

سخن نخست

زمانی برای اصلاحات اقتصادی



وخارزم - ماهنامه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
شماره ۵۱ - خرداد ۱۳۹۷

وضعیت بازار سرمایه پس از برجام بدون آمریکا چشم‌بازار به رایزنی‌های سازنده



ونزوئلایی شدن اقتصاد به چه معناست

همه چیز درباره سامانه نیما

صرفه اقتصادی نیروگاه‌های تولید پراکنده



نیروگاه‌های مقیاس کوچک در خدمت محیط زیست سالم‌تر

مدیرعامل نیرو پارسه در گفت‌وگو با «وخارزم» مطرح کرد

صرفه اقتصادی نیروگاه‌های تولیدپراکنده



مربوط به یادداشت صفحه ؟ همین شماره

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر تحریریه: مریم عربی

همکاران این شماره: هدی رضایی، نرگس فرجی،

نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش‌فر، محمدحسین

علی‌اکبری، صدیقه ثنائی، غزال بابایی، نیما بابایی و

مجید اعزازی

با تشکر از: محسن وطنی و نسترن سادات موسوی

محسنی

طراح جلد: مسعود ربیسی

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:

vakharazm@kharazmi.ir

ضوابط درج مقالات در ماهنامه «خوارزم»

ماهنامه و خوارزم از دریافت مقالات علمی، تخصصی و کارشناسی در حوزه‌های مرتبط با اهداف راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به‌ویژه 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 A4 (معادل ۳۳۰۰ کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جداول، نمودارها و تیتراژ،

نهایتاً از ۴ صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود.

تحریریه ماهنامه و خوارزم، در ویرایش محتوایی و شکلی مطالب

واضحه آزاد است و اصل مقاله نیز به ارسال‌کنندگان محترم

مسترد نمی‌شود.

مسئولیت محتوای علمی - حقوقی مطالب با نویسنده یا

نویسندگان است و ماهنامه از انتشار مقالات منتشرشده در

سایر نشریات و رسانه‌ها معذور است.

vakharazm@kharazmi.ir

در این شماره می‌خوانید:

۲

زمانی برای اصلاحات اقتصادی

مجله اقتصادی

۳

حضور فعال سینادارو در بیست و چهارمین

سمینار سالانه فارابی

۴

عضویت کارکنان گروه خوارزمی در

بانک اطلاعاتی اهداکنندگان سلول‌های

بنیادی

۵

چالش‌های تغییر ارز پایه

۶

مدیرعامل نیرو پارسه در گفت‌وگو با «خوارزم»

مطرح کرد

صرفه اقتصادی نیروگاه‌های تولید

پراکنده

۹

گزارش خوارزم از وضعیت بازار سرمایه پس از

برجام بدون آمریکا

۱۰

چشم‌بازار به ریزنی‌های سازنده

۱۱

مراقب تحریم‌ها باشیم

۱۲

گزارش جامع «خوارزم» از سامانه نظام یکپارچه

معاملات ارزی

۱۳

همه چیز درباره سامانه «نیما»

۱۴

ایرانی‌ها سرمایه‌گذاری در بازار سکه و طلا را

می‌پسندند

۱۵

بازار جذاب طلایی

۱۶ «خوارزم» پدیده ونزوئلایی شدن اقتصاد را

بررسی می‌کند

۱۷ ونزوئلایی شدن اقتصاد به چه معناست؟

۱۸ مصوبه جدید شورای پول و اعتبار چه تاثیری

بر بازار مسکن دارد؟

۱۹ هدایت تقاضای مسکن

۲۰ بررسی «خوارزم» از استراتژی‌های کاهش

ریسک سرمایه‌گذاری و افزایش بازگشت سرمایه

۲۱ نوسان بازار؛ همزاد کسب و کارها!

۲۲ بایدها و نبایدهای معماری برند در

شرکت‌های سرمایه‌گذاری

۲۳ بهبود جذب سرمایه با معماری برند

مجله فرهنگ و خانواده

۲۵

۲۶ «قدر»؛ اندازه عاشقی ماست به خدا

۲۷

۲۸ خلاقیت در اوج!

۲۹

۳۰ چه سریال‌هایی در رمضان ۹۷ پخش

می‌شوند

۳۱ جای خالی طنز!

۳۲

۳۳ تب فوتبالی در سرمای روسیه

۳۴

۳۵ یک فنجان چای

زمانی برای اصلاحات اقتصادی

اطمینان بخشی به سرمایه‌گذاران و شرکت‌های بین‌المللی نسبت به تامین مالی پروژه‌های عظیم زیرساختی در ایران اقدام کند. علاوه بر این، نهادهای توسعه‌ای قاره از قبیل DEG آلمان، IFU دانمارک، CDC انگلیس و... در سرمایه‌گذاری‌های توسعه‌ای در ایران پیش قدم شوند.

بی‌گمان، اینک در دور جدید رفتارهای خصمانه آمریکا علیه کشورمان، شرایط اقتصادی و مناسبات سیاسی و منطقه‌ای ایران بسیار متفاوت از دور قبلی تحریم‌هاست. اول این که هم مسئولان دولتی و هم فعالان بازارها در ایران از تصمیم ترامپ غافل‌گیر نشدند. دوم این که به گفته مسئولان دولتی، طی سه سال گذشته، ذخایر ارزی و طلای ایران رشد قابل ملاحظه‌ای داشته و همینک در شرایط مطلوبی است. سوم این که این بار، ایران نه تنها در جایگاه متهم قرار ندارد، که تا حدی منجر به انزوای سیاسی آمریکا نیز شده است. چهارم این که طی یک سال و نیم گذشته، چهره‌ای که ترامپ از خود به جهان و به ویژه متحدان اروپایی آمریکا ارائه کرده است، چهره مطلوبی، دست کم در مواجهه با پیمان‌های بین‌المللی و تعهد به آن‌ها از جمله برجام نیست. پنجم، اعمال برخی سیاست‌های اقتصادی در داخل آمریکا از جمله اعمال برخی تعرفه‌ها زمینه‌های رنجش اروپا از آمریکا را به دنبال داشته است. ششم این که تداوم رایزنی‌های دیپلماتیک به مثابه باز نگه داشتن دریچه و فرصت ارتباط ایران با جهان به شمار می‌رود.

فارغ از این که نتیجه رایزنی‌های دیپلماتیک ایران با سایر طرف‌های برجام به چه نتیجه‌ای برسد، خروج آمریکا از برجام، زمینه اجماع بر سر حل اختلافات سیاسی و اقتصادی، پی‌گیری هر چه سریع‌تر اصلاحات اقتصادی (مانند اصلاح نظام بانکی، نظام مالیاتی و...) و ابداع راه کارهای داخلی برای مقابله با تحریم‌ها را نیز فراهم آورده است. از این رو، انتظار می‌رود، دولت و فعالان اقتصادی با افزایش دوز درون‌زایی اقتصاد و با نگاهی مثبت به شرایط پیش رو، اقدامات لازم برای چرخش پر قدرت تر چرخ اقتصاد با تکیه بر توان داخلی را فراهم آورند.

سرانجام دونالد ترامپ، پس از گذشت یک سال و نیم از آغاز به کارش در کاخ سفید، خروج آمریکا از برجام را اعلام کرد. این خروج اگرچه با هدف ایجاد فشار سیاسی و اختلال در اقتصاد ایران انجام شد، اما برای آمریکا بدون هزینه نیست؛ چه آن که از همان دقایق اولیه پس از این تصمیم، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا و سران تروئیکای اروپا (آلمان، انگلیس و فرانسه) مخالفت خود را اعلام و بر حفظ توافق تاریخی برجام تاکید کردند. هم‌چنین رئیس سازمان انرژی اتمی بار دیگر تایید کرد که ایران به تمام تعهدات برجامی‌اش پای بند بوده است. در چنین شرایطی بود که حسن روحانی، رئیس‌جمهور، موضع خردمندانه ایران برای حفظ برجام طی چند هفته بعد از خروج آمریکا از این معاهده بین‌المللی را اعلام کرد. از همین رو، محمدجواد ظریف، وزیر خارجه، در هفته آخر اردیبهشت با مقام‌های کشورهای روسیه، چین و اروپا با هدف بررسی شرایط حفظ برجام و اخذ تضمین برای حفظ منافع کشورمان از سایر طرف‌های برجام، دیدار و رایزنی کرد.

به اعتقاد برخی از کارشناسان اقتصادی، اگر طرف اروپایی می‌خواهد ایران را در برجام نگه دارد، باید راه کارهای واقعی و اجرایی ارائه دهد. به طور مثال، بانک مرکزی اروپا (ECB) یا هر نهاد قدرتمند دیگری در این قاره، صندوق جبران خسارت برای شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی و حتی غیراروپایی تاسیس کند که از بابت همکاری قانونی با ایران، از سوی آمریکا جریمه می‌شوند. به این ترتیب هر جریمه‌ای که از سوی آمریکا بر شرکت‌ها و بانک‌ها اعمال شود، از سوی این صندوق پرداخت خواهد شد. کارکرد چنین صندوقی می‌تواند مشابه آژانس‌های اعتبار صادراتی (ECAs) باشد.

در راه کاری دیگر، بانک سرمایه‌گذاری اروپا (EIB)، به عنوان بزرگ‌ترین نهاد قرض‌دهنده در دنیا، رأساً روابط بانکی کارگزاری با طرف‌های ایرانی را راهبری کند. پیش‌تر هلگا اشمید نظر مساعد کمیسیون اروپا برای فعالیت این بانک در ایران را تایید کرده بود. راه کار سوم نیز این است که بانک EIB برای ایجاد

حضور فعال سینادارو در بیست و چهارمین سمینار سالانه فارابی

شرکت لابراتوارهای سینادارو یکی از شرکت‌های وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در بیست و چهارمین سمینار سالانه فارابی به‌طور فعال حضور یافت. بیست و چهارمین سمینار سالانه فارابی به همت گروه چشم‌پزشکی و مرکز تحقیقات چشم دانشگاه علوم پزشکی تهران از ۱۲ تا ۱۴ اردیبهشت ماه ۹۷ مقارن با تعطیلات اعیاد شعبانیه و در پژوهشگاه صنعت نفت برگزار شد. بر پایه این خبر، در این سمینار سینادارو میزبان حدود ۵۵۰ متخصص چشم بود و به معرفی محصولات خود پرداخت. استقبال جامعه پزشکی از قطره‌های سینگل دوز، محصول جدید سینا دارو با نام قطره چشمی آزیترومایسین و درخواست برای تولید محصولات جدید، مهر تاییدی به تلاش‌های اخیر سینا دارو جهت خدمت به بیماران بود. دکتر واصفی، مدیرعامل شرکت سینا دارو، نیز در حاشیه بیست و چهارمین سمینار سالانه فارابی، در مصاحبه با فصلنامه ندای فارابی، به بیان اهداف سینا دارو و اهتمام در تولید محصولات جدید، رقابت سالم در بازار دارویی و تاکید بر اصل ثبات در کیفیت محصولات اشاره کرد.



عضویت کارکنان گروه خوارزمی در بانک اطلاعاتی اهداکنندگان سلول‌های بنیادی

کارکنان شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در مرکز پذیره‌نویسی سلول‌های بنیادی خون‌ساز محک ثبت‌نام کردند. با حضور همکاران تلاش‌گر موسسه خیریه حمایت از کودکان مبتلا به سرطان (محک) در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و حضور داوطلبانه کارکنان این شرکت، نمونه‌گیری برای انجام HLA TYPING (ثبت نمونه HLA از طریق بزاق دهان) به انجام رسید. داوطلبان پس از ثبت‌نام در این مرکز و در صورت تطابق با بیماران برای انجام مراحل اهدای سلول‌های بنیادی به مراکز درمانی فراخوانده خواهند شد. از آنجایی که برای بیماران نیازمند به پیوند سلول‌های بنیادی، پیدا کردن اهداکننده مناسب، به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین مشکلات در مراحل درمان مطرح بوده است، ثبت‌نام اعضای بیشتر و تکمیل بانک اطلاعاتی اهداکنندگان سلول‌های بنیادی می‌تواند در نجات زندگی بسیاری از بیماران موثر باشد. بخش پیوند سلول‌های بنیادی بیمارستان فوق تخصصی محک از مهرماه ۱۳۹۰ به‌عنوان یک پایگاه مرجع پیوند سلول‌های بنیادی برای کودکان مبتلا به سرطان در کشور افتتاح شده است. پیوند سلول‌های بنیادی یکی از درمان‌های نوینی است که برای درمان بیماری‌های مختلف، از جمله بیماری‌های آنکولوژی و سرطان، به کار می‌رود. لازم به ذکر است که شرکت‌های بهمن موتور و بهمن دیزل حامیان مالی ثبت ۵۰۰۰ نمونه اولیه در مرکز پذیره‌نویسی سلول‌های بنیادی خون‌ساز محک بوده‌اند.





چالش‌های تغییر ارز پایه

در حال حاضر وضعیت اقتصادی آمریکا با شاخص‌های اعلامی از روند مثبت و امیدوارکننده‌ای برخوردار است. خصوصا این که رئیس‌جمهوری فعلی آمریکا در نقش یک تاجر، به فروش چند صد میلیارد دلار اسلحه به کشورهای عربی و... اقدام و بودجه نظامی یک سال آمریکا را از این محل تامین کرده است و طبق سیاست‌های اعلامی، هزینه پایگاه‌های نظامی و اطلاعاتی ایالات متحده در کشورهای مختلف را کشورهای میزبان باید پرداخت کنند. از طرف دیگر، با تهدید شرکای تجاری اصلی خود، از جمله چین و اروپا، تلاش می‌کند کفه تراز تجاری خارجی را به نفع خود سنگین کند. از سوی دیگر کشورهای حوزه یورو، به جز چند کشور بزرگ و کوچک که از وضعیت اقتصادی باثباتی برخوردارند، سایر کشورهای این حوزه اولا بدهی هنگفتی به سایر اعضای اتحادیه دارند، ثانيا از رشد اقتصادی مناسبی برخوردار نیستند. این در حالی است که انگلستان نیز به عنوان یک کشور قوی اتحادیه و با GDP حدود ۲۰۰۰ میلیارد دلار اخیرا از این اتحادیه خارج شد. حضور انگلستان در اتحادیه قاره سبز فراتر از عضویت یک کشور اروپایی در اتحادیه بود. اما این که جایگزینی یورو به جای دلار چه اثراتی روی سبد ذخایر ارزی بانک مرکزی خواهد گذاشت، موضوع مهم و قابل توجهی است.

برای مدیریت ریسک ذخایر ارزی، بهترین روش تدارک یک سبد ارزی معتبر بین‌المللی است که سهم هر یک از این ارزها با توجه به قدرت اقتصادی آن کشور و پیش‌بینی حفظ، کاهش یا افزایش ارزش پول آن کشور تعیین می‌شود. خلاصه آن که به نظر می‌رسد دلار در سال‌های آتی نیز کم‌کم اصلی‌ترین پول قابل معامله معاملات بین‌المللی بوده و مقایسه وضعیت اقتصادی اروپا و آمریکا نیز حاکی از آن است که دلار نسبت به یورو از رشد بیشتری برخوردار خواهد بود. همچنین انجام معامله بر اساس یورو و افزایش ذخایر آن در مقایسه با دلار، از نظر اقتصادی به نفع بانک مرکزی نخواهد بود. البته تنها مزیت جایگزینی یورو با دلار امکان دسترسی آسان‌تر به منابع ارزی و جابه‌جایی آن در معاملات بین‌المللی است. مشروط بر آن که بانک‌های طرف معامله از طرف آمریکا تهدید به عدم همکاری با بانک‌های ایرانی نشوند.

فشارهای سیاسی آمریکا در برهه‌هایی بعد از انقلاب موجب ایجاد تفکر کم‌رنگ کردن نقش دلار در اقتصاد ملی و معاملات بین‌المللی کشورمان شد. اما با گذشت زمان و فروکش کردن موج تحریم‌ها و فشارها، دید مذکور به فراموشی رفت، یا رنگ کم‌رنگی یافت.

البته بنا به پیشنهاد بانک مرکزی در چند وقت اخیر، موضوع مجددا مطرح و به تصویب هیئت دولت رسید. بر این اساس هیئت دولت در اولین گام سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی را ملزم به حذف دلار از معاملات و جایگزینی آن با یورو کرد. البته در خصوص معاملات بین‌المللی بخش خصوصی، فعلا توصیه مطرح شده است. از آن جا که بانک مرکزی بعد از این باید نرخ برابری یورو و ریال را به عنوان مرجع ارزی اعلام و نوسانات سایر ارزها را با آن بسنجد، بر این اساس معاملات بخش دولتی باید بر اساس یورو صورت گیرد و سهم این بخش به لحاظ صادرات و واردات و تولید کالا و خدمات داخلی با معیار یورو سنجیده و اعلام شود.

البته به نظر می‌رسد نگرانی اصلی دولت از ادامه معاملات ارزی بر پایه دلار مشکل دسترسی و جابه‌جایی وجوه ناشی از صادرات نفت باشد که بیش از نیمی از درآمد ارزی کشور را تشکیل می‌دهد. دلیل دیگر نیز عدم دسترسی به اسکناس برای ورود به کشور بوده که ریشه اصلی افزایش قیمت دلار و به تبع آن سایر ارزها در دو سه ماه گذشته است. در بحران ارزی اخیر نیز، دولت ناخواسته دلار را مبنای ارزی کشور قرار داد و قیمت دلار را ۴۲۰۰ تومان تعیین کرد. در صورتی که باید قیمت یورو را مشخص و اعلام و سایر ارزها را با آن مقایسه می‌کرد. به عبارت دیگر، بانک مرکزی و سایر مسئولان تصمیم‌گیر در این رابطه نیز با اعتقاد جدی به جایگزینی یورو ندارند، یا حجم وابستگی ارزی و معاملات در کشور طوری به دلار دوخته شده که به راحتی نمی‌توان از آن جدا شد. دلار به عنوان ارزی پایه، پرچم‌ترین و پرگردش‌ترین پول در جهان است، به طوری که بر اساس بررسی‌های صورت گرفته حدود ۸۰ درصد معاملات جهانی با دلار و کمتر از ۱۵ درصد آن با یورو صورت می‌گیرد، بنابراین جدا شدن از آن در کشور ما که در شش تا هفت دهه گذشته عمده معاملات با دلار بوده است، کاری بس مشکل است. اگرچه یورو به عنوان ارز پایه برای معاملات قرار گرفته، اما پیش‌بینی می‌شود ملاک تعیین قیمت آن کم‌کم دلار و نوسانات آن در بازارهای جهانی باشد.



شرکت تولید و توسعه انرژی
نیروپارسه



کپ

مدیرعامل نیروپارسه در گفت‌وگو با «خوارزم» مطرح کرد

صرفه اقتصادی نیروگاه‌های تولید پراکنده

● جذب سرمایه؛ مهم‌ترین مسئله نیروگاه‌های کوچک

شده بوده، تصمیم بر این بوده که در این راستا حرکت کند. نیروگاه تولید پراکنده به اسامی مختلفی مانند نیروگاه‌های تولید پراکنده، نیروگاه‌های تولید هم‌زمان برق و حرارت (CHP)، DG و مولدهای مقیاس کوچک معروف است. آیین‌نامه‌ای برای این نیروگاه‌ها تعریف شده که سقف تولید آن‌ها حداکثر تا ۲۵ مگاوات باشد و بر اساس سقف تولید، وزارت نیرو با آن‌ها قراردادهای خرید تضمینی پنج ساله منعقد می‌کند و سپس بر اساس فرمولی که در قرارداد تعریف شده، برق این نیروگاه‌ها را خریداری می‌کند.

بنابراین تمام سعی ما از ابتدا این بود که بتوانیم چنین نیروگاه‌هایی را چه به صورت EPC و چه به صورت نیروگاه‌هایی که خودمان مالک آن باشیم، ایجاد کنیم. در نتیجه در حال حاضر هم مسیر شرکت در مسیر ایجاد چنین نیروگاه‌هایی و انجام کار EPC برای این نیروگاه‌هاست.

اما یکی از پروژه‌های ما، نیروگاه (CHP) فولاد مبارکه است که در سال ۹۲ برنده مناقصه آن شدیم و در حال حاضر نیروگاه تقریباً به اتمام رسیده و با همکاری کره‌ای‌ها در مرحله راه‌اندازی است.

یک پروژه دیگر هم نیروگاه تنکابن است که با توجه به این‌که موتورهای آن را در اختیار داشتیم و زمین آن هم از گذشته در اجاره شرکت ما بود، در همین زمین این نیروگاه را ایجاد کردیم و ساخت این نیروگاه هم تقریباً به اتمام رسیده و نواقص آن نیز در حال برطرف شدن است و هم‌اکنون در مدار قرار دارد. در واقع زمان تحویل موقت این نیروگاه به پایان رسیده و در این فاصله در حال انجام جزئیات اجرایی آن هستیم.

یک نیروگاه هم در طرشت و در برق آلستوم داریم که دارای موتور ۸،۳ مگاواتی است که از حدود سه سال قبل، قرارداد آن را منعقد کرده و فروش برق آن ادامه دارد و

نیروگاه‌های تولید پراکنده که سقف تولید برق در آن‌ها حداکثر تا ۲۵ مگاوات است، مزایا و محاسن بسیاری نسبت به نیروگاه‌های بزرگ دارند و احداث و بهره‌برداری از آن‌ها می‌تواند برای کشور به صرفه باشد. اما مسئله‌ای که نیروگاه‌های تولید پراکنده در حال حاضر با آن مواجه هستند، جذب سرمایه‌گذاری است، که اگر رفع شود، می‌تواند گام بزرگی برای ایجاد این قبیل نیروگاه‌ها باشد.

به گفته مدیرعامل شرکت نیروپارسه ایجاد این نیروگاه‌ها هم به نفع دولت و هم به نفع بخش خصوصی است، زیرا در شرایطی که نیروگاه‌های بزرگ نیاز به سرمایه‌گذاری بزرگی دارند، با ۱۰ تا ۱۱ میلیون سرمایه‌گذاری می‌توان نیروگاه‌های تولید پراکنده را احداث کرد، بنابراین بخش خصوصی می‌تواند در آن‌ها سرمایه‌گذاری کند و در این مورد دولت فقط باید تسهیلات ارائه دهد. آن‌چه در ذیل می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی ما با محمدرضا علایی طالقانی، مدیرعامل شرکت تولید و توسعه نیروگاهی نیروپارسه، از شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در مورد وضعیت، اقدامات، مشکلات و چالش‌های نیروگاه‌های تولید پراکنده و فعالیت‌های شرکت تحت مدیریت اوست.

