاد بیفتد تا شاهد تغییرات گسترده در بخش‌های مالی کشور باشیم. در این شرایط زمانی که ایران مورد تحریم‌های ظالمانه قرار گرفت، بازار به سمت حیایی بودن سوق پیدا کرد و از واقعیات اقتصاد فاصله گرفت. بازارهای مالی در این دوره که چند سال طول کشید، هیچ تغییر محسوسی نداشتند، تا زمانی که بحث برجام در دنیا

دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا شد و همین امر دلیلی بود تا بازارهای مالی دنیا از جمله ایران با تغییراتی همراه باشند. بورس تهران زمانی که خبر رئیس‌جمهور شدن ترامپ اعلام شد، بیش از هزار واحد سقوط کرد و در مقابل قیمت طلا و سکه نیز با افزایش همراه بود. هرچند چند روز بعد با دادر تا حدودی از التهاب خارج شد اما در بررسی ابعاد این اوضاع مشخص است که در چنین شرایطی رفتار هیجانی سرمایه‌گذاران باعث تغییر در قیمت‌ها می‌شود و اگر این رفتارهای هیجانی از بازار حذف شود، شاهد حداقل تغییرات اقتصادی در مقابل مسائل سیاسی هستیم. زمانی که هنوز برجام به نتیجه نرسیده بود، با هر بار مذاکره، بازارهای مالی ایران با تغییرات مثبت و منفی قابل توجهی همراه می‌شد و زمانی

برخی کارشناسان می‌گویند بازارهای مالی بعد از مدتی به حالت عادی بازمی‌گردد و دیگر نگرانی برای سرمایه‌گذاری وجود ندارد. شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در واکنش به کاهش شاخص بورس در زمان اعلام رئیس‌جمهوری دونالد ترامپ گفته است: این رفتار هیجانی است و به‌زودی بازار به حالت عادی خود بازمی‌گردد. همچنین کارشناسان دیگر حوزه بازار مالی بر این باورند که سرمایه‌گذاری در بورس می‌تواند به افزایش تولید منجر شود و از این طریق می‌توان به رشد اقتصادی دست یافت. البته در این میان کارشناسانی نیز می‌گویند که هیچ اقتصادی بدون ارتباطات بین‌المللی نمی‌تواند به رشد و شکوفایی برسد و حتماً باید علاوه بر تولید از طریق تجارت نیز درآمدهایی کسب کرد. برخی می‌گویند روزهای رونق بازار سرمایه آغاز شده است و در نیمه دوم امسال، اوضاع روزبه‌روز بهتر هم خواهد شد. آن‌گونه که اغلب صاحب‌نظران و

مطرح شد که بر همه بازارهای مالی دنیا تاثیر گذاشت.

این کارشناس مالی آینده بازار بورس تهران را مثبت تلقی کرد و گفت: یکی از اقدامات مثبت دولت کاهش نرخ سود بانکی بود که این موضوع باعث می شود سرمایه گذاری بدون ریسک از بانک به بازار سرمایه منتقل شود که در جریان این سرمایه گذاری شاهد افزایش تولید و هم چنین رفع مشکل اشتغال خواهیم بود.

اگر دولت تصمیم بگیرد نرخ تسهیلات خود را کاهش دهد، می تواند به بخش خصوصی کمک شایانی داشته باشد و بازار بورس را تقویت کند. بسیاری از بنگاه های اقتصادی اکنون با مشکل نقدینگی روبرو هستند و کمک شبکه بانکی می تواند آن ها را احیا کند و دوباره به چرخه تولید برگرداند.

این کارشناس اقتصادی اضافه کرد: یکی دیگر از عوامل موثر در بازار بورس و افزایش سرمایه گذاری که بعد از برجام صورت گرفته، کاهش تورم بود که البته اقدامی مثبت تلقی می شود. اما به دلیل این که تولیدکنندگان اجازه واقعی کردن قیمت را در بازار عرضه ندارند، این مسئله تاثیر چندانی به حالشان نداشت. اما دولت با اعمال سیاست های خاص در این بخش توانست برجام را در اقتصاد موثر کند. گرچه این اقدامات ممکن است تورم قیمت را در برخی محصولات افزایش دهد، اما به نسبت سرمایه گذاری ای که انجام می شود، ناچیز خواهد بود.

او با اشاره به سود شرکت های بزرگ برای سهامداران شرکت ها گفت: صنایع غذایی اکنون بیشترین سود را به سهامداران خود می دهند و قیمت این صنایع روند صعودی را طی می کند. این در حالی است که نرخ های جهانی بعد از سه تا چهار سال ثبات و تثبیت نرخ، اکنون به سمت بالا رفتن خیز برداشته اند و با وجود این که بازار کالاهایی همچون سنگ آهن چندین سال است که روندی رو به کاهش را تجربه می کردند، اکنون رو به افزایش بوده و چشم انداز بازار آن ها نیز مثبت است.

تاثیر قیمت نفت بر بازار سرمایه

آرگون افزود: پتروشیمی ها در سطح جهان نیز زیر فشار بودند و اکنون شاخص قیمت آن ها رو به بالاست، یا نرخ زغال سنگ چندین پله بالا آمده است و این طور نیست که رشد مختصری داشته باشد، بلکه جهش داشته است.

در مورد قیمت نفت نیز ایران طی دو سال گذشته در فشار بوده و نرخ طلای سیاه از ۱۰۰ دلار به ۲۸ دلار هم رسیده است، اما الان این وضعیت تغییر کرده و نرخ کالاهای مختلف رو به رشد است. آیتم بعدی که در شاخص کل بورس نیز اثرگذار شده، اجرای سیاست های رفع رکود از سوی دولت و کمک به اصلاح ساختار بانکی است. از آنجایی که اقتصاد ایران بانک محور است و بیشتر بخش ها از طریق بانکها تامین مالی می شوند، بنابراین نیاز است که ساختار بانکها اصلاح شود.

این کارشناس ارشد بازار سرمایه گفت: بعد از تاکیدات بانک مرکزی، اگرچه بانکها از سودهای بی کیفیت خود صرف نظر کرده و با تعدیلات منفی مواجه شده اند، ولی در سنوات آینده سود باکیفیت در بانکها را شاهد خواهیم بود. اگرچه در بازگشایی نماد آن ها، هنوز برخی نمادها بسته و با ریزش مواجه است، ولی روند مناسبی را شاهد هستیم.

آرگون با اشاره به انتخابات پیش روی ایران برای ریاست جمهوری و تاثیر آن در بازار سرمایه گفت: از چند ماه قبل از انتخابات بازار وارد کانال روانی و هیجانی می شود و ممکن است افزایش سود را در این مدت شاهد باشیم. در انتخابات آمریکا هم که انجام شد و بازارهای مالی را تحت تاثیر قرار داد، باید گفت که این رفتار هیجانی است و به زودی به حالت عادی باز خواهد گشت.

پتروشیمی ها و پالایشی ها در صدر

دکتر شاهین شایان آرانی، کارشناس اقتصادی، در گفت و گو با «وختارزم» گفت: اکنون شرکت های پتروشیمی و پالایشی توانسته اند سهامداران خود را منتفع کنند و هرچه به انتخابات ریاست جمهوری نزدیک می شویم، شاخص پایداری را شاهد خواهیم بود.

او با اشاره به آینده بازار سرمایه افزود: به نظر می رسد شاخص بورس صعودی باشد و نقدینگی هم چنان به بازار سرمایه تزریق شود و سرمایه گذاران در میان مدت و بلندمدت از سرمایه گذاری خود در بازار سرمایه منتفع خواهند شد.

وضعیت بازار سرمایه به گونه ای است که افراد سرمایه دار که تاکنون در بخش سپرده بانکی سرمایه گذاری کرده بودند، می توانند با ورود به بازار مالی کشور انتفاع زیادی ببرند. البته آن ها نباید هر سهمی را خرید کنند و باید با دقت و درایت انتخاب کنند. با این حال معمولاً پیش بینی این است که گروه خودرویی از این تغییرات بورس بیشترین اثر را می پذیرد.

خودرویی ها سرمایه دار تغییرات

شایان آرانی اضافه کرد: تجربه نشان داده زمانی که ما نزدیک به یک رخداد سیاسی می شویم، خودرویی ها می توانند لیدری شاخص را به عهده بگیرند و موج جدید شاخص را با گروه خودرویی شاهد باشیم. موج نقدینگی ورودی به بخش پتروشیمی و پالایشی، بر مثبت نگه داشتن شاخص اثرگذار است، ضمن این که گروه خودرویی است بعد از رشد خوبی که شاهد بود، توقف کرده و در حال آماده شدن برای یک رشد خوب است که فکر می کنم بتواند لیدری بازار را نیز به دست بگیرد.

دولت سیاست های اقتصادی مناسبی در بخش های مختلف پیاده و اجرایی کرده است و این موضوع باعث شده در نیمه دوم و پایان سال شاهد اتفاقات خوبی در بازار سرمایه باشیم. با مهار تورم و اهمیت دادن به تامین مالی واحدهای تولیدی و جذب نقدینگی از سوی بورس یا انتشار اوراق مشارکت، به نظر می رسد که افق خیلی خوبی پیش روی بازار سرمایه ایران باشد.

برخی کارشناسان می گویند بازارهای مالی بعد از مدتی به حالت عادی بازمی گردد و دیگر نگرانی برای سرمایه گذاری وجود ندارد

با مهار تورم و اهمیت دادن به تامین مالی واحدهای تولیدی و جذب نقدینگی از سوی بورس یا انتشار اوراق مشارکت، به نظر می رسد که افق خیلی خوبی پیش روی بازار سرمایه ایران باشد



کسب و کار

نسیم بنایی



سختی کسب و کار در ایران

وخارزم، شاخص های آسانی کسب و کار را بررسی می کند

اختصاص داده و به این ترتیب جایگاه مطلوبی به لحاظ این شاخص اقتصادی ندارد. بر اساس دسته بندی بانک جهانی، ایران جزو کشورهای با درآمد متوسط رو به بالا به شمار می آید. رتبه ایران در فاکتور آغاز یا شروع کار، ۱۰۲ است که نسبت به سال گذشته ۵ رتبه کاهش داشته است. ایران به لحاظ مجوزهای ساخت و ساز در میان ۱۹۰ کشور جهان وضعیت نسبتاً خوبی دارد و رتبه بیست و هفتم را به خود اختصاص داده است. اما وضعیت سرمایه گذاری که در اقلیت قرار دارند، اصلاً خوب نیست و ایران رتبه ۱۶۵ را در این زمینه دارد. بدترین مورد نیز معامله و تجارت با خارجی ها و در سطح بین الملل است که رتبه ۱۷۰ است. به این ترتیب فعالان تجاری و اقتصادی برای فعالیت و همکاری با خارجی ها در ایران مشکلات بیشتری را تجربه می کنند. وضعیت ایران به لحاظ پرداخت مالیات نیز چندان مطلوب نیست. رتبه ایران در این زمینه ۱۰۰ است و نسبت به سال گذشته بدتر شده است. تنها شکل قانونی فعالیت شرکت ها در ایران نیز شرکت با مسئولیت محدود است. بر اساس بررسی های بانک جهانی در ایران تنها بررسی سوء پیشینه به طور میانگین ۵ روز زمان می برد. کوتاه تر شدن چنین فرایندهایی، راه اندازی کسب و کار را آسان تر می کند.

داده های بانک جهانی در زمینه شاخص آسانی کسب و کار جزو معتبرترین داده ها است. بیش از ۸۰۰ مقاله علمی از این شاخص استفاده می کنند. بر اساس اسناد رسمی، این شاخص روی بهبود وضعیت قوانین و رشد اقتصادی به صورت علمی اثر مطلوبی بر جای گذاشته است. در واقع این شاخص به کشورها و ملتهای بسیاری کمک کرده تا وضعیت خود را بهبود ببخشند. برخی از کشورها برای خود اهدافی را تعیین کرده اند و برای رسیدن به آن تلاش می کنند. البته برخی تحلیل گران اقتصادی نقدهایی به این شاخص داشته اند و آن را فاقد انسجام در مرحله نظری می دانند. به هر حال بانک جهانی از سال ۲۰۰۳ تاکنون هر سال گزارش سهولت کسب و کار یا Doing Business را منتشر می کند و هدف آن بهبود شرایط در کشورهای مورد بررسی است. این مطالعه اکنون به یکی از منابع اصلی برای توسعه بخش خصوصی تبدیل شده است. به همین خاطر این مطالعه هر سال به صورت دقیق تر و جزئی تر منتشر می شود. از سال ۲۰۱۲ جزئیات این مطالعه بیشتر شد و مسائل دیگری حتی فاکتورهایی مانند جنسیت را وارد کرد. البته این شاخص از ابتدا پایه خود را روی قوانین قرار داده و هم چنان نیز به بررسی قوانین کسب و کار به عنوان مهم ترین عامل می پردازد. فعلاً نیویورک رتبه نخست را در این زمینه به خود اختصاص داده است. اما کشمکش ها برای داشتن آسان ترین محیط کسب و کار هم چنان ادامه دارد.

«آسانی کسب و کار» عنوان شاخصی است که بانک جهانی هر سال به بررسی آن می پردازد. در حقیقت بانک جهانی به کمک این شاخص میزان سهولت انجام کسب و کار را مورد بررسی قرار می دهد. هر چه رتبه کشورها در این شاخص کمتر باشد، یعنی به لحاظ قوانین برای راه اندازی کسب و کار، سهل گیرتر هستند. در واقع این شاخص به بررسی قوانینی می پردازد که باعث ایجاد سهولت یا محدودیت برای راه اندازی کسب و کار می شوند. بانک جهانی هدف خود را از بررسی این شاخص، فراهم آوردن فرصت های برابر برای همه عنوان کرده است. به کمک این شاخص کشورها می توانند وضعیت قوانین کسب و کار خود را به صورت کمی مورد بررسی قرار دهند. بانک جهانی هر سال این شاخص را در بیش از ۱۹۰ کشور جهان بررسی می کند. اما این شاخص دقیقاً چگونه کشورها را بررسی می کند؟ شاخص سهولت کسب و کار در حقیقت به بررسی ۱۱ قلمرو متفاوت در حوزه کسب و کار می پردازد. یکی از این فاکتورها آغاز کسب و کار است که باید آسان و بدون دردسر باشد. سروکار داشتن با مجوزهای ساخت و ساز مورد دیگری است که بانک جهانی آن را مورد بررسی قرار می دهد. ثبت ملک و شرایط دریافت اعتبار از جمله دیگر فاکتورهای مهم است. پرداخت مالیات و معامله با شرکت های آن سوی آبها نیز باید مورد بررسی قرار بگیرد. در نهایت آن چه بیش از همه در کانون بررسی قرار می گیرد، قوانین بازار کار است.

