

وخارزم



وخارزم - فصلنامه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری خوآرزمی
شماره ۱ - بهار ۱۳۹۸

سخن نخست

بهاری دیگر

گفت و گو با عباسعلی ارجمندی، مدیرعامل گروه سرمایه گذاری خوآرزمی

عزم عبور از تنگناها



صیانت از دارایی سهامداران با ابزار مالیات

سایه روشن های اقتصاد ۹۸

موتور محرکه خوآرزمی شتاب می گیرد



پرونده ویژه «خارزم» برای شرکت برق و انرژی سپهر

موتور محرکه خوارزمی شتاب می گیرد

در این شماره می خوانید:

- **تیغ دولبه نقدبنگی** ۵۲
وکارزم سیاست گذاری های پولی بانک مرکزی و تاثیر عملکردش بر فضای کسب و کار را بررسی می کند
- **راه پرپیچ و خم طلای سیاه** ۵۴
نگاهی به چشم انداز نفتی دنیا در سال ۲۰۱۹
- **ارزش آفرینی یا اتلاف منابع؟** ۵۸
همه چیز درباره تسهیلات بانک های خارجی برای کسب و کارهای کوچک و متوسط
- **تسویه حساب برای خروج از بن بست** ۶۲
بدهی دولت به صنعت برق زیر ذره بین وکارزم
- **زندانی شرایط یا جوینده فرصت** ۶۴
اهمیت تحقیقات بازار در شرایط بحران در گفت و گو با دکتر سعید نیویان
- **داروسازی در عصر حاکمیت مصرف کننده** ۶۸
نگاهی به روندهای جهانی در حوزه بازاریابی دارویی
- **دائما یکسان نباشد حال دوران!** ۷۰
مرور «وکارزم» بر شاخص های کلان اقتصادی و مقایسه تطبیقی عملکرد اقتصاد ایران با سایر کشورهای جهان
- **که از تنها بلا خیزد!** ۷۶
نگاهی به بایدها و نبایدهای کار تیمی در سازمان های تجاری
- **از کنترل استراتژیک غافل نشوید** ۸۰
رویکردهای مدیریتی هلدینگ ها و شرکت های مادر

مجله فرهنگ و خانواده

- **بهار با جادوی رنگ ها می آید** ۹۰
- **تعطیلات نوروزی با فیلم ها و سریال هایی جذاب** ۹۱
- **سفر به دور دنیا با یک کلیک** ۹۸
- **راهنمای سفرهای خاص نوروزی** ۱۰۰
- **این فرودین فوتبالی** ۱۰۸

- **بهارى ديگر** ۲
- **عزم عبور از تنگناها** ۳
گفت و گو ویژه وکارزم با عباسعلی ارجمندی، مدیرعامل گروه سرمایه گذاری وکارزمی
- **قله نوردی در صنعت دارو** ۷
دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل سینادارو در گفت و گو با وکارزم از چالش های داروسازی می گوید
- **معدن کاوی یک سرمایه گذاری باثبات است** ۱۰
گفت و گو با علیرضا خزایی، مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدر جهان
- **پیشبرد طرح های توسعه ای بر اساس برنامه راهبردی جدید** ۱۶
گفت و گو با سیدرضا موسوی، معاون سرمایه گذاری و توسعه گروه سرمایه گذاری وکارزمی
- **توسعه کیفی و تمرکز بر استارت آپ ها** ۱۸
گفت و گو با علیرضا کتعمانی مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری آتی نگر سپهر ایرانیان
- **اطلاعات درست و به موقع به بازار می دهیم** ۲۲
معاون امور شرکت ها و مجامع شرکت سرمایه گذاری وکارزمی عنوان کرد
- **موتور محرکه خوارزمی شتاب می گیرد** ۲۵
پرونده ویژه «وکارزم» برای شرکت برق و انرژی سپهر
- **سایه روشن های اقتصاد ۹۸** ۳۵
پرونده ای برای پیش بینی وضعیت بازارهای مختلف در سال آینده
- **صیانت از دارایی سهام داران بورس با ابزار مالیات** ۴۶
پیشنهادهای کارشناسان اقتصادی برای بهبود وضعیت بازار سرمایه
- **تلاش چشم آبی ها برای حفظ برجام** ۴۸
مروری بر سازو کارهای مالی اتحادیه اروپا برای حمایت از برجام
- **ضرورت توزیع عادلانه یارانه** ۵۰
نگاهی به کلیات بودجه ۹۸ و چگونگی حمایت از اقشار آسیب پذیر

ضوابط درج مقالات در فصلنامه «وکارزم»
فصلنامه وکارزم از دریافت مقالات علمی، تخصصی و کارشناسی در حوزه های مرتبط با اهداف راهبردی گروه سرمایه گذاری وکارزمی به ویژه در زمینه های اقتصاد کلان، تحولات بازار سرمایه، فناوری اطلاعات، برنامه ریزی و مدیریت منابع انسانی استقبال می کند.
مقالات ارسالی باید شامل این موارد باشد:
عنوان مقاله، نام و مشخصات نویسنده یا مترجم (شامل عنوان اصلی علمی و شغلی، شماره تلفن تماس و نشانی الکترونیکی).
چکیده و متن کامل مقاله (مقدمه، متن، نتیجه) در قالب نرم افزار Word - فهرست منابع و پیوست های احتمالی.
حجم مقالات ارسالی حداکثر تا ۱۰ صفحه A4 (معادل ۳۳۰۰ کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جدول، نمودارها و تیتراژ، نهایتاً از ۴ صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود.
تحریریه فصلنامه وکارزم، در ویرایش محتوایی و شکلی مطالب واصله آزاد است و اصل مقاله نیز به ارسال کنندگان محترم مسترد نمی گردد. مسئولیت محتوای علمی - حقوقی مطالب با نویسندگان یا نویسندگان است و فصلنامه از انتشار مقالات منتشر شده در سایر نشریات و رسانه ها معذور است.

vakharazm@kharazmi.ir

زیر نظر شورای سردبیری
دبیر تحریریه: مریم عربی
همکاران این شماره: نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش فر، محمدحسین علی اکبری، صدیقه ثنایی، هدی رضایی، المیرا اکرمی
با تشکر از شهره حیدری
طراح جلد: مسعود ریسی
گرافیک و صفحه آرای: نادر قبله ای
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



فصلنامه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری وکارزمی

دوره جدید - شماره یک، فروردین ۱۳۹۸



«وکارزم» در پی انتشار ۵۰ شماره در قالب ماهنامه (از اسفندماه ۹۲ الی اسفندماه ۹۶) و در پی توقفی یک ساله، در قالب فصلنامه منتشر خواهد شد. پیشاپیش از دریافت دیدگاه های تان درباره دوره جدید «وکارزم» سپاسگزار خواهیم بود.

بهاری دیگر

به قلم عباسعلی ارجمندی، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

در آستانه بهاری دیگر، «خوارزم» باز هم مهمان شماست. پس از توفقی نزدیک به یک سال، ماهنامه «خوارزم» در قالب فصلنامه دوباره انتشار خود را از سر می‌گیرد.

«خوارزم» کانال ارتباطی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی با سهام‌داران، مدیران، کارکنان و خانواده‌هایشان و تمامی علاقه‌مندان به این شرکت بزرگ است که تلاش داشته و خواهد داشت تا علاوه بر اخبار، تحلیل‌ها و گزارش‌ها در مورد گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، صفحاتی را به افزایش اطلاعات عمومی در زمینه‌های اقتصاد ایران و جهان، مباحث مدیریت و منابع انسانی و نیز بخش‌هایی را به اوقات فراغت (با خواندن‌هایی درباره فرهنگ، خانواده، ورزش و...) اختصاص دهد.

آغاز دوباره انتشار «خوارزم» را به فال نیک می‌گیریم و امیدواریم بیش از پیش در تحکیم ارتباط خوارزمی با دوست‌دارانش ایفای نقش کند.

آینده خوارزمی

خوارزمی سال ۹۷ را به عنوان سالی پرحادثه پشت سر گذاشته است. آقای دکتر حجت‌اله صیدی پس از چهار سال و نیم، سکان مدیریت خوارزمی را به آقای حسین سلیمی سپرد و خود بار مسئولیت سنگین هدایت بانک صادرات ایران را بر عهده گرفت. آقای دکتر صیدی در دوران مدیریت خود گروه خوارزمی را به سطح شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری ارتقا داد. برنامه راهبردی هفت ساله، خرید و تملک نیروگاه شهید منتظر قائم، شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در معادن، نفت و گاز و پتروشیمی و توسعه روابط بین‌الملل شرکت در کنار افزایش سرمایه و ارزش‌داری‌های آن از دستاوردهای دوران مدیریت ایشان بود که با شعار «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها»، چشم‌اندازی از رشد و توسعه روزافزون فعالیت‌های خوارزمی را پیش رو قرار داد.

آقای حسین سلیمی از مدیران خوش‌نام بازار سرمایه با کوله‌باری از تجربه اداره شرکت‌های بزرگ، هدایت میراث دکتر صیدی برای دستیابی به اهداف تعیین‌شده را در شرایطی بر عهده گرفت که فضای متاثر از زمزمه‌های خروج آمریکا از برجام، بازگشت دوباره تحریم‌ها و مشکلات ناشی از برخی رخدادها داخلی، به اقتصاد کشور تحمیل شده بود. زمزمه‌های بر هم خوردن برجام (که اقتصاد ایران برای خروج از رکود، جذب سرمایه‌گذاری‌های مالی، فنی و تکنولوژیک و شکوفایی، امید بسیار بدان داشت) با تصمیم یک‌جانبه رئیس‌جمهور آمریکا، به واقعیت پیوست و نابه‌سامانی‌های ارزی با شدت بیشتری ادامه یافت و فضای فعالیت‌های اقتصادی بیش از پیش تحت تاثیر قرار گرفت.

این عوامل به همراه برخی عوامل مدیریتی در گروه خوارزمی (در حوزه سهام‌داری)، دستیابی به اهداف تعیین‌شده برای عملکرد دوره مالی ۹۶-۹۷ را با چالش‌هایی مواجه کرد. با برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام در ۲۸ مهر ماه و تغییر در ترکیب اعضای حقوقی هیئت مدیره و پس از آن انتخاب اشخاص حقیقی، فعالیت‌های خوارزمی وارد دوران جدیدی شده است. هیئت مدیره جدید گروه خوارزمی بر این باور است که وارث بنایی سترگ است که به دست مدیران پیشین بنا نهاده شده و می‌بایست تمام تلاش خود را معطوف به دستیابی به اهداف معینی کند که در شعار «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» متبلور است.

این بنای رفیع در کنار ساختارهای محکم و منسجم و با حضور مدیران و کارکنانی سخت‌کوش و پرتلاش است که گروه خوارزمی را در مسیر پیش رو، یاری خواهند کرد.

گرچه دشواری‌های به‌وجودآمده ناشی از خروج آمریکا از برجام و تشدید تحریم‌ها و تاخیر اتحادیه اروپا در تعریف راه‌کارهای مرادفات ملی و اقتصادی با ایران، فعالیت‌های شرکت‌های گروه خوارزمی را هم تحت تاثیر قرار داده است، اما مدیران و همکاران خانواده بزرگ خوارزمی مترصد شناسایی فرصت‌ها و بهره‌برداری از آن‌ها در جهت تأمین منافع سهام‌داران هستند.

انسجام مدیریتی و تعیین اهداف کوتاه‌مدت و میان‌مدت برای فعالیت‌های شرکت‌های تحت پوشش با استفاده از تمام ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها و در سایه تدبیر و تلاش همه کارشناسان و کارکنان، گروه خوارزمی را از این دوران سخت عبور خواهد داد.