در ابتدا درباره حوزه کاری تخصصی، پروژه‌ها و فعالیت‌های توسعه‌ای شرکت نیروپارسه کمی توضیح دهید.

شرکت نیروپارسه در سال ۹۱ تاسیس شده است، اما تا قبل از این‌که بنده قبول مسئولیت کنم، اهداف و موضوعات مدنظر شرکت پی‌گیری نمی‌شد. ولی از زمانی که مسئولیت مدیریت شرکت را برعهده گرفتم، تلاش کردم که مسیر کار شرکت را در جهت احداث نیروگاه‌های پراکنده پیش ببرم، زیرا اساساً زمانی هم که شرکت تاسیس



از آنجا که نیروگاه‌های پراکنده، کسب‌وکار جدیدی هستند و حدود پنج، شش سال است که در وزارت نیرو شکل گرفته‌اند و محاسن بیشتری نسبت به نیروگاه‌های بزرگ دارند، باید بیشتر مورد توجه قرار بگیرند

بیشتر مورد توجه قرار بگیرند. یکی از محاسن این نیروگاه‌ها راندمان آن‌هاست که نسبت به نیروگاه‌های بزرگ از ۴۲ تا ۴۷ درصد است و اگر از حرارت و بخار استفاده کنند، راندمان آن‌ها به ۸۰ تا ۹۰ درصد هم می‌رسد. نکته دیگر آن است که این نیروگاه‌ها معمولاً در نقطه مصرف ایجاد می‌شوند، بنابراین افت شبکه به وجود نمی‌آید. هم‌چنین این نیروگاه‌ها می‌توانند خیلی سریع وارد مدار شوند، یا از آن خارج شوند و مانند نیروگاه‌های بزرگ نیستند که ورود و خروج آن‌ها از مدار طولانی باشد. درضمن این نیروگاه‌ها به صورت پدافند غیرعامل نیز محسوب می‌شوند.

بنابراین نیروگاه‌های تولید پراکنده برای کشور بسیار به صرفه هستند و ایجاد آن‌ها یک کار زیرساخت و ملی است و آیین‌نامه و دستورالعملی هم که برای این کار تنظیم شده، پیشرفته است. اما به دلیل این که بخش‌نامه‌ها متعدد بوده یا عده‌ای مخالف این سیستم بودند، این نیروگاه‌ها به آن صورت که باید، شکل نگرفته‌اند، ولی از آنجا که تعداد شرکت‌های فعال در این زمینه در حال افزایش است، جای امیدواری دارد. در همین رابطه انجمنی به نام انجمن تولید پراکنده زیر نظر اتاق بازرگانی تشکیل شده است که فقط شرکت‌هایی که در قالب نیروگاه‌های کوچک فعالیت می‌کنند و با وزارت نیرو قرارداد دارند، می‌توانند عضو این انجمن باشند. این انجمن که در حال حاضر بیش از ۳۰ شرکت عضو آن هستند، کارهای مربوط به مسائل و مشکلات اداری و آیین‌نامه‌ای را پیش می‌برد و نسبتاً در این کار موفق هم بوده است. این در حالی است که ایجاد این نیروگاه‌ها به نفع دولت هم هست، زیرا دولت باید سرمایه‌گذاری بسیار سنگینی در نیروگاه‌های بزرگ انجام دهد و بخش خصوصی معمولاً کمتر می‌تواند در این نیروگاه‌ها وارد شود. به همین دلیل دولت راغب است که کار نیروگاه‌های کوچک را پیش ببرد، زیرا نیروگاه‌های تا سقف ۲۵ مگاوات حداکثر ۱۰ تا ۱۱ میلیون یورو سرمایه‌گذاری نیاز دارند. بنابراین بخش خصوصی می‌تواند این کار را انجام دهد و تنها کاری که دولت باید انجام دهد، ارائه تسهیلات است، و اگر این تسهیلات در اختیار بخش خصوصی قرار بگیرد، بخش خصوصی هم می‌تواند در مسیر درستی پیش برود.

البته در حال حاضر شرایط دریافت تسهیلات از بانک‌ها، شرایط مناسبی نیست و سعی ما این است که اعتماد بانک‌ها را جلب کنیم تا تسهیلات ریالی در اختیار ما قرار بدهند. هرچند که ما برای پروژه تکنابن یک رقم بزرگی تسهیلات از بانک سینا گرفتیم و بخش عمده‌ای از این نیروگاه را با این تسهیلات ایجاد کردیم. برای پروژه جدید بایلسر هم که ۲۵ مگاوات است، هنوز در ابتدای کار هستیم و بانک اعلام آمادگی کرده است که حدود ۵۰ درصد مبلغ مورد نیاز آن را در قالب تسهیلات ریالی پرداخت کند. فقط مطلب مهم این که بانک‌ها این اعتماد را پیدا کنند که سرمایه و تسهیلاتی را که در اختیار ما می‌گذارند، در همین مسیر هزینه می‌شود و واقعاً سوددهی هم دارد.

در حال حاضر با چه شرکت‌های داخلی و خارجی در بخش خصوصی در حال تعامل هستید و چه رقاباتی در این حوزه دارید؟

البته رقابتی ما تقریباً رقیب به حساب نمی‌آیند، چراکه اگر ما نمایندگی فروش یک کالا را داشتیم، رقیب بودیم، ولی چون ما فروشنده برق هستیم و برق را هم رقابتی نمی‌فروشیم و به صورت تضمینی به فروش می‌رسانیم، بنابراین هیچ رقابتی در این زمینه در بخش خصوصی وجود ندارد. حتی خواسته ما این است که بخش‌های خصوصی دیگر هم بیایند و در این کار مشارکت کنند، چون واقعاً وضعیت صنعت برق رضایت‌بخش نیست و نیروگاه‌های ما به تدریج فرسوده شده و با این شرایط بین‌المللی که در حال حاضر بر اقتصاد ما حاکم است، باید این قبیل نیروگاه‌ها گسترش پیدا کند و به تدریج جایگزین نیروگاه‌های بزرگ شود.

بنابراین در داخل ما رقابتی به آن صورت نداریم. در حال حاضر خودمان هم با هیوندای کره به صورت مستقیم همکاری داریم. موتورهایی که داریم، خوش‌بختانه از جهت تحریم هم مشکلی ندارد، یعنی می‌توانیم به‌طور مستقیم خریدمان را از خود کمپانی انجام دهیم و پشتیبانی و خدمات مورد نیاز را هم به صورت مستقیم از کمپانی کره‌ای دریافت کنیم.

خدماتی که نیرو پارسه ارائه می‌دهد، در چه حوزه‌هایی است و سال گذشته چه تغییراتی در حوزه ارائه خدمات داشتید؟

هم‌اکنون در حال بهره‌برداری از آن هستیم. یک‌سری پروژه هم برای آینده تعریف کرده‌ایم که هم‌اکنون در حال پی‌گیری این پروژه‌ها برای اجرایی شدن هستیم، ولی شرایط مالی و اقتصادی کسب‌وکار ما هم مشابه بقیه سخت شده و از همین رو حرکتمان آهسته‌تر از گذشته شده است.

در حال حاضر نیرو پارسه چه تعداد کارمند دارد؟ وضعیت سوددهی آن چطور است و چه سهمی در رشد سهام سرمایه‌گذاری خوارزمی داشته و چه اخبار امیدوارکننده‌ای برای سهام‌داران خوارزمی دارید؟

حدود ۲۰ نفر در دفتر مرکزی، ۳۰ نفر در نیروگاه فولاد مبارکه، ۱۲ نفر در نیروگاه تکنابن و هفت نفر در نیروگاه طرشت مشغول به کار هستند.

صددرد سهام نیرو پارسه متعلق به سرمایه‌گذاری خوارزمی است و خوش‌بختانه زبان انباشته‌ای که از سه سال پیش داشتیم، به تدریج رو به صفر شدن است. تقریباً در سال ۹۶ حدود دو و نیم میلیارد تومان سود داشتیم و این در حالی بود که هنوز پروژه‌های شرکت هم به اتمام نرسیده بود. اما پیش‌بینی ما این است که در سال ۹۷ بتوانیم زبان انباشته شرکت را صفر کنیم و مقداری مازاد سود هم داشته باشیم و در مجموع مسیر سوددهی شرکت در آینده بهتر خواهد شد.

در مورد سهم شرکت نیرو پارسه در رشد سهام سرمایه‌گذاری خوارزمی هم باید خود آن شرکت اظهار نظر کند و من اطلاعات دقیقی در این رابطه ندارم.

نوع تعامل شما با دولت و وزارت نیرو چطور است و چه چالش‌هایی در این زمینه وجود دارد؟

نیروگاه‌های تولید پراکنده آیین‌نامه و دستورالعملی دارند که از طرف دولت ابلاغ شده و وزارت نیرو باید خواه ناخواه آن را انجام دهد. البته متأسفانه اخیراً مقداری سلیقه‌ای برخورد می‌شود و بخش‌نامه‌های مختلفی ابلاغ می‌شود. به‌عنوان مثال اخیراً یک بخش‌نامه ابلاغ شده که به موجب آن فعلاً باید قراردادهای متوقف شود تا دوباره مورد بازنگری قرار بگیرد.

مسئله دیگر گاز مصرفی نیروگاه‌هاست که خوش‌بختانه توانستیم توسط انجمن تولید پراکنده این موضوع را حل و فصل کنیم و قیمت گاز برای نیروگاه‌های کوچک و پراکنده به مبلغ پنج تومان رسیده که مطابق با قیمت گاز در نیروگاه‌های بزرگ است.

به‌طور کلی اقدامات خوبی در حال انجام است، اما به دلیل این که وزارت نیرو بدهی سنگین و درگیری‌های مالی دارد، کار به صورت کند پیش می‌رود. اما از آنجا که نیروگاه‌های پراکنده، کسب‌وکار جدیدی هستند و حدود پنج، شش سال است که در وزارت نیرو شکل گرفته‌اند و محاسن بیشتری نسبت به نیروگاه‌های بزرگ دارند، باید

سال گذشته تغییر خاصی در ارائه خدمات این شرکت اتفاق نیفتاد. اما خدماتی که ما در این حوزه داریم، عمدتاً خدمات طراحی و مهندسی و اجرا برای این سبک نیروگاه‌هاست. به علاوه این که بهره‌برداری را هم برای نیروگاه‌های خود انجام می‌دهیم و هم این توانایی را داریم که برای مشتریان دوره بهره‌برداری را انجام دهیم. نیروهای بهره‌بردار ما تخصص خیلی خوبی دارند و آموزش‌های لازم برای این کار را دیده‌اند. بنابراین در بحث طراحی مهندسی در بخش پروژه‌های نیروگاه‌های پراکنده با موتورهای دور پایین نیرو پارسه جزو اولین شرکت‌هایی است که در این حوزه تخصص کامل دارد. کما این که نیروگاهی که در طرشت داریم، تقریباً تا حدود ۲۰ هزار ساعت کار رسیده و تاکنون مشکل عمده‌ای ایجاد نکرده، زیرا هم به موقع سرویس‌های دوره‌ای آن انجام شده و هم قطعات مصرفی آن به موقع تعویض شده است. بنابراین توانسته‌ایم خودمان را به نقطه‌ای برسانیم که توان اداره نیروگاه را داشته باشیم.

نوع تعامل شما با شرکت مادر چطور است و تغییرات مدیریتی اخیر شرکت خوارزمی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تغییرات مدیریتی خوارزمی تاکنون هیچ تاثیری در روند کار ما نداشته و خوش‌بختانه با مدیریت جدید هم هیچ مشکلی نداریم و ایشان به کسب‌وکار این شرکت کاملاً واقف هستند. فقط مشکلی که مدتی است برای نیرو پارسه ایجاد شده، افزایش سرمایه ما از ۴۲۰ میلیارد ریال به ۷۶۰ میلیارد ریال است که تا سقف ۱,۱۸۰ میلیارد ریال آن مورد تایید قرار گرفته، اما به دلیل شرایط مالی هنوز نتوانسته‌ایم کل افزایش سرمایه و تامین نقدینگی را از سمت سرمایه‌گذاری خوارزمی داشته باشیم که امیدواریم این موضوع به زودی حل شود.

ارزیابی شما از احتمال تاثیرگذاری برخی تنگنایهای اقتصادی روی برنامه راهبردی گروه‌های سرمایه‌گذاری کشور، از جمله گروه خوارزمی، چیست؟ و این تنگنایهای اقتصادی چه تاثیری روی برنامه راهبردی شرکت‌هایی مانند نیرو پارسه دارد؟

مهم‌ترین مسئله ما در حال حاضر جذب سرمایه‌گذار است. به هر حال ما برای گسترش کارمان نیازمند سرمایه هستیم، کما این که همواره به دنبال دریافت تسهیلات ریالی از بانک‌های داخلی بوده‌ایم. در شرایط فعلی سرمایه‌گذاران خارجی خیلی سخت جلو می‌آیند و یکی از معضلات مهم ما این است که سرمایه‌گذاران خارجی همه در حد صحبت است و با خود ما تعامل زیادی دارند، اما هنوز نتوانسته‌ایم به نتیجه مطلوبی برسیم. حتی با دو شرکت چینی مذاکرات نهایی را انجام داده‌ایم، اما نوسانات شدید نرخ ارز و عدم انتقال پول به خارج از کشور یا از خارج به داخل کشور موجب شده سرمایه‌گذاری خارجی فقط در حد صحبت و مذاکره باشد و در حال حاضر به نتیجه نرسد.

اما بحث ما این است که با توجه به شرایط اقتصادی فعلی بیشتر باید منابع از بانک‌های داخلی جذب کنیم. به نظر می‌رسد که در همین رابطه شرکت خوارزمی و شرکت نیرو پارسه باید هم و غم خود را بر جذب سرمایه‌گذاری از منابع داخلی و از بخش خصوصی معطوف کنند. درواقع اگر شرکت‌هایی مانند خوارزمی و نیرو پارسه بتوانند



اگر شرکت خوارزمی و نیرو پارسه بتوانند در چهارچوب کاری خودشان یک اعتماد به وجود بیاورند که این اعتماد ناشی از سودده بودن کسب‌وکار آن‌ها باشد و سرمایه‌گذاران از میزان سود آن‌ها مطمئن باشند، قطعاً می‌توانند در این شرایط موفق شوند. زیرا اگر موفق به جذب منابع داخلی نشویم، متوقف می‌شویم

در چهارچوب کاری خودشان یک اعتماد به وجود بیاورند که این اعتماد ناشی از سودده بودن کسب‌وکار آن‌ها باشد و سرمایه‌گذاران از میزان سود آن‌ها مطمئن باشند، قطعاً می‌توانند در این شرایط موفق شوند. زیرا اگر موفق به جذب منابع داخلی نشویم، متوقف می‌شویم.

درباره هدف‌گذاری‌ها، چشم‌اندازها و برنامه‌های آتی شرکت کمی توضیح دهید. تحقق این برنامه‌ها چه نقشی در تحقق اهداف سند چشم‌انداز هفت‌ساله سرمایه‌گذاری خوارزمی می‌تواند داشته باشد؟

در زمانی که مسئولیت نیرو پارسه را پذیرفتم، در صحبت و برنامه‌ریزی‌ای که با مدیرعامل وقت خوارزمی داشتم، در برنامه‌ریزی هفت ساله تدوین شده توسط آن مدیریت این موضوع هدف‌گذاری شد که ظرف مدت هفت سال حداقل به ۵۰۰ مگاوات تولید برق در نیروگاه‌های تولید پراکنده برسیم. حتی در آن زمان قراردادی چهار جانبه بین شرکت نیرو پارسه، شرکت خوارزمی، برق منطقه‌ای مازندران و استانداری مازندران برای نیروگاه‌های تولید پراکنده تا سقف ۵۰۰ مگاوات امضا شد. البته به رغم شرایط و تنگنایهای اقتصادی که برای همه مشاغل و از جمله نیرو پارسه به وجود آمده، خوش‌بختانه توانسته‌ایم یک نیروگاه ۲۵ مگاواتی در تنکابن احداث کنیم. هم‌چنین آماده‌ایم که در سال جاری نیروگاه ۲۵ مگاوات دیگری را در بابلسر به اتمام برسانیم. یک نیروگاه ۲۵ مگاواتی هم در چمستان استان مازندران احداث شده. یعنی تقریباً ۵۰ مگاوات نیروگاه در استان مازندران به عمل رسیده و ۲۵ مگاوات هم امسال به عمل می‌رسد، که در مجموع ۷۵ مگاوات می‌شود و امیدوارم که این موضوع تا انتهای امسال محقق شود.

ضمن این که دو نقطه برای احداث دو نیروگاه ۲۵ مگاواتی دیگر در استان مازندران برای ما تعریف و مکان‌یابی شده، اما در حال حاضر سرمایه ما جواب نمی‌دهد، و اگر بتوانیم سرمایه‌گذار جذب کنیم، یا تسهیلات بانکی دیگری دریافت کنیم، این ۵۰ مگاوات را هم در سال جاری می‌توانیم به نتیجه برسانیم. بنابراین در استان مازندران تقریباً ۵۰ مگاوات تمام‌شده داریم. ۸,۳ مگاوات در طرشت و یک دستگاه ۸,۳ هم در شیراز داریم که به صورت اجاره به شرط تملیک واگذار شده، ولی فروش برق آن متعلق به نیرو پارسه است. هم‌چنین پروژه نیروگاه CHP فولاد مبارکه به ظرفیت ۲۹ مگاوات نیز به صورت EPC توسط این شرکت در حال اتمام و راه‌اندازی است.

در مجموع امیدوارم اگر شرایط اقتصادی اجازه دهد و جذب سرمایه ما بیشتر شود، بتوانیم به هدف‌گذاری هفت ساله دست پیدا کنیم. البته پیش‌بینی من این است که تا پایان امسال بتوانیم ۲۰ درصد از برنامه هفت ساله شرکت خوارزمی را محقق کنیم. هم‌چنین برای سال ۹۷ بنا داریم به شکل گسترده‌ای وارد انرژی‌های تجدیدپذیر شویم، و در همین رابطه با برخی شرکت‌ها در حال انجام مذاکراتی هستیم و سرمایه‌گذار هم به ما معرفی شده است.



گزارش وخارزم از وضعیت بازار سرمایه پس از برجام بدون آمریکا

چشم بازار به رایزنی‌های سازنده

ایران آغاز نشده، باید همکاری ما با کشورهای اروپایی و کشورهایی که قرار است بعد از تحریم با ایران همکاری داشته باشند، افزایش یابد، که اجرای این تصمیم هم باید تضمین‌هایی همراه باشد که نشان دهد کشورهای دیگر به صورت تمام‌قد همکاری خود را ادامه دهند. مهم‌ترین موضوعی که وجود دارد، وضعیت بازار سرمایه در ادامه پس‌برجام بدون آمریکاست؛ این که ایران چه اقداماتی را برای این نمایش‌گر اقتصاد خود باید انجام دهد تا کمترین آسیب را ببیند. در ادامه گزارش با کارشناسان و فعالان اقتصادی گفت‌وگو شده که نظراتشان را می‌خوانید.

اروپا را نزدیک کنیم

عباس آرگون، کارشناس بازار سرمایه، درباره آینده بازار سرمایه بعد از برجام به خبرنگار «وخارزم» گفت: اقتصاد کشور اکنون در یک تنگنا قرار داد و بیشتر از گذشته باید مراقب بود که شوک به آن وارد نشود. این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به خروج آمریکا از برجام افزود: مراودات آمریکا با ایران بسیار محدود است و به‌طور مستقیم بر اقتصاد ایران تأثیر نمی‌گذارد، اما نکته قابل توجه این‌جاست که این کشور لابی‌هایی را برای اجرای تحریم‌های خود با کشورهای اروپایی انجام می‌دهد و کار را برای ایران مانند گذشته سخت می‌کند.

وی در پاسخ به این پرسش که اروپا تا چه حد از مواضع حفظ برجام حمایت می‌کند، تصریح کرد: با توجه به این که کشورهای بزرگ اروپایی که یک طرف

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا، هجدهم اردیبهشت ماه اعلام کرد که کشورش از توافق برجام خارج شده است؛ تصمیمی که با نظرات مخالفی از سوی اتحادیه اروپا و کشورهای فرانسه و انگلیس همراه بود. البته حسن روحانی، رئیس‌جمهور ایران، هم اعلام کرد تا زمانی که برجام منافع کشور ما را تامین کند، در برجام باقی خواهیم ماند و از این پس برجام بدون آمریکا ادامه خواهد یافت. طبق اعلام ترامپ تحریم‌های شدیدی علیه ایران وضع خواهد شد و البته مقامات اقتصادی ایران هم گفته‌اند برای مقابله با تحریم‌ها تمهیداتی را در نظر دارند.

هر چه باشد، تحریم‌های آمریکا و کاهش همکاری ایران با کشورهای اروپایی می‌تواند اقتصاد ایران را با مشکل مواجه کند. ضمن این که تجربه تحریم‌های گسترده آمریکا علیه ایران یک بار انجام شده که نتیجه آن رکود توری در اقتصاد بود. بعد از برجام شرکت‌های اروپایی زیادی برای همکاری به ایران آمدند، اما تعداد محدودی از آن‌ها به مرحله قرارداد رسید. به‌عنوان مثال شرکت پژو و توتال فرانسه در ایران قراردادهای مستقیمی را منعقد کردند. اما آن‌چه اکنون دارای اهمیت است، سرنوشت فعالیت این شرکت‌ها در زمان اعمال تحریم‌های آمریکا علیه ایران است. همچنین فروش هواپیماهای بویینگ، ای‌تی‌آر و ایرباس به ایران به صورت فاینانس از دیگر مزایای برجام بود.

کارشناسان در این باره می‌گویند وضعیت اقتصادی ایران برای مقابله با تحریم تا حدی قابل کنترل خواهد بود، اما بخش ناگزیری از آن در اقتصاد تأثیر می‌گذارد. برخی دیگر معتقدند تا زمانی که تحریم‌های آمریکا علیه

وی با بیان این که بازار سرمایه ایران اولین جایی است که بعد از نوسان ارز ناشی از تحریم در معرض خطر قرار دارد، افزود: بازار سرمایه ایران بازار شرکت‌های تولیدی و صادراتی است و کوچک‌ترین مناسبات بین‌المللی در این بازار تاثیر می‌گذارد. البته اقتصاد ایران نسبت به قبل بسیار بزرگ‌تر شده، اما اگر تمهیداتی برای مقابله با تحریم‌ها اندیشیده نشود، دچار مشکلاتی خواهیم شد که جبران آن بسیار زمان‌بر است.