اصلی ترین یافته این شاخص برای سال ۲۰۱۷ این است که در میان ۱۹۰ کشور مورد بررسی، ۱۳۷ کشور بهبودهایی در زمینه چهارچوب قوانین کاری خود داشته اند. هم چنین اصلاحات بسیاری در سال ۲۰۱۶ صورت گرفته که میزان پیچیدگی کسب و کار و فرایندهای قانونی را کاسته است. مهم ترین اصلاحات نیز در عرصه پرداخت مالیات، دریافت اعتبار و تجارت بین المللی صورت گرفته است. قزاقستان، کنیا، بلاروس، اندونزی، صربستان، گرجستان، پاکستان، امارات متحده عربی و بحرین جزو کشورهایی بوده اند که بیشترین پیشرفت را تجربه کرده اند. این کشورها روی هم رفته بیش از ۴۸ اصلاح اقتصادی را برای آسانی کسب و کار انجام داده اند. کشورهایی که در اروپا و آسیای میانه قرار دارند، حداقل یک اصلاح اقتصادی را در دستور کار خود قرار داده اند. اما ایران در چه وضعیتی قرار دارد؟

وضعیت شاخص آسانی کسب و کار در ایران

بررسی های «وخارزم» از آخرین آمار بانک جهانی نشان می دهد ایران در میان ۱۹۰ کشور مورد بررسی، از نظر وضعیت شاخص آسانی کسب و کار رتبه ۱۲۰ را به خود



با چه اصولی می توان صفرهای جلوی سرمایه را چند برابر کرد

شش اصل سرمایه گذاری موفق

۱۰۰ تومان می کارد که یک صفر دیگر هم جلوی آن برداشت کند و ۱۰۰۰ تومان درو کند، اما وقتی کار انجام می شود، یک صفر هم کم شده و ۱۰ تومان به دست می آورد. چرا؟ به این خاطر که با اصول سرمایه گذاری آشنا نیست. اما اصول سرمایه گذاری، ذاتی نیستند، کاملاً اکتسابی هستند. هر کسی می تواند این اصول را یاد بگیرد و با پیروی از آن‌ها، به موقع از فرصت‌ها حداکثر استفاده را ببرد و خطرات را به حداقل برساند. به این ترتیب می تواند در نهایت با شیوه‌های صحیح مدیریت سرمایه، پول خود را چند برابر کند. این اصول، توصیه‌های اختیاری نیستند که فرد بتواند با پیگیری آن‌ها به موفقیت دست پیدا کند، بلکه ملزوماتی هستند که باید رعایت کند تا به موفقیت برسد. طبیعی است که وارن بافت به صورت ذاتی یک سرمایه‌گذار بزرگ نبوده، بلکه به مرور با پیروی از اصول سرمایه‌گذاری موفق شده به یکی از بزرگ‌ترین میلیاردرهای جهان تبدیل شود. اما این اصول کدام هستند؟ اصولی ساده که هر کسی می تواند با آن‌ها به موفقیت دست پیدا کند.

به خودتان اعتماد کنید

وارن بافت، بزرگ‌ترین و موفق‌ترین سرمایه‌گذار جهان، می گوید: «در سرمایه‌گذاری باید از همه طلاق بگیرید!» البته او با مشورت گرفتن مخالف نیست. او نیز تاکید دارد که باید با افراد ماهر و متخصص مشورت کرد. اما همیشه باید در نهایت ذهن خودتان را از دیگران جدا کنید تا به موفقیت برسید. افراد مختلفی که در کار شما وارد نیستند، تنها از زاویه دید خود موضوع را بررسی می کنند و نظر می دهند. اما شما از داخل تمامی ابعاد را می بینید و می توانید با در نظر گرفتن همه جوانب به بهترین راه کار دست پیدا کنید. طبق اصول مدیریتی، مجموع اذهان همیشه باعث فلج شدن ضرایب هوشی می شود. در سرمایه‌گذاری واقعا نیازی به هوش

زیاد نیست، بلکه به جسارت نیاز است و به علاوه فرد باید از طمع‌های دیگران فاصله بگیرد. اعتماد کردن به خود، سخت‌ترین بخش سرمایه‌گذاری اما مهم‌ترین بخش است. پس تا جای ممکن همه را حذف کنید و خودتان تصمیم بگیرید.

خطرات را شناسایی کنید

سرمایه‌گذاری به همان میزان که می تواند پاداشی به همراه داشته باشد، ممکن است زیان نیز با خود داشته باشد. همان‌طور که ممکن است صفری جلوی سرمایه شما قرار بگیرد، این احتمال نیز وجود دارد که دو صفر نیز از آن کم شود و حتی بدهکار هم بشوید. دلیل اصلی این موضوع نیز خطراتی است که سرمایه‌گذاری را تهدید می کند. اگر خطرات را به خوبی شناسایی نکنید، آن‌ها شما را می بلعند. اما نکته جالب توجه این است که هر چه خطرات بزرگ‌تر می شوند، پاداش آن نیز بزرگ‌تر می شود. می توان با اندکی شناخت و پذیرش میزان معقولی از ریسک، به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا کرد.

از محدودیت‌های مالی خود آگاه باشید

هیچ خطری بالاتر از نداشتن آگاهی از محدودیت‌های خود نیست. باید بدانید که توانایی‌تان چقدر است و تا کجا می توانید پیش بروید. اگر نسبت به شرایط مالی خود آگاهی کامل داشته باشید، بهتر می توانید سرمایه‌گذاری کنید. نمی توان به امید کسب درآمدهای بیشتر، خطر کرد. گاهی باید حساب خطرات آینده را نیز داشته باشید.

هیچ زمانی برای سرمایه‌گذاری دیر نیست

لازم نیست میلیاردها دلار پول داشته باشید تا سرمایه‌گذاری را در یک حرفه آغاز کنید. گاهی با کمترین سرمایه‌ها هم می توان کسب‌وکارهای بزرگی را راه‌اندازی کرد. تنها چیزی که اهمیت دارد، این است که از میزان سرمایه خود آگاهی داشته باشید. گاهی مواقع هر چه زودتر سرمایه‌گذاری کنید، حتی اگر میزان سرمایه شما کم باشد، موفق‌تر خواهید شد. چراکه ممکن است سایر رقبا هنوز وارد آن بازار نشده باشند. پس دست به کار شوید و همین حالا سرمایه‌گذاری خود را آغاز کنید.

برای درازمدت سرمایه‌گذاری کنید

«یک‌شبه نمی توان ره صدساله را پیمود.» این حرف اصلی وارن بافت است. شرکت‌های بزرگ گاهی بیش از نیم قرن تلاش کرده‌اند تا به موفقیت رسیده‌اند. آن‌ها به مرور و با پیروی از اصول مختلف سرمایه‌گذاری موفق شده‌اند نام خود را بر سر زبان‌ها بیندازند. یکی از مهم‌ترین اصول در سرمایه‌گذاری، توجه به بلندمدت بودن این فرایند است. نمی توان با سرمایه‌گذاری یک‌شبه در سهامی که سال‌ها طول کشیده تا به اوج رسیده، میلیاردر شد. اگر عملکرد یک شرکت در درازمدت خوب نباشد، نباید انتظار داشته باشد به شرکتی بزرگ تبدیل شود. سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه باید در طول زمان صورت بگیرد.

با نوسان‌ها دوست شوید

بازار آرام نمی گیرد. این را باید آویزه گوش خود کنید. فرقی ندارد در چه حوزه‌ای و برای چه کاری سرمایه‌گذاری می کنید، هر بازاری نوسان دارد و با سود و زیان همراه است. سرمایه‌گذاران حرفه‌ای می توانند نوسانات بازار را پیش‌بینی کنند. برای آن‌ها این نوسان مانند یک دوست قدیمی است که نمی توانند آن را کنترل کنند، اما می توانند با پیش‌بینی حالت‌های آتی آن خود را آماده کنند تا شکست نخورند. کسانی که درست پیش‌بینی کنند، به موقع از فرصت‌ها بهره می برند. آن‌ها موفق‌ترین سرمایه‌گذاران خواهند بود.



چگونه ساعات استراحت کوتاه میان فواصل کاری را بهره‌ور تر کنیم؟

مدیریت زمان‌های تنفس در طول کار

مدیریت

هدی رضایی

۲۰۰۰ شرکت‌کننده، به این نتیجه رسیدند که ۸۰ درصد کارمندان زمان کاری‌شان را با وظایف غیرمرتبط در محل کار هدر می‌دهند. هم‌چنین طبق نظر جامعه‌شناس مشهوری به نام سارا هرستیچ، هر فرد بزرگسال، ۱۵ تا ۴۵ دقیقه پایانی ساعت کارش را هدر می‌دهد.

دادن به چشمان خودشان صرف کنند. فرد می‌تواند ۱۵ دقیقه را برای دور کردن خستگی از چشم و تمرکز کردن روی یک چیز دیگر سپری کند. او هم‌چنین باید تا جایی که می‌تواند، چشمک بزند تا از ابتلا به بیماری خشکی چشم جلوگیری کند. یک پیشنهاد خوب دیگر این است که چشم‌ها را برای چند دقیقه ببندید.

انرژی‌زاها

مواردی را شناسایی کنید که به شما انرژی مجدد می‌دهد. فهرست اولویت‌های خود را شناسایی کرده و هر موردی را که به شما نیروی تازه می‌بخشد، ستاره‌دار کنید. یک تحقیق به این نتیجه رسیده است که هنگامی که کارمندان در فعالیت‌هایی دخیل می‌شوند که خودشان ترجیح داده‌اند در وقت استراحت به آن بپردازند، هنگام بازگشت به کار و انجام وظیفه خود انرژی بیشتری دارند. شاید تماس گرفتن با خانواده و یک پیاده‌روی کوتاه بیرون از دفتر بتواند انرژی از دست‌رفته شما را احیا کند و راهی مفید برای کمک به شارژ مجددتان باشد. راه‌هایی پیدا کنید که مطابق با عادات شما باشد و آن را هر روز در برنامه‌تان اعمال کنید تا به شما انرژی دهد. برعکس این امر نیز ممکن است. اگر انجام کاری مانند حرف زدن تلفنی با والدین برای شما مهم است، اما انرژی شما را به کلی تخلیه می‌کند، آن را برای مواقعی مانند هنگام رانندگی یا بازگشت به خانه بگذارید. زمانی را بگذارید تا فهرستی از وظایفی بنویسید که ذهن شما را پاک می‌کند و انرژی و بهره‌وری‌تان را افزایش می‌دهند.

برنامه‌ریزی زمانی

برای زمان‌های بعدی خود برنامه‌ریزی کنید. کارمندان می‌توانند در زمانی که مشغول به استراحت هستند، در مورد کارهایی که قرار است در ساعات یا روز بعدی انجام دهند، فکر کنند. آن‌ها باید یک

در آمریکا و بسیاری نقاط دیگر دنیا، کارمندان به‌طور متوسط هشت ساعت از شبانه‌روز را مشغول کار هستند. در طول این ساعات آن‌ها تعدادی ساعت تنفس و استراحت کوتاه دارند که آن را صرف وب‌گردی یا صحبت با همکاران خود می‌کنند. محققان طی یک مطالعه روی بالغ بر

به خود انرژی مجدد بدهید

اخیرا پژوهشی در آمریکا انجام شد که به دنبال بیشترین روش‌هایی بود که کارمندان در محل کار به هدر رفتن وقتشان اختصاص می‌دادند. نظرسنجی صورت‌گرفته به این نتیجه رسید که رفتن به اتاق استراحت و هوای خنک‌تر و گپ با همکاران، بیشترین متهمان هدررفت زمان در محل کار هستند. هم‌چنین صحبت تلفنی یا اینترنتی با دوستان و خانواده نیز در مرحله بعدی قرار می‌گیرد. دیگر عوامل حواس‌پرتی‌های کاری شامل انجام کارهای شخصی آن‌لاین، سر زدن به رسانه‌های اجتماعی و تماشای تلویزیون است. آیا تا کنون به این فکر کرده‌اید که بهتر نیست به جای کلیک کردن در رسانه‌های اجتماعی و پیچ‌پیچ با همکاران، از زمان‌های استراحت خود به شیوه‌ای استفاده کنید که به شما انرژی مجدد دهد و روحیه‌تان را تقویت کند؟ در ادامه گزارش چند روش برای تحقق این موضوع پیشنهاد می‌شود.

اولویت‌های خود را بررسی کنید

دکتر کاری جی گرین می‌نویسد: انجام هر کاری اهمیت ندارد. اغلب اوقات افراد آن‌قدر با مسئولیت‌های مختلف سروکله می‌زنند که فراموش می‌کنند چه چیزی برای آن‌ها معنادار و با مفهوم است. قلم و کاغذ بردارید و فهرستی از چیزهایی بنویسید که به زندگی‌تان هدف می‌دهد، یا دست‌کم آن را معنادار می‌سازد. شناسایی کنید به کدام یک از این حوزه‌ها به اندازه کافی توجه نمی‌کنید و این اولویت‌ها را در برنامه‌تان یکپارچه‌سازی کنید. یک کارمند باید بتواند هر دو ساعت یک بار، جدا از استراحت‌های معمول و متداول زمان کار، وقفه‌ای در کار خود دهد و استراحت منظم داشته باشد. کارمندان باید پس از هر دو ساعت خیره شدن به صفحه کامپیوتر، ۱۵ دقیقه را برای استراحت

مواردی را شناسایی کنید که به شما انرژی مجدد می‌دهد. فهرست اولویت‌های خود را شناسایی کرده و هر موردی را که به شما نیروی تازه می‌بخشد، ستاره‌دار کنید

بازدید مدیران ستادی گروه خوارزمی از شرکت سینادارو



مدیرعامل و معاونان شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به همراه مهندس پیشرو، مدیرعامل بانک سینا، از خطوط تولید و پروژه در حال اجرای انتقال و توسعه شرکت لابراتوارهای سینادارو بازدید کردند. در این بازدید چهار ساعته که در روز دوشنبه ۱۷ آبان ماه ۱۳۹۵ صورت گرفت، مدیرعامل بانک سینا و مدیرعامل شرکت خوارزمی، فرایند تولید اسپری تنفسی و بینی، قطره‌های استریل چشمی، پماد استریل چشمی و موضعی و آمپول را مورد توجه قرار دادند.

دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل شرکت سینادارو، در این بازدید، به‌روزرسانی مستمر واحدهای موجود، افزایش بهره‌وری در خطوط تولید، نوسازی ماشین‌آلات و افزایش ظرفیت خطوط تولیدی را جزو آخرین دستاوردهای سینادارو برشمرد و افزود: سرمایه اصلی شرکت نیروی انسانی متعهد، شاداب و دارای احساس تعلق است که می‌تواند سایر دارایی‌ها را در جهت افزایش کارایی و بهره‌وری مورد استفاده قرار دهد و خروجی آن داروها قابل رقابت با تولیدکنندگان داخلی و خارجی و جلب اعتماد جوامع پزشکی تخصصی مرتبط است.

در این بازدید، طبقات مختلف ساختمان و استقرار واحدهای تولیدی، اداری، آزمایشگاه و انبارهای طرح انتقال و توسعه تشریح، و پیشرفت فیزیکی ساختمان ۶۷٫۵ درصد اعلام شد. ضمناً ویژگی‌های اتاق تمیز متناسب با نیازهای بخش‌های تولیدی که عملیات اجرایی آن آغاز شده است، به‌دقت تشریح و زمان‌بندی متناسب با CPM پروژه مورد تبادل نظر قرار گرفت.