گفت‌وگوی ویژه و خارزم با عباسعلی ارجمندی، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

عزم عبور از تنگناها

کارکنان شاغل و بازنشسته بانک صادرات ایران هستند که به طور مرتب در جریان فعالیت‌های شرکت هستند و با درک درستی که از شرایط اقتصادی کشور دارند، ضمن طرح پرسش‌های خود در مورد حساب‌ها و عملکرد شرکت، اظهار نظر و اعمال رأی کردند. در مجموع مجمع آرام و به دور از حاشیه برگزار شد.

مجمع سال ۹۷ چه تغییراتی نسبت به مجمع سال‌های قبلی داشت؟

بزرگ‌ترین تغییر نبود جناب آقای دکتر صیدی به عنوان مدیرعامل گروه خوارزمی پس از برگزاری پنج مجمع بود. آقای دکتر صیدی با انتصاب به مدیرعاملی بانک صادرات ایران، گروه خوارزمی را ترک کردند. البته ارتقاء حرفه‌ای ایشان موجب افتخار خوارزمی است.

تغییر دیگر در ترکیب اعضای حقوقی و حقیقی هیئت مدیره شرکت بود. تا زمان برگزاری مجمع سالانه مجموعه متعلق به بانک صادرات ایران سه عضو و مجموعه متعلق به گروه بانک مسکن دو عضو هیئت مدیره را به خود اختصاص داده بودند، اما با واگذاری سهام توسط گروه بانک مسکن در بورس، شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران جایگزین ایشان شد و در حال حاضر همراه با چهار عضو متعلق به مجموعه بانک صادرات ایران ترکیب اعضای هیئت مدیره گروه خوارزمی را تشکیل می‌دهند.

درباره عملکرد شرکت‌های زیرمجموعه در ماه‌های اخیر بگویید. با توجه به تنوع حوزه فعالیت شرکت‌های زیرمجموعه، کدام یک از شرکت‌ها با چالش‌های بیشتری برای تطبیق با شرایط اقتصادی فعلی روبه‌روست؟

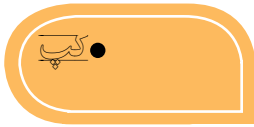
سکان هدایت خوارزمی را در پرتلاطم‌ترین روزهای اقتصاد ایران تحویل گرفته؛ اوج نوسانات ارز و بالا و پایین‌های بازار سرمایه و دغدغه‌ها درباره آینده. مدیرعامل تازه‌نفس گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی اما به روزهای پیش رو خوش‌بین است و برایش نقشه راه دارد. در یک قدمی سال جدید، پای صحبت عباسعلی ارجمندی نشسته‌ایم؛ مدیری که معتقد است تعهد و پاسخ‌گویی به سهام‌دار، حرف اول و آخر را می‌زند.

از روزهای آغاز کارتان در مجموعه خوارزمی بگویید، شرکت را در چه وضعیتی تحویل گرفتید؟

آغاز کار من در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در روزهای آغازین مهر ۹۷ هم‌زمان شد با برنامه‌ریزی انجام کارهای مربوط به برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه شرکت در روزهای پایانی مهر ماه، و این در شرایطی بود که از یک طرف معاونت مالی و اقتصادی شرکت به عنوان مجری تهیه و تکمیل صورت‌های مالی و برگزاری مجمع از کار کناره‌گیری کرده بود و از طرف دیگر، تاخیر در برگزاری مجمع عادی سالانه برخی شرکت‌های گروه، جمع‌بندی گزارشات مالی و هیئت مدیره شرکت و دریافت اظهار نظر بازرسان قانونی و حسابرس به سرانجام نرسیده بود.

خوش‌بختانه با تلاش‌های همکاران و مدیریت شرکت مجمع عمومی سهام‌داران در تاریخ ۲۸ مهر ۹۷ برگزار شد.

با این اوصاف، مجمع سالانه با چه شرایطی برگزار شد؟ مجمع در شرایط بسیار خوبی برگزار شد. بخش عمده‌ای از سهام‌داران شرکت



ارتباط مستقیم که می‌توانند با دفتر مدیریت و هر یک از معاونت‌ها داشته باشند، از طریق اطلاعات منتشرشده در سامانه کدال و نیز سایت رسمی خوارزمی در جریان فعالیت‌های شرکت‌ها قرار می‌گیرند. تقویت روابط عمومی گروه به منظور شفافیت بیشتر و نیز پاسخگویی در قبال عملکرد شرکت‌ها از برنامه‌های آتی گروه خوارزمی است.

از برنامه راهبردی هفت‌ساله شرکت بگویید. در سالی که گذشت، چند درصد از برنامه‌های پیش‌بینی‌شده محقق شده؟ با توجه به شرایط فعلی، چه تغییراتی قرار است در برنامه‌ریزی بلندمدت شرکت انجام شود؟

طبق برنامه راهبردی هفت ساله که برای فعالیت‌های گروه خوارزمی تنظیم شده است، قرار بر این است که در ۳۱ خرداد ۹۹، زمان پایان برنامه، ارزش دارایی‌های خوارزمی حدود یک درصد GDP کشور (ارزش تولید ناخالص داخلی در آن تاریخ طبق برآورد کارشناسان در حدود ۳۳۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده بود)، یعنی در حدود ۳۳ هزار میلیارد تومان و سود خالص حدود ۸۵۰۰ میلیارد تومان باشد.

این برنامه در شرایطی تدوین شد که در پی انتخابات ریاست جمهوری سال ۹۲ دولت منتخب بر افزایش تعامل با اقتصاد دنیا و کاهش تحریم‌ها تاکید داشت و چشم‌انداز مثبتی در اقتصاد کشور فراهم آورده بود. مجموع فعالیت‌های انجام‌گرفته در گروه خوارزمی با این چشم‌انداز از قبیل سرمایه‌گذاری در بخش‌های نیروگاهی، تولید برق، معدن و فلزات گران‌بها، نفت و گاز و پتروشیمی، بانکداری و توسعه فعالیت‌های بین‌المللی در این راستا صورت گرفت، اما متأسفانه با تغییر رویکرد آمریکا و خروج این کشور از برجام، بازگشت دوباره تحریم‌ها و دشواری‌های حاصل از آن، مانع از دستیابی گروه خوارزمی به اهداف تعیین‌شده گردید. با توجه به فاصله نسبتاً زیاد بخش تحقق‌یافته برنامه با اهداف تعیین‌شده، هیئت مدیره جدید شرکت در زمان مناسب اقدام به بازنگری و در صورت لزوم تعیین اهداف جدید در محدوده زمانی مناسب خواهد کرد.

با توجه به شرایط فعلی، آینده‌نگری و برنامه‌ریزی بلندمدت برای آینده اصلاً تا چه اندازه در سبک مدیریتی شما نقش دارد؟ آیا شرکت‌ها در این شرایط بهتر است به برنامه‌ریزی‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت رو بیاورند، یا هم‌چنان می‌توان به سندهای چشم‌انداز چندساله پای‌بند بود؟

در هر کشوری، به‌ویژه کشور ما، فرصت‌هایی وجود دارد که با وجود تغییر سیاست‌ها و دولت‌ها و... کماکان دست‌نخورده باقی می‌ماند. کشور ما همچنان صادرکننده مواد خام است. طرح‌های توسعه‌ای که در زمینه نفت و گاز در کشور اجرا شده، هنوز نتوانسته ما را به کشوری که تولیدکننده محصول نهایی صنعت نفت و گاز باشد، تبدیل کند و هنوز هم مجبور به واردات برخی از فرآورده‌ها هستیم و نمی‌توانیم از همه ظرفیت‌های یک پالایشگاه یا یک واحد صنعتی‌مان استفاده کنیم. با این حال، فارغ از مسائلی که در دنیا می‌گذرد، یک‌سری از صنایع برای ما همیشگی است؛ از جمله صنعت نفت و گاز، صنایع معدنی و به‌ویژه سنگ آهن. ما صادرکننده انواع سنگ معدن، آهن و فلزات دیگر هستیم و ایران از نظر دارا بودن انواع معادن یکی از غنی‌ترین کشورهای دنیاست. از نظر دارا بودن منابع نفت و گاز هم جزو بزرگ‌ترین‌ها هستیم. این صنایع می‌توانند سازمان‌دهی شوند و صنایع پایین‌دستی جهت تامین نیازهای کشور در آنها تعریف شوند. اگر یک سرمایه‌گذار تصمیم به سرمایه‌گذاری در زمینه کالاهای واسطه‌ای داشته

شرکت‌های سینادارو، نیروپارسه، برق و انرژی سپهر، تجارت گستران خوارزمی، داده‌پردازی خوارزمی، توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی، توسعه ساختمان خوارزمی، توسعه معادن صدر جهان، توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی، سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان، FZE، نفت و گاز و انرژی زیما، شرکت‌های مدیریتی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی هستند که متأثر از شرایط اقتصادی کشور، خروج آمریکا از معاهده برجام و تشدید تحریم‌ها فعالیت‌هایشان به تناسب با دشواری‌هایی همراه شده است.

به عنوان مثال، شرکت نیروپارسه در انتقال پول، ثبت سفارش و خرید دستگاه‌های مولد برق، شرکت سینادارو در مورد تکمیل ماشین‌آلات طرح توسعه و انتقال و تا حدودی مواد اولیه و شرکت توسعه معادن صدرجهان در مورد اکتشاف و مشارکت در سرمایه‌گذاری در معادن با محدودیت‌های زیادی مواجه شده‌اند، که به دنبال یافتن راه‌هایی برای پیشبرد کارهایشان و عبور از تنگناها هستند.

خوارزمی در حوزه ساختمان هم فعالیت می‌کند. وضعیت این حوزه چطور بوده؟

شرکت توسعه ساختمان خوارزمی با سابقه‌ای بیش از ۱۰ سال در این صنعت فعالیت دارد. علاوه بر پروژه‌های تکمیل و واگذارشده، چند پروژه در دست احداث و اجرا دارد که رکود تورمی حاکم بر بخش ساختمان از یک طرف و هزینه تامین مالی گران‌قیمت از طرف دیگر بر فعالیت‌های این شرکت سایه انداخته و پیشرفت پروژه‌ها را با دشواری‌هایی مواجه کرده است. این امیدواری هست که در آینده نزدیک با واگذاری برخی پروژه‌ها، ضمن شناسایی سود ساختار مالی شرکت اصلاح شده و ادامه فعالیت‌های شرکت با شرایط بهتری امکان‌پذیر باشد.

برنامه شما برای کنترل شرایط فعلی چیست؟ چه تغییراتی قرار است در روال کاری مجموعه اتفاق بیفتد؟

در شرایط دشواری قرار داریم، اما مدیران شرکت‌ها با برنامه‌ریزی مناسب و تکیه بر پتانسیل‌های داخلی امیدوارند مانع از آسیب دیدن فعالیت‌های شرکت‌های خود شوند و این دوره سخت را پشت سر گذارند.

به نظر می‌رسد مهم‌ترین چالش مجموعه در حال حاضر، مطالبات سنگین شرکت برق و انرژی سپهر به عنوان بزرگ‌ترین دارایی گروه، از وزارت نیرو باشد، درست است؟

شرکت برق و انرژی سپهر بیش از ۱۱۰۰ میلیارد تومان بابت فروش برق به توانیر از دولت طلب دارد. این شرکت بزرگ‌ترین دارایی گروه خوارزمی است و چنانچه این مطالبات در زمان ایجاد یا با فاصله کوتاهی وصول می‌شد، گروه خوارزمی می‌توانست مبالغ دریافتی را صرف توسعه نیروگاه یا سرمایه‌گذاری در سایر بخش‌ها کرده و منافع حاصل را نصیب سهام‌داران خود کند، که متأسفانه تا کنون این امر به انجام نرسیده و به‌ناچار مدیریت شرکت برق سپهر و همچنین گروه خوارزمی وصول مطالبات یادشده را از یک طرف در قالب بند «و» تبصره ۵ قانون بودجه سال ۹۷ و تهاوت بدهی‌ها به شبکه بانکی و از طرف دیگر با طرح دعوی حقوقی پی‌گیری می‌کند. به نظر می‌رسد تا پایان سال بخش عمده‌ای از این مطالبات با تهاوت بدهی‌ها تسویه شود.