کیمیایی اسدی با تاکید بر این که اقتصاد ایران به سیاست وابسته است، تصریح کرد: در مدت زمان باقی‌مانده (زمان شروع تحریم علیه ایران توسط آمریکا) ایران باید کشورهای هدف برای واردات و صادرات را انتخاب کند و از طریق پیمان دوجانبه پولی مشکل نقل و انتقال پول را حل کند. شرکت‌های صادراتی نیز با توجه به بازارهای هدف نسبت به دریافت ارز آن کشورها اقدامات و زیرساخت‌های خود را انجام دهند.

این فعال اقتصادی در ادامه صحبت‌های خود به موضوع خرید مواد اولیه برای تولیدات داخلی اشاره و اظهار کرد: برخی شرکت‌های تولیدکننده ممکن است مواد اولیه خود را از یک کشور تهیه کنند، اما به کشور دیگر صادر کنند، و این بزرگ‌ترین مشکل و معضل تولیدکننده محسوب می‌شود. به همین منظور کشورهایی هم که مواد اولیه به ایران صادر می‌کنند، باید در لیست انعقاد پیمان دوجانبه پولی قرار بگیرند.

کیمیایی اسدی به راه‌کارهای دیگری برای مقابله با تحریم‌های آمریکا علیه ایران اشاره کرد و افزود: دولت برای کم‌اثر کردن تحریم‌های آمریکا علیه ایران باید تخصیص ارز برای واردات و صادرات را به‌طور جداگانه اختصاص دهد. اگر تولیدکننده ایرانی مشکل ارز داشته باشد و نتواند مواد اولیه خود را در مدت زمان معین تهیه کند و از سوی دیگر صادرکننده نتواند ارز خود را به کشور وارد کند، هر دو دچار مشکل و کاهش ظرفیت تولید خواهند شد. این در حالی است که در دوره تحریم‌های قبلی آمریکا علیه ایران مواد اولیه برای تولید به‌سختی تهیه می‌شد و همین موضوع گرانی و تورم را به اقتصاد ایران تحمیل کرد.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران ادامه داد: کشورهایی هستند که بازار ایران برای آن‌ها بسیار اهمیت دارد و برای تحقق اهداف خود اقدام به دور زدن تحریم‌ها می‌کنند. به‌عنوان مثال برخی کشورها بانک‌هایی را تنها برای مراوده با ایران در نظر دارند و می‌توان از این فرصت‌ها بهره برد تا تجارت ایران دچار مشکل نشود.

او با اشاره به این که اقدامات ایران برای مقابله با تحریم باید بسیار هوشمندانه باشد، تاکید کرد: اکنون شرکت‌های دانش‌بنیان زیادی هستند که می‌توانند به بازار سرمایه راه پیدا کنند. هم‌چنین مهلت پرداخت مالیات یا کاهش آن برای شرکت‌های بورسی می‌تواند نقش به‌سزایی برای تولید کشور داشته باشد. اگر نظام مالیاتی کشور برای شرکت‌هایی که در بازار سرمایه فعال هستند، کاهش مالیات در نظر گرفته یا مهلت پرداخت آن‌ها را طولانی‌تر کند، اقتصاد عملکرد بهتری از خود نشان خواهد داد. در غیر این صورت وضعیت نامطلوبی حاکم می‌شود که برای جبران آن هزینه‌های بالاتری را باید پرداخت.

برجام هستند، مراودات زیادی با آمریکا دارند، شاید در برخی موارد به خواسته‌های آمریکا تمکین کنند و روابط خود را با ایران با احتیاط انجام دهند. اما ایران می‌تواند در فرصت سه ماهه و شش ماهه‌ای که آمریکا برای بازگشت تحریم‌های ایران در نظر گرفته، قراردادهایی را با کشورهای اروپایی منعقد کند، یا نسبت به اجرای قراردادهای صورت‌گرفته اقداماتی را ترتیب دهد.

وی افزود: در هر صورت اگر نتوانیم وضعیت را کنترل کنیم، شرایط اقتصاد سخت خواهد شد. ضمن این که دولت آمریکا قصد دارد تا سه ماه آینده تحریم‌های ارزی را علیه ایران آغاز کند و حتماً ارز مبادلات ما باید متناسب با واحد پول کشورهای اروپایی یعنی یورو باشد.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: بازار سرمایه که جزئی از اقتصاد ایران را تشکیل می‌دهد، در یک دوره زمانی کاهش شاخصی را تجربه خواهد کرد. این به معنای زمین خوردن بازار سرمایه یا در حاشیه قرار گرفتن این بازار نیست، اما شرکت‌هایی که در بازار سرمایه حضور دارند، برای تهیه مواد اولیه با مشکلاتی روبه‌رو خواهند شد که هزینه‌های تولید آن‌ها را افزایش می‌دهد.

آرگون با بیان این که دولت در شرایط فعلی باید تمهیداتی در نظر بگیرد تا تولید راحت‌تر صورت بگیرد، گفت: برای عبور از بحران نرخ ارز باید به صورت واقعی اعلام شود تا بتوانیم صادرات را به‌صرفه کنیم. اکنون صادرات محصولات

ایرانی در بازارهای جهانی به دلیل بالا بودن هزینه‌های تولید و کیفیت کالا با مشکلاتی مواجه است. در نتیجه کالاهایی باید در سبد صادراتی قرار بگیرد که مزیت صادراتی دارند، که خوش‌بختانه این کالاها در ایران کم نیستند.

این فعال اقتصادی با تاکید بر این که کشورهای همسایه ایران بازار مناسبی برای صادرات محصولات ایرانی هستند، افزود: اکنون شرکت‌هایی که در بازار سرمایه فعال هستند، باید اقداماتی در جهت رشد صادرات خود انجام دهند. در غیر این صورت، با مشکلاتی مانند تامین نقدینگی در گردش بنگاه اقتصادی مواجه خواهند شد.

آرگون به نقش نظام بانکی برای تولید ارزان‌قیمت در کشور اشاره و تصریح کرد: هزینه تامین پول در کشور گران است و از زمانی که بانک‌ها فعالیت بنگاه‌داری می‌کنند، به این کار دامن زده‌اند. دولت در این زمینه می‌تواند با در اختیار گذاشتن بخشی از نقدینگی در

اختیار خود و هم‌چنین پول‌های بلوکه‌شده بانک‌ها در قالب مزایده، نقدینگی را به بخش تسهیلات بانک‌ها تزریق کند تا بخش خصوصی بتواند از آن بهره‌مند شود. وی تاکید کرد: بخش خصوصی می‌تواند در برخی از پروژه‌های دولت نقش اجرایی ایفا کند و محل تامین تسهیلات این کار هم می‌تواند صندوق توسعه ملی باشد.

کشورهای مورد تجارت با ایران مشخص شود

احمد کیمیایی اسدی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران، درباره ادامه برجام بدون آمریکا به «وخارزم» گفت: متأسفانه اروپا همیشه همراه آمریکا بوده و ممکن است در تحریم‌های جدید آمریکا نیز اروپا همراه شود. اما اکنون اروپا به صورت تمام‌قد به حفظ برجام اصرار دارد و ما هم امیدواریم این تلاش نتیجه دهد.

هزینه تامین پول در کشور گران است و از زمانی که بانک‌ها فعالیت بنگاه‌داری می‌کنند، به این کار دامن زده‌اند. دولت در این زمینه می‌تواند با در اختیار گذاشتن بخشی از نقدینگی در اختیار خود و هم‌چنین پول‌های بلوکه‌شده بانک‌ها در قالب مزایده، نقدینگی را به بخش تسهیلات بانک‌ها تزریق کند تا بخش خصوصی بتواند از آن بهره‌مند شود

مراقب تحریم‌ها باشیم

است دوباره برای صادرکننده‌های پتروشیمی مشکل انتقال پول به وجود بیاید. همین یک موضوع به‌تنهایی می‌تواند تاثیر مثبتی در بازار نداشته باشد، اما لازم به توجه است که در زمان تحریم‌های گذشته نیز صادرات انجام می‌شد و انتقال پول از چند مرکز و صرافی بالاخره به ایران صورت می‌گرفت.

برای مشخص شدن ابعاد خروج آمریکا از برجام باید منتظر اعلام اروپا برای حضور در این توافق بین‌المللی شد. اروپا اکنون اعلام کرده که به این توافق بین‌المللی پای‌بند است، اما مراودات تجاری اروپا با آمریکا به حدی است که شاید در اعمال تحریم‌ها همراه آمریکا شود. در آن صورت ریسک‌هایی که در بازار ایران و اقتصاد کشور به وجود می‌آید، کم نخواهد بود.

جای امیدواری است که پس از اعلام ترامپ نسبت به خروج آمریکا از برجام، خانم موگرینی، دبیرکل اتحادیه اروپا، از این اظهار نظر و تصمیم ابراز تأسف کرد. البته در کشور آمریکا هم موضع‌گیری‌هایی در مورد برجام وجود دارد و حزب دموکرات این کشور نسبت به حفظ برجام اعتقاد دارد. آن‌چه مهم است، حضور اروپایی‌ها در برجام است. ممکن است در وهله اول صریحا اعلام می‌کنند که در برجام هستند و بدون آمریکا ادامه می‌دهند، اما احتمال آسیب‌های اقتصادی برای کشورشان از سوی آمریکا وجود دارد.

از سوی دیگر، باید توجه داشت که اقتصاد کشورهای غربی توسط بخش خصوصی اداره می‌شود و اروپا نمی‌تواند شرکت‌های خود را ملزم به همکاری با ایران، آن هم در معرض خطر جریمه یا تحریم آمریکا، کند. اکنون شرکت‌های بنز از آلمان و توتال و پژو فرانسه به صورت مستقیم با ایران قرارداد دارند، اما برای ادامه همکاری باید تضمین‌هایی بدهند که اقتصاد ایران را با چالش همراه نکند.

ایران باید ارتباط تجاری خود را با کشورهای چین و روسیه بیشتر کند تا در زمان آغاز تحریم‌ها از تجارت با این کشورها بهره ببرد.

شرایط کشور از نظر ارزی تحت فشار است و با کنترل این بازار، می‌توان اقتصاد را در ثبات نگه داشت. باید در نظر داشت که یکی از راه‌های کنترل بازار ارز، همراهی مردم است. مردم باید در زمینه مبارزه با قاچاق و کنترل سفرهای خارجی همراه دولت باشند تا شاید همه روزهای پرتنش پیش رو را با آرامش بیشتری پشت سر بگذارند.

چندی پیش دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا، اعلام کرد که این کشور از برجام خارج می‌شود. در همین حال کشورهای اروپایی و انگلستان نسبت به این موضع آمریکا واکنش نشان دادند. باید قبول کرد که تحول و اتفاق بزرگی رخ داده است و ممکن است همه شاخه‌های اقتصاد ایران را درگیر کند.

تقریباً از ۱۳۵۸ ارتباط تجاری ایران با آمریکا قطع شد و خروج آمریکا از برجام به صورت مستقیم آسیبی به اقتصاد ایران نمی‌زند، چون مراودات ایران با این کشور بسیار اندک است. اما احتمال دارد کشورهای اروپایی برای اعمال تحریم‌ها همراه آمریکا شوند؛ کشورهایی که بعد از قطع ارتباط ایران با آمریکا طرف مستقیم اقتصادی ایران شدند و جای آمریکا را در تجارت گرفتند.

اما اگرها در مورد اقتصاد ایران بسیار زیاد است. آن‌چه مورد اهمیت واقع می‌شود، تعیین نرخ دلار است که می‌تواند به صورت مستقیم بر شرکت‌های بورسی ما تاثیر بگذارد. تعدادی از شرکت‌هایی که در بازار سرمایه فعال هستند، در بخش صادراتی فعالیت دارند و بالا بودن نرخ دلار برای آن‌ها می‌تواند شرایط اقتصادی آن‌ها را بهتر کند. اما در همین حال باید به بحث واردات نیز توجه داشت که بالا بودن نرخ دلار تاثیر زیادی بر روند واردات و افزایش هزینه تمام‌شده بنگاه‌های تولیدی می‌گذارد؛ بنگاه‌هایی که مواد اولیه خود را باید از کشورهای خارجی تامین کنند. دولت نرخ ۴۲۰۰ تومان را برای دلار اعلام کرده و این در حالی است که در بازار آزاد قیمت‌ها با ارقام بالاتری اعلام می‌شود. البته دولت به منظور کنترل بازار ارز سامانه نیما (نظام یکپارچه معاملات ارزی) را راه‌اندازی کرده تا صادرکننده‌های بزرگ در آن فعالیت داشته باشند. اگر شرط ورود به سامانه نیما صادرات باشد، شرکت‌های بزرگ بورسی که در این زمینه فعال هستند، مجبور می‌شوند دلار خود را با نرخ ۴۲۰۰ عرضه کنند و این کمی کار را مشکل می‌کند. نباید فراموش کرد که عملیاتی شدن این کار کمی سخت به نظر می‌رسد و ممکن است برخی صادرکننده‌های بزرگ بورس مانند پتروشیمی‌ها با مشکلاتی روبه‌رو شوند. البته اگر این اقدام برای واردات هم انجام شود، تا حدی بخشی از معضلات را حل خواهد کرد. باین حال، هنوز ابعاد و جزئیات این سامانه در عمل کارایی خود را نشان نداده است.

تحریم‌های آمریکا علیه ایران ناگزیر تا حدی روی اقتصاد ایران تاثیر می‌گذارد و ممکن



آیین رونمایی از سامانه الکترونیکی «نیم» (نظام یکپارچه معاملات ارزی)



اقتصاد

محمدحسین علی اکبری

گزارش جامع «وخارزم» از سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی

همه چیز درباره سامانه «نیم»

که نرخ آن از ۶۰۰۰ تومان گذشته بود، به یکباره به ۴۲۰۰ تومان کاهش یافت و به دنبال آن ممنوعیت‌هایی نیز به همراه داشت. به گونه‌ای که هرگونه خرید و فروش غیر از این نرخ جرم محسوب شده و قاچاق به شمار می‌رود.

خدمات رسانی به دسته‌های مختلف

در مجموع در سامانه نیم چهار گروه عمده حضور دارند؛ اول واردکنندگان کالا و خدمات به‌عنوان متقاضیان ارز، گروه دوم شامل صادرکنندگان کالا و خدمات به‌عنوان عرضه‌کننده ارز، گروه سوم که واسطه‌گران شامل بانک‌ها و صرافی‌ها هستند و منابع را از سمت عرضه‌کنندگان به متقاضیان هدایت می‌کنند، هم‌چنین گروه چهارمی که نقش ناظر را دارند؛ یعنی سیاست‌گذار بر اساس پیش‌بینی منابع و مصارف، نرخ، دامنه آزادی نرخ، اولویت‌ها و سقف مصارف را از طریق سامانه کنترل می‌کند. این ورود صادرکنندگان و واردکنندگان است که به چرخش ارز در نیمه شکل می‌دهد و موجب انجام معاملات ارزی می‌شود. در این بین بانک‌ها و صرافی‌ها نیز به‌عنوان واسطه بین دو گروه اول عامل انجام معاملات هستند. این سامانه می‌تواند اطلاعات پراکنده را نظم‌دهی کند و ورودی و خروجی‌های ارز را که به‌درستی شناسایی نمی‌شود، یا اگر شناسایی شد، زمان‌بندی مناسبی برای آن‌ها نداریم، شناسایی می‌کند. به بیان بهتر، افرادی که صادرات کرده‌اند، زمانی ارز به دستشان می‌رسد که شخصی دیگر قصد دارد واردات انجام دهد.

مزایای نیمه

در سیاست جدید ارزی، ورود به بازار برای تامین یا فروش ارز و البته با هر نرخی غیر از ۴۲۰۰ تومان برای دلار یا نرخ‌های اعلام‌شده برای سایر ارزها،

۲۱ فروردین ماه بود که سامانه نیمه (نظام یکپارچه معاملات ارزی) رونمایی شد. این سامانه قرار است با هدف تسهیل تامین ارز، ایجاد فضای امن برای خریداران و فروشندگان ارز و امکان ایجاد فضای رقابت صرافان برای تامین ارز متقاضیان، از اوایل خرداد ماه توسط بانک مرکزی راه‌اندازی شود.

در این سامانه واردکنندگان کالا و خدمات به‌عنوان متقاضیان ارز، صادرکنندگان کالا و خدمات به‌عنوان عرضه‌کننده ارز، واسطه‌گران شامل بانک‌ها و صرافی‌ها که منابع را از سمت عرضه‌کنندگان به متقاضیان هدایت می‌کنند در نقش سیاست‌گذار ارزی حضور دارند.

سامانه نیمه به هدف شفاف‌سازی ارز و مانعی برای خروج از کشور طراحی شده تا از کم‌اظهاری و بیش‌اظهاری برای واردات جلوگیری شود. این در حالی است که صندوق بین‌المللی پول اعلام کرده سال گذشته حدود ۲۷ میلیارد دلار سرمایه از ایران خارج شده، اما با طراحی این سامانه دیگر شاهد این گونه مسائل نخواهیم بود. به این ترتیب، اهمیت سامانه نیمه که یکی از اهداف آن یکپارچه‌سازی نظام ارزی است، مشخص می‌شود.

چرا نیمه طراحی شد؟

بعد از تک نرخی شدن ارز و اعلام رقم ۴۲۰۰ تومان برای دلار دولت سامانه‌ای را طراحی کرد تا بتواند واردکنندگان و صادرکنندگان را نسبت به این رقم توجیه کند. نیمه در حالی طراحی شد که تنها دو هفته از تک نرخی شدن ارز می‌گذشت و سیاستی به اجرا درآمد که بر اساس آن برای دلار یک نرخ معرفی شد و آن هم ۴۲۰۰ تومان بود. بر این اساس قیمت این ارز در اوج هیجانات بازار و در زمانی

تجارت در سامانه نیما

بعد از راهاندازی سامانه نیما برای فعالان اقتصادی، فرایند صادرات با تغییراتی همراه شده است و به گفته برخی دست‌اندرکاران، سرعت حرکت صادرات در کوتاه‌مدت با مشکلاتی روبه‌رو خواهد شد، اما حداقل در میان‌مدت باعث افزایش صادرات به کشورهای منطقه خواهد شد. به اعتقاد کارشناسان، اتفاقاتی که در حوزه ارز طی سه ماه گذشته رخ داد و این که بعد از تعطیلات نوروز بی‌دلیل نرخ ارز به ۵۰۰۰ و ۶۰۰۰ تومان رسید، به نظر می‌آید وقت آن بود که دولت به این قضیه ورود کند و با سیاست‌گذاری دقیق‌تری بتواند سرکشی دلار را مهار کند. به گفته فعالان بازرگانی در شرایط فعلی برای استفاده از دلار ۴۲۰۰ تومانی میزان تقاضا برای ثبت سفارش به‌شدت بالا رفته است و روند صادرات و واردات را با مشکل روبه‌رو کرده است و سامانه نیما هنوز به‌طور کامل راه‌اندازی نشده است و ثبت سفارش برای خیلی از کالاها با مشکل روبه‌روست. و اما کسانی که از سال گذشته ثبت سفارش داشته‌اند، در بعضی موارد در کالاهای اساسی توانسته‌اند ثبت سفارش جدید انجام دهند و در سال جدید موفق شده‌اند تخصیص ارز داشته باشند.

آیا بازارهای صادراتی از دست می‌رود؟

بعد از راهاندازی سامانه نیما اعلام شد هر صادراتی که انجام می‌شود، باید ارز آن از طریق سیستم بانکی مبادله شود. این مسئله صادرکنندگان، به‌ویژه صادرکنندگان به عراق و افغانستان را با مشکل روبه‌رو کرده، اما طبق وعده مسئولان دولت در حال بررسی و رفع مشکل هستند.

برخی فعالان حوزه بازرگانی در این زمینه اعلام کردند در حال حاضر دولت الزام صادرکنندگان به حوزه عراق را برای بازگشت ارز از طریق سیستم بانکی معاف کرده است. با این تصمیم این نوید داده می‌شود که در حوزه عراق و افغانستان دچار وقفه یا کاهش صادرات نشویم و امیدوار هستیم که با توجه به مزیت رقابتی که صادرات به عراق نسبت به سایر کشورها پیدا کرده است، می‌توانیم از طریق سیاست‌های جدید شاهد افزایش صادرات به عراق و افغانستان باشیم.

اگر کل صادرات به دنیا را در نظر بگیریم، ثبت نرخ ارز تا زمانی که تفاوت نرخ در بازار رسمی و غیررسمی پر نشود، در کوتاه‌مدت و بلندمدت تاثیر منفی بر صادرات خواهد داشت. اما خوش‌بختانه معافیت برای صادرکنندگان به عراق و افغانستان لحاظ شده است و برای همین اثرات اقدامات جدید ارزی در حوزه عراق و افغانستان تخریبی نیست و به دلیل این که مزیت رقابتی برای صادرات به دیگر کشورها کاهش پیدا کرده، تعداد بیشتری از صادرکنندگان تمایل خواهند داشت که صادراتشان را به عراق و افغانستان انجام دهند تا از تسهیلاتی که دولت برای صادرات به این دو کشور در نظر گرفته، برخوردار شوند.

در حال تکمیل...

سامانه نیما همان‌طور که بانک مرکزی تایید می‌کند، پاسخ‌گوی تمامی نیازهای ارزی نیست و تکمیل آن زمان‌بر خواهد بود. به‌رحال هستند گروه‌هایی که تقاضای ارز آن‌ها تعریف نشده و باید برای تامین آن به بازار آزاد و کانال‌های دیگر ورود کنند. رئیس کل بانک مرکزی وعده داده که در مورد آن‌ها هم احتمالا تصمیم‌گیری می‌شود، ولی فعلا باید با شرایط کنار بیایند و تحمل کنند. در عین حال که تعهدی برای افزایش سهم ارزی وجود ندارد.