شرکت لابراتوارهای سینادارو یکی از شرکت‌های وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است. این شرکت در سال ۱۳۴۶ تأسیس شده است و سهام آن از سال ۱۳۷۴ در بازار بورس ایران معامله می‌شود. سینادارو یکی از شفاف‌ترین شرکت‌های بورسی به شمار می‌رود و از نظر بازدهی اقتصادی در میان شرکت‌های دارویی دارای جایگاه ویژه‌ای است.



برنامه زمانی با ایده‌هایی ناب داشته باشند. برای مثال چه زمان‌هایی از روز سرعت بیشتری در کار دارند و چه زمان‌هایی برای آن‌ها کسالت‌آور و بی‌بازدهی است؟ سعی کنید برنامه‌های استراحت خود را در همان زمان‌های بی‌بازده بچینید. وقفه‌های زمانی باعث می‌شوند یک قدم به عقب برگردیم و مطمئن شویم همه چیز را به نحو درست انجام می‌دهیم. وقتی شما کاری را به‌طور مداوم انجام می‌دهید، به‌آسانی تمرکز خود را از دست می‌دهید و در انبوهی از کارها گرفتار می‌شوید. در مقابل به خودتان کمی استراحت بدهید و نیروی خود را بازیابی کنید. چند ثانیه به این فکر کنید که در نهایت قرار است به چه چیزی برسید. مطالعات دانشگاه بیلور نشان می‌دهد وقت‌های استراحت بین کار که وسط صبح است، امکان احیای انرژی، تمرکز و خلاقیت را بیشتر از استراحت‌های بعدازظهر افزایش می‌دهد. همچنین شواهد آماری زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد استراحت منظم در طول یک نوبت کاری، برای کارمند و کارفرما مفید است. بر اساس مطالعات انجام‌شده، بیش از ۵۰ درصد کارمندانی که به‌طور منظم در زمان کار خود استراحت می‌کردند، بیش از ۳۳ درصد افزایش کارایی از خود نشان دادند. این افراد قادر به پاسخ‌گویی به حجم بیشتری از مشتریان بوده و اطلاعات و کمک‌های دقیق‌تری را در اختیار آن‌ها قرار داده‌اند.

استراحت کوتاه؛ حتی اگر نیاز ندارید!

ممکن است سرسختانه مشغول انجام کاری باشید و تمام تمرکز خود را روی آن کار متمرکز کرده باشید. از طرف دیگر فکر می‌کنید باید این کار را بدون خستگی تمام کنید و به خودتان انگیزه می‌دهید که کار در حال پیشرفت و اتمام است. در این‌جا قاعده‌ای وجود دارد که حتی اگر حس کردید نیروی لازم برای ادامه کار را دارید، اما لحظه‌ای دست بکشید و استراحت کنید، حتی اگر حس می‌کنید اصلاً به آن نیاز ندارید. این کار می‌تواند شانس استراحت و ریکاوری لازم را برایتان فراهم کند، قبل از این‌که با چالش مهمی به نام خستگی مزمن مواجه شوید. همچنین تصور برخی کارمندان از این وقفه‌های کاری این است که پاهایشان را روی میز بگذارند، تکیه بدهند و مشغول پیام‌بازی شوند! این بدترین شکل استفاده از زمان استراحت است. مغز ما با موضوعات مختلف پر شده است، شما حرکت جسمی به خود نمی‌دهید و چشمان شما هم‌چنان روی صفحه نمایش یا گوشی است. اگر خواستار بهره بردن از این استراحت‌های کوتاه در فواصل کاری هستید، بهتر است ارتباطات را در آن فاصله با دستگاه‌های دیجیتال و استریم‌های ارتباطی به‌طور کامل قطع کنید. همچنین لازم است به تغذیه‌تان نیز توجه کنید. طبیعی است که بخواهید در آن بازه چیزی بخورید، به‌خصوص اگر آن زمان، وقت ناهار باشد. به جای استفاده از تنقلات مضر و شکلات بهتر است انواع میوه و سبزی، پروتئین‌ها و موادی با ارزش غذایی بالا انتخاب کنید که شامل کربوهیدرات و ویتامین‌ها نیز باشند. این مواد غذایی به شما انرژی بیشتری برای مدت زمان بیشتر را می‌دهد و به سلامت بدن شما کمک می‌کند.

تمرکز بهتر روی امور

دریابید که چگونه می‌توانید از زمان‌های استراحت کوتاه به بهترین نحو استفاده کنید. سعی کنید برنامه‌تان را به مدت ۴۸ ساعت به صورت درست انجام دهید. خواهید دید که تا چه اندازه زمان‌های استراحت خود را هدر می‌دهاید و می‌توانستید از تک تک دقائق آن ۱۵ دقیقه به نحو احسن استفاده کنید. به همین ترتیب در زمان‌های آزاد بعدی‌تان این موضوع را لحاظ کرده و به فهرست اولویت‌هایتان رجوع کنید و فعالیتی را که نسبت به انجام آن اشتیاق دارید، انجام دهید. ارباب رجوعان نیز وقتی با کارمندان شادتر مواجه می‌شوند، از مزیت این زمان‌های استراحت کارمندان به‌طور غیرمستقیم بهره خواهند برد، به‌خصوص هنگامی که خسته و استرسی هستند. اگر مدیر هستید، این زمان را برای کارمندانتان ایجاد کنید تا با خستگی و استرس ناشی از کار کنار بیایند و قوایشان را در همین ۱۰، ۱۵ دقیقه احیا کنند تا تمرکز بهتری روی امور داشته باشند.

مائورا توماس، نویسنده کتاب «راز بهره‌وری شخصی»، می‌نویسد: دفعه بعدی که با یک زمان آزاد مواجه شدید، به جای کار کردن با تبلت یا گوشی خود، تنها اجازه دهید که ذهنتان آزاد باشد. مغز شما نیاز دارد ارتباط برقرار کند و دیدگاه بسازد. در نظر گرفتن زمان‌های تنفس برای شارژ مجدد کارمندان به منظور جریان یافتن بهره‌وری و ایجاد خلاقیت در کسب‌وکارها ضروری است. این اوقات استراحت که امری جدانشدنی از هر محل کاری است، کلید اولویت‌بندی صحیح و بهینه امور از جانب کارمندان به شمار می‌رود.

منبع: برگرفته از مقالات HBR

بایدها و نبایدهای چابک‌سازی
سازمان‌های نوین

خدا حافظی با دایناسورهای بازار!

مدیریت

امیر کاکایی
کارشناس ارشد MBA



نمونه بزرگ‌ترین برندهای دنیا مانند نوکیا، کداک و... ورشکست شدند، چون با تغییر محیط خارجی، جامعه، سبک زندگی و... سازگار نبودند و به این تغییرات پاسخ مناسبی نشان ندادند. برندی مانند کداک چون به شکل سنتی قصد مدیریت خود را داشت، از صحنه بازار محو شد. درواقع دنیا تغییر کرده بود و به سمت دیجیتال شدن پیش رفته بود و نیاز مخاطبان نیز تغییر کرده بود، اما این شرکت دیگر پاسخ‌گوی نیازهای مخاطبان‌ش نبود.

به صورت کلی علت محو شدن بسیاری از سازمان‌های معتبر بین‌المللی ضعف در شناخت نیازهای مخاطبان، سبک زندگی مشتریان و بازاریشناسی است و سازمان‌هایی که در بازار حضور فعالانه‌ای دارند، باید در راستای حضور مناسب در بازار، هم‌گام با تغییرات محیطی فعالیت‌های خود را به‌روزرسانی کنند تا مانند دایناسورها منقرض نشوند. با توجه به این موضوع، یکی از پاسخ‌های مناسب به خطر انقراض در بازار، چابک‌سازی سازمان است که در ادامه به عوامل مختلف چابک‌سازی در سازمان‌های نوین اشاره خواهد شد و نقش منابع انسانی در این موضوع را بررسی خواهیم کرد.

مختلف برای دست یافتن به شرایط و حقوق بهتر از کار خود استعفا می‌دهند و به سازمانی دیگر که این شرایط را برای آن‌ها ایجاد می‌کند، کوچ می‌کنند. در چنین شرایطی سازمان با چالش‌های جدی مواجه می‌شود و باید کارمندی تازه‌کار و حتی باسابقه‌ای کم را استخدام کند که تنها آموزش این کارمندان، هزینه‌های بسیار زیادی را بر دوش سازمان می‌گذارد. با توجه به این موضوع فراهم کردن شرایطی مناسب برای کارمندان باسابقه و کاربلد، یکی از اقداماتی است که سازمان‌های نوین باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند و این موضوع قدمی اولیه در راستای چابک‌سازی سازمان است.

چند دهه می‌شود که سازمان‌های پیش‌گام در کشورهای توسعه‌یافته روی

امروزه سازمان‌ها در فعالیت‌های روزمره خود با چالش‌هایی مواجه هستند که دربرخی مواقع منجر به بروز تهدیدات جدی برای آن‌ها می‌شود. سازمان‌ها تنها در شرایطی می‌توانند تهدیدها را به فرصتی مناسب تبدیل کنند که ساختاری چابک داشته باشند. تحقق این موضوع نیازمند برنامه‌ریزی سازمانی است. به‌عنوان نمونه یکی از چالش‌هایی که سازمان‌های امروزی همواره با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند، تغییرات محیطی است. به عبارت دیگر، برخی از سازمان‌ها نمی‌توانند هم‌گام و منطبق با شرایط محیطی فعالیت‌های خود را پیش ببرند و این موضوع درنهایت انقراض آن‌ها را در بازار رقم می‌زند.

نظریه ای در سطح جهانی درحوزه کسب‌وکار تحت عنوان شرکت‌های دایناسوری وجود دارد که به این موضوع اشاره می‌کند که دایناسورها به این دلیل که با تغییرات زیست‌محیطی خود را سازگار نکردند، منقرض شدند. چون محیط خارجی آن‌ها تغییر یافت و آن‌ها نسبت به این تغییر مقاومت نشان دادند و تغییر نیافتند، دچار انقراض شدند. این مثال نشان می‌دهد که کسب‌وکارهایی که نتوانند هم‌گام با شرایط محیطی فعالیت‌های خود را پیش ببرند، محکوم به فراموشی می‌شوند. به‌عنوان

عوامل چابکی سازمان

سازمان‌های نوین در راستای رسیدن به سازمانی چابک باید عوامل چابک‌سازی را به‌خوبی مدنظر قرار دهند. به بیان دیگر، سازمان‌های نوین باید در ابتدا اهداف و استراتژی‌های سازمان را به‌خوبی تدوین کنند و بر این اساس، منابع مورد نیاز سازمان را محاسبه کنند و آن را در فعالیت‌های سازمان به کار گیرند. یکی از منابع بسیار مهم در سازمان‌های نوین، کارمندان هستند که باید تلاش کرد این کارمندان را از طرق مختلف در سازمان نگه داشت و از تجارب آن‌ها که با مرور زمان افزایش پیدا می‌کند، استفاده‌های مختلفی کرد، چون در برخی از سازمان‌ها دیده می‌شود که کارمندان پس از مدت زمانی و کسب تجارب

سیستم‌های منابع انسانی خود بازننگری‌های جدی انجام می‌دهند و از متدهای روان‌شناسی در راستای جذب کارمندانی مناسب استفاده می‌کنند. این رویکرد در چند سال گذشته نیز مورد توجه برخی از سازمان‌های ایرانی قرار گرفته و یک گردگیری اساسی را در سیستم‌های منابع انسانی ایجاد کرده است. در ادامه به برخی از این متدهای روان‌شناسی اشاره خواهد شد و به نحوه استفاده از این متدها در سیستم‌های منابع انسانی اشاره خواهیم کرد.

علت محو شدن بسیاری از سازمان‌های معتبر بین‌المللی ضعف در شناخت نیازهای مخاطبان، سبک زندگی مشتریان و بازاریاب‌شناسی است



تیپ‌های شخصیتی

یکی از اولین تست‌های روان‌شناسی که امروز باید در سیستم‌های منابع انسانی جایگاه ویژه‌ای را برای آن قائل شد، شناخت تیپ‌های شخصیتی درون‌گرا و برون‌گرای کارمندان است. چون این موضوع بسیار می‌تواند در نحوه عملکرد کارمندان سازمان تأثیرگذار باشد. این در حالی است که در برخی از پست‌های سازمانی، کارمندانی دیده می‌شوند که از لحاظ تیپ شخصیتی، مناسب آن پست

سازمانی نیستند و در عمل نمی‌توانند وظایف آن بخش سازمان را به‌خوبی پیش ببرند. درحقیقت به‌کارگیری این کارمندان سازمان در پست‌های سازمانی دیگر، شاید بتواند در عملکرد آن‌ها بهبودی حاصل کند. به‌عنوان نمونه واحد روابط عمومی سازمان نیازمند کارمندانی با تیپ شخصیتی برون‌گراست، اما در برخی از سازمان‌ها دیده می‌شود که اتفاقاً برای این پست‌های سازمانی افرادی درون‌گرا را استخدام کرده‌اند و این موضوع باعث شده این افراد نتوانند به‌خوبی با افراد و رسانه‌های مختلف ارتباط برقرار کنند و شاید اگر این کارمندان سازمان در واحدهای سازمانی دیگر مانند «تحقیق و توسعه» به کار گرفته می‌شدند، سازمان از لحاظ بهره‌وری در جایگاه بهتری قرار داشت. از طرفی به‌کارگیری نادرست کارمندان در پست‌های سازمانی باعث شده سازمان به چابکی مناسبی دست پیدا نکند و با چالش‌های جدی مواجه شود. با توجه به این موضوع سازمانی که قصد شروع چابک‌سازی را دارد، باید در سیستم منابع انسانی خود تغییرات جدی را ایجاد کند و از این‌گونه تست‌های روان‌شناسی استفاده کند و برای هر پست سازمانی، کارمندان مناسبی را به کار گیرد تا از این طریق سازمان به بیشترین نرخ بهره‌وری دست پیدا کند. در این میان منعطف بودن افراد سازمان نیز بسیار دارای اهمیت است، چون کارمندانی که منعطف هستند، می‌توانند مدیر و رهبر خوبی در سازمان باشند و این نقش سازمان را به‌خوبی ایفا کنند. افرادی که تیپ شخصیتی درون‌گرا دارند، معمولاً رهبران ذاتی خوبی هستند و افرادی نیز که تیپ شخصیتی برون‌گرا دارند، معمولاً مدیران اجرایی خوبی هستند. سازمان‌ها می‌توانند کارکنان خود را به‌تناسب تیپ شخصیتی آن‌ها انتخاب کنند. هنگامی که شخصیت کارکنان با کار آن‌ها منطبق باشد، موجب خشنودی‌شان می‌شود.