از نظر شما بهترین راه برای معرفی توانمندی‌های مجموعه به سهام‌داران چیست؟

گروه به طور پیوسته در تعامل با سهام‌داران خود است. سهام‌داران عمده از طریق نمایندگان خود در هیئت مدیره اعمال نظر می‌کنند و سایر سهام‌داران علاوه بر

باشد، قطعا تا کمتر از دو یا سه سال آینده نمی‌تواند از این سرمایه‌گذاری بهره‌برداری کند و سودی عاید وی شود. چیزی که اهمیت دارد، دیدگاه سیاسی و اقتصادی ما نسبت به تحولات جهانی و ارزیابی ما از موقعیت ایران در عرصه سیاست و اقتصاد دنیاست. به نظر من ما از نظر اقتصادی حرف‌های زیادی برای گفتن داریم. شرایط کنونی نمی‌تواند زمان زیادی ادامه داشته باشد و کشور ما حتما در سال‌های آینده از ظرفیت‌های موجود استفاده خواهد کرد. در این شرایط با شناسایی مزیت‌های کشور در بخش‌های مختلف اقتصادی و برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت می‌توان رشد و رونق را به اقتصاد کشور بازگرداند و از منافع آن سود برد.

در شرایط فعلی سرمایه‌گذاری در کدام بخش می‌تواند امیدوارکننده‌تر باشد و چشم‌انداز روشن‌تری دارد؟ مثلا فکر می‌کنید ورود به حوزه استارت‌آپ‌ها می‌تواند سودآوری شرکت را تضمین کند؟

البته برخی از کارشناسان و سرمایه‌گذاران در بورس اعتقاد دارند استارت‌آپ‌ها دام بعدی سرمایه‌گذاران هستند و افت بعدی را در این حوزه خواهیم داشت! اما به نظر می‌رسد این حوزه ظرفیت جذب سرمایه‌گذاری‌های زیادی برای تامین نیازهای مردم را دارد.

شرکت سرمایه‌گذاری سپهر ایرانیان در این بخش فعال است و در پروژه‌های مشترک با دانشگاه‌های کشور از جمله صنعتی شریف همکاری می‌کند. فراهم کردن زمینه فعالیت استارت‌آپ‌ها و حمایت از آن‌ها از کارهایی است که در این شرکت انجام می‌شود.

موقعیت استراتژیک کشور فرصت‌های زیادی را در پیش رو قرار داده است. عدم دسترسی کشورهای آسیای میانه و قفقاز به آب‌های آزاد، دسترسی آسان‌تر کشورهای اروپایی به کشورهای جنوب شرقی آسیا از طریق ایران و... همه فرصت‌های ایران است. جالب است که در شرایط تشدید تحریم‌های ایران، بندر چابهار از شمول آن خارج است و این فرصتی است برای بهره‌برداری از علاقه‌مندی کشورهای جنوب شرق آسیا به‌ویژه هند برای تعامل بیشتر با اروپا.

در سالی که گذشت، کدام‌یک از شرکت‌های زیرمجموعه در مجموع بهترین عملکرد را در قیاس با باقی شرکت‌ها داشته؟

می‌توان گفت شرکت سینادارو نسبت به دیگر شرکت‌ها عملکرد بهتری داشته است. این شرکت در زمینه تولید، فروش و سودآوری از برنامه‌های خود جلوتر است، اما در اجرای پروژه طرح توسعه خود محدودیت‌هایی دارد. باین حال روند سودآوری آن در تمام این سال‌ها با یک شیب نسبتا قابل قبول، مثبت بوده است. طرح توسعه این شرکت حداکثر تا پایان سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد. این طرح تنها طرح توسعه نیست، بلکه طرح انتقال و توسعه است. لزوما طرح تولید یک محصول جدید مطرح نیست، بلکه به واسطه نو شدن دستگاه‌ها و ماشین‌آلات، حجم و ظرفیت تولید افزایش پیدا خواهد کرد. این شرکت در حوزه قطره‌های چشمی پیشرو است، اما دستگاه‌ها از زمان تاسیس شرکت در سال ۴۲ در حال کار هستند و بعضا مستهلک شده‌اند. با اجرای طرح توسعه سینادارو، تولید این

ترکیب سهام‌داران ما به گونه‌ای است که مجبوریم به درآمد بیشتر، تقسیم سود بیشتر و به‌ویژه پرداخت به‌موقع فکر کنیم. ۵۵ درصد سهام ما با واسطه یا بی‌واسطه متعلق به کارکنان بانک صادرات است و ۱۰ درصد سهام نیز متعلق به همین مجموعه در بانک مسکن است. یعنی عملا ۶۵ درصد از سهام‌داران ما همکاران بانکی از این دو بانک هستند که درآمد حاصل از سهام شرکت خوارزمی برایشان مهم است



شرکت به مراتب ارتقا پیدا خواهد کرد. سینادارو در بورس از نظر اطلاع‌رسانی جزو شفاف‌ترین شرکت‌ها بوده است. بعد از سینادارو، نیروگاه هم در زمینه مسائل زیست‌محیطی عملکرد خوبی داشته و راندمان خود را بالا برده است. متوسط راندمان نیروگاه‌های مقیاس بزرگ مثل منتظر قائم حدود ۴۰ درصد است و می‌توان گفت نیروگاه ما با راندمان بین ۳۸ تا ۴۰ درصد، عملکرد قابل قبولی داشته است. در برنامه‌های توسعه‌ای آینده کشور قرار است محدودیت‌هایی برای احداث نیروگاه‌هایی با راندمان زیر ۵۰ درصد در نظر گرفته شود.

برنامه شما برای کنترل استراتژیک شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی چیست؟ همان شیوه نظارتی سابق را پی‌گیری می‌کنید، یا شیوه جدیدی برای تعامل با شرکت‌های زیرمجموعه در نظر دارید؟

خوشبختانه کار ما در این زمینه بسیار ساده است، چون خوارزمی متناسب با بزرگ شدنش، در سال‌های گذشته دارای ساختارهایی شده که کار خودشان را انجام می‌دهند. شرکت‌های زیرمجموعه ما که مدیریتی هستند و مدیریت آن‌ها را خوارزمی تعیین می‌کند، در تعامل با معاونت‌های مختلف شرکت عمل می‌کنند. خوارزمی پنج معاونت دارد: معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه، معاونت امور شرکت‌ها و مجامع، معاونت طرح و برنامه، معاونت مالی و اقتصادی و معاونت اداری و پشتیبانی. سه معاونتی که بیشترین تعامل را با شرکت‌های زیرمجموعه دارند، سرمایه‌گذاری و توسعه، امور شرکت‌ها و مجامع و طرح و برنامه هستند. تعامل شرکت‌های زیرمجموعه با معاونت‌ها، مداوم است. معاونت طرح و برنامه، طرح‌ها و پروژه‌های شرکت‌ها را بررسی می‌کند و سیاست را به آن‌ها ابلاغ می‌کند. معاونت امور شرکت‌ها و مجامع، بر فعالیت آن‌ها نظارت دارد و معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه، طرح‌های سرمایه‌ای آن‌ها را بررسی می‌کند و با سیاست‌های کلی خوارزمی مطابقت می‌دهد. البته معاونت مالی و اقتصادی نیز با شرکت‌ها در ارتباط است، اما ارتباط آن طی این سال‌ها کم‌رنگ‌تر شده است که یکی از برنامه‌های من، تقویت همین بخش است. معاونت اداری و پشتیبانی هم بیشتر به کارهای خوارزمی رسیدگی می‌کند. معاونت امور شرکت‌ها و مجامع، در خط مقدم ارتباط ما با شرکت‌ها قرار دارد. از طرفی کمیته حسابرسی داخلی شرکت خوارزمی و هم‌چنین کمیته حسابرسی تک‌تک شرکت‌ها تشکیل شده و جلسات آن به طور مرتب برگزار می‌شود. گزارش این جلسات به مدیریت شرکت‌های مرتبط و به کمیته حسابرسی داخلی خوارزمی ارائه می‌شود. تمام فعالیت‌های مجموعه شرکت‌ها به‌دقت نظارت شده و در جای لازم، راه‌کار و تذکر داده می‌شود. این روش سیستماتیک کماکان قرار است ادامه پیدا کند. اگر به واسطه تغییر بعضی از اعضای کمیته‌های حسابرسی و خروج افراد، نیاز به تغییراتی باشد، در اسرع وقت اقدامات مقتضی صورت می‌گیرد. هم‌چنین کمیته حسابرسی داخلی قرار شده ارزیابی عملکرد خود کمیته‌ها و اعضای تشکیل‌دهنده آن‌ها را هم در دستور کار داشته باشد.

تعامل شرکت خوارزمی در حال حاضر با نهادهای دولتی چگونه است؟ آیا انتظارات خاصی از سوی مجموعه در بخش‌های مختلف

ما از نظر اقتصادی حرف‌های

زیادی برای گفتن داریم.

شرایط کنونی نمی‌تواند زمان

زیادی ادامه داشته باشد و کشور

ما حتما در سال‌های آینده از

ظرفیت‌های موجود استفاده

خواهد کرد. در این شرایط با

شناسایی مزیت‌های کشور در

بخش‌های مختلف اقتصادی

و برنامه‌ریزی میان‌مدت

و بلندمدت می‌توان رشد

و رونق را به اقتصاد کشور

بازگرداند و از منافع آن سود برد

وجود دارد؟

تلاش‌هایی را در این زمینه کرده‌ایم. واقعیت امر این است که ما یک شرکت سهامی عام هستیم و با دولت و نهادهای دولتی تعامل چندانی به صورت مستقیم نداریم. بزرگ‌ترین تعامل ما با دولت در بخش نیروگاه است که این کانال ارتباطی را هم می‌توان در دو بعد مورد بررسی قرار داد. بعد اول دریافت مجوز فعالیت‌های طرح و توسعه است که در این زمینه یک پروژه ۵۰۰ مگاواتی در حال حاضر توسط همکاران ما در حال پی‌گیری است. اگر مصوبه‌های لازم را از مراجع ذی‌ربط در نهادهای دولتی دریافت کنند، طرح توسعه ۵۰۰ مگاواتی نیروگاه را به اجرا در خواهیم آورد. بعد دوم هم بحث وصول مطالبات و درآمد حاصل از فروش برق تولیدی نیروگاه است. دولت هم تنگنای مالی خودش را دارد و تمام سعی ما وصول مطالبات در کوتاه‌ترین زمان است که متأسفانه تاکنون در این مورد دستاورد زیادی

نداشته‌ایم. باین‌حال ظرفیتی که در قانون بودجه سال ۹۷ کشور پیش‌بینی شده، می‌تواند مشکل ما را تا حد زیادی رفع کند.