ممنوع و قاچاق است و باید از محل سامانه نیما انجام شود. به این ترتیب طبق وعده مسئولان دولت در سامانه نیما دلار با قیمت ۴۲۰۰ تومان عرضه می‌شود. بالین‌حال در بازار و صرافی‌های آزاد نرخ دلار شناور بوده و از این مبلغ فراتر رفته است. حال باید دید که آیا سامانه نیما توان مقابله با ارز آزاد را دارد یا خیر. یکی از خدماتی که سامانه نیما در اختیار کاربران آن قرار می‌دهد، این است که ثبت درخواست‌ها برای ارزهای یورو و یوان امکان‌پذیر بوده، اما هم‌اکنون امکان درخواست برای تمامی ارزها به جز وون کره جنوبی، بات تایلند و ین ژاپن فراهم شده است. در این سامانه ضوابط مربوط به تامین ارز برای مسافران به خارج از کشور، دانشجویی و درمانی و سایر موارد در مبادی خروجی نیز فراهم شده است.

اهداف تعیین‌شده

سامانه نیما با هدف حمایت از صرافی‌های مجاز، تسهیل تجارت برای بازرگانان و سامان‌دهی بازار ارز توسط بانک مرکزی و با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت ایجاد شده است. این سامانه ارزش افزوده بالایی برای صرافی‌های مجاز، بازرگانان و در مجموع متقاضیان خرید یا فروش ارز فراهم می‌کند. صرافی‌ها می‌توانند با استفاده از نیما، تقاضاهای خرید یا فروش ارز از سراسر کشور را به صورت برخط مشاهده و با ارائه پیشنهادات، دسترسی بیشتری به مشتریان بالقوه داشته باشند.

صرافی‌ها از طریق سنا به درخواست‌های خرید یا فروش ارز دسترسی دارند و می‌توانند از خدمات رایگان نیما برای برقراری ارتباط با متقاضیان، ارائه پیشنهاد و جذب تقاضاها، بدون نیاز به مراجعه حضوری استفاده کنند. این در حالی است که تنها صرافی‌های بانک‌ها می‌توانند از سامانه نیما بهره‌مند شوند و صرافی‌های دیگر هنوز از آن بهره نبرده‌اند که یک معضل برای بازار ارز محسوب می‌شود.

تجارت در سامانه نیما

با توجه به این که بخش زیادی از تامین ارز در بازار از سوی صادرکنندگان بود و واردکنندگان نیز عمده تقاضا را تشکیل می‌دادند، روند این دو بخش در عرضه و تقاضای ارز تغییر کرد. به‌طوری که واردکنندگان ارز مورد نیاز خود را تماما از طریق ثبت سفارش و از کانال

بانک‌ها انجام دهند و صادرکنندگان نیز ارز خود را از فروش در بازار و به صرافی‌ها به سیستم بانکی بیاورند. در این شرایط بانک مرکزی سامانه‌ای را که از چندی پیش مراحل اولیه راه‌اندازی آن را انجام داده بود، رسماً راه‌اندازی کرد.

ولی‌الله سیف، رئیس‌کل بانک مرکزی، طراحی سامانه نیما را حرکتی مثبت در مسیر ارزی‌ای که دولت تعیین کرده، دانست و تاکید کرده: با وجود برخی اظهارات مبنی بر این که در مدت اخیر کسی دلار ۴۲۰۰ تومان را ندیده و واردات با مشکل مواجه است، اما این‌گونه نیست و صادرات و واردات متوقف نشده و هیچ خللی در آن به وجود نیامده است.

اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، نیز بر این اعتقاد است که نیما می‌تواند این امکان را فراهم کند تا واردات کالا و خدمات به کانال‌های رسمی واگذار شود، چراکه تا پیش از این حتی این اطلاعات به‌طور دقیق وجود نداشت که ارزی که خریداری می‌شود، به چه منظوری است. آیا به خانه می‌رود، یا با آن قاچاق کالا انجام می‌شود.

ایرانی‌ها سرمایه‌گذاری در بازار سکه و طلا را می‌پسندند

بازار جذاب طلایی

می‌شوند، اما مردم بیشتر به دلیل واهمه‌ای که در مورد از دست دادن ارزش ریالی سرمایه خود دارند، به سمت این بازار می‌آیند.

سایز بازارها تعیین‌کننده میزان جذب سرمایه است

در همین رابطه میثم رادپور، کارشناس بازار طلا و سکه، در گفت‌وگو با خبرنگار ما می‌گوید: بازار طلا بازار چندان بزرگی نیست و به نظر می‌رسد که بخشی از سرمایه‌های موجود در کشور به سمت بازار دلار حرکت کرده است. تا الان بانک مرکزی توانسته حدود هفت هزار میلیارد تومان پیش‌فروش سکه داشته باشد و این عدد نسبت به میزان نقدینگی موجود در جامعه عدد جدی و بزرگی نیست. به گفته رادپور این در حالی است که بانک مرکزی عدد بزرگی را صرف پیش‌فروش و حراج سکه کرده و حدود ۴۰ تن طلا در این پیش‌فروش‌ها خرج شده است.

وی با بیان این‌که قیمت طلا و سکه مستقل نیست و تابع بازار اونس و دلار است، اظهار می‌دارد: تغییراتی که در بازار سکه و طلا مشاهده می‌شود، عمدتاً ناشی از همین دو متغیر است. موضوع روشن و واضح این است که نگاه بازار سکه و طلا به بازار دلار است و اگر دلار صعودی باشد، این بازار هم متمایل به سمت بالا می‌شود و اگر دلار متوقف شود، آن هم متوقف می‌شود.

آن‌طور که رادپور می‌گوید، طلا و دلار از جهت سرمایه‌گذاری خیلی شبیه هم

بانک مرکزی که از اواخر فروردین ماه امسال پیش‌فروش سکه در سررسید یک ماهه را متوقف کرده بود، اوایل اردیبهشت ماه پیش‌فروش سکه در سررسید سه ماهه را هم متوقف کرد. به گفته مدیر کل ریالی و نشر بانک مرکزی، دلیل توقف پیش‌فروش در برخی سررسیدها برنامه‌ریزی برای تولید سکه‌های پیش‌فروش شده است و با توجه به محدودیت‌هایی که در خط تولید سکه‌های طلا در ضرابخانه وجود دارد، سررسیدهایی که ظرفیت آن‌ها پر می‌شود، متوقف خواهد شد.

پیش‌فروش سکه طرحی است که از بهمن ماه سال گذشته، بانک مرکزی در قالب بسته سیاستی خود برای کنترل بازار ارز و هدایت نقدینگی به سمت شبکه بانکی به اجرا درآورد که البته تأثیر چندانی در افزایش قیمت سکه نداشت، اما مسئولان بانک مرکزی معتقدند که از حبایی‌تر شدن بیشتر قیمت‌ها در برخی مقاطع جلوگیری کرد.

اما استقبال نسبی که از طرح‌های حراج و پیش‌فروش به عمل آمد، نشان‌دهنده اقبال مردم به سرمایه‌گذاری در بازار طلا و سکه است. کارشناسان معتقدند در کشورمان همیشه بازار سکه و طلا از بازارهای جذاب برای سرمایه‌گذاری هستند و هر چند که بازارهای مولدی نیستند و موجب راکد ماندن سرمایه‌ها و دور شدن آن‌ها از کارکردهای اصلی‌شان



طلا دارایی مولدی نیست و جزو طبقات مالی محسوب نمی‌شود. حساب سپرده، سهام یا همان حق مالی یا در بعضی موارد املاک و مستغلات جزو طبقات مالی محسوب می‌شوند. طلا دارایی مالی نیست و در واقع مردم با خریدن طلا، سرمایه را حبس می‌کنند و از آن چیزی زاییده نمی‌شود. این در حالی است که وقتی مردم سهام می‌خرند، سرمایه را در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهند، برای این‌که کسب و کارشان را توسعه دهند و ارزشی خلق کنند

هستند و به محض این‌که دلار جابه‌جا می‌شود، به همان نسبت طلا هم جابه‌جا می‌شود. شاید حدود ۳۰ میلیون سکه در بازار موجود باشد که ارزش آن حدود ۴۵ هزار میلیارد تومان است، اما میزان طلا قطعا بیشتر است و عدد جدی‌تری است و این موضوع که چقدر از سرمایه‌های موجود در جامعه به سمت این بازارها می‌رود، به سبب این بازارها بستگی دارد.

این کارشناس معتقد است که مردم عادت بیشتری دارند که پول خود را در ملک سرمایه‌گذاری کنند و در مدت اخیر معاملات ملک و مسکن خیلی جدی‌تر بوده است و بازار سکه و طلا هم سبب بازی مانند مسکن نیست و مردم به یک چشم به آن‌ها نگاه نمی‌کنند.

اما واقعیت این است که بخشی از جامعه همواره تمایل

دارند برای حفظ ارزش سرمایه‌های خود دست به خرید طلا و سکه بزنند. حالا سوال این است که این موضوع چه پیامدهای اقتصادی می‌تواند داشته باشد؟ رادپور در پاسخ به این سوال می‌گوید: طلا دارایی مولدی نیست و جزو طبقات مالی محسوب نمی‌شود. حساب سپرده، سهام یا همان حق مالی یا در بعضی موارد املاک و مستغلات جزو طبقات مالی محسوب می‌شوند. طلا دارایی مالی نیست و در واقع مردم با خریدن طلا، سرمایه را حبس می‌کنند و از آن چیزی زاییده نمی‌شود. این در حالی است که وقتی مردم سهام می‌خرند، سرمایه را در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهند، برای این‌که کسب و کارشان را توسعه دهند و ارزشی خلق کنند.

به گفته او زمانی که مردم به دارایی‌هایی که باعث توقف سرمایه می‌شود، رجوع می‌کنند و اقبال برای خرید آن‌ها زیاد می‌شود، سرمایه‌ها در جایی صرف می‌شود که مولد نیست و این مولد نبودن باعث می‌شود سرمایه‌ها کارکرد جدی‌ای را که باید در تولید، خلق ارزش، ایجاد رفاه، اشتغال‌زایی و ایجاد درآمد داشته باشند، از دست بدهند.

اما در مورد این موضوع که آیا سرمایه‌گذاری در بازار سکه و طلا مطمئن است یا خیر، رادپور عنوان می‌کند: این موضوع بستگی به آن دارد که در چه دوره‌ای سرمایه‌گذاری در بازار طلا و سکه اتفاق بیفتد. یک زمانی قیمت دلار ثابت است و سکه هم قیمت ثابتی دارد، اما یک زمانی یک جابه‌جایی جدی در دلار ایجاد می‌شود و از آن طرف اتفاقات جدی هم در بازار طلا رخ می‌دهد و در این شرایط واضح است که سکه و طلا از بابت پوشش ریسک نوسانات نرخ ارز مطمئن‌تر است. حتی طلا از گواهی سپرده هم مطمئن‌تر است، چراکه طلا را در همه جای دنیا قبول دارند، ولی گواهی سپرده ریالی هیچ ارزشی برای فروش ندارد.

مردم ترس از دست دادن ارزش ریالی سرمایه‌شان را دارند

اما در مورد این موضوع که در چند ماه اخیر چقدر از سرمایه‌گذاری‌های خرد یا کلان به سمت بازار طلا و سکه گرایش پیدا کرده است، علی حیدری، کارشناس بازار سکه و طلا، به خبرنگار ما توضیح می‌دهد که در بازار ایران به‌خاطر دخالتهای مستقیم و وجود رانتهای عجیب و غریب و بسیاری از مسائل حاشیه‌ای دیگر، معمولا تنها سه تا چهار بازار جذاب وجود دارد که یکی از آن‌ها طلا و سکه است. حرکتهای و گرایش‌های اخیر نشان می‌دهد که مردم وارد این بازار شده‌اند و علاقه به خرید سکه دارند.

حیدری با بیان این‌که یک بعد این موضوع کسب درآمد یا سرمایه است، اظهار می‌دارد: اما بعد اصلی این موضوع حفظ سرمایه اولیه نسبت به تورمی است که

ایجاد شده یا ایجاد خواهد شد. در واقع ترس از دست دادن ارزش ریالی سرمایه موجب شده که شاهد هجوم سرمایه‌ها به سمت بازار طلا و سکه باشیم.

این کارشناس با پیش‌بینی این موضوع که به احتمال خیلی قوی تا دو ماه دیگر، فدرال رزرو آمریکا نرخ بهره را بیشتر خواهد کرد، می‌گوید: این افزایش نرخ بهره قطعا موجب کاهش حداقل ۳۰ تا ۴۰ دلار در قیمت طلا خواهد شد. اما اگر رئیس‌جمهور آمریکا برجام را تایید نکند، یا بهانه‌های دیگری بگیرد، یا به هر دلیلی بخواهد داستان برجام را طول بدهد، قطعا کاهش جهانی قیمت طلا هیچ تاثیری در بعد داخلی نخواهد گذاشت، زیرا در کشورمان قیمت دلار افزایش خواهد یافت.

به گفته حیدری با توجه به مسائل داخلی روند افزایش قیمت طلا و سکه در ایران تا پایان سال ۹۷ باقی خواهد ماند و هیچ‌گونه کاهش تقاضا در این زمینه نخواهیم داشت، زیرا این بازار سکه و طلا رندترین، بهترین، شفاف‌ترین و ساده‌ترین بازارها نسبت به بازارهایی مانند مسکن، بورس و دلار هستند و بسیار ساده‌تر از سایر بازارها می‌توان وارد آن شد.

اما در این میان کارشناسانی هستند که به مردم حق می‌دهند که از ترس کاهش ارزش ریال وارد بازار سکه و طلا شوند. در همین رابطه حیدری عنوان می‌کند که متأسفانه دولت کماکان در بعد تصمیم‌های اقتصادی آن‌چه را که شایسته بوده، انجام نداده، که این موضوع در بازار مشخص است. در واقع ترس از افزایش میزان تورم و کاهش ارزش سرمایه موجب گرایش بیشتر مردم به بازار سکه و طلا شده است و شاید به‌ظاهر کار قشنگی نباشد، ولی از نظر نگاه داشتن سرمایه یا اندوخته‌ای که وجود دارد، به نظر منطقی می‌آید.

اما در مورد پیامدهای اقتصادی خرید طلا و سکه، این تحلیل‌گر معتقد است که این موضوع در بعد کلان هیچ پیامد یا ضرر خاصی نخواهد داشت. در کشورهایی مثل ایران که نزدیک به ۹۰ درصد اقتصاد در اختیار دولت است و دولت خود بزرگ‌ترین نگه‌دارنده طلا، سکه و دلار است، این چرخش‌های کوچک مالی هیچ تفاوت خاصی ایجاد نمی‌کند و فقط یک پیام به سیاست‌گذاران اقتصادی می‌دهد مبنی بر این‌که سرمایه‌گذاران خرد یا حتی اشخاص عادی به نحوه سیاست‌گذاری مسئولان اعتماد ندارند، که متأسفانه پیام زیبایی نیست و به شکل بسیار واضحی خود را نشان می‌دهد.

به گفته حیدری در چنین شرایطی تنها کاری که از دست مردم برمی‌آید، این است که نگذارند ارزش مالی سرمایه‌شان کاهش پیدا کند. اما این‌که بخواهیم کلی‌نگر باشیم و از جانب سیاست‌گذار اقتصادی به مردم فشار بیاوریم که چرا به بازار سکه و طلا هجوم می‌آورند و اقدام به خرید می‌کنند، به‌وضوح نشان می‌دهد که سیاست‌گذار اقتصادی هیچ برنامه‌ای از لحاظ اقتصاد کلان در حد و اندازه‌ای که انتظار می‌رفت، ندارد.

حیدری در عین حال معتقد است که با در نظر گرفتن شرایط فعلی و بدون در نظر گرفتن شرایط فعلی، اصولا سرمایه‌گذاری در بازار طلا و سکه، خیلی خوب و پسندیده است و این موضوع در فرهنگ ایرانی هم بوده و قابل قبول است، هر چند نیاز به صوری زیادی دارد.

به گفته این کارشناس اگر به‌عنوان یک سرمایه‌گذار به موضوع نگاه کنیم، بدون در نظر گرفتن شرایط فعلی اقتصادی، سرمایه‌گذاری در بازار سکه و طلا کار علمی، سخت و پیچیده‌ای است، ولی در مجموع بهتر است سرمایه‌گذاری در بازار طلا و سکه در صورت تسلط به علم مربوط انجام شود.



«وخارزم» پدیده ونزوئلای شدن اقتصاد را بررسی می کند

ونزوئلای شدن اقتصاد به چه معناست؟

جمله‌ای است که پایگاه خبری-تحلیلی سی‌ان‌ان مانی همین چند وقت پیش درباره وضعیت اقتصاد ونزوئلا نوشته بود. اما از دست دادن نیمی از اقتصاد در یک کشور دقیقاً به چه معناست؟ این‌جا آمار و ارقام بهتر می‌تواند وخامت اوضاع را نشان بدهد و تصویری کلی از وضعیت این کشور به دست دهد. بررسی‌های «وخارزم» از آمار موجود نشان می‌دهد نرخ بی‌کاری در ونزوئلا به ۳۰ درصد رسیده است. این در حالی است که نرخ‌های بی‌کاری دو رقیب نظیر ۱۲ درصد و ۱۴ درصد در مورد برخی از کشورها بسیار بالا به نظر می‌آید. برای مثال طبق آمار بانک مرکزی در ایران نرخ بی‌کاری ۱۲٫۱ درصد است و این به نوعی وخامت وضعیت بازار اشتغال را که بخش مهمی از اشتغال است، نشان می‌دهد. حالا اقتصاد ونزوئلا با رقیب بسیاری بالاتر در زمینه بی‌کاری مواجه است: ۳۰ درصد! یعنی از هر ۱۰۰ نفری که واجد شرایط اشتغال هستند، ۳۰ نفر در این کشور بی‌کار هستند و این افراد بی‌کار می‌توانند به گلوله‌هایی برای شلیک به قلب اقتصاد، سیاست و جامعه این کشور تبدیل شوند. اما بی‌کاری تنها معضل ونزوئلا نیست. بی‌کاری خودش معلول عوامل دیگری است که در این کشور اتفاق افتاده است. قضیه قدری پیچیده‌تر از نرخ بی‌کاری است.

تورم تاریخی

یکی از معیارهای تشخیص وضعیت اقتصادی یک کشور، بررسی نرخ تورم است؛ نرخ تورم در واقع افزایش قیمت برای مصرف‌کننده را نشان می‌دهد. چندی پیش هفته‌نامه اکونومیست در گزارشی با لحن شوخی نوشته بود در گذشته پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها می‌گفتند ما ۴۰ سال پیش با این پول خانه می‌خریدیم، حالا با این پول پفک می‌خریم. آن‌ها درحقیقت از همین تورم صحبت می‌کردند که برایشان

«اقتصاد ما هم در خطر ونزوئلای شدن است»؛ این جمله‌ای است که برخی کارشناسان اقتصادی این روزها به کار می‌برند و برخی رسانه‌ها هم در بوق و کرنا کرده‌اند که باید مراقب بود، چراکه اقتصاد ایران نیز همانند اقتصاد ونزوئلا در معرض خطر قرار دارد و ممکن است به بلاهایی گرفتار شود که این کشور به آن‌ها دچار شده است. شباهت‌هایی که ساختار اقتصادی این کشور با ساختار اقتصاد ایران دارد نیز مزید بر علت شده است. برای مثال این کشور نیز مانند ایران وابستگی شدیدی به درآمدهای نفتی دارد و از زمانی که قیمت نفت از تابستان سال ۲۰۱۴ افت کرد، اقتصاد این کشور بیشتر از گذشته با دردسر مواجه شد. اما ونزوئلای شدن اقتصاد دقیقاً به چه معناست؟ چه بلایی بر سر اقتصاد ونزوئلا و مردم این کشور آمده که تا این اندازه مایه نگرانی است؟ آیا اقتصاد ایران هم واقعا در معرض چنین خطری قرار دارد؟ «وخارزم» در این گزارش به بررسی پدیده ونزوئلای شدن اقتصاد پرداخته است. بر اساس گزارش اکونومیست بیش از ۳۱ میلیون نفر در وضعیت وخیم اقتصادی در ونزوئلا زندگی می‌کنند که ۴۵٫۸ درصد از این جمعیت را افراد جوان زیر ۲۴ سال تشکیل می‌دهند. یعنی جوانان بسیاری در این کشور بی‌کار هستند و این یعنی وخامت اوضاع برای این کشور؛ اما آیا کشورهای دیگری هم در وضعیت مشابه ونزوئلا قرار دارند؟ پاسخ به این پرسش نیاز به موشکافی دقیق‌تر از شرایط اقتصادی این کشور دارد.

کمرشکسته اقتصاد

«ونزوئلا از سال ۲۰۱۳ تا کنون نیمی از اقتصاد خود را از دست داده است»؛ این

قیمت‌ها را به خاطره تبدیل کرده است. اکنون در ونزوئلا نرخ تورم به شرایطی رسیده که قیمت‌های یک ماه پیش حکم قیمت‌های ۴۰ سال پیش را دارد و برای مردم قیمت خرید یک کالا از این ماه تا ماه بعد به خاطره تبدیل می‌شود. دلیلش هم تورم ۱۳ هزار درصدی است. بر اساس آماری که صندوق بین‌المللی پول منتشر کرده، تورم در این کشور از ۱۱۲ درصد در سال ۲۰۱۵ به ۱۳ هزار درصد در سال ۲۰۱۸ رسیده است. تحلیل‌گران صندوق بین‌المللی پول در زمینه نرخ تورم چندان هم به آینده این کشور امیدوار نیستند. البته به گزارش اکونومیست ونزوئلا تا همین چند وقت پیش در این زمینه اول نبود، یعنی در سال ۲۰۱۶ نرخ تورم در سودان جنوبی بیشتر بود، اما حالا اوضاع به کلی تغییر کرده است. تنها چند کشور آفریقایی نظیر سورینام، آنگولا و لیبی وضعیتی مشابه ونزوئلا دارند. البته آن‌ها هم نرخ تورمشان ۱۳ هزار درصد نیست، بلکه در مرز ۶۰ درصد است و با رقم ۱۳ هزار درصد فاصله زیادی دارد. این نرخ تورم در تاریخ بی‌سابقه است. برای مثال در ایران نرخ تورم در سال ۹۶ به روایت مرکز آمار ۸٫۲ درصد و به روایت بانک مرکزی ۹٫۶ درصد بوده است که اغلب کارشناسان بر آمار بانک مرکزی اجماع دارند. برای مقایسه وضعیت اقتصاد این دو کشور شاید کافی باشد همین نرخ تورم را مقایسه کرد. درواقع وضعیت نرخ تورم در ونزوئلا بسیار وخیم است، به‌طوری‌که مردم برای خرید یک فنجان قهوه باید یک گونی بزرگ پول با خود به همراه ببرند. این یعنی کم‌ارزش شدن یا به عبارتی بی‌ارزش شدن ارز رایج این کشور، که در جای خود قابل تأمل است.