در این میان در راستای استفاده از متدهای روان‌شناسی در سیستم‌های منابع انسانی، باید از افراد احساسی برای جمع‌آوری و دسته‌بندی اطلاعات محیطی استفاده شود و به افراد شهودی آموزشی‌های لازم داده شود که بتوانند به اطلاعات سازمان به‌خوبی دسترسی پیدا کنند. از طرفی نوع تصمیم‌گیری کارمندان

سازمان نیز وابسته به احساسی یا منطقی بودن آن‌هاست. به‌عنوان نمونه هنگامی که کارمندی احساسی باشد، در مدیریت بحران سازمان بسیار می‌تواند نقش تأثیرگذاری داشته باشد، یا در صورتی که کارمندان منطقی باشند، تصمیم‌هایی را بر مبنای تفکر می‌گیرند و برای واحدهای سازمانی مانند تحقیق و توسعه بسیار می‌توانند کارآمد باشند و اطلاعات سازمان را به‌خوبی آنالیز کنند.

ارزیابی عملکرد

امروزه سازمانی را می‌توان به عنوان سازمان چابک تعریف کرد که از سیستم ارزیابی عملکرد مناسبی پیروی کند. این سیستم ارزیابی عملکرد باید بر اساس شرایط سازمان تعریف شود و نمی‌توان یک نسخه کلی را برای ارزیابی کارمندان در نظر گرفت، بلکه باید با کمک مشاوران حوزه منابع انسانی به این ارزیابی مناسب دست پیدا کرد. هنگامی که سیستم ارزیابی عملکرد مناسبی در سازمان ایجاد شود، می‌توان این موضوع را در حقوق و شرایط مالی کارمندان نیز دخیل کرد و کارمندانی که در این ارزیابی نتیجه خوبی به دست آورده‌اند، با حقوق و مزایای بیشتری همراه شوند. این موضوع در تشویق و ایجاد انگیزه در کارمندان می‌تواند بسیار مثر و ثمر واقع شود.

انسجام و یکپارچگی

یکی دیگر از اقداماتی که سازمان‌ها باید در راستای چابک‌سازی به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند، یکپارچگی و انسجام واحدهای مختلف سازمانی است. به عبارت دیگر واحدهای مختلف سازمانی نباید به صورت جزیره‌ای فعالیت‌های خود را پیش ببرند، بلکه باید هم‌گام با یکدیگر به صورت یکپارچه و در راستای اهداف و استراتژی‌های سازمان حرکت کنند. این موضوع می‌تواند در راستای چابک‌سازی سازمان بسیار دارای اهمیت باشد.

تفویض اختیار

تفویض اختیار به کارمندان نیز بسیار دارای اهمیت است و در چابکی سازمان می‌تواند بسیار تأثیر بگذارد. مدیران سازمان‌ها باید به‌تناسب توانمندی کارکنان خود به آن‌ها اختیار دهند و این توانمندی را می‌توانند به کارمندان خود آموزش دهند یا از طریق جذب نیرو این توانمندی را خریداری کنند. به صورت کلی سازمان‌هایی که پویا هستند، نیروهای خوبی دارند. در پایان ذکر این نکته خالی از لطف نیست که سازمانی چابک است که یادگیرنده باشد و برای این موضوع برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشد. به‌عنوان نمونه، یکی از برنامه‌هایی که در داخل سازمان‌ها در راستای ایجاد جریان اطلاعاتی و یادگیری باید در نظر گرفت، مستندسازی است. به عبارت دیگر، می‌توان برنامه‌ریزی را در این راستا لحاظ کرد که هر کارمند به صورت هفتگی مستندسازی را انجام دهد و از طریق ثبت کنش‌های کاری جریان اطلاعاتی را در سازمان ایجاد کند و آن را در اختیار دیگر کارمندان قرار دهد.



صنعت

الهام خانی

برترین شرکت‌های داروسازی جهان و رمز موفقیتشان

غول‌های درمان‌گر

بزرگی دست پیدا کرده‌اند؟ آن‌ها با روحیه رقابتی که دارند، رهبری بازار را به عهده گرفته‌اند. مدیریت حرف اول را در این شرکت‌ها می‌زند. درواقع مدیریت قوی باعث شده آن‌ها از شرکت کوچک خود، نامی بزرگ و ماندگار بسازند و آن را به غولی در صنعت دارو تبدیل کنند. در این گزارش، از انتها به ابتدا نگاهی به این شرکت‌ها و شیوه مدیریت و رمز موفقیت آن‌ها شده است.

تنها ۱۰ شرکت در میان چندین و چند شرکت بزرگ و کوچک داروسازی در جهان هستند که یک‌سوم از کل بازار این صنعت را در اختیار دارند. سازمان بهداشت جهانی در گزارشی به معرفی ۱۰ شرکت برتر صنعت داروسازی جهان پرداخته و در این گزارش ادعا کرده که این شرکت‌ها یک‌سوم از کل بازار دارو را در اختیار دارند. اما این شرکت‌ها کدام هستند، چقدر درآمد دارند و چگونه به چنین موفقیت

۱۰. جیلید ساینس (Gilead Sciences)

«۲۴ میلیارد و ۴۷۴ میلیون دلار» این درآمد آخرین شرکت در میان ۱۰ شرکت برتر داروسازی در جهان است. این شرکت به‌خاطر تولید آنتی‌ویروس‌ها شهرت بسیار زیادی دارد. این شرکت اخیراً موفق شده با معرفی دارویی در زمینه هپاتیت نوع C نام خود را بر سر زبان‌ها بیندازد. این شرکت همچنین سعی دارد وارد بازار رقابتی داروهای مقابله با ویروس HIV و همچنین سرطان شود و از این طریق سود بیشتری را کسب کند. استراتژی این شرکت ورود به بازارهای رقابتی است و از آن‌جا که عرصه خود را برای رقابت مشخص کرده و رقابیش را در این عرصه به‌خوبی می‌شناسد، عملکرد خوب و موفق در این زمینه داشته است.



۹. بایر (Bayer)

درآمد شرکت بایر ۲۵ میلیارد و ۴۷۰ میلیون دلار است. این شرکت از ترفند وفور تولید محصولات استفاده کرده و از این طریق موفق شده درآمد بسیار زیادی کسب کند. بر اساس آمار سازمان بهداشت جهانی، شرکت بایر بیش از پنج هزار نوع داروی مختلف تولید و روانه بازار دارو می‌کند. این شرکت نه‌تنها در زمینه داروهای انسانی، بلکه در عرصه محصولات شیمیایی برای کشاورزی نیز فعالیت می‌کند. داروهایی که شرکت بایر برای درمان بیماری‌های چشمی تولید می‌کند، از همه شهرت بیشتری کسب کرده و گوی سبقت را در زمینه مشتری از دیگر رقبای ر بوده است. به این ترتیب این شرکت با ارائه خدمات ویژه و بزرگ به موفقیت دست پیدا کرده است.



۸. آسترانکا (AstraZeneca)

بیماری‌های بزرگ و خطرناک را نشانه گرفته است و از همین طریق ۲۶ میلیارد و ۹۵ میلیون دلار درآمد کسب می‌کند. از سرطان گرفته تا بیماری‌های قلبی و عفونی، بیماری‌های اختلال اعصاب و بیماری‌های تنفسی؛ شرکت آسترانکا برای همه این بیماری‌های لاعلاج، علّاجی دارد. این شرکت بریتانیایی به صورت متمرکز کار می‌کند و از همین راه موفق شده نام خود را بر سر زبان‌ها بیندازد. اما آسترانکا به همین جا قانع نیست و برنامه‌ریزی‌های درازمدتی برای آینده دارد. این شرکت سعی دارد با برنامه‌ریزی‌های دقیق نام خود را در میان ۱۰ شرکت بزرگ، به نخستین شرکت برساند.



۷. گلاکسو اسمیت کلاین (GlaxoSmithKline)

از ردیف هفتم به بعد درآمد به بالای ۳۰ میلیارد دلار می‌رسد. شرکت گلاکسو ۳۷ میلیارد و ۹۶۰ میلیون دلار درآمد دارد. این شرکت بیشتر در زمینه واکسن‌ها تخصص دارد. اما داروهای گوارشی را نیز به صورت ویژه در دستور کار خود قرار داده است. این شرکت با مدیریت هوشمندانه‌ای که داشته، تمرکز خود را روی بازارهای نوظهور قرار داده است. بازارهای نوظهور نیز از محصولات این شرکت اشباع شده‌اند. به‌علاوه این شرکت به صورت هوشمندانه ریسک می‌کند و قراردادهای کلانی را به امضا می‌رساند. رمز موفقیت آن نیز در همین قراردادهای خطرناکی است که با درایت انجام می‌دهد.



۶. مرک (Merck)

شرکت مرک ۴۲ میلیارد و ۲۳۷ میلیون دلار درآمد دارد. این شرکت موفق‌ترین داروها را در زمینه بی‌خواهی روانه بازار کرده است. رمز موفقیت این شرکت در تیم تحقیقاتی است که به کار گرفته. این تیم از افرادی متخصص و ماهر تشکیل شده و باعث شده شرکت مرک به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کند. همین تیم تحقیقاتی با اعتبار خود تا کنون باعث شده چند داروی جدید از سوی این شرکت به ثبت رسد. همه این‌ها روی هم‌رفته باعث افزایش درآمد شرکت مرک شده است.



۵. سانوفی (Sanofi)

شرکت فرانسوی سانوفی ۴۳ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار درآمد دارد. این شرکت تمرکز خود را روی هفت عرصه مشخص در زمینه داروسازی قرار داده و به این ترتیب با استراتژی «فوکوس» یا تمرکز، نام خود را در این هفت عرصه بر سر زبان‌ها انداخته است. البته تمرکز روی این هفت مورد باعث نشده که سانوفی دست از پیشرفت بکشد. این شرکت همچنان به دنبال توسعه و بسط فعالیت‌های خود در حوزه‌های دیگر اما به صورت متمرکز است.



۴. فیزر (Pfizer)

در همه حوزه‌ها دارو تولید می‌کند و بیش از ۴۹ میلیارد و ۶۰۵ میلیون دلار درآمد دارد. این شرکت داروهایی را در زمینه ایمن‌سازی بدن روانه بازار کرده که مورد استقبال مشتری‌ها قرار گرفته است. درحقیقت فیزر با استراتژی خلاقیت و ارائه محصولات نو، جای خود را در بازار دارو باز کرده است. داروهایی مانند سلبرکس و لپیتور از جمله محصولات برجسته شرکت فیزر هستند که تقریباً همه آن‌ها را می‌شناسند.



۳. رُش (Roche)

شرکت سوییسی رُش بیش از ۴۹ میلیارد و ۸۶۰ میلیون دلار درآمد دارد. این شرکت به‌خاطر ارائه داروهای مبتکرانه‌اش به شهرت رسیده است. کسانی که در این شرکت مشغول به کار شده‌اند، همگی افراد کارشناسی هستند که بیماران را به صورت تخصصی مورد مطالعه و آزمایش قرار می‌دهند و درنهایت داروی ابداعی خود را روانه بازار می‌کنند که تا کنون همگی موفقیت‌آمیز بوده و برای این شرکت پول زیادی به همراه داشته است.



۲. نوارتیس (Novartis)

دومین شرکت بزرگ داروسازی جهان نیز متعلق به سوییس است. این شرکت ۵۷ میلیارد و ۹۹۶ میلیون دلار درآمد دارد. نوارتیس بیش از ۱۰۰ هزار نیروی مشغول کار دارد و در بیش از ۱۴۰ کشور دنیا با شعبه‌های مختلف کار می‌کند. استراتژی نوارتیس، استمرار بوده است. این شرکت به صورت مداوم و مستمر فعالیت خود را در عرصه داروسازی ادامه داده و اکنون به موفقیت‌های بزرگی در این زمینه دست پیدا کرده است.



۱. جانسون و جانسون (Johnson & Johnson)

«۷۴ میلیارد و ۳۳۱ میلیون دلار»؛ این درآمد نخستین شرکت بزرگ و فعال در زمینه داروسازی در جهان است. این شرکت ۱۸۲ بازار عمده داروسازی در جهان را در اختیار دارد. مدیر این شرکت معتقد است با شناخت خطرات و پاداش‌ها در بازار دارو به چنین درآمدی دست پیدا کرده است.



نه

مدیریت

هدی رضایی
کارشناس ارشد مدیریت اجرایی

چک لیستی برای سنجش آمادگی پذیرش پیشنهادهای کاری

چه زمان باید به یک خواسته «نه» بگوییم؟

از آن‌ها تقاضایی می‌شود، حتی ممکن است احساس کنند مورد لطف و موهبت قرار گرفته‌اند. این امر سبب می‌شود احساس مهم بودن کنند و نگران آن باشند که در صورت مخالفت هرگز دوباره چنین تقاضایی از آن‌ها نشود. این‌ها، نمونه‌هایی از احساسات دست‌وپاگیر هستند که می‌توانند در آزادی عمل افراد به‌ویژه در رده‌های مدیریتی مداخله کنند. معیارهای شخصی هر کس برای نه گفتن در طول زمان تغییر می‌کند، چراکه بازتابی از تغییرات جاری او در طول زمان و مرتبط با دیگر اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت اوست. بنابراین به جای این‌که معیارهایی سخت‌گیرانه برای تصمیم‌گیری در مورد درخواست‌های دیگران گردآوری کنید، چک لیستی همانند زیر فراهم کنید که در آن پنج سوال کلیدی را هنگام درخواست دیگران از خودتان بپرسید.

حتی اگر واقعا نخواهید این کار را انجام دهید و در رودربایستی گیر افتاده باشید. با توجه به این‌که با فرد مقابلتان رابطه‌ای نزدیک دارید، از او برای انجام آن کار مهلت بخواهید و در این فاصله از منبع دیگری کمک بگیرید. اما باید بدانید

در بزرگ‌ترین گردهمایی مدیران زن در سال ۲۰۱۶ با عنوان «هر روز بهتر باشیم»، سوالی مطرح شد که بارها از سوی اشخاص آن را شنیده‌ایم: چگونه زمانی که قصد نه گفتن به درخواستی را داریم، این موضوع را عملی کنیم؟

بعضی از افراد به‌طور ذاتی دوست دارند به دیگران کمک کنند و حتی زمانی که انجام کاری مطابق میلشان نیست، مجبور می‌شوند آن را انجام دهند و توانایی نه گفتن ندارند و این کار را بی‌ادبانه می‌خوانند و فکر می‌کنند نه گفتن آن‌ها به فرد مقابل باعث ایجاد تعارض و ناراحتی او می‌شود. بنابراین آن‌ها خود را بیش از حد غرق امور دیگران کرده و در صورت نه گفتن احساس گناه می‌کنند و در تلاش‌اند همه را راضی نگه دارند و کسی از دست آن‌ها ناراحت نشود.