در زمینه مدیریت انتظارات سهام‌داران چه برنامه‌ای دارید؟

ترکیب سهام‌داران ما به گونه‌ای است که مجبوریم به درآمد بیشتر، تقسیم سود بیشتر و به‌ویژه پرداخت به‌موقع فکر کنیم. ۵۵ درصد سهام ما با واسطه یا بی‌واسطه متعلق به کارکنان بانک صادرات است و ۱۰ درصد سهام نیز متعلق به همین مجموعه در بانک مسکن است. یعنی عملاً ۶۵ درصد از سهام‌داران ما همکاران بانکی از این دو بانک هستند که درآمد حاصل از سهام شرکت خوارزمی برایشان مهم است و سالانه روی آن حساب باز می‌کنند. پس ناگزیر هستیم سرمایه‌گذاری‌ها را طوری سازمان‌دهی کنیم که ضمن توجه به سود بلندمدت، به عایدی‌های کوتاه‌مدت نیز توجه

کنیم و سرمایه‌گذاری‌ها را به سمتی هدایت کنیم که هم سطح سودآوری‌شان خوب باشد، هم تقسیم سود داشته باشند. بسیاری از شرکت‌ها متأثر از وضعیت اقتصادی ممکن است تقسیم سود داشته باشند، اما چون توان پرداخت ندارند، یک برنامه افزایش سرمایه را به جمع می‌آورند و کل سود تقسیم‌شده را به حساب افزایش سرمایه از محل مطالبات می‌گذارند. اما ما در خوارزمی موظفیم تقسیم سود داشته باشیم و تا زمانی که مهلت قانونی هشت ماهه‌اش به اتمام می‌رسد، حتما باید سود را پرداخت کرده باشیم. اشخاص حقیقی نسبت به مطالبات سهام خود حساسیت دارند. در نتیجه برنامه ما در خوارزمی باید معطوف به این باشد که بخشی از سرمایه‌گذاری‌هایمان را به سمتی سوق بدهیم که بتواند حداقل سود مورد انتظار سهام‌داران ما را ایجاد کند. اگر در مجمع گذشته ۷۵ میلیارد تومان سود قابل تقسیم داشته‌ایم، ما باید برای سال آینده به عددی بالاتر از این فکر کنیم.

کمی هم از تغییرات کادر نیروی انسانی خوارزمی در ماه‌های اخیر بگویید. گروه در این زمینه چه تغییراتی داشته؟

تغییرات چشم‌گیری نبوده، خوارزمی ساختار نیروی انسانی بسیار خوبی دارد و کارکنان شرکت با علاقه‌مندی و وظایف محوله را انجام می‌دهند. آمدرورت‌ها متعارف بوده است. در سطح شرکت‌ها هم تغییرات زیادی نبوده و اگر هم تغییری داشتیم، در راستای استفاده بهینه از توانمندی‌های افراد بوده است.

اگر بخواهید همه اتفاق‌های اخیر را جمع‌بندی کنید، برای ماه‌های آتی چه خبرهای امیدوارکننده‌ای برای سهام‌داران دارید؟

خبرهای امیدوارکننده زیاد است که بخشی از آن‌ها را در مجمع سالانه سهام‌داران گفته‌ام. تهاتر و تسویه بدهی‌های بانکی با مطالبات از شرکت تاویر بابت فروش برق و واگذاری دارایی‌ها، برنامه‌ریزی جهت کاهش هزینه‌ها و افزایش راندمان تولید در نیروگاه، بهره‌برداری از طرح توسعه و انتقال شرکت سینادارو، برنامه‌ریزی جهت بهره‌برداری و احداث کارخانه در شرکت توسعه معادن صدرجهان، رفع مشکلات شرکت توسعه ساختمان و فعال‌تر شدن پروژه‌های در دست احداث این شرکت، بازنگری در نوع فعالیت‌های شرکت تجارت گستران خوارزمی و تعریف پروژه در شرکت نفت گز و پتروشیمی زیما، افزایش فعالیت‌های شرکت سرمایه‌گذاری سپهر ایرانیان و شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، از جمله اخبار مثبتی است که می‌تواند امیدواری به آینده گروه خوارزمی را افزایش دهد.

بعضی از کارشناسان پیش‌بینی‌های نگران‌کننده‌ای را برای بازار سرمایه در سال ۹۸ ارائه داده‌اند. شما اوضاع این بازار را چطور پیش‌بینی می‌کنید؟

خروج آمریکا از برجام، تشدید تحریم‌ها، نوسانات شدید نرخ ارز و مبهم بودن آینده مانع از رشد مناسب بازار سرمایه در سال ۹۷ بوده است. اما همیشه در کنار تهدیدها، فرصت‌هایی هم هست. با گذشت زمان شرکت‌های بورس، به‌ویژه صادرکننده‌ها، راه‌کارهایی برای فعالیت‌هایشان خواهند یافت و تمایل اروپا به حفظ برجام و یافتن روش‌های تعامل با ایران منجر به این خواهد شد که در مجموع تفاوت زیادی بین سال ۹۷ و سال ۹۸ نتوان تصور کرد. به نظر می‌رسد صرف‌نظر از نوسانات متعارف بازار، سال ۹۸ برای ما بدتر از ۹۷ نخواهد بود.

مشخصاً چشم‌اندازتان برای شرکت خوارزمی در سال آینده چیست؟

بدون تردید سال ۹۸ را برای شرکت خوارزمی پرسودتر از سال ۹۷ می‌بینم، چراکه زیرساخت‌های خوبی در شرکت مهیا شده است. برخی مشکلات مدیریتی باعث شد در سال ۹۷ از ظرفیت‌های گروه استفاده کامل نشود. خوش‌بختانه این مشکلات رفع شد و مدیریت امور در حال حاضر بسیار منسجم‌تر از ماه‌های گذشته شده است. نیروهای حاضر در مجموعه هم نیروهای کارآزموده‌ای هستند که می‌توانند به رشد خوارزمی کمک کنند.



دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل سینادارو در گفت‌وگو با وخارزم از چالش‌های داروسازی می‌گوید

قله نوردی در صنعت دارو

با روپوش سفید از راه می‌رسد. از خط تولید می‌آید و مستقیم پای میز گفت‌وگو می‌نشیند. دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل سینادارو، در گفت‌وگو با «وخارزم» از چالش‌هایی در صنعت دارو می‌گوید که به واسطه بحرانی شدن اوضاع اقتصادی در چند ماه اخیر به وجود آمده است. او در ابتدای صحبت‌هایش تاکید دارد که نمی‌توان همیشه انتظار فصل بهار یا تابستان را داشت و ظاهراً اکنون زمستان است. شرایط اقتصادی و فضای بازار ارز بسیاری از صنایع را متاثر کرده، و صنعت دارو یکی از آن صنایع است که باین حال تلاش می‌کند با تاثیرگذاری در مبادی تصمیم‌گیری به حیات خودش ادامه بدهد تا دوباره فصل بهار از راه برسد. سینادارو به گفته دکتر واصفی در میان ۵۰۰ شرکت برتر در سال ۹۶ رتبه ۲۱۰ را داشته است. به همین دلیل این شرکت در میان شرکت‌های دارویی و بسیاری از دیگر صنایع در قله قرار دارد، اما باید قله‌نورد باشد تا بتواند نظر سرمایه‌گذاران را در ادامه حیاتش به خود جلب کند.

سالی که گذشت، برای سینادارو چطور بوده است؟ شرایط جدید اقتصادی که در این دوره پیش آمده، چه تاثیری بر اوضاع و احوال سینادارو گذاشته است؟

مثالی می‌زنم که در این مثال می‌توانم حرف‌هایم را بزنم. اگر ما انتظار داشته باشیم همیشه بهار باشد، انتظار درستی نیست. یا نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم همیشه تابستان باشد. واقعیت این است که همواره چهار فصل داریم. این حقیقت به ما می‌فهماند که متغیرها وجود دارند، ما هستیم که از این متغیرها بهره می‌گیریم. گاهی در دل آن‌ها تهدید وجود دارد، ما هستیم که باید تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم. ما در اردیبهشت انتظارمان این بود که راه‌کارهایی برای شرایط و تهدیدهایی که قابل پیش‌بینی بود، اندیشیده شود. یعنی به دنبال راه‌کارهای مناسب در سطح سیاست‌گذاران و سیاست‌مداران بودیم که اگر به آن مشکلات رسیدیم، بتوانیم از آن‌ها عبور کنیم، یا در بهترین شرایط تهدید را تبدیل به فرصت کنیم. به عنوان یک شهروند و به عنوان کسی که سال‌ها در حوزه دارویی و حوزه مدیریت دستی بر آتش داشته، باید با احتیاط بگویم، ما خودمان را به اندازه تهدیدهایی که قرار بود اتفاق بیفتد، مجهز نکرده بودیم که بتوانیم از آن‌ها عبور کنیم. در اردیبهشت زرمه‌هایی بود و قرار بود اتفاق بیفتد. ولی تصمیم‌های اتخاذشده در کشور، صنعت دارویی را که صنعتی استراتژیک است و باید نیازهای مردم به دارو را که نیازی بحرانی است، ایمن سازد، ایمن نکرده است. ما نیازهای مختلفی داریم، غذا، پوشاک، تفریح و بسیاری از نیازهای دیگر،

اما شاید هیچ‌کدام به اندازه دارو نقش تعیین‌کننده ندارد. یعنی حاضریم بسیاری از هزینه‌ها را بپردازیم تا سلامتی خود را بازیابیم. در مورد سایر کالاها جایگزین‌های دیگری وجود دارد، ولی در مورد دارو این‌طور نیست. پس وقتی تصمیم‌گیران کشور در مقوله ارز تصمیم‌گیری می‌کنند، نباید دارو را حتی با کالاهای اساسی یک‌جا ببینند. مسئولان تراز اول اجرایی کشور می‌گویند ما برای کالاهای اساسی و دارو تصمیم گرفته‌ایم، این دو تا با هم متفاوت‌اند. دارو حداقل ۲۰ یا ۳۰ درصد مهم‌تر است و باید آن را به صورت خاص ببینند. ما از ابتدای سال به تدریج وارد تنگنای نقدینگی شدیم. مرتب اعلام کردیم، اعتراض کردیم، در جلسات عمومی مختلف با سازمان برنامه و بودجه و سازمان غذا و دارو این مسائل را گفتیم. ولی نتیجه درخوری نگرفتیم. زمانی ناچار شدیم مطالبات ماه‌ها عقب‌افتاده خود را با درصد قابل توجهی تخفیف از مشتریانمان بگیریم. وقتی پولی را به کسی قرض می‌دهید و ماه‌ها به تعویق می‌افتد، ممکن است در نهایت بگویید ۲۰ درصد کم می‌کنم، اما پولم را برگردان. اما آن تخفیف ۲۰ درصدی از روی رضایت نیست، بلکه ناشی از ناچاری است. ما در ماه‌های اخیر ناچار شدیم مطالبات معوق خود را از شرکت‌های توزیع‌کننده دارو با تخفیفی قابل توجه دریافت کنیم. اگر دریافت



اما سینادارو توانسته خودش را از ۱۰۰ شرکت آخر به بالاترین ردیف‌های ۱۰۰ شرکت، به ردیف سوم برساند. امیدواریم در دوره بعد در زمره ۲۰۰ شرکت برتر قرار بگیریم.

جایگاه محصولات سینادارو از لحاظ سهم در بازار چگونه است؟

هنوز آمارهای دقیقی نیامده، اما وقتی فروش شرکت هم به لحاظ مقداری و هم ریالی از برنامه جلوتر است و پیش‌بینی سود بیش از آن‌چه در بودجه دیده شده، قابل دست‌یابی باشد و سبب خوشحالی سهام‌داران شود، می‌توان گفت سینادارو جایگاه خوبی دارد.