ارز بی‌ارزش

همین سه سال پیش بود، در تصویر مردی نشان داده می‌شد که به جای دستمال کاغذی از یک اسکناس به‌عنوان دستمال برای نگه داشتن پیراشکی در دستش استفاده کرده بود. آن اسکناس، بولیوار یا همان ارز رایج ونزوئلا بود. قصه هم این بود که دستمال کاغذی به قدری گران شده بود که فرد ترجیح می‌داد از خود اسکناس به‌عنوان دستمال کاغذی استفاده کند تا این که چند اسکناس را خرج آن کند. اما دقیقاً چه اتفاقی برای ارزش ونزوئلا رخ داده است؟ بررسی‌های «وخارزم» از گزارش گاردین نشان می‌دهد ارز در این کشور به قدری بی‌ارزش شده که دیگر دستگاه‌های عابربانک یا همان ATM‌ها روزانه ۱۰ هزار بولیوار پول می‌دهند، اما جالب این‌جاست که این پول تنها برای خرید چند فنجان قهوه کفایت می‌کند و کاری از زندگی را پیش نمی‌برد. بازار سیاه نیز به سیاه‌بخت‌تر شدن ارز این کشور کمک کرده و روی هم‌رفته بولیوار را به بی‌ارزش‌ترین پول جهان تبدیل کرده است. دلال‌ها هم در این میان کاری کرده‌اند که گاهی بیش از پنج نرخ برای ارز این کشور وجود دارد و این خودش به‌تنهایی وخامت اوضاع را در اقتصاد نابه‌سامان آن نشان می‌دهد. مارتا میلانو یکی از ساکنان کاراکاس در ونزوئلا می‌گوید: «گاهی بانک‌ها پول را نصفه می‌دهند و می‌گویند بقیه‌اش را بعداً بگیر!» این یعنی آن‌ها حتی پولی ندارند و مجبور به چاپ پول می‌شوند، که خودش باعث می‌شود ارزش پول این کشور کمتر شود. اما بحران به همین‌جا ختم نمی‌شود؛ وضعیت در ونزوئلا از این هم بحرانی‌تر است.

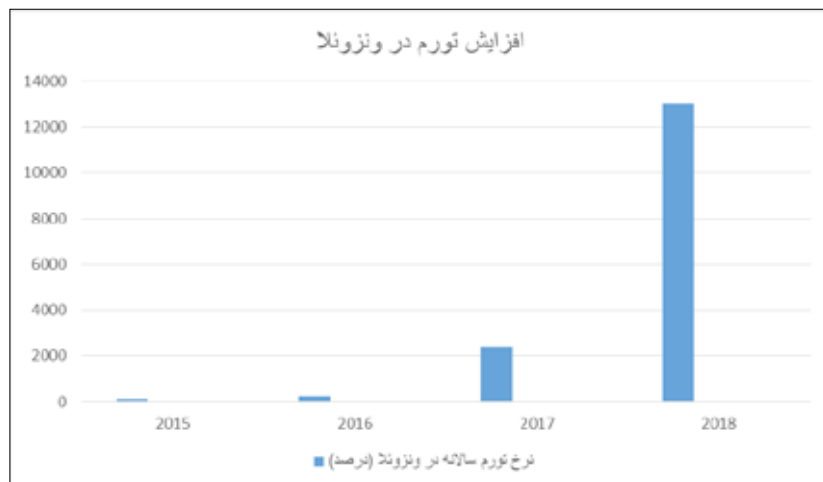
زیر خاک طلا، روی خاک فلاکت

ونزوئلا روی بستری از نفت خام خوابیده است. این کشور بزرگ‌ترین دارنده ذخایر نفتی جهان است. یعنی زیر هر یک وجب خاک این کشور، میلیون‌ها دلار نفتی خوابیده، اما همین دلار باعث آشفتنی خواب شبانه مردم این کشور شده است. بررسی‌های «وخارزم» نشان می‌دهد ونزوئلا زمانی ششمین تولیدکننده بزرگ نفت در سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام (اوپک) بوده است. این کشور پیش‌تر در فاصله دهه ۵۰ تا دهه ۸۰ میلادی موفق شد مهاجران زیادی را صرفاً به‌خاطر نفتش به سوی خود

جلب کند. اما در دهه ۸۰ میلادی که قیمت نفت سقوط کرد، اقتصاد این کشور نیز با مشکل مواجه شد. اکنون نیز در این کشور مشکلی مشابه پیش آمده است. بزرگ‌ترین دارنده ذخایر نفتی، نمی‌تواند از طلای سیاه برای برخاستن از خاک سیاه استفاده کند. هنوز هم تنها کالای صادراتی این کشور نفت است. بر اساس گزارش اکونومیست عمده‌ترین کالای صادراتی این کشور نفت است که به ایالات متحده آمریکا، هند و چین صادر کرده است. اما در مقابل هنوز هم وارکننده کالاهای واسطه‌ای، کالاهای سرمایه‌ای و کالاهای مصرفی است. نفت نه تنها کمکی به اقتصاد این کشور نکرده، بلکه آن را به فلاکت نیز کشانده است. این خطری است که بسیاری از دیگر کشورهای وابسته به نفت را نیز تهدید می‌کند. به همین خاطر است که برخی از اقتصاددان‌ها معتقدند اقتصاد ایران نیز در معرض خطر ونزوئلایی شدن قرار دارد. شاید نرخ تورم یا نرخ بی‌کاری و حتی نرخ ارز در ایران با ونزوئلا فرسنگ‌ها فاصله داشته باشد، اما ساختار اقتصادی این دو کشور شباهت زیادی به هم دارد و همین امر می‌تواند تهدیدکننده باشد. به‌رحال این کشور با آن همه نفتی که در اختیار دارد، هنوز نتوانسته خودش را از مخمصه نجات بدهد و هر روز بیشتر از روز گذشته گرفتار می‌شود.

اوج‌گیری بحران

ونزوئلا از همه لحاظ در بحران فرو رفته است. بر اساس گزارش اکونومیست ۱۲۳٫۷ میلیارد دلار حجم بدهی خارجی ونزوئلا در سال ۲۰۱۵ بوده است که در نوع خود قابل توجه است. این کشور که تا پیش از افت قیمت نفت سعی می‌کرد با دلارهای نفتی بدهی‌هایش را صاف کند، اخیراً تلاش کرده با ارزهای دیجیتال و مجازی نظیر بیت‌کوین این بدهی‌ها را پرداخت کند. اما بیت‌کوین هم به داد آن‌ها نرسیده است. ونزوئلا تنها با بحران اقتصادی مواجه نیست؛ این کشور بحران سیاسی و اجتماعی نیز دارد که روی هم‌رفته وضعیت را در آن پیچیده‌تر کرده است. کاراکاس به یکی از خطرناک‌ترین شهرهای جهان تبدیل شده. ریشه‌یابی دلیل آن هرچند پیچیده است، اما تا حدودی هم قابل حدس است؛ تعداد زیادی جوان بی‌کار که انتظار دارند برای خود خانه و زندگی داشته باشند، اما اقتصاد مجال کافی را به آن‌ها نمی‌دهد. کمبود غذا و دارو در این کشور بیداد می‌کند. هر روز بر تعداد افرادی که وارد محدوده زیر خطر فقر می‌شوند، بیشتر می‌شود. شهروندان هم سعی دارند از این منجلاب فرار کنند. بولیوار بی‌ارزش شده و بدهی به اوج رسیده است. همه رهبران جهان نیکولاس مادورو را دیکتاتوری خطاب می‌کنند که نمی‌تواند کشورش را به‌درستی اداره کند. این مسئله باعث شده نوعی آشوب سیاسی نیز در این کشور ایجاد شود که به عمیق‌تر شدن بحران اقتصادی در این کشور کمک کرده است. روی هم‌رفته هر اقتصادی که سیاست‌های اقتصادی مشابه این کشور را دنبال کند، باید در انتظار ونزوئلایی شدن باشد.



نمودار: افزایش تورم در ونزوئلا

مصوبه جدید شورای پول و اعتبار چه تاثیراتی بر بازار مسکن دارد؟

هدایت تقاضای مسکن

سلطان محمدی در ادامه افزود: اما اخیرا مقرر شده که از طریق صندوق پس انداز مسکن یکم و ابزارهای جدیدی که معرفی شده، منابعی تامین شود و این منابع به سمت دو گروه هدف مذکور هدایت شود و طبیعتا قدرت خرید نسبی افرادی که بافت های فرسوده را می خرند، یا خانه اولی هستند، بهبود پیدا خواهد کرد. وی اظهار داشت: البته فرض سیاست گذار این نیست که برای افرادی که درآمد و پس اندازی ندارند، خانه ای تامین کند، زیرا منابعی برای این کار در اختیار ندارد، بلکه فرض سیاست گذار بر این است که اقشاری هستند که بخش قابل توجهی از منابع لازم برای تهیه مسکن را پس انداز کرده اند و شغل و درآمدی دارند که قدرت قابل قبولی برای بازپرداخت اقساط وام مسکن به آن ها می دهد. درواقع در این جا نقش سیاست گذار طراحی و فراهم کردن ابزارها و نهادهایی برای تامین منابع لازم و همچنین اعطای کمک های سوبسیدی با نرخ بهره پایین است. درواقع باید گفت برای اقشاری که توانسته اند بخشی از اقساط وام مسکن را تامین کنند و آمادگی پرداخت اقساط را دارند، بالا رفتن میزان وام و کاهش اقساط آن و نرخ سود آن، شرایط بهتری ایجاد می کند. اما حالا سوال این است که آیا کاهش نرخ سود تسهیلات می تواند به رونق بازار مسکن کمک کند؟ سلطان محمدی در پاسخ به این سوال می گوید: پیش بینی ها حاکی از این است که امسال تا ۲۰۰ هزار فقره تسهیلات در اختیار خریداران مسکن قرار بگیرد که این موضوع می تواند به تقویت بخش تقاضا کمک کند و قطعا در افزایش حجم معاملات تاثیر خواهد داشت و اقشار هدف به طور نسبی وضعیت بهتری برای تهیه مسکن مورد نیازشان پیدا می کنند.

این کارشناس مسکن معتقد است تسهیلاتی که در نظر گرفته شده، یکی از مولفه هایی است که در حد خودش می تواند در بازار موثر باشد و تاثیری در جهت بهبود رونق مسکن داشته باشد؛ هر چند که مستقل از این پارامتر بازار مسکن چند ماهی است که در مسیر رونق قرار گرفته و به نظر می آید که این رونق در سال آتی هم تداوم داشته باشد.

اما با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر کشور و نوسانات و تحولاتی که در بازارهای موازی مسکن مانند بازارهای ارز و طلا و سکه وجود دارد، تلقی برخی این است که وام مسکن و نرخ سود آن موجب خواهد شد که سرمایه و نقدینگی موجود در آن بازارها به سمت بازار مسکن بیاید. در همین رابطه سلطان محمدی معتقد است با توجه به فرو نشستن تلاطم سنگینی که در بازار ارز

در حدود سه سالی که از راه اندازی صندوق پس انداز مسکن یکم می گذرد، سود اختصاص یافته به تسهیلات آن به تدریج کمتر شد، تا این که از حدود ۱۴ درصد ابتدای دوره به ۹٫۵ درصد رسید. اما بر اساس مصوبه جدید شورای پول و اعتبار، سود تسهیلات این بخش مجددا کاهش یافته و از ۹٫۵ درصد به ۸ درصد کاهش یافته است که این اختلاف ۱٫۵ درصدی بار دیگر موجب کاهش اقساط دوره شده و در نهایت سود کلی که به تسهیلات اختصاص پیدا می کند، کاهش خواهد یافت. همچنین بر اساس دیگر مصوبه شورای پول و اعتبار سود تسهیلات صندوق پس انداز مسکن یکم در بافت های فرسوده هم از ۸ به ۶ درصد کاهش یافته است.

اما حالا مسئله این است که این تغییرات شرایط وام مسکن، چه تاثیری در بازار مسکن و سایر بازارها دارد و برای اقشاری که هدف این مصوبه جدید هستند، چه تاثیری بر جا می گذارد و در عین حال آیا می تواند به رونق بازار مسکن کمک کند یا خیر؟ کارشناسان بازار مسکن معتقدند که اگر این تسهیلات به درستی و به شکل اصولی پرداخت شود، می تواند موجب هدایت تقاضای مسکن شود و ضمن کمک به احیای بافت های فرسوده، جامعه هدف یعنی خانه اولی ها و خریداران بافت های فرسوده را صاحب خانه کند. صاحب نظران در عین حال معتقدند که کاهش نرخ سود و افزایش دوره بازپرداخت اقساط می تواند منجر به رونق بازار مسکن هم شود.

بخش مسکن رونق بیشتری می گیرد

در همین رابطه مهدی سلطان محمدی، کارشناس بازار مسکن، در گفت و گو با خبرنگار ما با بیان این که میزان، شرایط و نرخ اعتبارات و تسهیلات می تواند در هدایت تقاضای مسکن موثر باشد، می گوید: در فرمول جدید میزان تسهیلات مسکن افزایش پیدا کرده و نرخ آن کاهش یافته که جامعه هدف این تسهیلات خانه اولی ها و خریداران بافت های فرسوده هستند که این دو قشر از ابتدای دولت یازدهم جزو اقشار هدف تامین مسکن قرار داشتند و بنا بود که سیاست ها به نحوی باشد که این اقشار بتوانند وضعیت بهتری در بازار مسکن پیدا کنند، منتها فقدان امکانات و شرایط و صرف شدن عمده منابع موجود برای تکمیل مسکن مهر موجب شد که فرصتی برای تحقق این سیاست فراهم نشود.

به طور مشخص شیب افزایش حجم معاملات و افزایش قیمت مسکن، شیب قابل توجهی بوده است و به رغم وقفه های مقطعی به نظر می آید که این روند همچنان ادامه داشته باشد و امسال سالی باشد که بتوانیم به طور مشخص و روشنی از رونق مسکن صحبت کنیم



مالیاتی، کار احیای بافت‌های فرسوده را تسهیل کند و موانع سر راه آن‌ها را به گونه‌ای بردارد که سرمایه‌گذاران و سازندگان مسکن انگیزه برای این کار پیدا کنند.

آن‌طور که رهبر می‌گوید، اگر کار به صورت هماهنگ پیش برود، شورای بازآفرینی بافت‌های فرسوده باید به ریاست استاندار یا هر مقام مسئول دیگری که می‌تواند مشکلات و موانع را برطرف کند، در استان‌های مختلف تشکیل شود که این موضوع می‌تواند در جهت مصرف این منابع مالی بسیار تاثیرگذار باشد و موجب می‌شود که وام کم‌بهره به خریدار انتقال پیدا کند و در جهت رونق بازار مسکن در این بخش بسیار کمک‌کننده باشد.

وی با بیان این‌که دولت دو هدف اصلی یعنی خانه‌دار شدن افراد کم‌درآمد و متوسط رو به پایین و احیای بافت‌های فرسوده را از تصمیم اخیر خود دنبال می‌کند، اظهار می‌دارد: قبلاً طرح مسکن مهر را در کشور داشتیم که هدف صاحب‌خانه کردن افراد کم‌درآمد را دنبال می‌کرد، ولی نه در بافت‌های فرسوده، و اگر امکانی هم برای احیای این بافت‌ها وجود داشت، ممکن نبود. اما دولت دوازدهم در تصمیم اخیر خود نوسازی و بهسازی بافت‌های فرسوده را دنبال می‌کند و درواقع دولت به دنبال آن است که با یک تیر دو نشان بزند؛ به این معنی که هم دهک‌های پایین جامعه خانه‌دار شوند و هم بافت‌های فرسوده نوسازی و بهسازی شود.

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان در پاسخ به این پرسش هم که آیا تسهیل شرایط اعطای وام می‌تواند منجر به هدایت سرمایه‌ها به سمت بازار مسکن شود یا خیر، می‌گوید: قاعدتاً این نوع از تسهیلات بی‌تاثیر نیست، اما سرمایه‌گذار معمولاً سبک و سنگین می‌کند و سرمایه‌اش را به سمتی می‌برد که بازگشت سریع‌تر و سود بیشتری داشته باشد. اما اگر انجام این کار برای سرمایه‌گذار راحت شود، موانع از سر راهش برداشته شود و زمان برایش کوتاه شود، سرمایه‌گذاران ترغیب می‌شوند به سمت خرید و فروش ارز، طلا و سکه نروند و در عوض به سمت بازار مسکن بیایند.

با این اوصاف به نظر می‌رسد که اگر دولت‌مردان به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنند که سرمایه‌گذاری در بازار مسکن برای سرمایه‌گذاران صرفه داشته باشد، با توجه به مصوبه جدید شورای پول و اعتبار قطعاً سرمایه‌ها به سمت بازار مسکن خواهد آمد، اما چنانچه برنامه‌ریزی درستی وجود نداشته باشد، سرمایه‌ها باز هم به سمت بازارهای موازی مانند سکه، طلا و ارز خواهد رفت.

وجود داشت و اعمال سیاست کاهش نرخ بهره بانکی که سیاست‌گذاران پولی در یک سال گذشته در پیش گرفته‌اند و تلاش می‌کنند با کاهش نرخ تورم، نرخ بهره را کاهش دهند، درمجموع به این‌که بخش ساختمان رونق بیشتری بیابد، کمک می‌کند.

وی با بیان این‌که علایم رونق بازار مسکن از آبان ماه سال گذشته آغاز شده است، اظهار می‌دارد: به‌طور مشخص شیب افزایش حجم معاملات و افزایش قیمت مسکن، شیب قابل توجهی بوده است و به‌رغم وقفه‌های مقطعی به نظر می‌آید که این روند هم‌چنان ادامه داشته باشد و امسال سالی باشد که بتوانیم به‌طور مشخص و روشنی از رونق مسکن صحبت کنیم.

گام بلند برای احیای بافت‌های فرسوده

اما در رابطه با تأثیرات این شکل از تسهیلات بر بازار مسکن ایرج رهبر، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان، معتقد است که اگر محدودیتی وجود نداشته باشد و به‌راحتی اعتبارات مربوطه در اختیار متقاضیان گذاشته شود، تأثیر خوبی به‌خصوص در احیای بافت‌های فرسوده دارد. البته با توجه به این‌که محدودیت‌ها و مشکلاتی در اجرا و تملک املاک و نحوه اجرای کار برای احیای بافت‌های فرسوده وجود دارد، مسلماً کار زمان‌بری خواهد بود، اما اگر برنامه‌ریزی وجود داشته باشد، می‌تواند در آینده، تأثیر خود را بر بازار مسکن و بر مسکن اقشار کم‌درآمد بگذارد؛ به‌خصوص اقشار متوسط و متوسط رو به پایین می‌توانند از این موقعیت بهره خوبی ببرند.

رهبر در گفت‌وگو با خبرنگار ما در پاسخ به این پرسش که کاهش سود می‌تواند به رونق بازار مسکن کمک کند یا خیر، می‌گوید: این نوع تسهیلات شامل تمام اقشار جامعه نمی‌شود و هدف دولت از اعطای این نوع تسهیلات آن است که افرادی که قدرت خرید پایینی دارند، صاحب‌خانه شوند و از این جهت می‌توان به رونق نسبی بازار مسکن امیدوار بود.

به گفته این کارشناس فقط منابع مالی برای نوسازی و بازسازی بافت‌های فرسوده کافی نیست، بلکه باید موانع موجود بر سر راه این طرح برداشته شود و هر چند که تامین منابع مالی بخش عمده‌ای از طرح است، اما باید بخشی از منابع مالی لازم هم از طریق عوارض تامین شود. هم‌چنین دولت باید از طریق معافیت‌های

بررسی «وخارزم» از استراتژی‌های
کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و
افزایش بازگشت سرمایه

نوسان بازار همه‌چیز را در کسب‌وکارها!

سرمایه

صدیقه ثنائی

در هر کسب‌وکاری، ریسک خودش و بازگشت سرمایه خودش را دارد. بررسی‌های «وخارزم» از گزارش مجله فورچون نشان می‌دهد نخستین قدم در این راه می‌تواند برآورد هزینه شرکت یا کسب‌وکار مورد نظر باشد. کارآفرین باید نقشه مالی‌ای با جزئیات تمام از شرکتش ترسیم کند و روی آن نقشه مشخص کند که قرار است در کدام بخش‌ها پول خرج کند، یا به عبارتی محل هزینه‌ها را برای خودش مشخص کند. برای این کار لازم است فرد به بودجه شرکتش دسترسی داشته باشد تا متناسب با آن تصمیم‌گیری کند. در کنار آن باید از میزان درآمد شرکتش نیز آگاه باشد. یعنی بداند در یک دوره زمانی مشخص شرکتش چقدر درآمد خواهد داشت. در قدم بعد باید این مسئله بررسی شود که بودجه در کدام بخش‌ها هزینه می‌شود و آن بخش چقدر درآمدزایی می‌کند. از این طریق فرد می‌تواند به این نکته مهم نیز دست پیدا کند که کدام بخش از شرکتش بیش از سایر بخش‌ها هزینه‌بر است و آیا آن بخش به قدر کافی بازگشت سرمایه دارد یا خیر. اقدامات بعدی وابسته به نتایجی است که در این بخش به دست می‌آید. کارآفرین باید روی بخش‌هایی تمرکز کند که پول از دست می‌رود و سوددهی کمی دارد و سپس تمرکزش را روی بخش‌هایی بگذارد که برای کسب‌وکارش سوددهی دارد و آن بخش‌ها را الگو قرار بدهد.

حذف اضافه‌ها

کاهش یا افزایش یک بخش در کسب‌وکار به کارایی آن بخش بستگی دارد. یعنی فرد باید در مرحله نخست ببیند بخش موجود چقدر هزینه می‌برد و در مقابل چقدر سوددهی دارد. در صورتی که آن بخش پول‌ساز نباشد، باید به فکر حذف

«مطب لیزر پوست و مو و زیبایی»، «کارگاه تولید نایلون»، «شرکت مشاوره پتروشیمی و نفت»، «شرکت بازرگانی»، «شرکت ساخت‌وساز»؛ این‌ها تنها بخشی از کسب‌وکارهایی است که مجید با سن‌وسال کمی که داشت، هر روز راه می‌انداخت. اغلب هم شکست می‌خورد، یا به آن سودی که او دنبالش بود، نمی‌رسید و به همین خاطر نیمه‌کاره رها می‌شد. اما بالاخره یکی از ایده‌هایش به سرانجام رسید. او حالا مجید حسینی‌نژاد کارآفرین نمونه و خالق استارت‌آپ‌های علی‌بابا و جاباما است. قصه مجید، قصه کارآفرین‌های بسیاری است. آن‌ها ریسک می‌کنند و سرمایه خود را وارد کسب‌وکاری می‌کنند تا به حداکثر سود دست پیدا کنند. اما اغلب یا ریسک آن‌ها بالا می‌رود، یا بازگشت سرمایه به قدری دندان‌گیر نیست که بتواند آن‌ها را پابند آن کسب‌وکار کند. اما حتما استراتژی‌ها و راه‌کارهایی وجود دارد که بتوان به کمک آن‌ها میزان ریسک سرمایه‌گذاری در یک کسب‌وکار را کاهش داد و در مقابل بازگشت سرمایه را به حداکثر رساند. «وخارزم» به بررسی این موضوع پرداخته است.