اغلب افراد بیش از خودشان دلواپس و متوجه دیگران هستند و وقتی

آیا مجبورم این کار را انجام دهم؟

فرض کنید این درخواست از طرف مافوق شما، بزرگ‌ترین مشتری‌تان یا یکی از اعضای باشد که رابطه نزدیکی با او دارید. ممکن است ابتدا به او بله بگویید،

چه افرادی با آن پیشنهاد موافقت می‌کنند. هم‌چنین بعضی افراد دوست دارند در حوزه تخصصشان به دیگران کمک کنند. بنابراین حوزه‌های خود را اولویت‌بندی کنید و اگر در کاری مهارت ندارید، آن را قبول نکنید. برای مثال اگر تخصص شما در شرکت پیش‌بینی فروش است و شما دوست دارید در همان حوزه بمانید، در این صورت اگر پیشنهاد و درخواستی جهت کمک در این حوزه از شما شود، طبیعی است که به آن نه‌نگویید.

آیا دوست دارم این کار را انجام دهم؟

آیا هنگامی که کسی از شما کاری می‌خواهد، استرس در دلتان می‌افتد و پلکتان می‌زند؟ یا نه، مشتاق می‌شوید و چشم‌هایتان می‌درخشد؟ این‌ها نشانه مهمی است. اگر درباره آن پیشنهاد هیجان‌زده می‌شوید، این نشانه این است که باید کاوش بیشتری درخصوص آن داشته باشید. توجه کنید که تفحص و تحقیق بیشتر به این معنی نیست که آن پیشنهاد را بپذیرید. اگر فردی علاقه‌مند به هیجان و پی‌گیری موضوعات جدید هستید، شاید واکنش شما در این‌گونه موارد دادن پاسخ مثبت به طرف مقابل باشد. اما در این حالت درواقع ارضای عادت خود را انجام داده‌اید و کاری در جهت برآوردن حس لذت و هیجان خود انجام نداده‌اید. پس بهتر است در این حالت، واکنش اولیه هیجانی درخصوص آن پیشنهاد نداشته باشید و جواب دادن به آن را مشروط به بررسی بیشتر و دقیق‌تر پیشنهاد کنید. این کار می‌تواند یک پروژه، فعالیت یا موضوع جذاب باشد، اما قبل از این‌که در مورد آن هیجان‌زده شوید، درست فکر کنید تا بعداً از قبول آن درخواست پشیمان نشوید. به طرف مقابل بگویید می‌توانیم دوباره در فلان روز یا ساعت در موردش صحبت کنیم تا پاسخ را به شما منتقل کنم؟ به یاد داشته باشید که این کار گرفتن وقت دیگری و سرزنش کردن خودتان نیست، بلکه دادن زمانی به خود برای بررسی بیشتر است. پس از بررسی در صورتی که به این نتیجه رسیدید که انجام کار با علایق درونی و روحیاتتان سازگار نیست، به فرد مقابل بگویید که در حال حاضر شرایط پذیرش این درخواست را ندارید و اگر شرایطتان اجازه می‌داد، دوست داشتید آن را انجام دهید.

آیا می‌توانم آن را انجام دهم؟

علاوه بر علاقه شخصی برای انجام یک کار، دیگر معیارها نیز برای پذیرش خواسته دیگران در اولویت هستند که یکی از آن‌ها توانایی انجام آن کار خاص است. گاهی اوقات فردی که درخواست کمک کرده است، برایش بهتر است به فرد متخصص دیگری رجوع کند. نه گفتن شما در این مورد نه‌تنها او را ناراحت نکرده، بلکه به او کمک می‌کند که زودتر کارش را پیش ببرد. برای مثال، فرض کنید شما مشاور ارتباطات هستید و یکی از مشتریان کلیدی شما نیاز به ادیت ویدیویی دارد. شما این کار را برایش انجام می‌دهید و سعی دارید بیشتر و بیشتر درگیر کار شوید و آن را به نحو احسن انجام دهید و حمایت خود را از این مشتری نشان می‌دهید. اما مشتری شما در این حالت باید بداند شما فرد درست برای انجام آن کار در آن سطح نیستید و تخصص شما چیز دیگری است. شاید به وجود آمدن این هنجار که افراد درخواست‌کننده کمک باید نزد افراد مناسب بروند، نیاز به شناخت و زمان داشته باشد. در مثال بالا، شما به جای

در مورد این که چقدر می‌توانید روی یک پروژه وقت بگذارید، منطقی فکر کنید و همه تعهدات فردی و حرفه‌ای دیگر را پیش از بله گفتن به آن خواسته، مورد نظر قرار دهید

این‌که درخواست این مشتری عزیزتان را بپذیرید، به جایش کار مهم‌تری برای او انجام دهید و او را نزد شریکتان که در زمینه ادیت ویدیو تخصص دارد، راهنمایی کنید. کلید موفقیت در این مرحله ارزیابی واقع‌بینانه از توانایی خود برای انجام عملی است که به شما پیشنهاد شده است.

آیا زمان‌بندی آن مناسب است؟

برای پاسخ‌گویی به این سوال به مثال بالا توجه کنید. فرض کنید شما علاقه‌مندید کار ادیت ویدیو را با توجه به علاقه و وقتی که دارید، خودتان برای مشتری انجام دهید. او زمانی را برای این کار در اختیار شما می‌گذارد و نتیجه نهایی کار را چند روز بعد از شما می‌خواهد. قبل از این‌که به انجام کاری بله بگویید، زمان خود را ارزیابی کنید و سپس به درخواست طرف مقابل پاسخ دهید. ممکن است شما این درخواست را بپذیرید، اما همان هفته مسافرت بروید و درحالی‌که روی ساحل لم داده‌اید، باید مشغول ادیت کردن ویدیو باشید! این کار باعث می‌شود که نه از مسافرت لذت ببرید و نه کار را با دقت انجام دهید. ممکن است به دلیل مشغله خانوادگی زمان زیادی برای انجام کارهای اضافه نداشته باشید و هم‌زمان کارهای شخصی و اداری دیگری نیز در محل کار به شما محول شود و نتوانید کاری را که قول داده بودید، برای طرف مقابل انجام دهید و شرم‌نده شوید. در مورد این‌که چقدر می‌توانید روی یک پروژه وقت بگذارید، منطقی فکر کنید و همه تعهدات فردی و حرفه‌ای دیگر را پیش از بله گفتن به آن خواسته، مورد نظر قرار دهید.

آیا انجام آن از اهداف شما حمایت می‌کند؟

گاهی اوقات این‌که برای یک بازه کوتاه‌مدت خود را تحت فشار انجام کاری قرار بدهید، برایتان ارزشمند است. چراکه فرصتی در اختیارتان قرار گرفته که به‌سادگی تکرار نمی‌شود و خود این فرصت می‌تواند پلی باشد برای رسیدن شما به اهدافتان. فرض کنید همیشه دوست داشتید یک متخصص چند رسانه‌ای در کسب‌وکارهای ارتباطی باشید. از پیشنهادهای کوچک شروع کنید و آن‌ها را بپذیرید. سپس انرژی و زمان خود را مطابق با گسترش پروژه بیشتر کنید. از همان ابتدا به پروژه‌های بزرگ آری نگویید و توانایی خود را بسنجید. تجربه کسب کنید و محتاط گام بردارید. بعضی پیشنهادها آن قدر ارزشمند هستند که آن‌ها را بپذیرید، حتی اگر زمان‌بندی انجامشان ایده‌آل نباشد.

قوانین سفت و سختی برای رد یک درخواست وجود ندارد، بنابراین می‌توانید از چک لیست بالا استفاده کنید تا مطمئن شوید چه زمان آمادگی پذیرش انجام یک پیشنهاد را دارید و از نظر شخصی می‌توانید آن را انجام دهید و چه زمان باید نه بگویید. از طرف دیگر، اگر واکنش شما به هر پیشنهاد به‌طور طبیعی نه گفتن است، بهتر است دوباره چک لیست را چارچوب بندی کنید و احتمال دادن پاسخ بله را درنظر بگیرید. این سوال‌ها می‌تواند در این حالت کمک‌کننده باشد: چگونه می‌توانم به این فرد کمک کنم؟ چرا من از دادن پاسخ بله به این پیشنهاد هیجان زده می‌شوم؟ با پذیرش آن چه چیزی به من اضافه می‌شود و یاد می‌گیرم؟ چگونه می‌توانم آن را متناسب با برنامه زمانی خودم کنم؟ و درنهایت این‌که با پذیرش این پیشنهاد چه پیشرفت و حمایتی در جهت انجام اهداف خود خواهم داشت؟



بادشمان کار تیمی چگونه رفتار کنیم؟

از کار کردن در تیم می‌ترسند و از این هراس دارند که یکی از اعضای تیم کار بقیه اعضا را نیز خراب کند. بعضی از آن‌ها در ارتباط گرفتن با دیگران مشکل دارند و این کار عمدی نیست، بلکه به دلیل ضعف مهارت‌های اجتماعی است. طبق نظر الکساندر مسیک، متخصص ارتباطات، این ضعف‌ها برای دیگر افراد تیم و سازمان نیز مضر است. در گزارش زیر چند دشمن کار تیمی و بهترین روش مقابله مدیران با این پدیده آورده شده است.

از پروژه است که او روی آن کار می‌کند. بدین ترتیب می‌توانید دریابید که چه سهمی از کار توسط او انجام شده است. بنابراین اگر شکستی در بخشی از پروژه که او مسئول آن است پیش بیاید، می‌توانید با دلیل و برهان ثابت کنید که قصور توسط او رخ داده و نمی‌تواند از زیر بار آن شانه خالی کند.

اشخاص ایرادگیر

هیچ چیز بدتر از افرادی نیست که ایرادگیر و سخت‌گیرند و مدام در حال نقد همه چیز هستند. آن‌ها حتی در مسائلی که خوب پیش می‌رود نیز نکته‌ای منفی پیدا می‌کنند. فرقی ندارد که استراتژی، حجم کاری یا وظایف چیست. آن‌ها با همه چیز مشکل دارند و کوچک‌ترین بهانه کافی است تا از هر چیز ایراد بگیرند. این رفتار یک رفتار سمی است، چراکه آن‌ها بیشتر زمان خود را صرف کاری عبث می‌کنند. بهترین روش رفتار با چنین افرادی این است که بهانه‌ها و انتقادهای آن‌ها را جدی نگیرید و به آن‌ها وظایف متعدد و مسئولیت‌هایی سنگین دهید که وقت سر خاراندن و به اصطلاح کنجکاوی در امور دیگران نداشته باشند.

کارمندان که به تنهایی کار می‌کنند

بعضی از کارمندان به تنهایی بهتر کار می‌کنند و این چیز خوبی است. اما هنگامی که در یک گروه قرار می‌گیرید، باید بتوانید با روحیه و جو تیم کنار بیایید. بعضی از این افراد وقتی وارد تیم می‌شوند، با پراکنده‌گویی و جهت‌دهی‌های بدون اعتبار، ماهیت پروژه را به خطر می‌اندازند. آن‌ها راه‌حل‌های مخصوص خودشان را برای مسائل پیشنهاد می‌کنند و بهتر است آن‌ها را محدود کنید. می‌توانید بخشی از پروژه را که قابلیت کار کردن انفرادی دارد، به آن‌ها بسپارید. اگر آن‌ها به صورت فردی بهتر کار می‌کنند، می‌توانید بهره‌وری بهتری از آن‌ها انتظار داشته باشید و به دیگران نیز اجازه دهید با خیال راحت در گروه خود کار کنند.

همیشه در هر سازمانی، تعدادی کارمند وجود دارند که برای کسب و کار شما مضرند. آن‌ها سرعت حرکت شما در مسیر رسیدن به اهداف را کم می‌کنند و سبب تحریک منفی شما می‌شوند. گاهی اوقات آن‌ها کارمندی ساده و بی‌فایده هستند. این‌ها اعضای سمی تیم شما هستند که به نظر می‌رسد اکثراً درگیر پروژه‌ها یا محیط کاری نمی‌شوند، اما توانایی فریب مدیر برای ماندن در شغل را دارند. درحالی‌که مشارکت ۷۵ درصدی کارمندان در کار تیمی لازم است، اما بسیاری از کارمندان

قول‌های دروغ

در موقعیت‌های پرفشار، قول دادن‌های بیش از حد به‌خاطر خوشایند ناظر یا مدیران تان کاری نادرست است. قول دادن کاری آسان است، مثلاً این که بگویید ما این پروژه را ظرف شش هفته انجام خواهیم داد، اما درواقع باید در مورد آن چه توانایی انجامش را دارید، قول بدهید. اگر یکی از اعضای تیم شما یا همکارانتان به شما قول‌های پوچ دهد، درمی‌یابید که او بر سر قول‌هایش نیست و نمی‌توان روی او حساب کرد. اگر به این افراد زمان، بودجه یا منابع پروژه را بدهید، درواقع سرمایه‌تان را هدر داده‌اید.

کار را بر گردن دیگری انداختن

افرادی در هر تیم وجود دارند که در مسئولیت به اشتراک گذاری شده کار تیمی تداخل ایجاد می‌کنند و آن را گردن دیگری می‌اندازند. بهترین روش سروکار داشتن با آن‌ها منصوب کردن نقشی به آن‌ها در قالب تیم و مطرح کردن و برجسته‌سازی مسئولیت آن‌هاست. هم‌چنین می‌توانید از آن‌ها بپرسید در چه حوزه خاصی که به آن علاقه دارند می‌توانند کار کنند. بدین ترتیب می‌توانید آتش اشتیاق را در آن‌ها روشن کنید. گاهی می‌توانید به این افراد شانس هدایت شدن دهید، یا به آن‌ها مسئولیتی دهید تا در پی آن باشند. اگر آن‌ها سابقه تنبلی در وظایف داشته باشند، نیاز به نظارت و کنترل آن‌ها دارید.

مسئولیت‌قصور را نمی‌پذیرند

همه انسان‌ها از ستایش شدن لذت می‌برند، اما بعضی از آن‌ها آن‌قدر انعطاف‌پذیرند که برای رسیدن به این جایگاه و کسب رتبه تشویقی تمام تلاش خود را به کار می‌گیرند. اما متأسفانه بعضی مسئولیت‌قصور را هنگام شکست بر عهده نمی‌گیرند. بهترین راه کنار آمدن با این فرد پی‌گیری و ثبت بخشی

برای نوبل گرفتن هیچ وقت دیر نیست

درست است که ما ایرانی‌ها هنوز دستمان به جایزه نوبل ادبیات نرسیده و حتی کاندیدا هم نمی‌شویم که دلمان خوش باشد، ولی دست‌کم می‌توانیم از این موضوع خوشحال باشیم که نویسنده‌ای متولد ایران موفق شده این جایزه را به دست بیاورد، آن هم در سن ۸۷ سالگی. به مناسبت سالگرد تولد دوریس لسینگ، مسن‌ترین نویسنده‌ای که نوبل ادبیات را به دست آورده، از او نوشتیم تا بیشتر با این نویسنده بزرگ آشنا شویم.