درباره طرح‌های توسعه‌ای سینادارو بگویید؛ خصوصاً حالا که سال جدید در راه است، توسعه در سینادارو قرار است در چه زمینه‌هایی اتفاق بیفتد؟ آیا به حوزه محصولات جدیدی هم ورود خواهید کرد؟

یک گروه از محصولات است که نمایندگی عرضه آن‌ها را از تولیدکننده‌های اروپایی دریافت کردیم و در مرحله ثبت در وزارت بهداشت است. این‌ها طیف جدیدی از نیازهای چشم‌پزشکی خواهد بود. بوروکراتیک عمل کردن سازمان‌های موافقت‌کننده برای ورود، هم شرکت خارجی را متعجب می‌کند و برای خود ما هم اصلاً خوب نیست. اما قرار است بازاریابی و فروش محصولات چشم‌پزشکی به عهده ما باشد و در صورتی که تولید آن‌ها اقتصادی باشد، می‌توانیم به لحاظ سخت‌افزاری و دانش فنی شرایط را برای تولید آن‌ها فراهم کنیم. به‌رحال تا رسیدن به آن موقع فقط باید تحرکمان را زیاد کنیم. الان در موقعیتی نیستیم

نمی‌کردیم، راه دیگری نداشتیم. این مثل یخی است که در آفتاب یواش‌یواش آب می‌شود و کسی متوجهش نمی‌شود. در زمینه ارزی، هم به‌شدت آسیب دیدیم و ارز مورد نیازمان به‌موقع تامین نشد، هم نقدینگی کافی برای ادامه فعالیت‌های عادی و پروژه‌ها دریافت نکردیم. تامین مالی و ارزی نشدیم. ضرورتاً به بانک‌ها مراجعه کردیم تا تسهیلات دریافت کنیم. سعی کردیم منابع مالی خود را مدیریت کنیم. با راه‌کارهای اضطراری پیش رفتیم نه راه‌کارهای عادی. با توجه به همین مدیریتی که به‌ناچار برای امور مالی انجام دادیم، به نقطه‌ای رسیدیم که گاهی وقت‌ها بعضی از نیازهای ضروری‌مان را به جای تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی که دولت بارها شعارش را داد، با دلار ۱۲ هزار تومانی حواله کردیم تا بتوانیم خطوط تولیدمان را فعال نگه داریم. مجموعه این‌ها نشان می‌دهد تمهیدات لازم برای عبور از بحران یا تبدیل تهدید به فرصت در بخش دارو اتخاذ نشده است.

از پروژه‌های مهمی بگویید که در سینادارو در حال پی‌گیری است.

ما یک پروژه بسیار اساسی داریم و آن هم نوسازی شرکت است. شرکت باید بعد از ۵۵ سال برای غلبه بر پیری و ادامه خدمت‌رسانی‌اش بازسازی شود. مقوله‌های مختلفی به برنامه زمان‌بندی و برنامه مالی مناسب با پیشرفت پروژه آسیب رساند. الان هم در همان تنگنا قرار داریم و درحالی‌که باید این روزها پروژه استارت می‌خورد، زمان‌بندی مجدد برای راه‌اندازی پروژه در دست اقدام است. این یعنی زیان پنهان. به‌رحال در مجموع زمان به نفع ما نیست و هرچه کار دیرتر تمام شود، علاوه بر هزینه مالی ممکن است کارآمدی پروژه را تحت تاثیر قرار بدهد، چراکه متغیر محیطی در اختیار ما نیست. باید امیدوار باشیم و تلاش کنیم. با بانک‌ها و تصمیم‌گیران مختلف مذاکره می‌کنیم تا به سمت رفع تنگنای تامین مالی برای خرید ماشین‌آلات مورد نیاز پروژه قدم برداریم.

جدا از این پروژه، چه پروژه‌های دیگری بودند که در این مدت پیشرفت کرده‌اند؟

تنوع‌بخشی برای تولید برخی از محصولات که برای ما هم به لحاظ پرستیژ و هم به لحاظ فروش و بازده اقتصادی حائز اهمیت بوده است، موضوعی است که همواره باید به آن اهتمام داشت. ما دو اسپری جدید را که حاوی دو ماده موثر است، نهایی و آزمایش‌های اثربخشی مربوط به آن را تمام کردیم تا بتوانیم با اطمینان محصول را عرضه کنیم. در یک کنگره سراسری تنفس و ریه هم شرکت کردیم و محصول را آن‌جا معرفی کردیم. پزشک‌هایی که به غرفه آمدند، خوشحال شدند و استقبال کردند. امیدواریم بتوانیم با سایر شرکت‌ها در زمینه این محصولات هم رقابت کنیم و سهم عمده‌ای را از بازار به دست بیاوریم. این خبر خوبی برای سهام‌داران و برای شرکت است. اقدام دیگر این بود که محصولات یک بار مصرف را توانستیم متنوع‌تر کنیم. یعنی داروهای بیشتری را در این قالب ارائه کنیم. تولید محصولات سینگل دوز برای اولین بار در ایران از سال ۹۴ شروع شد و اکنون بنا به درخواست متخصصین چشم تنوع بیشتری پیدا کرده است. به اضافه این‌که با یک شرکت ایتالیایی در سال گذشته توافق کردیم که محصول مشترک تولید کنیم. این هم آغاز شده و چند قلم از محصولات آن‌ها در خط تولید ما انجام می‌شود. جمع‌بندی این دستاوردها در پایان سال نشان داده می‌شود. به عنوان خبر مهم می‌توانم بگویم

جایگاه شرکت در بین ۵۰۰ شرکت برتر از رتبه ۴۳۰ در سال ۹۱ به ۲۱۰ در سال ۹۶ ارتقا پیدا کرده است. بالاخره همه شرکت‌ها، از بانک‌ها گرفته تا پتروشیمی‌ها و تولیدکننده‌های خودرو و مواد غذایی و... در حوزه اقتصاد کشور فعال هستند.

وقتی تصمیم‌گیران کشور در مقوله ارز تصمیم‌گیری می‌کنند، نباید دارو را حتی با کالاهای اساسی یک‌جا ببینند. مسئولان نرژ اول اجرایی کشور می‌گویند ما برای کالاهای اساسی و دارو تصمیم گرفته‌ایم، این دوتا با هم متفاوت‌اند. دارو حداقل ۲۰ یا ۳۰ درصد مهم‌تر است و باید آن را به صورت خاص ببینند

که بتوانیم عدد و رقم بگوییم، اما می‌دانیم شرکت سینادارو در حوزه انتظارات چشم‌پزشکی کشور به مرحله جدیدی وارد خواهد شد.

درباره تمهیدات زیست‌محیطی سینادارو و رعایت استانداردهای کیفی تولیدات دارویی در مجموعه توضیح دهید.

درباره کیفیت محصولات سینادارو هیچ‌گاه علامت سوالی وجود نداشته است. یعنی علامت سوالی درباره کیفیتش مطرح نشده است. هرگاه در کنگره‌های تخصصی حضور پیدا می‌کنیم، عرضه محصولات جدید را از ما مطالبه می‌کنند. نتیجه می‌گیریم وقتی راضی نباشند، دنبال محصولات جدید از ما نخواهند بود. ما بانکی در کشور داریم به نام بانک چشم که در راستای فرهنگ اهدای اعضاست. باید قرتیه را که قسمت جلوی چشم است، بردارند و در مایعی بگذارند که زنده بماند تا بتوانند آن را پیوند بزنند. برای این کار محلول بسیار خاصی لازم است که با قیمت فوق‌العاده زیاد از خارج از کشور تامین می‌شد. از حدود دو سال پیش، مدیران بانک چشم با ما تماس گرفتند و درخواست کردند این محلول را بسازیم. ما از یک طرف می‌دانستیم آن را لازم دارند، اما از طرف دیگر اصرارها را که می‌دیدیم، متوجه می‌شدیم این توانایی را در ما می‌بینند. بعد از مطالعه‌ای که صورت گرفت، توانستیم به فرمول آن دسترسی پیدا کنیم. خدا را شکر نمونه‌سازی کردیم و از نمونه هم استقبال کردند. از وزارت بهداشت هم خواستند مجوز ساخت محلول را به ما بدهند. این‌ها نشان‌دهنده این است که ما در کیفیت حرف اول را می‌زنیم. اما باید بدانیم شاگرد اول شدن سخت است، ولی شاگرد اول ماندن سخت‌تر. همه از ما انتظار دارند شاگرد اول بمانیم. وقتی به قله رسیدیم، باید قله‌نورد باشیم. برای این‌که قله‌نورد باشیم، فقط یک راه وجود داشت و آن هم این بود که خودمان را برای آینده‌ای دور آماده کنیم. به همین دلیل است که پروژه سنگینی را شروع کردیم. از هیچ اقدامی در سرمایه‌گذاری و افزایش تولید و فروش نیز کوتاهی نکردیم. به همین خاطر است که رتبه شرکت در طول این شش سال تغییر فوق‌العاده‌ای کرده است. شرکت سینادارو امسال در ارزیابی ۵۰۰ شرکت برتر بین داروهای رتبه اول را به دست آورده است. دست‌یابی به این نتیجه جز با هم‌گرایی و هم‌افزایی افرادِ فعال در سینادارو امکان‌پذیر نیست.

وضعیت شرکت را از نظر تحقق برنامه راهبردی هفت ساله خوارزمی چطور ارزیابی می‌کنید؟ تشدید تحریم‌ها و سایر عوامل محیطی ناشی از تحولات اقتصادی و بازار سرمایه چه تاثیری بر روند پی‌گیری برنامه راهبردی بلندمدت مجموعه داشته است؟

در همین صحبت‌هایی که داشتیم، تلویحا این را گفتم که این مسائل در دسترسی کامل ما به آن اهداف آسیب زده است. ما قرار است از نقطه آ به نقطه ب و از موفقیت موجود به موفقیت مطلوب برسیم، ولی اگر مسائل غیرقابل پیش‌بینی و غیرقابل کنترل رخ بدهد، سرعت ما کند می‌شود. مهم این است که هدف را فراموش نکنیم. باید سعی کنیم بخشی از فرصت‌های از دست‌رفته را هم احیا کنیم. شرایط محیط کلان اقتصاد کشور مساعد نیست. این امر ما را در دسترسی به اهداف ناموفق نکرده، اما درصِد موفقیت ما را کم کرده است که خوشایند نیست. انتظار داریم در آینده بخشی از این شرایط نامساعد از بین برود. در درون شرکت سینادارو مشکلی نداریم، یا حداقل مشکل عمده‌ای نداریم. اما شرایط نامساعد بیرون در کنترل ما نیست. تقریبا تمام بانک‌ها با ما همکاری می‌کنند و هیچ‌کدام از بانک‌های خصوصی و دولتی به درخواست‌های ما نه نمی‌گویند.

اما وقتی پای تخصیص و تامین ارز در میان است و صنعت دارویی هم وابستگی زیادی به ارز دارد، وقوع اتفاق غیرمترقبه دور از ذهن نیست.

پیش‌بینی شما از وضعیت اقتصادی سال آینده چیست؟ به نظر شما بازارهای ارز، سرمایه و... چه وضعیتی خواهند داشت و سینادارو از کدام‌یک از تغییرات احتمالی بیشترین تاثیر را می‌گیرد؟

من شرایط پیش رو را برای سال آینده در همه زمینه‌ها بسیار نگران‌کننده‌تر از سال ۹۷ می‌بینم. خروج از این شرایط را در توان بنگاه‌هایی با اندازه خودمان نمی‌دانم. ما معمولا برای مشکلات حوزه خودمان گردهمایی‌هایی داریم و سعی می‌کنیم مسائل را به گوش دولت ایران برسانیم، اما گویا آن‌قدر مسائل بزرگ و متنوع وجود دارد که مسائل مبتلا به ما در آن گم می‌شود. به همین خاطر به نظرم شرایط سختی در پیش خواهیم داشت. اگر قرار باشد صنعت دارویی به عنوان یک صنعت ویژه وضعیتی نامساعد داشته باشد، بعید نیست بقیه صنایع هم شرایط مشابهی داشته باشند. اگر قرار باشد تمهیداتی در کشور اتخاذ شود، باید از آن اطلاع پیدا کنیم. امیدوارم راه‌کارهای خروج از بحران اندیشیده و ارائه شود. راه‌کارهای خروج از این بن‌بست برای خرید اقلامی که سازنده حاضر به فروش نیست، استفاده از شرکت‌هایی است که با چراغ خاموش می‌توانند از آن‌ها بخرند و به ما بفروشند. اگر از این راه هم نتیجه نگیریم، باید از منابع دیگری که قبلا شناسایی کردیم و به کیفیت آن‌ها هم می‌توانیم اطمینان داشته باشیم، روی بیاوریم.