ترسیم نقشه مالی شرکت

هر کارآفرینی با امید به این‌که سرمایه‌اش چند برابر شود، ریسک می‌کند و در کسب‌وکاری سرمایه‌گذاری می‌کند. اما گاهی با شکست مواجه می‌شود. راه‌کارهایی وجود دارد که می‌توان با توسل به آن‌ها ریسک سرمایه‌گذاری را به حداقل رساند و بازگشت سرمایه را افزایش داد. البته این مسئله تا حدود زیادی به کسب‌وکاری مربوط می‌شود که فرد راه‌اندازی می‌کند. درواقع سرمایه‌گذاری

آن بخش باشد، حتی اگر بخشی گسترده از یک شرکت بزرگ باشد؛ هزینه بر بودن آن و عدم سوددهی اش دلیلی کافی برای حذف آن است. در عوض باید به فکر راه اندازی بخش هایی باشد که حداکثر سوددهی را برایش دارد و برای این کار باید بخش های سودده را الگوی خود قرار دهد. این روش به افزایش بازگشت سرمایه کمک می کند. به علاوه هر بخش اضافی به نیروهایی ماهر و متخصص نیاز دارد که آموزش دادن آن ها نیز با هزینه هایی همراه است. بیرون راندن نیروهایی که مهارت کافی ندارند نیز می تواند به افزایش سوددهی یا دست کم کاهش هزینه ها کمک کند. در این شرایط هر بخش می تواند تمرکزش را روی چیزی قرار دهد که بیشترین سوددهی و کمترین هزینه را دارد.

سرمایه گذاری پیچیده

شرکتی می تواند به بیشترین پول دست پیدا کند که در کسب و کارهای دیگر نیز وارد می شود. به عبارتی، شرکتی که روی بخش های مختلف و شاخه های مختلف کسب و کاری سرمایه گذاری می کند، عموماً با بازگشت سرمایه و سود بیشتری همراه است. این شیوه سرمایه گذاری را سرمایه گذاری پیچیده می گویند. در این شیوه سوددهی نیز قدری پیچیده است، چراکه از یک محل به دست نمی آید، بلکه از چندین محل حاصل می شود. این مسئله از اصل «همه تخم مرغ ها را در یک سبد نگذار» تبعیت می کند. درواقع هر چه بتوان پول را در چند بخش مختلف پخش کرد، بیشتر می توان به بازگشت سرمایه و سوددهی امید داشت. تمرکز پول در یک بخش می تواند منجر به زمین خوردن کارآفرین نیز بشود. گاهی ممکن است درآمد در یک بخش کاهش پیدا کند، اما در بخش دیگر حتماً با افزایش همراه است که آن کاهش را پوشش می دهد. شرکت های جوان عموماً باید از این طریق تلاش کنند خودشان را بالا بکشند. درواقع آن ها باید از همان ابتدا به فکر کسب درآمدهای اندک یا زیاد باشند تا جان بگیرند و بتوانند در بازار با سایر کسب و کارها رقابت کنند.

سرمایه گذاری های پیچیده در رابطه با این شرکت ها بیشترین کمک را می کند و میزان بازگشت سرمایه را افزایش می دهد. به علاوه به موفقیت آن کسب و کار نیز کمک می کند. این کار درواقع نوعی تنوع بخشی به شمار می آید که ریسک سرمایه گذاری را به حداقل می رساند و در مقابل می تواند با بازگشت سرمایه قابل توجهی همراه باشد.

دست به دامن اینترنت

این روزها اینترنت در همه چیز حرف اول را می زند؛ در کسب و کار که دیگر جای خودش را دارد. میلیون ها نفر روزانه از اینترنت استفاده می کنند و کارهای خود را به صورت آن لاین پیش می برند. به همین خاطر است که بازار استارت آپ های اینترنتی هم داغ شده است. با این وجود در همین استارت آپ ها هم ریسک زیادی وجود دارد. کارآفرین های جوان بسیاری وجود دارند که روی استارت آپ حساب باز کرده اند، اما در نهایت با شکست مواجه شده اند. به هر حال اینترنت ابزاری قدرتمند برای جلب مشتری است. می توان میلیون ها مشتری را در دنیای مجازی به کسب و کار دعوت کرد که سرمایه گذاری روی آن ها اندک و بازگشت سرمایه اش بسیار است. درواقع اینترنت این امکان را به کارآفرین می دهد که کسب و کارش را با کمترین هزینه در معرض دید تعداد زیادی از مشتری های احتمالی قرار دهد و در نهایت نیز بدون این که هزینه چندان کرده باشد، مشتری هایی را برای کسب سود به سوی خود جلب کند. البته می توان روی اینترنت و مشتری های مجازی

سرمایه گذاری های بیشتری کرد و به کمک تبلیغات مجازی، کار را پیش برد. از این طریق می توان انتظار بازگشت سرمایه بیشتری از دل دنیای مجازی داشت. بررسی ها نشان می دهد حضور یک کسب و کار در دنیای مجازی و فعالیت آن در شبکه های اجتماعی نظیر فیس بوک یا اینستاگرام می تواند کمک زیادی به افزایش سوددهی آن کسب و کار کند. در گذشته بسیاری از شرکت ها به وبسایت متوسل می شدند، اما این روزها شبکه های اجتماعی بیشتر جواب می دهد. به هر حال وبسایت ها هم می توانند گزینه خوبی برای افزایش بازگشت سرمایه باشند و در عین حال هزینه زیادی نمی برند و ریسکی در سرمایه گذاری روی آن ها نیست. به این ترتیب دنیای مجازی باید در اولویت آن دسته ای باشد که به دنبال چند برابر کردن سرمایه خود با کمترین هزینه هستند.

رصد مداوم

نمی توان انتظار داشت کسب و کاری به حال خودش رها باشد و همین طور سوددهی داشته باشد. درواقع برای هر کاری باید در ابتدا برنامه ریزی کرد. یعنی کارآفرین در ابتدای کار باید برنامه ریزی مشخصی برای کسب و کار مورد نظرش داشته باشد تا از طریق آن برنامه بتواند کارهایش را پیش ببرد. در مرحله دوم باید پیشرفت این برنامه را به صورت مستمر و مداوم رصد کند. برنامه ای که برای سرمایه گذاری در نظر گرفته شده، ممکن است در عمل با مشکلاتی همراه شود؛ رصد دائم ماجرایی می تواند مانع بروز مشکل یا مانع جدی تر شدن آن مشکل شود. گاهی طی همین مانیتور کردن شرایط، کارآفرین متوجه می شود که بخش زیان ده است و در نتیجه باید آن را حذف کند، یا متوجه می شود که بخشی سودده است و در نتیجه باید بودجه بیشتری به آن اختصاص دهد. همه این موارد در صورتی امکان پذیر است که فرد به صورت مداوم پای کارش بایستد و آن را به حال خودش رها نکند. البته در این رصد کردن ماجرا از ابتدای ماجرا، فرد باید در نظر داشته باشد که نرخ بازگشت سرمایه از ابتدا به یک میزان نیست. یعنی گاهی باید دید بلندمدت داشت. برای مثال استارت آپ ها جزو کسب و کارهایی هستند که نمی توان در کوتاه مدت سودی از آن ها به دست آورد. فرد باید در درازمدت در انتظار کسب درآمد و بازگشت سرمایه اش باشد. اکثر کارآفرین هایی که استارت آپ های بزرگ راه اندازی کرده اند، به این نکته اذعان دارند که کسب و کارشان در ابتدا حتی زیان ده نیز بوده است، اما به مرور با پیروی از مدل های کسب و کاری، آن استارت آپ جان گرفته و به غولی بزرگ تبدیل شده است.

نوسان مهمان همیشگی کسب و کارهاست؛ یعنی در هیچ کسب و کاری نمی توان انتظار داشت که هر روز روندی صعودی و رو به رشد داشته باشد. گاهی سود است و گاهی زیان، اما می توان با در نظر گرفتن برخی مسائل، ریسک ها و خطرات را کاهش داد و تا جایی ممکن در اموری سرمایه گذاری کرد که نوسان کمتری دارند. در مقابل نیز سود همیشه قرار نیست به یک میزان باشد و رشد پیدا کند؛ گاهی خبری از سود نیست، اما می توان به ادامه کسب و کار امید داشت. همه این ها جزو مسائلی است که کارآفرین وقتی کسب و کارش را راه می اندازد، باید به آن توجه داشته باشد و در ادامه راه نیز تجربه هایی کسب می کند که به او کمک می کند در مسیر آگاهانه تری برای پیشبرد کسب و کارش قدم بردارد. همیشه سرمایه گذاری موفق ترند که دید بلندمدت تری دارند و انتظار ندارند راه یک ساله را یک شبه بپیمایند.

اینترنت ابزاری قدرتمند برای جلب مشتری است. می توان میلیون ها مشتری را در دنیای مجازی به کسب و کار دعوت کرد که سرمایه گذاری روی آن ها اندک و بازگشت سرمایه اش بسیار است. درواقع اینترنت این امکان را به کارآفرین می دهد که کسب و کارش را با کمترین هزینه در معرض دید تعداد زیادی از مشتری های احتمالی قرار دهد

بایدها و نبایدهای معماری برند در شرکت‌های سرمایه‌گذاری

بهبود جذب سرمایه با معماری برند

هستند، از حوصله این مطلب خارج است.

خانه‌برندی

اولین مدل در معماری برند، Branded House یا خانه‌برندی است که تمامی محصولات و خدمات شرکت‌ها از نام برند مادر به‌طور مستقیم بهره می‌گیرند. در این مدل از معماری برند، شرکت‌های زیرمجموعه می‌توانند به‌خوبی از نام برند اصلی کمک بگیرند و ارائه محصولات جدید توسط این مدل از برندینگ، راحت‌تر می‌تواند در بازارهای مختلف مورد پذیرش قرار گیرد. به‌عنوان نمونه وقتی مدل معماری برند شرکت سرمایه‌گذاری، خانه‌برندی باشد و یک شرکت مشاوره در زمینه مدیریت و بازاریابی و شرکتی دیگر در حوزه کارگزار بورسی داشته باشد و قصد راه‌اندازی شرکت جدیدی در حوزه دیگری را داشته باشد، قطعاً این شرکت جدید می‌تواند از نام برند مادر در شرکت سرمایه‌گذاری برای پیش‌برد اهداف خود استفاده کند و در جوامع عمومی با اعتماد و استقبال بیشتری مواجه شود.

خانه‌برندها

دومین مدل معماری برندها، House Of Brands یا خانه‌برندهاست؛ به این معنا که در این مدل، شرکت سرمایه‌گذاری شامل برندهای مختلفی است که از نظر محصول و خدمات با یکدیگر کاملاً متفاوت هستند. در این مدل، مشتریان از ارتباط این برندها با یکدیگر اطلاعی ندارند و هر یک از برندها را به صورت مستقل در نظر می‌گیرند. درحقیقت شرکت‌های سرمایه‌گذاری از این استراتژی استفاده می‌کنند تا در مواقع بحرانی از گزندهای احتمالی برای کل شرکت‌های زیرمجموعه خود جلوگیری کنند. به‌عنوان نمونه وقتی شرکت سرمایه‌گذاری در

ماهیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری ایجاب می‌کند که روی کسب‌وکارهای مختلفی سرمایه‌گذاری کنند که برای آن‌ها سودآور باشد. این موضوع باعث می‌شود شرکت‌های سرمایه‌گذاری متشکل از چند شرکت زیرمجموعه باشند که ممکن است سهام برخی از این شرکت‌های زیرمجموعه را به صورت صددرصد یا بخشی از سهام این شرکت را تصاحب کرده باشند. در چنین شرایطی اگرچه این شرکت‌های زیرمجموعه به صورت مستقل فعالیت‌های خود را پیش می‌برند، اما به صورت کلی جزو شرکت سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند و هنگامی که این شرکت‌های سرمایه‌گذاری قصد برنامه‌ریزی در راستای فعالیت‌های ارتباطاتی برند خود را داشته باشند، باید مدل معماری برند مورد نیاز خود را اتخاذ کنند تا از این طریق بتوانند گامی استراتژیک در راستای فعالیت‌های ارتباطاتی برند بردارند و برند شرکت سرمایه‌گذاری مانند مادری روی شرکت‌های زیرمجموعه احاطه داشته باشد. استراتژی برندینگ در فعالیت‌های ارتباطاتی برند هر یک از شرکت‌های تعریف‌شده در شرکت‌های سرمایه‌گذاری بسیار دارای اهمیت است و سازمان‌های معتبر بین‌المللی استراتژی‌های مختلفی را در این رابطه اتخاذ می‌کنند که در ادامه به برخی از این مدل‌های کاربردی از معماری برند سازمان‌های تجاری اشاره خواهیم داشت.

هدف از معماری برند در شرکت‌های سرمایه‌گذاری

هنگامی که حرف از معماری برند در شرکت‌های سرمایه‌گذاری به میان می‌آید، منظور چگونگی تدوین استراتژی‌های مورد نیاز در فعالیت‌های ارتباطاتی برندهای زیرمجموعه یک شرکت سرمایه‌گذاری است. به بیان دیگر، وقتی در یک شرکت سرمایه‌گذاری، مدیریت چندین مجموعه بر عهده شرکت مادر باشد، باید بتوان استراتژی‌های برندینگ را برای تک‌تک برندهای این شرکت سرمایه‌گذاری به صورت شفاف‌تر تدوین و اجرا کرد تا از این طریق بتوان درنهایت

برای سازمان مثمر ثمرتر واقع شد. از طرفی معماری برند

در شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیان‌کننده روابط بین هر یک از برندها با یکدیگر است. در این میان هنگامی که استراتژی معماری برند اتخاذ شود، حتی نام‌گذاری محصولات و شرکت‌های زیرمجموعه جدید نیز طبق اصولی پیروی خواهد کرد. ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که اتخاذ مدل معماری برند برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری کاربردی است که در بازاری رقابتی و شفاف مشغول به فعالیت هستند و جهت جذب سرمایه‌های خرد و کلان نیاز به برقراری ارتباطات اثربخش با مخاطبان بیرونی سازمان دارند. به همین دلیل مقوله برندینگ شرکت‌های سرمایه‌گذاری که در فضای غیرشفاف اقتصادی به سر می‌برند و صرفاً به رانت و ارتباطات فردی متکی



یکی از شرکت‌های پتروشیمی زیرمجموعه خود با بحران جدی روبه‌رو شود، این مدل معماری برند باعث می‌شود شرکت‌های دیگر زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری در خطر نباشند و با بحران کمتری مواجه شوند.

برند ترکیبی

سومین مدل معماری برند، Hybrid Or Endorsing Brand یا برند ترکیبی است که متشکل از دو مدل قبلی می‌شود. در این مدل هر یک از شرکت‌های زیرمجموعه هویت مستقلی دارند و در مواقع ضروری می‌توانند از برند اصلی کمک بگیرند. در این مدل از معماری برند، برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری که فعالیت‌های گسترده‌ای دارند، متشکل از شرکت‌های زیرمجموعه بسیار زیادی هستند که ارتباط برخی از این شرکت‌ها با برند مادر می‌تواند برای این شرکت‌های بسیار مثمر و ثمر واقع شود و در عین حال نیاز بازار و شرایط محیطی برخی دیگر از کسب‌وکارها ایجاد می‌کنند که ارتباط معنایی بین برند مادر و برخی از شرکت‌های زیرمجموعه وجود نداشته باشد.

اتخاذ استراتژی برندسازی

اتخاذ هر یک از این مدل‌های معماری برند در شرکت‌های سرمایه‌گذاری بسیار می‌تواند متفاوت باشد، چون برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری تمایل دارند با ایجاد هویتی قابل اعتماد و کم‌ریسک، فضا را برای جذب سرمایه‌های خرد و کلان مهیا سازند. به همین دلیل این شرکت‌ها تمایل دارند در فعالیت‌های ارتباطاتی برند خود، استراتژی‌ای را اتخاذ کنند تا بتوانند کم‌ریسک بودن را در ذهن مخاطبان خود تداعی کنند. این در حالی است که برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری در تلاش هستند تا میزان بالای بازدهی خود را در ذهن مخاطبان بیرونی سازمان تداعی کنند. به‌عنوان نمونه این شرکت‌های سرمایه‌گذاری در ماهیت خود در بخش‌های مختلفی سرمایه‌گذاری می‌کنند که ریسک بالایی دارد،

اما در عین حال با بازدهی مناسب و بالایی می‌تواند همراه باشد. با توجه به این دو رویکرد مطرح‌شده در سرمایه‌گذاری و با در نظر گرفتن استراتژی‌های کلان سازمان، باید هویت برند شرکت سرمایه‌گذاری را طراحی و تدوین کرد. با توجه به این موضوع که برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه حضور دارند و از این طریق می‌توانند جذب سرمایه کنند، جهت تدوین و اتخاذ استراتژی برندینگ خود ابتدا نیاز دارند فعالیت‌های مناسب تحقیقاتی انجام دهند تا از این طریق مشخص شود که مخاطبان این شرکت‌های سرمایه‌گذاری افرادی کم‌ریسک هستند یا پرریسک؟ یا در چه کانال‌های ارتباطاتی حضور دارند؟ به‌عنوان نمونه اگر این افراد در کانال‌های ارتباطاتی مانند روزنامه‌ها و وب‌سایت‌های اقتصادی حضور دارند، این شرکت سرمایه‌گذاری باید جهت حضور خود در این کانال‌های ارتباطاتی برنامه‌ریزی درستی داشته باشد.

تداعی برند متخصص

در وضعیتی که شرایط اقتصادی کشور دچار تلاطم‌های نگران‌کننده‌ای است، شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیش از هر شرایط دیگری دچار چالش‌های جدی می‌شوند، به این دلیل که جریان سرمایه‌گذاری در جامعه تغییر خواهد کرد و ممکن است این شرکت‌ها با مشکل تامین مالی مواجه شوند، یا شرکت‌های زیرمجموعه این شرکت‌های سرمایه‌گذاری با مشکلات کاهش فروش، جریان نقدینگی و... مواجه می‌شوند. در این وضعیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند پیروزمند از این بحران‌ها به‌خوبی گذر کنند و گامی استراتژیک در راستای فعالیت‌های ارتباطاتی برند خود بردارند. یکی از تداعیاتی که می‌تواند در شرکت‌های سرمایه‌گذاری اثربخش ظاهر شود، تداعی برندی متخصص است؛ به این معنا که وقتی شرکت سرمایه‌گذاری بتواند از طریق فعالیت‌های ارتباطاتی برند، تداعیات برندی متخصص را در ذهن مخاطبان ایجاد کند، طبیعتاً در چنین شرایط نامطمئن اقتصادی، اعتماد به برند افزایش پیدا خواهد کرد و کلید موفقیتی برای این شرکت سرمایه‌گذاری خواهد بود. بماند که این موضوع در چنین وضعیت نابسامان اقتصادی بسیار می‌تواند در جذب سرمایه‌های خرد و کلان مثمر و ثمر واقع شود. ایجاد برندی متخصص در حوزه‌های مختلف سرمایه‌گذاری در وهله اول باید از طریق مدیران ارشد آن سازمان ترویج شود؛ به این معنا که مدیران ارشد سازمان با حضور اثربخش در کانال‌های ارتباطاتی برند با مخاطبان، تصویر برندی متخصص در حوزه سرمایه‌گذاری را در ذهن مخاطبان ایجاد کنند.

در پایان ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت و مورد توجه است که روندهای جهانی نشان می‌دهد شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند در آینده با افزایش درآمدزایی مواجه شوند که روی استراتژیاها سرمایه‌گذاری کنند. سرمایه‌گذاری روی این کسب‌وکارهای جدید اگرچه با نرخ بازگشت سرمایه مناسب و قابل توجهی همراه خواهد شد، اما قطعاً ریسک سرمایه‌گذاری بالاتری را نسبت به سایر حوزه‌های سرمایه‌گذاری دارد. بالاین حال شرکت‌های سرمایه‌گذاری با اتخاذ استراتژی‌های مناسب در حوزه فعالیت‌های ارتباطاتی برند می‌توانند به غیر از جذب سرمایه‌های خرد و کلان، پذیرای ایده‌های جدید در قالب کسب‌وکارهای جدید باشند تا از این طریق بتوانند میزان بازدهی سرمایه خود را بیش از پیش تضمین کنند.





مجله فرهنگ و خانواده

عروج ملکوتی بنیان‌گذار کبیر انقلاب اسلامی تسلیت باد

خمینی رفت...

روح خدا رفت...

خمینی پدر انقلاب بود، حالا فرزندش در آستانه ۴۰ سالگی است؛ لب مرز بلوغ. من خمینی را از خاطرات مردی شناختم که گفت: «او گوشت گوسفندی را که در تبعید برایش ذبح کردیم نخورد، چون کشتن حیوان بیرون از کشتارگاه، خلاف قوانین فرانسه بود.»

خمینی را از خاطرات آزاده‌ای شناختم که گفت: «به عشق امام به جبهه آمدم، به عشق امام جنگیدم، حالا چگونه به وطنی برگردم که امام ندارد؟»

خمینی را از اشک‌های پیرمردی شناختم که عکس پسر شهیدش را بغل کرده بود و برای لحظه‌ای که پسر امام شهید شده بود، می‌گریست و می‌گفت: «خمینی چه کشید، وقتی مصطفی شهید شد؟»

خمینی را از اطرافیان‌ش شناختم؛ از رجایی، از بهشتی، از آنانی که سهمشان از انقلاب را از خدا گرفتند.

از آنانی که مانند برخی از فرماندهان صدر اسلام، به دنبال سهمشان از جنگ، اختلاف‌های طبقاتی و پُست‌های چشم‌گیر ایجاد نکردند.