پدرش کارمند بانک (در ایران) و مادرش پرستار بود. دوریس لسینگ، در سال ۱۹۱۹ در شهر کرمانشاه به دنیا آمد و تا شش سالگی هم در ایران بود. پس از آن به زیمباوه مهاجرت کردند و دوران سختی را در آن‌جا گذراندند. او بعدها در مصاحبه‌ای درباره دوران حضورش در ایران این‌طور گفت: «کرمانشاه شهری با بازارها و عمارت‌های زیبا بود. بعد ناگهان قبل از آن که بفهمیم چه اتفاقی افتاده، همه چیز عوض شد و اوضاع به هم ریخت و ما به تهران نقل مکان کردیم.» لسینگ حتی نتوانست در مدرسه هم دوام بیاورد و در ۱۳ سالگی از مدرسه بیرون آمد و تصمیم گرفت تحصیلاتش را به‌طور خودخوان ادامه دهد. خودش در این‌باره می‌گوید: «من هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم یک روز نویسنده شوم. درس که می‌خواندم، همه فکر و ذکر من این بود که از مدرسه فرار کنم.» در ۱۵ سالگی خانه را ترک کرد و به شغل پرستاری روی آورد تا از این راه کسب درآمد کند. در این کار با متن‌ها و کتاب‌های جامعه‌شناسانه و البته سیاسی آشنا شد و این مطالعات روی طرز فکرش تاثیر گذاشت. او در دوره‌های مختلف تحت تاثیر عقاید متفاوتی قرار گرفت و به همین دلیل مضمون و نگرش داستان‌هایش نیز تغییر کرد. در جوانی نوشتن را آغاز کرد و در سن ۳۱ سالگی اولین کتابش به نام «علف‌ها آواز می‌خوانند» به چاپ رسید. زمانی که این رمان منتشر شد، او عقاید کمونیستی داشت، اما پس از چند سال دیدگاهش نسبت به این موضوع تغییر کرد و در جبهه مخالف قرار گرفت. سرکوب قیام مردم مجارستان توسط نیروی ارتش سرخ در سال ۱۹۵۶ به‌طور مشخص تاثیر ویژه‌ای بر او گذاشت.

پس از این کتاب، رمان «فرزند پنجم» را نوشت که جزو آثار برتر او به حساب می‌آید. این رمان آن‌قدر برایش مهم و جذاب بود که بعد از وقفه‌ای ۱۲ ساله رمان دیگری به نام «بن در جهان» در ادامه‌اش نوشت و به چاپ رساند. هرچند دو اثر را می‌توان مستقل از یکدیگر دانست و از خواندنش لذت برد، اما درواقع داستان‌ها به هم مرتبط هستند. مجموعه ۵۰ اثر او، جایزه نوبل ادبیات را در سال ۲۰۰۷ برای او به ارمغان آورد. با وجود آن‌که سن بالایی داشت، اما دست از نوشتن برنداشت و

یک سال پس از دریافت نوبل ادبیات کتاب «آلفرد و امیلی» از او راهی بازار کتاب شد. علاوه بر رمان، او داستان کوتاه هم می‌نویشت و مجموعه‌ای از این آثار نیز در کشورمان ترجمه و منتشر شده است. نشریه تایمز در سال ۲۰۰۸ او را در ردیف پنجم فهرست ۵۰ نویسنده بزرگ انگلیسی از سال ۱۹۴۵ قرار داد. دوریس لسینگ پس از تحمل

چند ساله بیماری، در سن ۹۴ سالگی درگذشت.

پیش از دریافت جایزه نوبل توسط لسینگ، تنها دو کتاب از او در ایران ترجمه و منتشر شده بود. اما پس از سال ۲۰۰۷ ناشرها به فکر چاپ کتاب‌های او افتادند. البته ترجمه‌های مختلفی از آثارش، به‌ویژه رمان «فرزند پنجم» به چاپ رسید. در این میان می‌توان به ترجمه مهدی غبرایی اشاره کرد که توسط انتشارات ثالث منتشر شد. علاوه بر این رمان، کتاب‌های «روایات شیرین»، «تابستان پیش از تاریکی»، «تروویست خوب»، «رهنمودهایی برای دوزخ»، «چال مورچه» و «دری که می‌خواند» از جمله آثار لسینگ هستند که در کشورمان ترجمه و چاپ شده‌اند.

دوریس لسینگ در جایی می‌گوید: «همه ما را جنگ ساخته است. جنگ ما را زیرورو و منهدم کرده است و ما فقط در ظاهر آن را فراموش کردیم.» این حرف از سوی کسی مطرح می‌شود که خودش به‌واقع از کودکی زندگی‌اش با جنگ گره خورده است. پدرش در جنگ جهانی اول شرکت کرده بود و به قول خودش، اوضاع روحی خوبی نداشت. پدری که تحت تاثیر تبلیغاتی در انگلستان، بار و بندیش را جمع می‌کند و در مزرعه‌ای در زیمباوه مشغول به کار می‌شود. جایی که زندگی برای دختر کوچکی مانند دوریس چندان خوشایند و زیبا و مطابق میلش نیست. او شرایط سختی را در دوره‌های مختلف تجربه کرده است. با صحبت‌هایی که بعد از دریافت

جایزه نوبل ادبیات مطرح کرده، می‌توان گفت که او اتفاقی‌ها و داستان‌هایی را که در زندگی با آن‌ها روبه‌رو شده، در کتاب‌هایش بازتاب داده. هرچند برخی آثارش تخیلی و ترسناک هستند، اما نمی‌توان تاثیر سفرهای دور و دراز و هم‌چنین جنگ را بر محتوای آثارش نادیده گرفت. رمان «فرزند پنجم» روایت‌گر زوجی است که زندگی خوبی را آغاز می‌کنند و هر کدام رویاهایی در سر دارند. آن‌ها روزگار خوشی دارند تا این‌که فرزند پنجمشان، «بن» متولد می‌شود. از زمانی که شخصیت زن داستان متوجه بارداری‌اش می‌شود، کم‌کم اوضاع رو به تغییر و به‌هم‌ریختگی می‌رود. بچه‌ای که نه‌تنها چهره‌اش شبیه نوزادان معمولی نیست، که شخصیتش نیز با دیگران متفاوت است؛ رفتاری تهاجمی، غیراجتماعی و عجیب و غریب که انگار آمده است تا زندگی خانواده‌اش را به هم بریزد. نویسنده درباره این داستان می‌گوید: «می‌خواستم برگردانی از افسانه‌های کهن را بنویسم. می‌دانید در قصه‌های پریان، بیگانه‌ای در گهواره آدمیزاد پرورش می‌یابد. حالا چنین کسی را بگذارید در یک زندگی متمدن... پیداست که این زندگی ویران می‌شود. به این ترتیب بن را آفریدم که... خب کتاب ترسناکی است.»



روزهای ناخوشی آلبی سلسته

زندگی و دنیای آرژانتینی‌ها در مستطیل سبز دگیر رمق و جانی ندارد؛ چیزی که از هر تیمی می‌توان انتظار داشت، اما از آلبی سلسته نه. می‌شود تصور کرد آلمان‌ها با همان حالت خشک، سرد و نگاه‌های جدی و گاهی اخم‌آلود در یک بازی نتیجه را واگذار کنند، و یا انگلیسی‌هایی که سالیان دراز است دست‌شان از رسیدن به جام کوتاه مانده از رقیب‌شان شکست بخورند، یا ایتالیایی که چند سالی است از دوران اوجش فاصله گرفته. ولی همه می‌دانیم وقتی از آرژانتین حرف می‌زنیم، از چه حرف می‌زنیم. صحبت از یک جنون فوتبالی است مانند مارادونا، حرف از عشقی است که در ساق پاهای باتیستوتا نهفته، غیرتی که مانند خون در رگ‌های خاویر زانتی جریان دارد و شعبده‌ای که مانند صدفی در جان لیونل مسی می‌درخشد و هر کسی را متحیر می‌کند.

۱- وقتی مارادونا هدایت تیم را پذیرفت، با وجود آنکه عقل گوشزد می‌کرد او برای این جایگاه مناسب نیست، اما دل‌ها امید داشتند؛ امید به اینکه حتی اگر یک چهارم توانایی‌اش در بازیکنی را هم به کار بگیرد، می‌تواند با مهره‌های در اختیارش جام جهانی ۲۰۱۰ را فتح کند. اوضاع خوب پیش نرفت و راستش را بخواهید با کمی شانس از سد مکزیکی گذشتیم. ولی وقتی چهارمین گل عقاب‌ها وارد دروازه شد، مات‌مان برد و یخ زدیم. عقل چهره‌ای حق به جانب گرفت و زیر چشمی نگاه‌مان کرد. آن لحظه به عقل چیزی نگفتیم؛ نه به خاطر امیدی که به اشتباه توی دل داشتیم و قطره قطره آب شد، که به دلیل تلخی شکست، آن هم روبروی رقیب همیشگی‌مان، آلمان‌ها. ساکت ماندیم و به عقل نگفتیم عشقی که در قلب داریم به این زودی‌ها جا نمی‌زند. مسی هنوز جا داشت برای به رخ کشیدن هنرهایش و ما هنوز امیدوار.

۲- گفتیم این بار بازی‌ها همین بغل گوش‌مان برگزار می‌شود و جام نزدیک‌تر از همیشه است. نگاهی به ترکیب انداختیم و خودمان از وجود همچین ستاره‌هایی ترسیدیم، چه برسد به رقیب‌ها؛ مسی، دی‌ماریا و آگوئرو. آماده شدیم برای شادی‌های بعد از گل و جشن گرفتن پیروزی‌ها پشت سر هم. مسی با گل‌هایش در مرحله گروهی دل‌مان را قرص کرد و بیشتر از

هر زمانی به جادویش اعتماد کردیم. به عنوان تیم اول صعود کردیم و رسیدیم به سوئیس. آنقدر به فکر تیم‌های دیگر بودیم که این یکی برای‌مان رقیب به حساب نمی‌آمد. دلشاد و خوشحال منتظر غوغای خط حمله بودیم، اما این انتظار تا دقیقه ۱۱۸ طول کشید. بعد از این بازی دستگیرمان شد که سبک و تاکتیک تیم روی ضد حمله است و نباید توقع یک بازی پر هیجان داشته باشیم؛ هرچند سخت بود تصور آرژانتین بدون شور و نشاط و حمله‌های یک‌پارچه. بلژیک را به همین شکل بردیم و در پنالتی‌های ترسناک از سد هلند گذشتیم و به فینال رسیدیم. همه چیز مهیا بود؛ تاکتیک تعریف شده و منظم، درخشش مسی و یک بازی انتقامی؛ بازی روبروی همان تیمی که چهار سال قبل بدجور زخم روی قلب‌مان گذاشتند. عقاب‌ها که تا فینال خوب پیش آمده بودند و برزیل را در خانه‌اش تحقیر کرده بودند، بازی‌شان در فینال با یک افت شدید همراه شد. رقابت بین حمله آبی‌های پرنرنگ و دفاع سرسخت آلمان‌ها بود. بازی به وقت‌های اضافه کشیده شد و روی یک حرکت از آلمان‌ها، دروازه آلبی سلسته باز شد. مسی مغموم‌تر از چهار سال قبل، مات و میهوت ماند. می‌گفتند اگر دی‌ماریا مصدوم نمی‌شد و به فینال می‌رسید نتیجه عوض می‌شد، یا اگر هیگوآین با آن شوت عجیب و غریبش موقعیت تک به تک را هدر نمی‌داد، اگر آن صحنه مشکوک در محوطه جریمه آلمان‌ها پنالتی گرفته می‌شد، اگر کارلوس توز در تیم بود... این حرف‌ها فقط حسرت و آه و اندوه را بیشتر می‌کنند.

۳- بازی‌های کوپا آمریکا می‌توانست مرهم زخم شکست و ناکامی آرژانتین باشد. سال ۲۰۱۵ جامائیکا، اروگوئه و کلمبیا را پشت سر گذاشت و در نیمه نهایی پاراگوئه را با شش گل تحقیر کرد تا با انرژی دو برابر به استقبال شیلی در فینال برود. با نمایش تماشایی آرژانتین، هوادارها فقط منتظر خبر پیروزی بودند. اما باز هم ضربه‌های پنالتی دل طرفدارها و بازیکنان را شکست. زخم، عمیق‌تر شد و دردش بیشتر از قبل. دومین فینال، آن هم با کاپیتانی مسی از دست رفت.

۴- یک بار دیگر مسابقات کوپا آمریکا و چشم امید میلیون‌ها نفر به این جام، خسته و کم‌رمق، ولی هنوز با امید به کسب



جام. انگار خورشید دیگر طلوع نمی کرد اگر کاپیتان شماره ۱۰ روی سکو نمی رفت و با پیراهن تیم کشورش جام را بالای سر نمی برد. کاپیتان و یارانش در همان بازی اول شیلی را دو بر یک بردند تا کمی دل مان خوش و خنک شود. بعد هم پاناما، بولیوی و ونزوئلا را گلباران کردند تا خیال مان راحت شود که این همان آرژانتین خودمان است. در نیمه نهایی هم چهار گل تقدیم آمریکا شد و تیم به سادگی هر چه تمام تر راهی فینال شد. حالا وقتش بود کاستی جبران شود؛ وقتش بود پس از این همه سال تیم جام بگیرد، وقتش بود کار نیمه تمام دوره قبل را جمع کنند برود پی کارش. نود دقیقه پر هیجان و وقت های اضافه پر از استرس و دلهره. بهترین پایان بندی برای همچنین داستانی، تکرار ضربه های مهلک پنالتی بود. این بار خود مسی ضربه اول را می زد. پشت توپ، مسی نایستاده بود؛ پشت توپ، کوه اضطراب بود، دریای متلاطم بود. مردم کشورش به این ضربه چشم دوخته بودند؛ درست مثل لشکری که چشم به فرمانده اش دارد. مسی آرام حرکت کرد و با پای تخصصی اش شوت زد. چشم ها حیرت زده و متعجب مسیر توپ را دنبال کردند که از بالای دروازه بیرون رفت. شل و بی حوصله، آن ته مانده امید در دل هم داشت آب می شد. بی اختیار یاد روبرتو باجو افتادیم و چقدر نزدیک و خوب حال آن روزهای ایتالیا و روبرتو را فهمیدیم. فقط نمی دانیم این باخت تلخی اش بیشتر بود یا سنگینی اش. هر چه بود، سومین فینال پیاپی هم از دست رفت.

۵- حالا آرژانتین در راه جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه است؛ کم رmq، خسته و بی حوصله. کاپیتان، خسته تر از هر وقت دیگری به رده ششم تکیه زده و احتمالاً چشم دوخته به بازی های آینده. چقدر گفتنش سخت است که آلبی سلسه با این روند حتی ممکن است به جام جهانی نرسد. شکست سه بر صفر مقابل رقیب همسایه و دیرینه، زخم آرژانتینی ها را شکاف داده و اوضاع و احوال را بدتر کرده. هر چند، هوادارهای آرژانتینی نگاه شان تنها روی این امتیازها و نتیجه ها نیست؛ آن ها با قلب شان تصمیم می گیرند و نگاه می کنند. و امید در همان دل نهفته است، هر چند کوچک و کم سو. این قصه باقی اش گفتن ندارد، باید تماشا کرد. باور دارم شعبده بازی های شماره ۱۰ هنوز تمام نشده.