شرکت سینادارو برای غلبه بر همین موانع چه سازوکارهایی را طراحی و برنامه‌ریزی کرده است.

باید سطح تماس مستقیم‌مان را با تامین‌کننده‌ها بیشتر کنیم. در نمایشگاه‌های بین‌المللی بیشتری شرکت کنیم تا منابع جدیدتری پیدا کنیم. مذاکره مستقیم با برخی از تامین‌کنندگانی که متزلزل هستند هم در دستور کار ما قرار دارد. یکی از راه‌های فشار به ما، بالا بردن قیمت است. در همین رابطه هم با آن‌ها مذاکره می‌کنیم. به‌رحال سطح تماس را زیادتر می‌کنیم تا مشکل را برطرف کنیم.

برنامه سینادارو برای آینده چیست؟ چه برنامه‌ها یا پروژه‌هایی برای آینده طراحی شده است؟

الان خبر موثق و قابل اتکایی برای شما ندارم. اما اطمینان داشته باشید اقدامات ضروری و اجتناب‌ناپذیری را انجام دادیم و انجام می‌دهیم تا به محض بهبود روابط اقتصادی ما با کشورهای هدف، بتوانیم شاهد نتایج آن باشیم. فکر نمی‌کنم نکته‌ای از قلم افتاده باشد.

اگر جمع‌بندی دارید، بفرمایید.

یک بار دیگر این را یادآوری می‌کنم که انتظار نداریم کسانی که در جایگاه تصمیم‌گیری‌های کلان کشور هستند، برای ما فرش قرمز پهن کنند. ولی انتظار داریم راه‌کارهای داخلی خروج از بحران را برای ما نبندند. یعنی دولت در هر حال باید برای فعالیت‌های مختلف تسهیل‌کننده باشد و در شرایط بحرانی تسهیل‌کننده‌تر. اگر این‌طور نباشد، یا در شرایط بحرانی، دولت هم ندانسته زنجیر به پای تولیدکننده ببندد، دست‌یابی به نتایج سخت‌تر می‌شود. شاید مردم این تنگناها را از چشم بنگاه‌های تولیدی ببینند، اما باید بیشتر از چشم سیاست‌گذاران ببینند. من انتظار دارم هشیاری بیشتر زمینه مناسب‌تری را برایمان به وجود بیاورد. امیدواریم شرایط بهاری شود.

رتبه شرکت در طول این شش سال تغییر فوق‌العاده‌ای کرده است. شرکت سینادارو امسال در ارزیابی ۵۰۰ شرکت برتر بین داروهای رتبه اول را به دست آورده است. دست‌یابی به این نتیجه جز با هم‌گرایی و هم‌افزایی افرادِ فعال در سینادارو امکان‌پذیر نیست



گفت‌وگو با علیرضا خزایی، مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدر جهان

معادن کاوی یک سرمایه‌گذاری باثبات است

کیپ

برای فعالیت در حوزه معدن در این شرکت مهیاست. فعالیت‌های معدنی که در حال حاضر شرکت صدرجهان با آن روبه‌روست، سه محدوده معدنی هستند که به بهره‌برداری رسیده است و سه محدوده است که فعالیت اکتشافی روی آن‌ها صورت می‌گیرد. «شادان» محدوده معدنی است که در استان خراسان جنوبی واقع شده است و ذخیره خوبی از طلا و مس را برای آن اکتشاف کرده‌اند که می‌توان گفت بهترین فعالیت شرکت است که در سطح کشور نیز مطرح است. محدوده‌ای با کانسنگ مس در منطقه زنجان به اسم رشیدآباد وجود دارد که طی اکتشافات اولیه مشخص شد پتانسیل و زمینه‌های موجود برای فعالیت‌های مواد معدنی را دارد. این معدن که دارای پروانه بهره‌برداری نیز هست، لازم است عملیات اکتشافی روی آن ادامه پیدا کند تا به ذخیره قطعی و قابل اطمینان منجر شود. منطقه دیگری نیز در اردستان اصفهان قرار دارد و فعالیتی است که دارای پروانه بهره‌برداری است. اما محدوده‌ای که مناسب‌ترین فعالیت مطابق با حوزه فعالیت شرکت صدرجهان است، همان محدوده شادان استان خراسان جنوبی است. جدای سه محدوده دارای پروانه بهره‌برداری ذکرشده، سه محدوده دیگر در محدوده آذربایجان شرقی و اردبیل قرار دارند که این مناطق نیز با توجه به پتانسیل‌ها، ویژگی‌ها و نشانه‌های زمین‌شناسی، قابلیت فعالیت دارند، اما در حال حاضر در مرحله اکتشاف قرار دارند. باید فعالیت‌های اکتشافی مناسبی در آن‌ها صورت گیرد، که امیدواریم این فعالیت‌ها منجر به اثبات ذخیره معدن شود تا شرکت فعالیت‌های استخراجی و فرآوری در این محدوده داشته باشد.

در محدوده معدنی واقع در منطقه زنجان یک‌سری مشکلات از جمله شرایط آب‌وهوایی، زمان فعالیت‌ها را محدود می‌کند. همچنین برای رعایت مسائل

«تجربه ما نشان می‌دهد معدن‌کاری چنان‌چه به‌خوبی پیش برود، از بخش‌های مختلف صنایع که نهایتاً ۵۰ تا ۷۰ درصد سوددهی دارد، بسیار سودده‌تر است و شاید حتی در برخی مواد معدنی تا ۵۰۰ درصد سوددهی داشته باشد. البته لازمه آن علاوه بر سرمایه مناسب، صبر و حوصله و داشتن بدنه کارشناسی مناسب است.» این بخشی از گفته‌های علیرضا خزایی، مدیرعامل جدید شرکت توسعه معادن صدرجهان، است. در این گفت‌وگو، او از برنامه‌هایش برای توسعه هلدینگ معدنی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی گفته و چالش‌های فعالیت در حوزه کاری خود را تشریح کرده است.

از چه زمانی مدیرعامل صدرجهان شدید و شرکت را با چه وضعیتی تحویل گرفتید؟

من از تاریخ ۹۷/۰۹/۱۷ مدیریت شرکت را برعهده گرفته‌ام. فعالیت بنده از همان ابتدا یعنی بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه امیر کبیر تهران در حوزه معدن بوده است. سال ۶۵ وارد بخش استخراج معدن دانشگاه امیرکبیر شدم و سپس وارد وزارت معادن و فلزات شدم و پس از طی چند سال کار کردن به عنوان کارشناس در استان‌های مختلف، به عنوان مدیر کل معادن و فلزات و رئیس سازمان صنایع و معادن فعالیت داشتم، تا سال ۸۶ که وارد بخش خصوصی و حوزه معادن طلا و سایر مواد معدنی شدم. با توجه به سوابق فعالیت‌های گذشته‌ام در بخش معدن و علی‌الخصوص در آخرین فعالیت معدنی انجام‌شده در این زمینه که خوش‌بختانه موفق بود، مدیریت این مجموعه (صدرجهان) از طرف دوستان همکار در همین پروژه به بنده پیشنهاد شد. پس از انجام بررسی‌های لازم متوجه شدم زمینه

تحریم‌ها بر حوزه کاری ما بی‌تاثیر نبوده، اما نکته‌ای که در این بین وجود دارد، این است که کشور ما جزو ۱۰ تا ۱۵ کشور معدنی جهان است و از بین ۲۳ ماده معدنی موجود در جهان، بالغ بر ۶۰ تا ۶۳ نوع آن در ایران موجود است. تکنولوژی‌ای که این مواد را مورد بهره‌برداری قرار می‌دهد، تحت تاثیر تحریم قرار خواهد گرفت، اما حدود ۸۰ تا ۸۵ درصد از تکنولوژی و تجهیزات کارخانه‌ای که در دست ساخت است، در داخل قابل تولید است

فرآوری مذکور راه‌اندازی شود.

برای شروع هر فعالیت معدنی در مرحله اول مهم‌ترین مسئله اثبات وجود ذخیره اقتصادی ماده معدنی است، یعنی اگر ذخیره ماده معدنی مناسب و اقتصادی باشد، می‌توانیم برای احداث کارخانه کار کنیم و مواد را استحصال کنیم. ذخیره ماده معدنی که برای شادان ارزیابی شده، حدود ۵۰ میلیون تن است و این مقدار نیز با ادامه عملیات اکتشافی قابل افزایش است، لذا چنان‌چه مورد غیرمترقبه‌ای پیش نیاید و تمام موارد و مسائل از جمله مسائل مالی همان‌طور که مدنظر ماست، پیش برود، افتتاحیه کارخانه برای اواخر سال ۱۳۹۹ در نظر گرفته شده است.

روند تامین مالی پروژه به چه شکل است؟

تصمیم نهایی بر فعال شدن این کارخانه است، چراکه تولید کانسنگ معدنی و استحصال طلای آن بهترین چیزی است که باعث ارتقای جایگاه صدرجهان می‌شود و در این راستا مجموعه خوارزمی و صدرجهان تمام تلاش خود را در جهت دنبال شدن این پروژه بدون وقفه مبذول می‌دارند. صحبت‌هایی شده تا روند تامین سرمایه با تاخیر مواجه نشود، چراکه در صورت ادامه روند صحیح تامین مالی و عدم رخداد اتفاقات غیرمترقبه، کارخانه در اواخر سال ۹۹ افتتاح خواهد شد. البته به منظور تامین خوراک کارخانه عملیات آماده‌سازی و استخراج معدن به طور هم‌زمان در برج شش یا هفت سال ۹۸ آغاز خواهد شد.

کمی از چالش‌های حوزه کاری‌تان و تاثیر مشکلات اخیر اقتصادی در روند کار صدرجهان بگویید.

تحریم‌ها بر حوزه کاری ما بی‌تاثیر نبوده، اما نکته‌ای که در این بین وجود دارد،

زیست‌محیطی با ادارات مرتبط در حال تهیه گزارش زیست‌محیطی هستیم، که امیدواریم مجوز فعالیت از ادارات مذکور اخذ شود. در حال حاضر معدن مس رشیدآباد با توجه به شرایط آب‌وهوایی تعطیل است.

برای محدوده اردستان در استان اصفهان نیز سعی داریم در سال آینده ادامه فعالیت‌های اکتشافی را به همراه استخراجی که در حد پتانسیل معدن است، انجام دهیم.

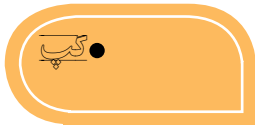
در محدوده اکتشافی واقع در استان اردبیل یا محدوده‌های اکتشافی در آذربایجان شرقی به احتمال زیاد باید تا سال آینده برای از سرگیری فعالیت‌ها منتظر باشیم تا شرایط آب‌وهوایی اجازه ادامه فعالیت را به ما بدهد.

در منطقه شادان ذخیره‌ای بالغ بر ۵۰ میلیون تن کانسنگ طلا شناسایی شده است که عیار آن به طور متوسط نیم گرم در تن است. در واقع در این منطقه حدود ۲۵ تن طلای خالص شناسایی شده است که مباحث اداری انتخاب پیمان کار برای شروع فعالیت‌ها و احداث واحد فرآوری مواد معدنی، در اسفند ماه پیش رو کلید خواهد خورد. یک سرمایه‌گذاری حداقل ۲۲۰ تا ۲۵۰ میلیارد تومانی برای احداث کارخانه آن در نظر گرفته شده است.

روش احداث کارخانه، روش ای.پی.سی است. این روش روشی کلید در دست است؛ به این صورت که فرد حقوقی صفر تا صد احداث کارخانه یعنی طراحی، خرید تجهیزات و اجرا را انجام داده و تا یک سال راه‌اندازی و بهره‌برداری از آن را ضمانت می‌دهد.