خمینی درختی کاشت، بابت حفظش جنگید، ایستاد و آخر فرمود: «با دلی آرام و قلبی مطمئن سفر می‌کنم!»

کاش به جای واحد درسی قرار دادن وصیت‌نامه امام برای دانشجویان، بند بندش را از مسئولان امتحان می‌گرفتیم.

مردم بر بمباران‌ها، موشک‌باران‌ها، بر لحظات دلهره‌آور، بر شهید دادن‌ها، تحریم‌ها صبر کردند و همه مصیبت‌ها را به جان خریدند، مردم جوان‌هایشان را پیشکش کردند، نه برای خدمات مجانی که کوتاه‌فکران دم از آن می‌زنند، بلکه برای رسیدن به ارزش‌هایی که خمینی آن‌ها را رهبری می‌کرد.

برای پرورش و اصلاح انسان‌هایی مسئول و آزاده، برای پرورش شجاعت و درایت، برای پرورش روحیه از خودگذشتگی و ایثار و بستن چشم‌ها بر دنیا طلبی.

مراقب باشیم با رفتن روح خدا روح انقلابمان نرود!



«قدر»؛ اندازه عاشقی ماست به خدا

شب قدر از هزار شب برتر است
برتر است وقتی آماده شوی برای کندن از دنیا
برای رسیدگی به حساب‌هایت، به حق‌های برگردنت، که در خیالت تا ابد برای
ادایشان زمان بُریده‌ای!

قدر گوهری است که قدرش را خیس‌رویانِ سنگ‌دل نمی‌دانند، کسانی می‌دانند
که دست‌هایشان از پاک کردن اشک‌های مظلومان خیس شده!

شب قدر فرصتی است برای اصلاح، برای بازگشت به خویشتن و رهایی برای
ایستادن در پیشگاه معبود.

اگر مسلمانان جهان فقط همین شب‌های قدر را درک می‌کردند، که باید آماده
باشی برای روزی که به‌ناگاه باید بگذاری و بگذری، هیچ قدرتی مجالی برای ستم
کردن پیدا نمی‌کرد.

سوز دل برای علی باید آتش بیندازد بر خرمن‌هایی که با رشوه و ربا انباشته
شده‌اند، بر زندگی هرکسی که مال مردم را به تاراج برده است، باید این سوز،
بسوزاند ریشه گرفتاری‌ها را.

تا اسیر در این تن خاکی و آرزوهای خاکی باشیم، نه رمضان، نه قدر، و نه هیچ
آیت دیگری راه‌گشا نخواهد بود.

شب قدر شب درک روح است و شب شستن جان از آلودگی‌ها، از خودخواهی‌ها،
شب آزادیِ کودکانی که ما با مال‌اندوزی آواره خیابان‌هایشان کرده‌ایم.

نمی‌دانم اگر شب قدر شب گرفتن خمس و زکات بود، چند نفر بیدار
می‌ماندند؟

اگر شب قدر شب رفتن به جهاد، علیه قدرت‌های بزرگ و خودکامه بود، چند نفر
از خانه‌هایشان بیرون می‌زدند؟

مادامی که از این‌ها فرار کنید و در پی حفظ مال و جانتان، چشم‌هایتان را بر هر
ستمی ببندید، بدانید که شب قدر را در خوابی عمیق گذرانده‌اید.

شک نکنید به قدر عاشقی‌هایتان و به قدر بیدار شدن دل‌هایتان، اجرتان را
خواهید گرفت.

دعا کنید در شبی که فرشتگان همراه شما آمین می‌گویند و در شبی که درهای
آسمان برای بالا رفتن نفس‌های پاک باز است، مبدا کلام حق در گوشمان نرود،
مبدا حق را بشنویم و باطل را بفهمیم، مبدا شیطان شاد شویم.

مبدا دل امام زمان این شب‌ها بگیرد، از اشک‌های بی‌خبری‌های ما...

پروردگارا در این شب‌های سرنوشت، در این شب‌های تلاقی آسمان و زمین،
دل‌هایمان را آن‌چنان کن که سحرگاهان، طلیعه‌های نور، جان‌هایمان را جلا
ببخشد.

آمین.

شب نزول کلام وحی و شب قدر غریب مانده در بسیاری از قلب‌ها....

قدر غرق شده در اشک‌های جهالت و رخوت، در این همه نشستن و کار
خود را بر دوش خدا انداختن...

قرآن قدر هم گویی غریب مانده میان جماعت نیزه به دست.

قرآن‌ها را بر سر گذاشته‌ایم و بعلی... بعلی زمزمه می‌کنیم، با کلام
حق روی سرمان، اسوه عدالت را واسطه قرار می‌دهیم پیش خدا، تا
بی‌عدالتی‌هایمان را ببخشد؟

دست‌گیر یتیمان را قسم می‌دهیم تا خدا، ببخشد حق یتیمانی را که
امشب ضیافت‌های مجلل افطارمان را پر کردند.

علی جان امشب اسم تو سوز دل‌ها را بیشتر می‌کند و ضجه‌ها را عمیق‌تر،
اما تو در بستر، نگران کیسه‌هایی بودی که امشب، نتوانستی به نیازمندان
برسانی و ما امشب، نگران پر کردن توشه آخرتمان، تا مجوز بهشت را
بگیریم؛ همان بهشتی که به طمع آن و با جهل به آن فرق علی شکافته
شد!

یادمان نرود میان زاری‌هایمان به علی بگوییم کیسه‌هایی که تو در آن‌ها
آذوقه به فقرا می‌رساندی، بزرگ‌ترش را ساختیم و بر دوش‌هایشان
گذاشتیم!

سوگند به لحظه سوگند خوردنش که از کعبه برای رستگاری آمد و
رستگار شد.

راستی از هر کجا که هستی، تا خانه علی چقدر راه است؟
تا خود علی چقدر راه است؟ تا خود علی که با آن می‌شود خدا را شناخت،
چقدر راه است؟

چگونه توقع کنیم جوابمان را بدهد، وقتی گرسنگان را می‌بینیم و باز
بعلی می‌گوییم.

و آن قدر کیسه‌هایمان را پر کرده‌ایم، از کارهایی که علی هرگز به آن‌ها نه
عمل کرده بود و نه سفارش.

علی را هم غریب گذاشتیم در قدر و غدیر و به کار خود مشغول شدیم.

قرار بود قدر نجاتمان دهد از اسارت دنیا و قرار است که دعای جوشن
زهری شود و ما را مهیا کند برای انتقام از هر چه که نشان از استعمار دارد
تا این‌گونه برهاند ما را از آتش.

قدر، فرصت است

قدر، اندازه عاشقی ماست به خدا، به قرآن، به محمد، به فاطمه، به علی

اندازه ارادت ماست به مهدی موعود

قدر یادآوری حدود خداست، یادآوری کلام خداست

نگاهی به جدیدترین تبلیغات روز دنیا

خلاقیت در اوج!

تحقیقات ثابت کرده که تبلیغات در صورتی که به صورت مکرر و هدفمند باشد، باعث ایجاد میل به خرید یا استفاده از خدمات قابل ارائه می شود. حتی گاهی افراد آن قدر در معرض تبلیغات خاصی قرار می گیرند که تلاش می کنند سطح زندگی و درآمدی خود را بالا ببرند تا به آن محصول خاص دست پیدا کنند. نتیجه چنین تبلیغات موثری می تواند باعث ایجاد رغبت بیشتر به داشتن آن محصول یا خدمت و در نهایت به افزایش فروش و ارائه خدمات بیشتر به مخاطبان منجر شود. درواقع با توجه به اثری که تبلیغات برندهای بزرگ در زندگی مردم خواهد داشت، مردم به جای پس انداز سرمایه، بخش زیادی از آن را صرف زندگی راحت تر می کنند. در زیر نگاهی به چگونگی جلب نظر مخاطب و نحوه تبلیغات این برندهای بزرگ در دنیای پر از تبلیغات می اندازیم.

کمپین برگر نوری مک دونالد

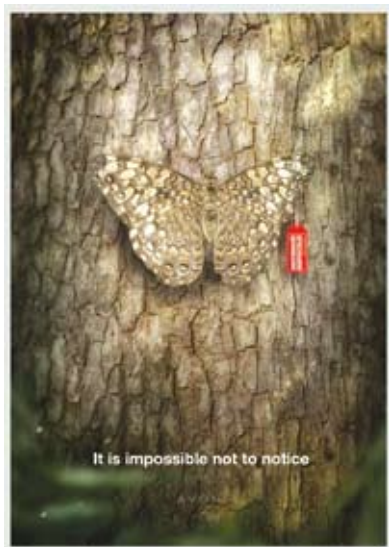
مک دونالد با این آگهی در پی نشان دادن سرعت مک دایور خود در ترافیک است و برای این منظور از کمپین برگر نوری با استفاده طراحی نور در سرعت بالا به شکل یکی از محصولات نمادینش یعنی برگر بهره برده است. بلیوردهای این کمپین تصویری از چراغهای اتومبیلها در جاده را نشان می دهند که با تکنیک تصویربرداری Long exposure به وجود آمده است. در قسمت بالا سمت راست نیز زیر لوگوی مک دونالد عدد ۷/۲۴ به چشم می خورد که به معنای باز بودن این سرویس ۲۴ ساعت روز و ۷ روز هفته است.



تشویق یونیسف به کمک های خیریه

یونیسف سازمانی است که منبع درآمد اصلی اش از خیریه و کمک های مالی به دست می آید. اما ممکن است تشویق بسیاری از مردم به مشارکت دشوار باشد. یونیسف در شعبه کشور پرتغال دست به برگزاری کمپینی برای درگیر کردن بیشتر مخاطبان زده است. شاید این عدم درگیری مخاطب با برنامه های یونیسف به این دلیل باشد که بیشتر آن ها از سختی ها و واقعیت زندگی بسیاری از کودکان آسیب دیده در سراسر دنیا مطلع نیستند و این کمپین درصدد است با نشان دادن این محرومیت ها مخاطب را آگاه کند. این کمپین به عنوان یک پیام بیدارباش برای ناآگاهان قرار دارد. در نگاه اول شاید شبیه به تبلیغ یک گوشی هوشمند به نظر برسد، اما می تواند به سرعت به یک روش موثر برای تصویرسازی چیزی که بر زندگی کودکان تاثیر می گذارد، تبدیل شود. این نشان می دهد که شما می توانید واقعا تفاوتی هر چند کوچک در زندگی این کودکان ایجاد کنید. در شعار این آگهی آمده است: کمک ها به صدها کودک، چندان سخت نیست، درست است؟ کمک مالی خود را امروز از طریق سایت یونیسف واریز کنید.





برچسب قرمز تخفیفات

هنگامی که کالایی برچسب تخفیفی می خورد، نه تنها قیمت آن ارزان تر می شود، بلکه بیشتر توی چشم بوده و خواهان خرید آن بیشتر است. چنین کالاهایی به عنوان کالاهایی جذاب و خواستنی پیش چشم مخاطب قرار می گیرند. برچسب قرمز تخفیف می تواند دیگر کالاها را از نظرها پنهان کند و مشتریان را تنها به دنبال این برچسب بکشاند. شرکت لوازم بهداشتی و آرایشی نیز برای کمپین تخفیفی خود از طرحی همراه با برچسب قرمز بهره برده است. شعار این آگهی این است که: «غیرممکن است که مورد توجه قرار نگیرد». در آگهی های مختلف این کمپین نیز تصویر پروانه هایی کمیاب دیده می شود که با این برچسب بیشتر دیده شده اند.



تصویرسازی با خمیر بازی

اگر بتوانید آن را مجسم کنید، می توانید خلقش کنید. این تفسیری است که از آخرین آگهی شرکت خمیر بازی سازی Play doh می توان داشت. آگهی ماه آوریل این شرکت هم زمان با گرمی داشت روز کودک، یعنی کمپین «در شیشه تخیلت را باز کن» همراه بود. این برند به دنبال یادآوری اهمیت تشویق تخیلات کودک به کل جهان است، با این ایده که یک بسته سنتی خمیر بازی play doh می تواند منجر به تقویت تخیل کودک در ساخت موارد مختلف شود. با این رویکرد، play doh شما را دعوت به استفاده از خلاقیتتان می کند و می توانید چیزی فراتر از محصول ببینید و تصویر کنید که آن چه چیزی می تواند باشد. جانانان کاپلیسی، مدیر مارکتینگ این شرکت، می گوید: این محصول، محصولی ایده آل برای این کمپین است، زیرا از کودکان و والدین می خواهد که به آن ملحق شوند. والدین می دانند که این اسباب بازی می تواند به خلاقیت کودکان آن ها کمک کند. این برند چیزی بیش از یک ابزار سرگرم کننده است و انتظار والدین از این خمیر بازی این است که فرصتی برای تقویت تخیل کودکان با هزینه کم ایجاد کند.



زنجیره تصادف ها را قطع کنید

شرکت فولکس واگن برای تبلیغ سیستم ترمز پس از تصادف خود، از طرحی تبلیغاتی با شعار «یک تصادف کافی است»، بهره برده است. سیستم ترمز اتوماتیک پس از برخورد یک ویژگی ایمنی است که طی آن ترمز پس از تصادف به طور خودکار زده می شود تا از تصادف های بعدی جلوگیری کند و حداقل مانع از برخوردهای بعدی شود. برای این که کاربران با این ویژگی هم ذات پنداری کنند، فولکس واگن زنجیره ای از تصاویر ناگوار را که پس از یک تصادف به وجود می آید، به شیوه های طنزآمیز نشان داده است. فردی که پس از فرود از قایق درحالی که فکر می کند نجات پیدا کرده است، اما در نهایت وارد مخمصه دیگری یعنی ورود به جزیره آدم خوارها شده است! سه طرح دیگر این آگهی نیز پیام های طنزآمیز این چینی دارند. پیام این آگهی ساده است: شما قادر به جلوگیری از اولین حادثه نیستید، اما می توانید از تبدیل شدن اوضاع بد به بدتر جلوگیری کنید. در توضیح این آگهی چنین آمده است که زنجیره تصادف ها را با سیستم ترمز پس از تصادف قطع کنید.

جواب معماهای صفحه ۳۲

* تست هوش رانندگی
آمیختیس پیاده در حال
عبور از خیابان بوده
است.

* معمای عدد گمشده
عدد سه. برای به دست
آوردن عدد داخل هر
مثالت باید عدد راس
بالا را منهای عدد راس
پایین سمت چپ کنید
و حاصل را در عدد
راس پایین سمت راست
ضرب کنید.

چه سریال‌هایی در رمضان ۹۷ پخش می‌شوند

جای خالی طنز!

سه در فضایی اجتماعی و معنوی و مناسب با فضای ماه رمضان ساخته شده‌اند و شاید تنها چیزی که نبودش در مارا تن رمضان ۹۷ احساس می‌شود، عدم پخش یک مجموعه مناسبتی شاد و طنز در این ایام است. این در حالی است که امسال یکی از شبکه‌های سیما، سریالی شاد و مفرح با نام «شرایط خاص» را برای این ایام تدارک دیده بود، اما درنهایت، به انتخاب و سلیقه مدیران تلویزیون از گردونه رقابت در این ایام خارج شد و رمضان ۹۷ را از پخش مجموعه‌های شاد و مفرح دریغ کرد.

هرساله با نزدیک شدن به ایام ماه مبارک رمضان، شبکه‌های مختلف سیما، به رسم سال‌های گذشته برنامه‌ها و سریال‌های متنوعی را برای این ایام تولید می‌کنند. امسال اما به دلیل محدودیت زمانی شبکه‌ها و همچنین پخش برنامه‌های ترکیبی، تنها شبکه‌های یک، دو و سه اقدام به پخش سریال ویژه ماه مبارک رمضان می‌کنند. «سر دلبران»، «پدر» و «رهایم نکن» سه سریالی هستند که مهمان خانه‌های روزه‌داران در رمضان ۹۷ خواهند بود که به ترتیب از شبکه‌های یک، دو و سه سیما پخش می‌شوند. این سریال‌ها هر



رهایم نکن؛ شبکه سه سیما

محور داستان این سریال نیز درباره مردی با بازی امین تارخ است که بزرگ و امین خانواده است. او فردی معتبر است، اما گذشته‌ای دارد که او را اذیت می‌کند. در خلاصه داستان «رهایم نکن» آمده است: رسول تولایی به‌عنوان بزرگ‌تر، محبوب و مورد اعتماد چند خانواده است. این اعتماد به‌واسطه بازخوانی گذشته خدشه‌دار می‌شود. خانواده‌هایی که هر کدام با مشکلاتی دست‌وپنجه نرم می‌کنند و در پی یافتن مقصر اصلی هستند.

اولین سریالی که ایام مبارک رمضان به روی آنتن می‌رود، مجموعه «رهایم نکن» است که هر شب ساعت ۲۰:۳۰ و پس از اذان مغرب از شبکه سه سیما پخش می‌شود. گفتنی است؛ گروه تولید «رهایم نکن»، این روزها مشغول گرفتن سکان س‌هایی از این مجموعه در لاهیجان هستند.

هم‌چنین مراحل فنی نیز به‌طور هم‌زمان انجام می‌شود و پیش‌بینی می‌شود که ت صویربرداری سریال تا اوایل ماه رمضان ادامه داشته باشد.

مجموعه تلویزیونی «رهایم نکن» با نام قبلی «دست را به من بده»، به کارگردانی محمدمهدی عسگرپور و تهیه‌کنندگی علی پورکیانی، اوایل مهرماه در تهران کلید خورده است. محمدمهدی عسگرپور کارگردان شناخته‌شده سینما و تلویزیون است که پیش از این، ساخت سریال‌هایی چون «جراحت»، «نفس گرم»، «شیدایی»، «گل‌های گرمسیری» و... را بر عهده داشته است.

«رهایم نکن» یک مجموعه تلویزیونی ۳۷ قسمتی، پرلوکیشن و پر بازیگر است که در آن امین تارخ، فریبا متخصص، محمدرضا هدایتی، مریم بوبانی، مارال فرجاد، نیما شعبان‌نژاد، دنیا مدنی، بابک بهشاد، علی استادی، معصومه قاسمی‌پور، شیرین آقاکاشی، رحمان باقریان، کاظم هژیرآزاد، حسین ملکی و... به ایفای نقش می‌پردازند.

هم‌چنین امین تارخ دومین همکاری‌اش را با محمدمهدی عسگرپور پس از سریال موفق «جراحت» در این مجموعه تجربه می‌کند.



پدر؛ شبکه دو سیما

سریال «پدر»، به تهیه‌کنندگی حامد عنقا و کارگردانی بهرنگ توفیقی، برای پخش از شبکه دو سیما در شب‌های ماه مبارک رمضان آماده شده است. بهرنگ توفیقی که ماه رمضان سال گذشته، سریال «زیر پای مادر» را برای شبکه یک سیما کارگردانی کرده بود، دومین همکاری‌اش را با حامد عنقا بعد از مجموعه تلویزیونی «انقلاب زیبا» پشت سر می‌گذارد.

«پدر» هشتمین مجموعه تلویزیونی توفیقی پس از سریال‌های «مسیر انحرافی»، «انقلاب زیبا»، «پشت‌بام تهران» و «عقیق» است. او از زمستان ۹۶ این سریال را مقابل دوربین برد و تنها بخش‌های اندکی از تصویربرداری آن را هم‌زمان با روزهای ابتدایی ماه مبارک رمضان انجام داد. گروه «پدر» با طراحی و نویسندگی حامد عنقا، در فرصت باقی‌مانده ضبط را تا روزهای نخست ماه رمضان ادامه خواهند داد تا تصاویر باقی‌مانده آخرین قسمت‌های سریال نیز مقابل دوربین بروند.

«پدر» تم مذهبی دارد و با مضمون اصلی نقش پدر در خانواده تولید شده است و در دسته‌بندی ژانر اثر قبلی نویسنده سریال (تنهایی لیلا) قرار دارد. همچنین این سریال تم عاشقانه‌ای دارد، اما نه آن عاشقانه‌ای که می‌شناسیم، بلکه تلفیقی از عشق و غم است.

هم‌چنین خیلی از مسائل مبتلا به جامعه امروز ما، مخصوصاً جوانان و طبقات مختلف اجتماعی، در این قصه وجود دارد. **شکاف طبقاتی** که احساس می‌کنیم در جامعه وجود دارد و این که نمی‌توان ارتباط درست و بی‌واسطه بین این طبقات ایجاد کرد، از جمله دغدغه‌هایی است که در سریال مطرح می‌شود.

در خلاصه داستان این سریال آمده است: «حامد پسر جوانی است که طی یک ماجرا درگیر داستانی عشقی می‌شود. او به‌خاطر اعتقاداتش و پدری که برایش الگویی تمام‌عیار است، ناچار بر سر یک دوراهی قرار می‌گیرد که باید دست به انتخابی سرنوشت‌ساز بزند...»

از بازیگران اصلی «پدر» می‌توان به مهدی سلطانی، لعلیا زنگنه، سینا مهراد، مسعود فروتن، نیما ریسی، مجید مشیری، اکبر رحمتی، مژگان ترانه و با حضور بیژن امکانیان اشاره کرد.

هم‌چنین در این سریال، بازیگران جدیدی قرار است به تلویزیون معرفی شوند. از جمله آن‌ها می‌توان به ریحانه پارسا بازیگر نقش لیلا، شخصیت اصلی سریال، اشاره کرد. هم‌چنین ساناز طاری، شهاب مهربان، مهتاب شیروانی، پوریا سلطان‌زاده و سیدحسام میثاق نیز که نقش هم‌کلاسی‌های لیلا را بر عهده دارند، با این سریال به جامعه هنری معرفی می‌شوند.

تیتراژ این سریال را علیرضا قربانی، خواننده شناخته‌شده کشور، با ترانه‌ای از اهورا ایمان و آهنگ‌سازی ستار اورکی خوانده است.

سریال «پدر» هر شب ساعت ۲۱:۳۰ از شبکه دو سیما پخش می‌شود.

سر دلبران؛ شبکه اول سیما

سریال «سر دلبران»، به کارگردانی محمدحسین لطیفی و تهیه‌کنندگی محمدرضا شفیعی، سومین سریالی است که در ماه رمضان از شبکه اول سیما هر شب ساعت ۲۲ پخش می‌شود. در «سر دلبران» که یکی از تولیدات سازمان هنری رسانه‌ای اوج است، برزو ارجمند در قامت یک روحانی نقش اول را ایفا می‌کند و محمد کاسبی، فرهاد قائمیان، اسماعیل محرابی، متین‌السادات ستوده، جعفر دهقان، کامران تفتی، جهان‌بخش سلطانی، شهین تسلیمی، شهرام عبدلی، رابعه مدنی، بهاره افشار، رضا توکلی، محمد الهی، مختار سائقی، افسانه کمالی، فاطمه شکری، نصرت میرعظیمی، حسام حسنی و... دیگر بازیگران این سریال هستند.