پربازدیدترین شهرهای دنیا در سال ۲۰۱۶

از پراگ تا بانکوک

منطقه آسیا پاسیفیک گرفته تا اروپا و خاورمیانه و آفریقا؛ همه شهرها مورد بررسی قرار گرفته‌اند و تنها نام ۲۰ شهر باقی مانده است. از آخر به اول، مروری بر این شهرها و تعداد بازدیدکنندگان آن‌ها خواهیم داشت. بازدید از این شهرها باعث شده کشوری که در آن قرار دارند نیز به کشوری پربازدید تبدیل شود و توریست‌ها از آن استقبال کنند.

مقصد توریست‌های جهان هستند؛ مجمع جهانی اقتصاد شاخصی برای آن‌ها در نظر گرفته که شاخص «شهرهای مقصد جهان» نام دارد. بر اساس این شاخص ۱۳۲ شهر پربازدید در سال ۲۰۱۶ مشخص شده‌اند. طبق آمار این شهرها بیشترین بازدید روزانه را داشته‌اند. براساس این شاخص، پربازدیدترین کشورها نیز در سال ۲۰۱۶ مشخص شده‌اند. از

۲۰. پراگ، جمهوری چک

۵ میلیون و ۸۱۰ هزار بازدیدکننده بین‌المللی در سال ۲۰۱۶ به پراگ سفر کرده‌اند. این شهر در حقیقت چهاردهمین شهر بزرگ اتحادیه اروپا به شمار می‌آید. تنها ۱ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر ساکن شهر پراگ هستند اما در سال ۲۰۱۶ بیش از ۵ میلیون توریست خارجی از این شهر دیدن کرده‌اند. آب‌وهوای پراگ معتدل و اقیانوسی است، تابستان‌هایی گرم و زمستان‌هایی سرد؛ این وضعیت باعث شده توریست‌ها زیاد به آن سر بزنند. متروی پراگ در سال ۱۹۷۴ تأسیس شده‌است و جزو اصلی‌ترین وسایل رفت‌وآمد در این شهر است.

۱۹. شانگهای، چین

بزرگ‌ترین شهر در کشور چین و دومین شهر بزرگ جهان پس از توکیو است. در سال ۲۰۱۶ حدود ۶ میلیون و ۱۲۰ هزار نفر از این شهر دیدن کرده‌اند. شانگهای جزو مهم‌ترین بنادر چین است. این شهر گول‌آسا لبریز از جمعیت است و رابطی بین چین و دنیای خارج از آن به شمار می‌آید. شانگهای را جنگل آسمان‌خراش‌ها نیز می‌گویند. این شهر همچنین با ۲۵ دانشگاهی و موسسه دانشگاهی به مرکز روشنفکری نیز شهرت دارد.

۱۸. وین، اتریش

پایتخت اتریش در سال ۲۰۱۶ میزبان ۶ میلیون و ۶۹۰ هزار نفر بازدیدکننده بین‌المللی بوده‌است. وین بزرگ‌ترین شهر اتریش است و نهمین شهر بزرگ در اتحادیه اروپا به شمار می‌آید. وین تا قبل از شروع قرن بیستم، بزرگ‌ترین شهر آلمانی‌زبان اروپا بوده‌است. نام وین از قدیم مترادف با موسیقی و والس بوده‌است. وین سومین شهر دنیاست که دفتر سازمان ملل متحد در آن قرار دارد. دفتر سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام (اوپک) نیز در آن قرار دارد. توافق هسته‌ای ایران نیز در همین شهر منعقد شد. موزه ملکه‌سی‌سی یکی از معروف‌ترین موزه‌های وین است که بازدید زیادی از آن صورت می‌گیرد.

۱۷. اوساکا، ژاپن

۷ میلیون و ۲۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۶ از اوساکا به عنوان سومین شهر بزرگ ژاپن دیدن کرده‌اند. این شهر مرکز استان اوساکا به شمار می‌آید و جزو جزایر اصلی ژاپن است. بر اساس آمار به دست آمده از مجمع جهانی اقتصاد، اوساکا هفدهمین شهر پربازدید جهان در سال ۲۰۱۶ بوده است.

۱۶. رم، ایتالیا

در سال ۲۰۱۶ حدود ۷ میلیون و ۱۲۰ هزار خارجی به رم پایتخت ایتالیا سفر کرده‌اند. رم جزو شهرهای تاریخی و مهم کشور ایتالیا است. این شهر پایتخت مد جهان نیز به شمار می‌آید. در حقیقت بعد از میلان، نیویورک و پاریس، شهر رم در زمینه مد با لندن رقابت می‌کند. بسیاری از برندهای معروف مانند شل، پرادا و ورساچه در رم قرار دارند. این شهر در نزدیکی دریای مدیترانه قرار دارد و باغ‌های بسیار زیبایی دارد.

۱۵. تایپه، تایوان

تایپه پایتخت تایوان است؛ در سال ۲۰۱۶ حدود ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر این شهر را به عنوان مقصد خود انتخاب کرده‌اند. این شهر به همراه توکیو یکی از مهم‌ترین مراکز اقتصادی آسیا به شمار می‌آید.

۱۴. میلان، ایتالیا

۷ میلیون و ۶۵۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۶ به شمال ایتالیا و به شهر میلان سفر کرده‌اند. میلان بعد از رم، دومین شهر پرجمعیت ایتالیا است. این شهر در انقلاب صنعتی به پایتخت اقتصادی ایتالیا تبدیل شده‌است. میلان در حقیقت مرکز اصلی مد ایتالیا است. این شهر با همین عنوان نیز در سطح جهان شناخته شده‌است.



جهان است که یک پای آن در آسیا و یک پای دیگرش در اروپا است و به این ترتیب یک شهر در دو قاره است.

۷. کوالالامپور، مالزی

پایتخت مالزی در سال ۲۰۱۶ میلادی ۱۲ میلیون و ۲۰ هزار توریست خارجی و بین‌المللی بوده است. این شهر به طور مستقیم زیر نظر دولت مالزی اداره می‌شود. پوتراجایا پایتخت اداری و حکومتی مالزی است اما عملاً کوالالامپور است که شهرت دارد.

۶. سنگاپور، سنگاپور

۱۲ میلیون و ۱۱۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۶ به شهر سنگاپور سفر کرده‌اند. این شهر در حقیقت پایتخت جمهوری سنگاپور است، کشوری که در جنوب شرقی آسیا از شهرت بسیار زیادی برخوردار است. مالزی و اندونزی تنها همسایه‌های کشور سنگاپور هستند اما شهر سنگاپور جزو شهرهای پربازدید جهان است.

۵. نیویورک، ایالات متحده آمریکا

۱۲ میلیون و ۷۵۰ هزار نفر از مردم جهان در سال ۲۰۱۶ به شهر نیویورک سفر کرده‌اند. این شهر پرجمعیت‌ترین شهر ایالت نیویورک و ایالات متحده آمریکا است. نیویورک در حقیقت یکی از قطب‌های فرهنگی، سیاسی و اقتصادی جهان است. عده‌ای حتی آن را پایتخت جهان می‌نامند.

۴. دبی، امارات متحده عربی

شهری در جنوب کشور ایران در سال ۲۰۱۶ میلادی ۱۵ میلیون و ۲۷۰ هزار نفر بوده است. این شهر حاشیه خلیج فارس، بزرگ‌ترین شهر کشور امارات متحده عربی است. نخستین نشانه‌های شهرسازی در دبی به سال ۱۷۹۹ مربوط می‌شود. ناگفته نماند که این شهر به لحاظ آب‌وهوایی بسیار گرم و مرطوب است.

۳. پاریس، فرانسه

نیازی به معرفی ندارد؛ شهری که در سال ۲۰۱۶ بیش از ۱۸ میلیون و ۱۳۰ هزار نفر را به سوی خود کشانده است قطعاً نیازی به معرفی ندارد. این شهر یکی از شهرهای پیشروی جهان در زمینه اقتصاد، فرهنگ، هنر، سیاست، تحصیل، تفریحات، مد و علم است.

۲. لندن، انگلستان

پایتخت انگلستان و بریتانیا است. در سال ۲۰۱۶ بیش از ۱۹ میلیون و ۸۸۰ هزار نفر از آن بازدید کرده‌اند. لندن بزرگ‌ترین و پرجمعیت‌ترین شهر در بریتانیا است. این شهر قدمتی دوهزار ساله دارد و در دوران روم باستان ساخته شده است. لندن امروز مهم‌ترین شهر انگلستان است.

۱. بانکوک، تایلند

پاسخ دادن به این پرسش که چرا بانکوک، آنقدر هم آسان نیست اما این شهر در سال ۲۰۱۶ میلادی ۲۱ میلیون و ۴۷۰ هزار توریست خارجی بوده است. شاید لازم باشد یک بار پایتخت این کشور تایلندی را ببینید تا دلیل آن را دریابید.

۱۳. آمستردام، هلند

حدود ۸ میلیون نفر در سال ۲۰۱۶ پایتخت هلند را به عنوان مقصد خود انتخاب کرده‌اند. این شهر در غرب هلند قرار دارد. جمعیت آن تنها یک میلیون نفر است اما در سال ۲۰۱۶ میلادی حدود ۸ برابر جمعیت خود بوده است. هسته اصلی این شهر نیز در قرون وسطی شکل گرفته است. این بندر یکی از محبوب‌ترین هدف‌های گردشگری در اروپا است. دانشگاه آمستردام نیز جزو معروف‌ترین دانشگاه‌های جهان است.

۱۲. بارسلون، اسپانیا

ایتالیا و اسپانیا جزو کشورهای محبوب توریست‌ها هستند. به این ترتیب شهرهای آن‌ها نیز جزو شهرهای پربازدید جهان هستند. بارسلون به عنوان پرجمعیت‌ترین شهر اسپانیا در سال ۲۰۱۶ حدود ۸ میلیون و ۲۰۰ هزار بازدیدکننده خارجی داشته است. این شهر بعد از مادرید برای اسپانیا از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. در مجموع حدود ۵ میلیون نفر در این شهر زندگی می‌کنند. بناهای تاریخی و موزه‌هایی که در این شهر تاریخی قرار دارد باعث محبوبیت آن شده است.

۱۱. هنگ کنگ، چین

جزیره‌ای در جنوب چین در سال ۲۰۱۶ میلادی ۸ میلیون و ۳۷۰ هزار نفر خارجی بوده است. این شهر یک منطقه خودمختار در چین است که ۷ میلیون و ۲۳۰ هزار نفر جمعیت دارد. هنگ کنگ جزو مهم‌ترین بازارهای مالی و تجاری آسیا و جهان است. زبان رسمی در این شهر نیز چینی و انگلیسی است. بیش از ۳۹ ساختمان بلند با ارتفاع بیش از ۲۰۰ متر در این شهر وجود دارد. به همین خاطر به شهر آسمان‌خراش‌ها نیز معروف است.

۱۰. سئول، کره جنوبی

۱۰ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۶ به یکی از پایدارترین شهرهای جهان سفر کرده و از آن دیدن کرده‌اند. سئول پایتخت و کلان‌شهر در کشور کره جنوبی است که بیش از ۱۰ میلیون نفر جمعیت دارد. این شهر یکی از پرجمعیت‌ترین شهرهای جهان به شمار می‌آید. متروی سئول سومین شبکه بزرگ مترو در جهان است. این شهر تا کنون میزبان بازی‌های المپیک و جام جهانی نیز بوده است.

۹. توکیو، ژاپن

در سال ۲۰۱۶ بیش از ۱۱ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر به توکیو یعنی پایتخت ژاپن سفر کرده‌اند. این شهر در شرق ژاپن قرار دارد و در ابتدا یک دهکده ماهیگیری بوده است. این شهر پس از نیویورک و لندن عنوان بزرگ‌ترین پایتخت صنعتی جهان را به دست آورده است.

۸. استانبول، ترکیه

هر کسی این شهر را نشناسد، ایرانی‌ها خیلی خوب آن را می‌شناسند. استانبول یا قسطنطنیه که این روزها مورد حمله داعشی‌ها قرار می‌گیرد، پایتخت ترکیه و جزو پربازدیدترین شهرهای جهان است. با وجود حمله‌هایی که به این شهر شده و آسیب‌هایی که به گردشگری این شهر وارد شده باز هم در سال ۲۰۱۶ حدود ۱۱ میلیون و ۹۵۰ هزار نفر از این شهر بازدید کرده‌اند. این شهر، تنها شهر بزرگ



غول استرس را شکست بدهید

۱۰ راهکار برای غلبه بر استرس

۱. مدیتیشن و ریلکسیشن

استرس در حقیقت نوعی تنش و آشوب در بدن فرد ایجاد می‌کند؛ او می‌تواند با روش‌های آرامش‌بخش، این تنش را برطرف کند. یکی از مهم‌ترین ابزارها مدیتیشن و ریلکسیشن است. در روز دقایقی را به خود اختصاص بدهید و سعی کنید بر تنش‌های درونی خود غلبه کنید. بررسی‌های روانشناختی نشان می‌دهد که فرد می‌تواند به کمک چند دقیقه ریلکس کردن، مسیر استرس را در رگ‌های عصبی خود تغییر بدهد و در نتیجه میزان استرس خود را کم کند. انجام این کار نیز بسیار ساده است. می‌تواند روی یک سطح صاف به آرامی دراز بکشد، چشمان خود را ببندد و توجه خود روی یک حس خوب یا جمله آرامش‌بخش متمرکز کند. مثلاً با خودتان بگویید: «من خودم را دوست دارم». به این ترتیب می‌توانید سیگنال‌های مثبت به مغز خود بفرستید. در این حین می‌توانید به موسیقی آرامش‌بخشی نیز گوش بدهید. دستان خود را روی شکم خود قرار دهید و به آرامی نفس بکشید. از این طریق هر فکر ناآرامی را از خود دور کنید.

۲. عمیق نفس بکشید

وقتی فرد عصبی است، تنفس نامنظمی دارد. در این شرایط بهترین کار این است که چند نفس عمیق بکش. هر بار میزان استرس درونی‌تان به اوج رسید، ۵ دقیقه به خود زمان بدهید و تنها روی تنفس خود تمرکز کنید. یعنی به صورت حساب‌شده نفس‌های عمیق بکشید. بهتر است که با چشمان بسته تنفس خود را کنترل کنید. از راه بینی نفس را به داخل ریه‌های خود منتقل کنید و سپس

دست‌های کوچکش را مشت می‌کند و در حالی که پوست لبش را می‌جود نگاهی به مادرش می‌اندازد؛ اولین روزی است که به مدرسه می‌آید؛ با لحن شیرین کودکانه‌ای که معصومیت در آن موج می‌زند، می‌گوید: «استرس دارم!». هانس سالی دانشمند و روانشناس مجارستانی کمی بیش از ۵۰ سال پیش واژه «استرس» را ابداع کرد؛ واژه‌ای که در فارسی با عنوان «اضطراب» شناخته می‌شود ولی با همان عنوان استرس نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. با وجود عمر کمی که این واژه دارد، حتی کودک شش ساله هم با مفهوم آن آشناست و از آن استفاده می‌کند. البته پیش از آنکه سالی این واژه را ابداع کند نیز استرس یا اضطراب وجود داشت. همه آدم‌ها دستخوش تنش‌های روحی و عصبی می‌شوند که به آن اضطراب می‌گویند.