برای راه‌اندازی کارخانه مدت زمان ۱۶ تا ۲۰ ماه پیش‌بینی شده است، که اگر این زمان را از ابتدای سال آینده در نظر بگیریم، امیدواریم در آذر ماه ۱۳۹۹ واحد





صورت اثبات ذخیره مناسب اقتصادی می‌تواند بیشترین سوددهی در میان صنایع را داشته باشد و هیچ صنعتی به این حد نمی‌تواند سودده باشد. در غالب بخش صنایع شما می‌توانید انتظار سوددهی ۳۰ درصد و در بهترین حالت سوددهی ۷۰ درصد را داشته باشید، اما در بخش معدن می‌توانید انتظار سوددهی تا بیش از دو برابر سرمایه‌گذاری را داشته باشید. به همین دلیل مجموعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای صدرجهان برنامه‌ریزی کرده تا یکی از بزرگ‌ترین تولیدکننده‌های طلا در خاورمیانه باشد. به منظور افزایش توان عملیاتی در بخش معادن و صنایع معدنی می‌بایست از کارشناسان متخصص و باتجربه استفاده کرد که امیدوارم با تکمیل بدنه کارشناسی و دیدگاه مثبتی که مجموعه خوارزمی برای فعالیت‌های معدنی در نظر گرفته است، بتوانیم در سال آتی فعالیت‌های خود را گسترش دهیم و محدوده‌های متفاوت دیگری، چه در مرحله اکتشاف و چه در مرحله بهره‌برداری، را به محدوده کاری خود اضافه کنیم.

پس در واقع می‌توان گفت مجموعه خوارزمی به فعالیت شرکت صدرجهان به عنوان یک سرمایه‌گذاری بلندمدت نگاه می‌کند؟

در پاسخ باید بگوییم بلی و به همین صورت است. فعالیت در حوزه اکتشاف نیازمند پی‌گیری مداوم و حوصله فراوان برای حصول نتیجه است. خصوصاً در معادن فلزی باید یک سری فعالیت‌های زمان‌بر و دقیق سطحی و زیرسطحی صورت گیرد. به عنوان مثال در ابتدا می‌بایست جمع‌آوری اطلاعات از منطقه مورد نظر صورت گیرد، سپس از طریق ماهواره و عکس‌های هوایی منطقه مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد. پیمایش منطقه و گرفتن نمونه‌های مختلف و انجام حفاری‌های مغزه‌گیری و بررسی نتایج آنالیزهای گرفته‌شده هم‌چنین تهیه نقشه‌های کوچک مقیاس از منطقه و بزرگ مقیاس از مناطق پتانسیل‌دار از جمله بررسی‌هایی است که در عملیات اکتشافی مدنظر قرار دارد. موارد فوق در شرایط آب‌وهوایی مساعد و بسته به میزان فعالیت‌ها مدت زمان ۱۲ تا ۳۰ ماه را شامل می‌شود. اگر شرایط نامساعد آب‌وهوایی و معضلات اجتماعی و اداری را مشمول کنیم، مدت زمان اعلام‌شده افزایش خواهد یافت. البته با تلاش و جدیتی که در فعال کردن معدن شادان و واحد فرآوری مربوط وجود دارد، امیدوارم در موعد اعلام‌شده واحد فرآوری مورد نظر احداث و بهره‌برداری از معدن مربوط آغاز شود. کارخانه اکسید طبق طراحی صورت‌گرفته با خوراک ورودی یک میلیون تن کانسنگ اکسیدی ظرفیت تولید ۳۳۰ کیلوگرم شمش طلا و ۱۲۵۰ تن کنسانتره ۵۰ درصد مس در سال را خواهد داشت.

به عنوان مدیرعامل جدید صدرجهان، در زمینه هدف‌گذاری‌ها و پیشبرد امور، به چه شکل عمل خواهید کرد و چه تغییراتی را مورد نظر دارید؟

هر شرکتی قاعدتاً هیئت مدیره‌ای دارد که استراتژی خاصی برای واحدهای زیرمجموعه خود در نظر گرفته است، که این استراتژی بر اساس همان اساس‌نامه هنگام تاسیس شرکت، یک‌سری فعالیت‌ها را تعریف کرده است. یکی از فعالیت‌های عمده شرکت صدرجهان که در اساس‌نامه پیش‌بینی شده است، همین فعالیت‌های معدنی است. قاعدتاً غالب تصمیم‌گیری‌ها در هیئت مدیره بر اساس فعالیت‌های معدنی (اکتشاف، استخراج و فرآوری) صورت می‌گیرد. در حال حاضر به دنبال تقویت بدنه کارشناسی شرکت هستیم، چراکه با فعالیت‌های مورد نظر در سال ۹۸ تناسب ندارد. بدنه کارشناسی نقش مهمی در اجرای

این است که کشور ما جزو ۱۰ تا ۱۵ کشور معدنی جهان است و از بین ۷۳ ماده معدنی موجود در جهان، بالغ بر ۶۰ تا ۶۳ نوع آن در ایران موجود است. تکنولوژی‌ای که این مواد را مورد بهره‌برداری قرار می‌دهد، تحت تاثیر تحریم قرار خواهد گرفت، اما حدود ۸۰ تا ۸۵ درصد از تکنولوژی و تجهیزات کارخانه‌ای که در دست ساخت است، در داخل قابل تولید است. لذا از این نظر مشکلی پیش نخواهد آمد. در خصوص تامین مواد شیمیایی مورد مصرف ممکن است با مشکلاتی روبه‌رو شویم، از جمله سیانور و کربن اکتیو که برای جداسازی طلا به کار می‌رود و باید از خارج از ایران وارد شود. البته این مواد غیرقابل دسترس نیستند و حتی بعضی از آن‌ها با عیار پایین‌تر در ایران در حال تولیدند. این امیدواری هست که با توجه به تعداد معادن طلایی که در چند سال اخیر در ایران فعال شده‌اند و به بهره‌برداری رسیده‌اند، این مشکل به کلی حل شود.

صدرجهان در ماه‌های اخیر چقدر توانسته برنامه‌های خود را بر

اساس برنامه راهبردی هفت ساله خوارزمی پیش ببرد؟ برنامه‌ریزی‌های بلندمدت شرکت مادر برای شرکت صدرجهان به چه صورت است و عوامل بیرونی که موجب اختلال در روند فعالیت‌ها شده‌اند، چه تاثیری بر این روند خواهند گذاشت؟

این اتفاق که صدرجهان به عنوان هلدینگ معدنی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی معرفی شده است و خوارزمی سرمایه‌گذاری خود را در بخش‌های معدنی دنبال کرده است، اتفاق بسیار خوبی است، چراکه اکثر سرمایه‌گذاران، چه ایرانی چه خارجی، تمایل به فعالیت و همکاری در بخش معدن دارند. به عنوان مثال، هر فرد به منزل و محل سکونت احتیاج دارد و از آن‌جایی که تامین مواد اولیه مصالح ساختمانی با معدن است و ۹۵ درصد اجزای یک ساختمان از مواد معدنی مانند آهن، گچ، سنگ تزیینی و... ساخته شده است، لذا مواد معدنی ذکرشده از بازار خوبی برخوردارند. تصور کنید اگر این مواد اولیه را در کشور نداشتیم، برای واردات آن‌ها از سایر کشورها دچار چه مشکلاتی می‌شدیم. علاوه بر آن، هزینه تمام‌شده

ساختمان‌ها افزایش قابل توجهی پیدا می‌کرد. این مثال ثابت می‌کند هر سرمایه‌گذار واقعی تمایل زیادی دارد که در حوزه معدن سرمایه‌گذاری کند، زیرا اگر فعالیت‌های اکتشافی سرمایه‌گذار به‌خوبی پیش برود و به ذخیره مناسب برسد، ثبات سرمایه‌گذاری را به دنبال خواهد داشت و برای سرمایه‌گذار اطمینان خاطر ایجاد خواهد شد. با این‌که در قانون کشور ما مثل خیلی از کشورها، نسبت به معادن تملکی حاصل نخواهد شد، اما امتیازی که در این زمینه وجود دارد، این است که در صورت وجود ذخیره اثبات‌شده معدنی و با توجه به میزان استخراج سالانه از آن، قانون‌گذار به سرمایه‌گذار حق امتیاز برداشت و بهره‌برداری حداکثر تا ۲۵ سال از معدن را واگذار کرده و در صورت وجود ذخیره حق اولویت بعدی بهره‌برداری از آن را مجدداً به او داده است. نکته مهم دیگر در خصوص استحصال شمش طلا از معدن طلای شادان است. می‌دانیم که طلا در نزد جامعه جهانی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و گذشت زمان نه‌تنها از اهمیت آن کم نکرده، که با پیشرفت تکنولوژی و افزایش جمعیت و مباحث سیاسی و... همه روزه بر ارزش و اهمیت آن افزوده شده و پیش‌بینی کارشناسان اقتصادی بر این است که هم‌چنان ارزش طلا در بازارهای جهانی حالت صعودی خواهد داشت. به واسطه سابقه حضور در فعالیت‌های معدنی مختلف، به جرئت می‌توانم بگویم فعالیت معدن در



یکی از گلوگاه‌ها برای اجرای فعالیت‌های بخش معادن، تعامل با بخش دولتی است. اگر فردی مایل به فعالیت در بخش صنایع باشد، با اخذ مجوزهای لازم و انجام سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند در یک شهرک صنعتی که تمامی زیرساخت‌های لازم مانند برق و آب و جاده دسترسی در آن دیده شده است، فعالیت‌های خود را انجام دهد. اما در بخش معادن موضوع کمی متفاوت است

از دغدغه‌های محیط‌زیستی صدرجهان بگویید. چه اقداماتی در این زمینه انجام شده؟

ما امیدواریم در این مجموعه بتوانیم از سایر تولیدکنندگان صنعتی مشابه خود در این زمینه بهتر قدم برداریم، چراکه هم از قوانین مطلع هستیم و هم با سازمان‌های مختلف مثل محیط زیست و منابع طبیعی همکاری تنگاتنگی داشته‌ایم. همان‌گونه که قبلاً عرض کردم، مواد معدنی تامین‌کننده بسیاری از نیازهای جامعه بشری است و کشورهای پیشرفته هم در تلاش برای به‌کارگیری علم و فناوری‌های لازم هستند تا با کمترین آسیب به محیط زیست و منابع طبیعی مواد معدنی را استحصال کنند. شرکت توسعه معادن صدرجهان هم مسلماً در صدر اجرای فعالیت‌های معدنی خود با در نظر گرفتن مسائل زیست‌محیطی و منابع طبیعی با هماهنگی دستگاه‌های ذی‌ربط است.

با توجه به نوسانات بازارها و شرایط اقتصادی، چه وضعیتی را برای صدرجهان در سال آینده پیش‌بینی

می‌کنید؟ به‌رحال شرکت توسعه معادن صدرجهان مانند سایر فعالان اقتصادی متأثر از شرایط بازار و اقتصادی جامعه خود و حتی فضای کسب‌وکار بین‌المللی است. با توجه به مواد معدنی فلزی مس و طلا که این مجموعه فعلاً در آن متمرکز است و از آنجایی که این دو فلز با پیشرفت زمان و تکنولوژی کاربرد و جایگاه بهتری پیدا کرده‌اند و خصوصاً فلز طلا که علاوه بر کاربردهای تکنولوژی به عنوان ذخایر بانک‌های مرکزی کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد و صدمه استفاده‌های زینتی که در جوامع بشری خصوصاً در جامعه ما دارد، دچار آسیب‌های کمتری در مجموعه فعالیت‌های اقتصادی خواهند شد. لذا پیش‌بینی بنده برای این شرکت در سال آینده در صورتی که اتفاق غیرمترقبه و خاصی در کشور نیفتد، شروع فعالیت‌های بهره‌برداری از معادن دارای پروانه بهره‌برداری، ادامه و تسریع فعالیت‌های اکتشافی مناطق دارای پروانه اکتشاف متعلق به این مجموعه و از همه مهم‌تر شروع احداث واحد فرآوری در معدن طلای شادان واقع در خراسان جنوبی است. به طور کلی با توجه به موارد فوق سال آینده سال آغاز شکوفایی و توسعه فعالیت‌های معدنی در شرکت توسعه معادن صدرجهان خواهد بود. ان‌شاءالله...