این سریال ابتدا قرار بود ماه مبارک رمضان سال گذشته از تلویزیون پخش شود، اما به دلیل تمام نشدن تصویربرداری آن از گردونه رقابت و نمایش در ماه رمضان حذف شد. «سر دلبران» دوازدهمین سریال محمدحسین لطیفی پس از مجموعه‌های موفقی همچون «همسایه‌ها»، «وفا»، «سفر سبز»، «صاحب‌دلان» و... است. لطیفی که به‌عنوان یکی از کارگردان‌های مناسب‌سازی تلویزیون شناخته شده است، پیش از سریال «سر دلبران»، مجموعه‌های «صاحب‌دلان»، «تردبام آسمان»، «دودکش» و «پادری» را برای ایام مبارک رمضان ساخته بود و «سر دلبران» پنجمین سریال ماه رمضان‌ای او به حساب می‌آید.

«سر دلبران» در فضایی شبیه به سریال قبلی او یعنی «تنهایی لیلا» قرار دارد. این سریال مضمونی اجتماعی در مورد مسجد و نقش محوری آن در زندگی مردم دارد. در این سریال تلاش شده است تا فضای روابط مسجد به‌طور کشیده شود که در این مسجد، امام جماعت بر مشکلات یک محله نظارت دارد.

هم‌چنین قصه اصلی این سریال درباره شخصیت یک روحانی است که وارد محله‌ای در یزد شده و در آن‌جا درگیر ماجراهای پیچیده‌ای می‌شود.

«سر دلبران» در ۳۰ قسمت ۳۵ دقیقه‌ای در ایام رمضان از شبکه یک سیما پخش می‌شود. هم‌چنین فیلمنامه این سریال توسط حسین حسینی نوشته شده است.



از صفر تا صد جام جهانی ۲۰۱۸

تب فوتبالی در سرمای روسیه



شد در چند گروه شاهد قرعه‌های سختی باشیم؛ مثل گروه دوم با حضور اسپانیا، پرتغال و مراکش، یا گروه چهارم با حضور آرژانتین، کرواسی، نیجریه و ایسلند، یا گروه ششم که تیم‌های آلمان، سوئد و مکزیک قرار دارند. ما ایرانی‌ها لحظه‌ای که نام دانمارک برای گروه B درآمد ولی به دلیل حضور دو تیم اروپایی (پرتغال و اسپانیا)، به گروه C منتقل شد، یادمان نمی‌رود!

هیجان و نشاط فوتبالی روبه‌روی ما قرار گرفته. روزهای پایانی خرداد گره خورده به رقابت‌های جام جهانی. بازی‌هایی که امید داریم برای ما ایرانی‌ها رنگ‌بوی خاص و ویژه‌ای پیدا کند. با ما همراه باشید تا همه چیز را درباره جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه برایتان تعریف کنیم.

انتخاب میزبان

کشورها از ماه ژانویه ۲۰۰۹ تا ابتدای ماه فوریه می‌توانستند درخواست رسمی‌شان را برای میزبانی جام جهانی ۲۰۱۸ ارائه دهند. بعد از اتمام مهلت اعلام‌شده، ثبت‌نام ۹ کشور قطعی شد؛ البته در نهایت و بعد از کنار رفتن مکزیک، رد شدن اندونزی و همین‌طور خط کشیدن روی کشورهای غیراروپایی، چهار پیشنهاد باقی ماندند؛ روسیه، انگلیس، پرتغال-اسپانیا (مشترک) و بلژیک-هلند (مشترک). در نشست ویژه فیفا در شهر زوریخ، مقر اصلی فدراسیون جهانی فوتبال و در حضور چهره‌هایی نظیر بیل کلینتون، فرانسیس بکن باوئر، دیوید بکام و رومن آبرامویچ، سپ بلاتر (رئیس وقت فیفا) به روی صحنه آمد و نام روسیه را به‌عنوان میزبان بازی‌های جام جهانی ۲۰۱۸ اعلام کرد. نکته حاشیه‌ای این نشست هم اظهار نظر مجری برنامه، گری لینکر، بود که گفت با وجود استرس و اضطرابش ایمان دارد که انگلیس میزبان بازی‌ها خواهد بود، که البته این‌طور نشد و انگلیس در همان دور اول انتخاب حذف شد. به این ترتیب برای اولین بار یک کشور از اروپای شرقی میزبان رقابت‌های جام جهانی شد. نکته دیگر این‌که برای سومین بار بود که نام میزبان دو دوره در یک جلسه اعلام می‌شد؛ در این نشست مشخص شد که قطر میزبان جام جهانی ۲۰۲۲ است.

گروه‌بندی

مراسم قرعه‌کشی این رقابت‌ها در دهم آذر سال گذشته و با حضور ستاره‌های سابق دنیای فوتبال نظیر مارادونا، پله، کافو و پوپول در کاخ بزرگ کرملین انجام شد. سیدبندی هم بر اساس رتبه تیم‌ها در ماه اکتبر بود که روسیه به همراه هفت تیم برتر در سید یک قرار گرفتند. این موضوع باعث

انتظارها به پایان رسید و وارد فوتبالی‌ترین ماه شدیم. درست است که هر ساله شاهد بازی‌های جذاب و تماشایی باشگاهی داخلی و خارجی هستیم و حتی بازی‌های ملی را هم می‌بینیم، اما به‌واقع جام جهانی یک اتفاق خاص و تکرارنشده است؛ بی‌تعارف باید بگوییم اگر بازیکنی در این بازی‌ها حضور پیدا نکند، هرچقدر هم عنوان و افتخار باشگاهی کسب کرده باشد، هنوز یک خلأ و کمبودی را حس می‌کند. حسی که ستاره‌های نظیر گرت بیل بهتر از هر کسی می‌فهمد. برای همین هم بود که زلاتان ابراهیموویچ، با آن غروری که دیگر زبازند تمامی فوتبالی‌ها شده، غیرمستقیم از سرمربی تیمش درخواست می‌کرد تا نامش را در لیست تیم ملی بگذارد. خلاصه، دنیای



لقب تیم‌ها

روسیه: اسپوریانا (به معنی تیم ملی)، خرس‌ها یا خرس‌های سه رنگ
عربستان: فرزندان صحرا، شاهین‌های سبز
مصر: فراعنه، پسران نیل
اروگوئه: آبی آسمانی، پنجه آبی
پرتغال: لوسا، سلسائو دا کنیاس
اسپانیا: لاروخا (به معنی قرمزها)، قرمزهای خشمگین
مراکش: شیرهای اطلس
ایران: شاهزاده‌های پارسی، تیم ملی (با حروف لاتین: teammelli)، یوزهای ایرانی
فرانسه: خروس‌ها، آبی‌ها
استرالیا: ساکراس، کانگوروها
پرو: لا فرانخا، اینکاها
دانمارک: دینامیت دنیس، دینامیت قرمز
آرژانتین: آلی سلسه
ایسلند: وایکینگ‌ها، استراکانیر (به معنی مردان ما)
کرواسی: واترزی، کوکاستی (به معنی شطرنجی‌ها)
نیجریه: عقاب‌ها یا عقاب‌های سبز
برزیل: قناری‌ها
سوئیس: ساعت‌سازها
کاستاریکا: تیوکس
صربستان: عقاب‌های سفید
آلمان: ژرمن‌ها، دی ماناشافت (به معنی تیم)
مکزیک: آرتک‌ها
سوئد: آبی طلائی، وایکینگ‌های زرد
کره جنوبی: پسرهای آسیایی، جنگ‌جویان

تائه‌گوک

بلژیک: شیاطین سرخ

پاناما: توفان سرخ، کانال‌ها

انگلیس: سه شیرها

تونس: عقاب‌های کارتاژ

لهستان: عقاب‌های لهستانی،

قرمز و سفیدها

سنگال: شیرهای ترانگا

کلمبیا: قهوه‌ها، تب زرد

ژاپن: سامورایی‌ها



نشان و نماد بازی‌ها

شاید باور نکنید ولی روند انتخاب نماد بازی‌های جام جهانی از سال ۲۰۱۶ شروع شد. یعنی این‌طور نبوده که یک روز صبح بیدار شوند و بگویند فلان چیز نماد بازی‌هاست. در ابتدا ۱۰ نامزد مشخص شدند و در مرحله بعدی سه نماد گرگ، گریه و ببر توسط هیئت داورى ویژه‌ای انتخاب شدند. از این قسمت به بعد که مرحله نهایی و حساس ماجراست، به عهده مردم گذاشته شد. پس از یک نظرسنجی، نماد گرگ (که البته به شکل کارتونى است) به‌عنوان نماد بازی‌ها انتخاب شد. نام این گرگ، زابی‌واکا به معنی برنده است.

توپ رقابت‌ها

آدیداس یک بار دیگر دست به کار شد و برای جام جهانی ۲۰۱۸ توپی جدید طراحی کرد. در طراحی ظاهری این توپ از اولین توپی که آدیداس طراحی کرد (همان توپ کلاسیک)، الهام گرفته شد. توپ ویژه این بازی‌ها تل‌استار ۱۸ است که نامش هم براساس نام توپ قدیمی، تل‌استار انتخاب شده. شرکت آدیداس اعلام کرده که این توپ دارای میکروچیپ است که با استفاده از آن می‌توان سرعت حرکت توپ در کنار سایر فاکتورهایی مثل مسیر حرکت توپ در هوا را دریافت و تحلیل کرد. بد نیست بدانید توپ‌های جام جهانی در شهر سیالکوت در کشور پاکستان ساخته می‌شوند.

جامانده‌ها

شاید عجیب به نظر برسد، اما به‌رحال تیم‌های بزرگی در این دوره از بازی‌ها حضور ندارند. غیبت این تیم‌ها چیزی نیست که بشود به‌سادگی از کنارش گذشت. شاید هیچ‌وقت دیگر شاهد چنین اتفاقی نباشیم، همان‌طور که در گذشته هم به‌ندرت با این حجم از غیبت بزرگان روبه‌رو بودیم. بیايد با هم نگاهی کنیم به لیست تیم‌هایی که در این جام حضور ندارند؛ شاید باور نکنید، ولی واقعیت دارد.

ایتالیا: بدون هیچ حرف و حدیثی، بزرگ‌ترین غایب جام است. بعد از این که غیبت لاجوردی‌پوش‌ها قطعی شد، خیلی‌ها گفتند مگر می‌شود جام جهانی باشد و ایتالیا نباشد؟ آن‌ها واقعا بدشانس بودند که در مرحله گروهی مقدماتی جام جهانی با اسپانیا هم‌گروه شدند؛ اسپانیایی که پر از ستاره و انگیزه و انرژی بود. ایتالیایی‌ها با هفت پیروزی، سه تساوی و دو شکست، پشت سر اسپانیا قرار گرفتند و راهی پلی‌آف شدند. در این مرحله هم بدشانس بودند و مقابل حریف سرسختی به نام سوئد قرار گرفتند. با یک شکست و یک تساوی، در بازی‌های رفت و برگشت، از صعود به این دوره از جام جهانی بازماندند. بعضی‌ها اعتقاد داشتند تیم ضعیف شده، بعضی‌ها قرعه بد را مقصر می‌دانستند و بعضی هم سرمربی تیم را. هرچه بود، مانع از این شد که این تیم دوست‌داشتنی را در روسیه ببینیم.

هلند: تیمی که ستاره هم داشت، ولی باز هم نتوانست جواز حضور در روسیه را به دست بیاورد. اوضاع آن‌ها از ایتالیا هم بدتر بود. هلند در گروهی قرار گرفت که فرانسه و سوئد هم حضور داشتند. نارنجی‌پوش‌ها آن‌قدر امتیاز از دست دادند که در گروهشان سوم شدند. شکست چهار بر صفر مقابل فرانسه، تحقیرآمیز بود و نشان از افت کیفیت بازی آن‌ها داشت. هرچند که در بازی آخر موفق شدند سوئد، تیم دوم گروه را شکست دهند، اما دیگر برای بازگشت دیر شده بود.

شیلی: وضعیت شیلی به‌کل با همه تیم‌های غایب فرق می‌کند. آن‌ها در رده‌های بالای جدول منطقه آمریکای جنوبی بودند و با توجه به قدرتی که داشتند، کسی فکرش را هم نمی‌کرد در رده ششم قرار بگیرند. شکست سه بر صفر در روز آخر بازی‌های مقدماتی مقابل برزیل، همه چیز را خراب کرد. آن‌ها

فقط به‌خاطر تفاضل گل موفق نشدند جواز صعود بگیرند. البته بحث‌هایی هم درباره بازی هم‌زمان پرو و کلمبیا و تباری این دو تیم در دقایق پایانی بازی مطرح شد، که البته فایده‌ای نداشت. در کنار این سه تیم بزرگ، تیم‌های آمریکا و کامرون (قهرمان جام ملت‌های آفریقا) هم جزو غایبان بزرگ جام جهانی ۲۰۱۸ هستند.

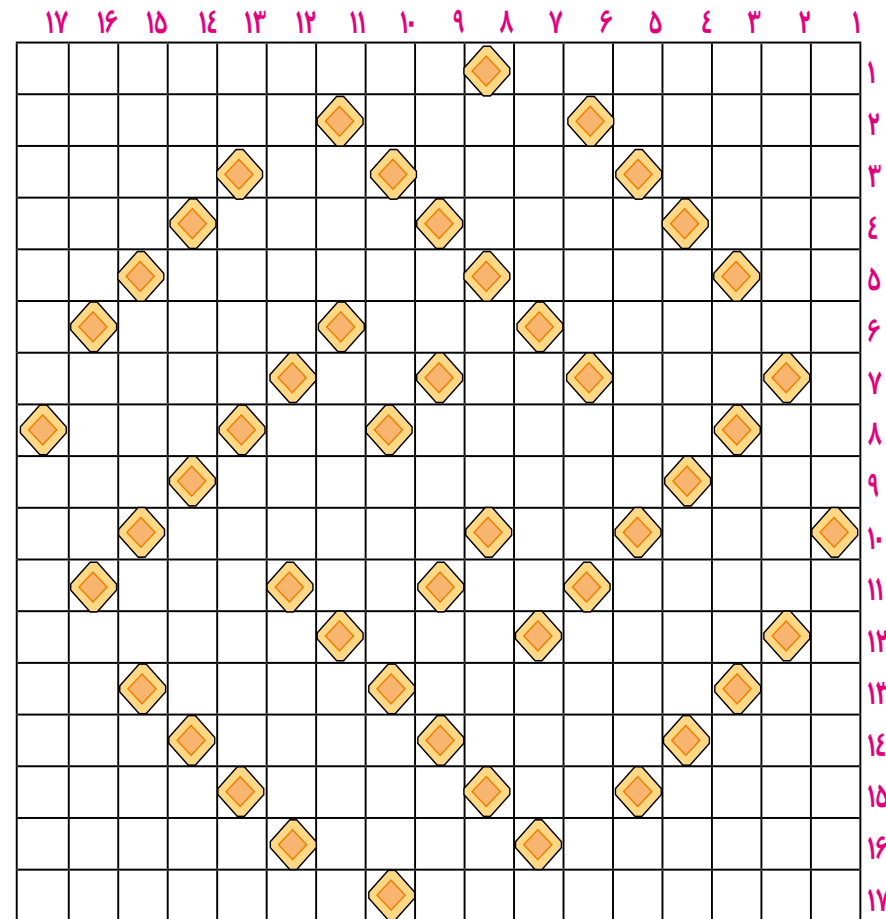
شگفتی‌سازان

این دوره از جام جهانی به‌خاطر تیم‌های حاضر در این رقابت‌ها، کمی عجیب و غریب هم شده؛ دو تیم برای اولین بار است که در این بازی‌ها به میدان می‌روند؛ پاناما و ایسلند. نکته جالب این‌که این دو کشور از نظر جمعیت در پایین‌ترین رده در بین ۳۲ تیم هستند. البته ایسلندی‌ها به‌تازگی درخشش خوبی داشته‌اند و در رقابت‌های جام ملت‌های اروپا ۲۰۱۶ هم این موضوع را نشان دادند و ثابت کردند که لیاقت حضور در جام جهانی را دارند. ایسلند در این دوره با قرار گرفتن کنار تیم‌های آرژانتین، کرواسی و نیجریه یکی از سخت‌ترین گروه‌های جام ۲۰۱۸ را تشکیل داده‌اند. درباره پاناما وضعیت کمی فرق می‌کند؛ آن‌ها به‌سختی و در بازی آخرشان توانستند بالاتر از تیم مطرح آمریکا قرار بگیرند و بلیت روسیه را دریافت کنند.

حالا که صحبت از شگفتی شد، این را هم اضافه کنم که دو اتفاق دیگر هم برای اولین بار است که در تاریخ جام جهانی رخ می‌دهد؛ حضور هر سه تیم منطقه اسکندیناوی (سوئد، دانمارک و ایسلند) و همچنین حضور چهار تیم عربی (مراکش، مصر، عربستان و تونس) در این بازی‌ها.



افقی



۱. آراستن کتاب با طلا - روزنامه نگار
۲. غیر عرب و ترک - نوعی زیتون - نهادهای فرهنگی وابسته به سازمان ملل متحد
۳. واحدی در وزن - کهنه و دیرینه - چک و سیلی - میوه هزار دانه
۴. دسته و صف - آینده به گوش بختیارها - مسابقه - فلزی پر مصرف
۵. علامت جمع - واگیر - نوعی مبل دراز راحتی - بوی رطوبت
۶. منسوب به قنات - هجرت - افترا
۷. ضمیر جمع مخاطب - اندرون - تصدیق آلمانی - نوعی ماهی آبهای جنوبی
۸. دفاع فوتبالی - شاهنشاهی فرنگی - اثر رطوبت - مسافر خانه بین راهی
۹. شهری در آلمان - یک عنصر شیمیایی رادیواکتیو - بیپوشی
۱۰. مسکوک نقره - ویتامین انعقادی - جدایی زن و شوهر - نفس خسته
۱۱. اولاد - پوز - از چاشنیهای غذایی - باغ شداد
۱۲. گیاه - مسابقه سرعت اتومبیل رانی - اثر پذیرفتن
۱۳. علامت مفعول صریح - توتون - کوشش - حرف صریح
۱۴. داغ و نشان - جاده هموار غیر آسفالت - نوعی جوش عفونی و چرکی - نشانه
۱۵. خانه - از اجزاء دو گانه صورت - کمک هزینه تحصیلی
۱۶. دانشجویی - نام قدیم مشکین شهر
۱۷. شهر زیتون - مهمترین شعبه نژاد سفید - سهولت سازی ضربی دارای حلقه های فلزی - ورزشی گروهی

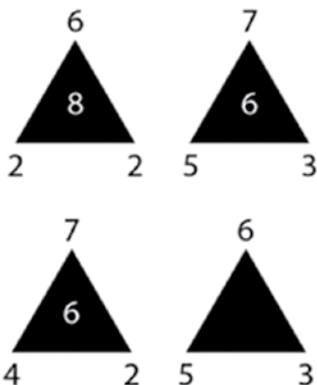
- عیب و عار

عمودی:

۱. در انتهای دم صورت فلکی دب اصغر بجویدش - پستی و ورزشی در فوتبال و بعضی ورزشها
۲. پاینده - صمغی گیاهی خوشبو کننده - کمر بند کره زمین
۳. جمع جنین به عربی - از پسوند های شباهت - نوعی دانه خوراک پرندگان - متضاد معنوی
۴. یار رامین - قابله - کنده کاری روی چوب - گور
۵. منقار مرغ - جوهر گین - علم - سودای ناله
۶. راهی در آسمان - پوشش چشم - عارضه ای در بدن
۷. برد معروف - خسارت - حیوان نجیب
۸. دست افزار نجار - کشوری کوچک در خاور میانه - اسیداستیک خوراکی - تخم مرغ انگلیسی
۹. گود - کجاست - ایتالیای باستانی - شباهت انگلیسی - مبرا
۱۰. او - بعضی - شجاع - برزن
۱۱. رنگ - چهار دندان نیش - نوعی پا پوش
۱۲. ترکیبی از اسید نیتریک با یک باز یا یک فلز - دانه کش بی آزار - نشانی
۱۳. از گروه های خونی - آسمان، فلک - تعمیر کار خودرو

عدد گمشده

در تصویر زیر چه عددی در مثلث سیاه خالی می گذارد؟



قبولی در آزمون رانندگی!

آمیختیس که به تازگی ۱۸ سالش تمام شده است، در آزمون راهنمایی و رانندگی قبول شده و روز گذشته گواهینامه اش را دریافت کرد. او امروز در خیابانی یکطرفه، دقیقاً خلاف جهت (جهت ممنوع) حرکت می کرد. با وجودی که از کنار چندین افسر راهنمایی هم عبور کرد، آنها کوچکترین توجهی به این نکته نداشتند. خود او هم معتقد بود که خلاف مقررات عمل نکرده است! اما چگونه؟ توجیه شما چیست؟



حلول ماه مبارک رمضان را
تبریک می‌گوییم

لَوْ يَعْلَمُ الْعَبْدُ مَا فِي رَمَضَانَ لَوَدَّ أَنْ يَكُونَ رَمَضَانَ السَّنَةَ
اگر بنده «خدا» می‌دانست که در ماه رمضان چه برکتی وجود دارد
دوست می‌داشت که تمام سال، رمضان باشد.



شرکت سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها

فعال در حوزه‌های:

- ♦ انرژی
- ♦ نفت، گاز و پتروشیمی
- ♦ بانکداری
- ♦ واسطه‌گری مالی
- ♦ فناوری اطلاعات و ارتباطات
- ♦ صنعت ساختمان
- ♦ صنایع دارویی
- ♦ بیمه
- ♦ صنایع معدنی
- ♦ بازرگانی
- و سایر بازارهای کسب و کار

تهران • سعادت آباد • بلوار فرهنگ

• بعد از تقاطع نیایش • پلاک ۱۸ • کد پستی: ۱۹۹۸۸۳۳۷۱۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۶۹۲۸۳

فاکس: ۰۲۱-۸۸۵۶۹۲۷۹

kharazmi.ir

info@kharazmi.ir