همه افراد گاه و بیگاه دچار استرس می‌شوند. گاهی کار، استرس را به جان آدم می‌اندازد و گاهی هم شرایط و موقعیت‌های خاص؛ اما همه درمانگران بر این باورند که می‌توان به کمک دوستان و خانواده میزان استرس را کاهش داد. البته فرد همیشه در گفت‌وگو با کسی احساس آرامش می‌کند که با او هم‌عقیده باشد. یعنی تعامل در زمان استرس با کسی که عقیده‌ای متفاوت از شما دارد می‌تواند به میزان استرس شما بیفزاید اما اگر فرد همسو با شما فکر کند، صحبت کردن با او می‌تواند شما را به آرامش برساند. اما چطور می‌توان میزان استرس خود را مدیریت کرد؟ فنون و تکنیک‌هایی وجود دارد که فرد می‌تواند با پیروی از آن‌ها، بر استرس خود غلبه کند یا حداقل میزان فشار آن را کم کند.



از طریق دهان بازدم را انجام بدهید. با این کار باعث آرامش ذهن خود می‌شوید. تنفس عمیق روی تپش قلب و فشار خون شما اثر مثبتی بر جای می‌گذارد. لازم است که برای سلامت روحی و جسمی خود، تنفس خود را مدیریت کنید.

۳. در جریان باشید

آرام باشید؛ سرعت خود را کمی پایین بیاورید تا تنش‌های تان فروکش کند. هر بار به اوج استرس رسیدید، چند دقیقه به خودتان مجال بدهید تا از رفتار خود آگاه شوید. گاهی با سرعت و به صورت ناآگاهانه هر کاری را انجام می‌دهید اما اگر آرامش خود را حفظ کنید از حس و رفتار خود آگاه می‌شوید. باید بدانید که حتی هوای اطراف شما هم می‌تواند احساسات شما را دریافت کند. نحوه قدم گذاشتن شما روی زمین هم می‌تواند موج‌های مثبت و منفی ارسال کند. پس آرام و در جریان باشید. سعی کنید از همه چیز لذت ببرید. وقتی غذا می‌خورید، هر لقمه را حس کنید و از آن لذت ببرید. اجازه بدهید تمامی اجزای بدن‌تان حتی بافت پوست‌تان، لذت کارهایی که انجام می‌دهید مثل غذا خوردن را دریافت کند.

۴. بادیای بیرون در تماس باشید

روابط اجتماعی یکی از موثرترین ابزار برای کاهش میزان استرس است. از آن ابزار نهایت استفاده را ببرید. وقتی خیلی عصبی هستید در مورد استرس درونی خود با افراد نزدیک و دوستان‌تان صحبت کنید. بهتر است به جای تلفن از رابطه رو در رو بهره بگیرید. همیشه صحبت‌های چهره به چهره موثرتر خواهد بود. هر اتفاقی که می‌افتد را با یکی در میان بگذارید. گاهی می‌توانید از این طریق با زاویه دید جذاب‌تری روبه‌رو شوید که میزان استرس شما را کم کند. هر کسی نسبت به موضوعی، چشم‌انداز و عقیده‌ای دارد، گاهی این عقیده می‌تواند به شما بسیار کمک کند.

۵. بدن خود را چک کنید

هر شب که به رختخواب می‌روید با خودتان فکر کنید چه چیزهایی باعث استرس‌تان شده‌است. سعی کنید هر چیزی را که روی بدن‌تان تأثیر می‌گذارد یا باعث استرس‌تان می‌شود، بشناسید و مدیریت کنید. سپس به بدن خود اطمینان بدهید که دیگر چنین اتفاقی نخواهد افتاد. یاد بگیرید که کدام یک از اعضای بدن‌تان بیشتر در معرض آسیب قرار می‌گیرد و سعی کنید آن را کنترل کنید. حتی اگر انگشت کوچک پای‌تان با استرس دچار درد می‌شود باید آن را شناسایی کنید و به آن توجه داشته باشید.

۶. از کمپرس آب سرد و گرم استفاده کنید

گاهی لازم است به صورت فیزیکی به خودتان برسید. یک حوله را گرم کنید و آن را روی گردن و شانه خود قرار بدهید. برای ده دقیقه آن را روی شانه خود بگذارید و چشمان‌تان را ببندید. گاهی هم می‌توانید از ماساژ استفاده کنید تا از این طریق به آرامش دست پیدا کنید. ماساژ می‌تواند استرس را به میزان قابل توجهی کاهش بدهد. می‌توانید برای ماساژ از روغن‌های مخصوص و آرامش‌بخش نیز استفاده کنید تا تأثیر آن چندبرابر شود. گاهی هم می‌توانید از آب خنک

استفاده کنید و پاهای خود را درون آن قرار بدهید تا به کمک آن احساس آرامش کنید. استفاده از کمپرس‌های سرد و گرم بستگی به وضعیت شما دارد اما در هر حالت بسیار موثر خواهد بود.

۷. بلند بخندید

بلند خندیدن می‌تواند استرس را از بدن دور کند. یک خنده خوب و سالم که از ناحیه شکم انجام شود، به لحاظ ذهنی به شما آرامش می‌دهد. در بدن هورمون‌هایی وجود دارد که هورمون استرس نام دارد. این هورمون‌ها با خنده بلند و اصولی، از تقلا می‌افتند. خنده باعث انجام فعل و انفعالات شیمیایی در بدن شما می‌شود و به بهبود فضای روحی شما کمک می‌کند. با کسی که به شما کمک می‌کند بخندید، صحبت کنید تا باعث خنده شما بشود. ویدئویی را نگاه کنید که برای شما لحظات شادی را می‌آفریند. به کمک این ترفندهای ساده خود را وادار به بلند خندیدن کنید تا از این طریق استرس را از خود دور کنید.

۸. موسیقی گوش کنید

پژوهش‌های روانشناختی نشان می‌دهد گوش دادن به موسیقی آرام و ملایم می‌تواند به کاهش فشار خون کمک کند. یک موسیقی خوب، میزان تنش را در فرد کم می‌کند و باعث تعادل بخشی به ضربان قلب او می‌شود. به این ترتیب فشار خون فرد نیز کنترل می‌شود. پس همین حالا دست به کار شوید، فهرستی از موسیقی‌های آرامش‌بخش مورد علاقه خود را تهیه کنید و هر روز زمانی را برای گوش دادن به آن‌ها بگذارید. مغز خود را روی ملودی‌ها متمرکز کنید. اجازه بدهید تمامی اجزای بدن‌تان موسیقی را لمس و درک کند.

۹. کار کنید

بیکار ننشینید. یک‌جا نشستن استرس را چند برابر می‌کند. سعی کنید دائم تحرک داشته باشید اما این تحرک باید با آرامش همراه باشد. مثلاً هنگام یوگا، شما ورزش می‌کنید اما این کار با آرامش خاصی انجام می‌شود. این وضعیت می‌تواند استرس را از بدن شما دور کند. گاهی لازم است به آرامی پیاده‌روی کنید. ورزش‌ها کششی می‌تواند به کاهش استرس در بدن کمک کند. به همین خاطر است که گاهی حتی خمیازه کشیدن و کشش بدن هم استرس را از بدن دور می‌کند.

۱۰. سپاسگزاری باشید

به عبارت دیگر، همیشه شاکر باشید. سعی کنید در هر لحظه، چیزهایی خوبی که دارید را به خاطر بیاورید و بابت آن‌ها شاکر باشید. وقتی سالم هستید اما بابت چیزی ناراحت هستید، سلامتی را به خاطر بیاورید و بابت آن از خدا سپاسگزاری کنید. چیزهای خوبی که در زندگی دارید و باید بابت آن‌ها شکر کنید را روی کاغذ یا روی تخته بنویسید و دائم برابر خود قرار بدهید تا هر بار اتفاقی افتاد که باعث ناراحتی‌تان شد، با دیدن آن شکرگزاری کنید. گاهی باید بابت برخی چیزهای خوب حتی نه تنها شکر کنید بلکه جشن هم بگیرید. این کار را به یک تفریح در زندگی خود تبدیل کنید تا هر بار استرس به جان‌تان افتاد با یک سپاسگزاری ساده آن را از خود دور کنید.

چهار شخص مهم در تاریخ جهان که نمی‌شناسیم

ناشناس‌های مهم

و هم‌چنین تمام مردم جهان انجام داده‌اند که بسیاری از آن بی‌خبرند. دلیلش شاید جذاب نبودن کارها یا خود چهره‌ها برای رسانه‌ها بوده. قصد داریم تعدادی از این افراد را که می‌توانستند بیشتر از این معروف و شناخته‌شده شوند، معرفی کنیم.

خدمت کرد و در آن‌جا هم عنوانی دیگر کسب کرد؛ پیرترین افسر در نیروی دریایی.

لری تسلر

برای این‌که شخص مهمی باشید، لازم نیست فقط جهان را نجات دهید؛ کافی است خدمتی کنید که زندگی و کار کردن برای سایر انسان‌ها ساده‌تر شود. مثل لری تسلر که عمل کپی/پیست (copy/paste) را اختراع کرد. آن‌ها که با رایانه آشنایی دارند و سروکارشان با رایانه است، کاملاً درک می‌کنند که اگر چنین عملی نبود، چقدر کارشان سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌شد. تسلر که یکی از مهندسان نخبه مرکز تحقیق و توسعه در ایالت کالیفرنیا در دهه ۷۰ میلادی بود، در سال‌های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۶ راهی برای ذخیره کردن متن‌ها روی حافظه داخلی رایانه و انتقال آن‌ها به جایی دیگر پیدا کرد. این ایده درواقع همان عمل کپی کردن و چسباندن متن بود. او بعدها به‌عنوان کارشناس رایانه در شرکت اپل استخدام شد. پس از این عنوان شغلی، او با کار روی زیست‌فناوری توانست سمت معاون ارشد را در شرکت آمازون و یاهو به دست آورد. حالا روزانه میلیون‌ها نفر عمل copy/paste را انجام می‌دهند، بدون آن‌که مخترعش را بشناسند.



کلودت کلونین

رنگین‌پوستان آمریکا سختی‌های بسیار را متحمل شدند و مورد ظلم قرار گرفتند، تا در آخر توانستند در برابر تبعیض نژادی بایستند و مبارزه کنند و به نتیجه برسند. در این راه افراد بسیاری بودند که تلاش‌هایشان باعث شد اسمشان در تاریخ مبارزات ماندگار شود؛ مانند مارتین لوتر کینگ. اما در این میان یک نفر آن‌طور که باید، شناخته‌نشده؛ کلودت کلونین که در اتوبوس نشسته بود، حاضر نشد جایش را به شخص سفیدپوستی بدهد. بعد از این کار، او را به جرم نافرمانی مدنی بازداشت کردند و به زندان انداختند. این عمل توسط خانم دیگری به نام رزا پارکس تکرار شد، و مارتین لوتر کینگ، رهبر جنبش حقوق مدنی آمریکایی‌های آفریقایی‌تبار، با شرح اتفاقی که برای رزا پارکس افتاد، موفق شد اتوبوس‌رانی مونته‌گمری را تحریم کند. کلونین همان کار و مقاومت را پیش‌تر انجام داده بود، اما کینگ او را چهره مناسبی برای آن‌که نماد مبارزات مدنی شناخته شود نمی‌دانست. به این ترتیب بود که کلونین آن‌چنان که می‌بایست، معروف نشد.



استانیسلاو پتروف

برای کسانی که او را نمی‌شناسند، سخت است باور کنند که پتروف جهان را از وقوع یک جنگ اتمی نجات داد، بدون این‌که کار خاصی کند! ماجرا به ۲۶ سپتامبر ۱۹۸۳ برمی‌گردد. او افسری بود که وظیفه‌اش ثبت موشک‌های پرتاب‌شده از سوی دشمنان به سمت شوروی بود. صبح آن روز متوجه می‌شود رایانه‌ها و سیستم‌های هشداردهنده پرتاب چند موشک از سوی آمریکا را نشان می‌دهند. اما پتروف تصمیم می‌گیرد این موضوع را گزارش ندهد و کمی صبر کند. ناگفته پیداست که اگر او چنین کاری می‌کرد و به مقام‌های بالاتر این موضوع را می‌گفت، شوروی با یک پاتک سخت جواب این حمله را می‌داد. این افسر ۳۰ سال بعد درباره واقعه می‌گوید: «من تمام اطلاعات (حاکمی از شروع یک حمله موشکی) را داشتم. اگر گزارش خود را برای سلسله مراتب فرماندهی می‌فرستادم، هیچ کس اعتراضی به آن نمی‌کرد.» او که به این هشدار رایانه‌ها شک داشت، پس از گذشت نیم ساعت از این اعلام خطر، متوجه می‌شود خبری نبوده و این موضوع تنها یک اشتباه سیستمی بوده. در آن زمان او هیچ صحبتی در این رابطه انجام نداد، تا به گفته خودش خوب کار نکردن سیستم‌های دفاعی شوروی موجب سرافکندگی ارتش این کشور نشود. سازمان «Citizens World of Association» در سال ۲۰۰۴ نشان «World Award Citizen» را به همراه هزار دلار در مسکو به پتروف اهدا کرد.



گریس هاپر

اولین‌ها معمولاً آدم‌های معروفی می‌شوند؛ مثلاً اولین نفری که به فضا رفت. اما این قاعده همیشه برقرار نیست. گریس هاپر که به‌عنوان اولین بانوی نرم‌افزار و هم‌چنین نخستین مادر و مدرس برنامه‌نویسی شناخته می‌شود، با وجود داشتن چنین عنوان بزرگی، آن‌قدرها هم معروف نیست و چهره شناخته‌شده‌ای محسوب نمی‌شود. او اولین زبان برنامه‌نویسی را در سال‌های دهه ۱۹۵۰ برای رایانه مارک یکم و یونیواک یکم اختراع کرد و اولین مترجم (کامپایلر) را ساخت. او که بسیار پرتلاش بود، فعالیت‌های بسیاری انجام داد و افتخارات فراوانی کسب کرد. او که ریاضی‌دان بود، در رشته خودش موفق شد بار دیگر به‌عنوان اولین بانو دکتری ریاضی را از دانشگاه ییل دریافت کند. او هم‌چنین در نیروی دریایی آمریکا هم



با عرض پوزش از مخاطبان گرامی؛

در این شماره به علت تراکم مطالب، از داشتن صفحه سرگرمی معذوریم. امیدواریم در شماره‌های بعدی ماهنامه «وخارزم» با این صفحه در خدمت شما عزیزان باشیم.