فعالیت‌ها دارد. اگر چه هم‌فکری و همراهی مدیران با مجموعه مهم است، اما اگر بدنه کارشناسی فنی توانمند نباشد، گروه به مقصد نخواهد رسید، یا با تاخیر زیاد که می‌تواند فعالیت را از حالت اقتصادی خارج کند، به مقصد خواهد رسید. به هر دلیلی، تاخیر در اجرای پروژه‌ها در سرمایه‌گذاری مانند سم است. لذا پشتیبانی مالی و کارشناسی خصوصاً فنی مناسب در اجرای به‌موقع پروژه‌ها از ضروریات است.

در حال حاضر تعامل شما با بخش دولتی به چه شکل است؟ برای بهبود فضای کسب‌وکار تان چه پیشنهادهای به نهادهای دولتی دارید؟

به نظر من یکی از گلوگاه‌ها برای اجرای فعالیت‌های بخش معادن، تعامل با بخش دولتی است. اگر فردی مایل به فعالیت در بخش صنایع باشد، با اخذ مجوزهای لازم و انجام سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند در یک شهرک صنعتی که تمامی زیرساخت‌های لازم مانند برق و آب و جاده دسترسی در آن دیده شده است، فعالیت‌های خود را انجام دهد. اما در بخش معادن موضوع کمی متفاوت است. معادن معمولاً در مکان‌های بکر هستند و شناسایی نشده‌اند، و رخدادهای و شرایط زمین‌شناسی سبب ایجاد مواد معدنی در هر کجا که مناسب بوده شده است، لذا اکثر مواد معدنی در محل‌های بکر و دست‌نخورده و فاقد امکانات زیرساختی و... مشاهده شده‌اند. از ابتدا که یک درخواست ثبت محدوده معدنی در سامانه کاداستر متعلق به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه می‌شود و پس از حذف تداخل‌های محدوده‌های معدنی متقدم و اعلام محدوده آزاد به متقاضی، وزارت صمت مطابق ماده ۲۴ قانون معادن اجبار به استعمال از سازمان جنگل‌ها و مراتع کشور و سازمان حفاظت محیط زیست و... دارد. یعنی از ابتدای شروع فعالیت معدنی که پی‌جویی و اکتشاف است، تا زمان بهره‌برداری و استخراج مواد معدنی هم‌چنین فرآوری آن، دو اداره مذکور ناظر بر فعالیت‌های معدنی هستند. لذا دستگاه‌های دولتی ذی‌ربط از جمله وزارت صمت، منابع طبیعی، محیط زیست، وزارت نیرو، فرمانداری، بخشدار و... در فعالیت‌های بخش معدن بسیار تاثیرگذار است و می‌بایست با آن‌ها تعامل داشت و بدون تعامل با آن‌ها و بدون مساعدت آن‌ها مسلماً فعالیت‌ها به تاخیر می‌افتد و ممکن است در بعضی موارد فعالیت متوقف شود.



گزارشی از مراسم تودیع و معارفه مدیرعامل پیشین و جدید گروه سرمایه گذاری خوارزمی

خوارزمی و عزمی دوباره در آستانه فصلی نو

دارایی‌های عظیمی را تحویل گرفته بودم. از همین رو، باید این دارایی‌ها را ارتقا می‌دادم و به مرتبه بالاتری می‌رساندم و این کار بدون داشتن چشم‌انداز و برنامه ممکن نبود. از این رو، در یک تلاش فشرده چندماهه با اعلام شعار «ثروت آفرینی پایدار برای نسل‌ها» برنامه هفت ساله راهبردی خوارزمی را تدوین کردیم و به مرحله اجرا گذاشتیم و به این ترتیب، به تدریج خوارزمی بزرگ‌تر شد.

دکتر صیدی با تاکید بر این که گروه خوارزمی مستظهر به پشتیبانی دو بانک بزرگ صادرات و مسکن است، اظهار کرد: حس و تجربه خوبی از همکاری با کارکنان و مدیران خوارزمی از جمله آقای ارجمندی در مسیر اجرای برنامه هفت ساله داشتیم. هیئت مدیره خوارزمی هم بسیار کمک کردند. بر این اساس، خوارزمی در بازار سرمایه اثرگذار شد و با بازدهی خوبی که به دست آورد، در زمره ۱۰۰ شرکت برتر کشور قرار گرفت. در عین حال، برخی از پیش‌بینی‌های ما تحقق نیافت، مثلاً فکر می‌کردیم دولت سالانه ۲۰ درصد قیمت برق را افزایش دهد، اما چنین نشد. مدیرعامل بانک صادرات با بیان این که بنگاه‌های اقتصادی را باید از نو تحلیل کرد، افزود: در این میان، آن چه اهمیت دارد، تیم مدیریت بنگاه‌های اقتصادی است که با قدرت و قوت در مسیر هدف‌گذاری شده پیش برود.

صیدی گفت: آقای ارجمندی از دوستان و همکاران قدیمی هستند. اولین بار در اوایل دهه ۸۰ در سرمایه‌گذاری ملی با ایشان آشنا شدم و بعد دوباره در گروه خوارزمی ایشان را دیدم و حالا در زمره سابقون این گروه به شمار می‌روند. آقای ارجمندی با توجه به تجارب، سلامت نفس، حرفه‌ای‌گری و درست‌کاری با آرامش و اطمینان نفس انتخاب شدند. از این رو، فکر می‌کنم با حضور آقای ارجمندی، خوارزمی روزهای بسیار خوبی را تجربه خواهد کرد. امیدواریم آقای ارجمندی با برنامه قبلی یا برنامه اصلاح‌شده و با همراهی و پشتیبانی هیئت مدیره، و سهام‌داران حقیقی و حقوقی که مایه خیر و برکت هستند، در این مسیر که همانا «ثروت آفرینی پایدار برای نسل‌ها» است، موفق شوند و در مسیر ثروت آفرینی برای کشور بزرگ و عزیزمان ایران گام بردارند.

خصوصی‌ترین شرکت بورس

دکتر مهدی کرباسیان نیز طی سخنانی در این مراسم اظهار کرد: شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در حقیقت یکی از خصوصی‌ترین شرکت‌های بورسی کشور است، چون برخلاف اغلب شرکت‌ها که برخی نهادها و خصولتی‌ها در آن‌ها سهم دارند، هیچ نهادی در خوارزمی سهم ندارد. رئیس هیئت عامل ایمیدرو افزود: حسن دیگر خوارزمی این است که اغلب

مراسم تودیع حسین سلیمی و معارفه عباسعلی ارجمندی، مدیران عامل سابق و جدید گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) با حضور دکتر مهدی کرباسیان، معاون وزیر صمت و رئیس هیئت عامل ایمیدرو، دکتر حجت‌اله صیدی، مدیرعامل بانک صادرات ایران، سهام‌داران عمده، اعضای هیئت مدیره و مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه و برخی از چهره‌های شناخته‌شده بازار سرمایه برگزار شد.

در این مراسم، پرویز مقدسی، رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، با بیان این که خوارزمی حدود دو دهه پیش شرکتی تازه تاسیس و کوچک به مدیرعاملی تورج عباسی در خیابان سمیه بود، گفت: با حضور دکتر مهدی کرباسیان در گروه خوارزمی به عنوان مدیرعامل از سال ۱۳۸۹، این شرکت جایگاه ویژه‌ای در بازار سرمایه یافت. پس از آن دکتر صیدی هم در کسوت مدیرعاملی خوارزمی زحمات زیادی کشیدند و حق بزرگی به گردن گروه خوارزمی دارند. وی با اشاره به دوران کوتاه مدیریت حسین سلیمی بر شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و استعفای او به دلیل مشکلات شخصی گفت: بحث‌های زیادی برای انتخاب مدیرعامل جدید صورت گرفت و در نهایت جناب آقای ارجمندی، از مدیران با سابقه بازار سرمایه و هم‌چنین از مدیران قدیمی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، به عنوان مدیرعامل این مجموعه انتخاب شدند.

وی افزود: آقای ارجمندی به طور کامل نسبت به بازار سرمایه و گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی شناخت دارند، از همین رو خوشحال و امیدواریم ایشان با بهره‌گیری از تجربیات ارزشمند گذشته بتوانند مسیر رشد خوارزمی را ادامه دهد و در این مسیر موفق باشد.

خوارزمی در جمع ۱۰۰ شرکت برتر

دکتر صیدی، مدیرعامل سابق شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، در این مراسم با بیان این که خوارزمی امروز یکی از شرکت‌های بزرگ، موفق و اثرگذار در بازار سرمایه است، گفت: در عین حال، حتی وقتی وارد باشکوه‌ترین قصرها و کاخ‌ها هم بشویم، ممکن است یکی دو آجر شکسته روی یک دیوار وجود داشته باشد و ما با دیدن آن‌ها از عظمت بنا غافل شویم. از این رو، همواره باید نیمه پر لیوان را ببینیم.

او با اشاره به تلاش‌های دکتر هیبتی و دکتر کرباسیان، در جایگاه مدیران عامل اسبق گروه خوارزمی، افزود: خوارزمی خوب بنا نهاده شده است. در دوره ۴،۵ ساله حضورم در خوارزمی از بودن در این مجموعه لذت بردم و آموختم. بنده

سهامداران آن کارکنان و بازنشستگان بانک صادرات و بانک مسکن هستند. او همچنین با اشاره به این که اغلب مدیران گروه خوارزمی از پیش‌کسوتان رشته‌های تخصصی بازار سرمایه هستند، اظهار کرد: این نشانه شایسته‌سالاری است. از انتخاب آقای ارجمندی خوشحالم و به ایشان تبریک می‌گویم. ایشان به همراه برخی دیگر از مدیران و همکاران از گردانندگان اصلی ستاد خوارزمی از سال‌های دور بودند و هستند.

رقابت سخت با خوارزمی

عسگری مارانی، از پیش‌کسوتان بازار سرمایه، در این مراسم با بیان این که رقابت با آقایان کرباسیان و صیدی برای ما سخت بود، گفت: الان هم که آقای ارجمندی به عنوان مدیرعامل انتخاب شده‌اند، دعا می‌کنم در شرکتی مسئولیتی نداشته باشم، چون رقابت با ایشان به عنوان فردی خیره و تلاش‌گر هم سخت است.

او با اشاره به حضور مدیران برجسته در هیئت مدیره گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، از سلیمی، مدیرعامل سابق این گروه، نیز تشکر و ابراز امیدواری کرد که افزایش سرمایه سهامداران ادامه یابد.

تبریک به سهامداران

دکتر فضل‌الله ریاحی، از مدیران سابق گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی و از پیش‌کسوتان بازار سرمایه، در این مراسم گفت: گروه خوارزمی صادرکننده مدیر نیز شده است. یکی از مدیران عامل اسبق الان به عنوان معاون وزیر صمت و رئیس هیئت عامل امیدرو است و مدیرعاملی دیگر الان در رأس بانک صادرات ایران قرار دارد. امیدواریم آقای ارجمندی هم در آینده در مراتب بالاتری برای خدمت قرار گیرند. ریاحی با اشاره به حضور خود در گروه خوارزمی و روحیه آکادمیک و حرفه‌ای دکتر صیدی گفت: در شرایطی که در ایران شرکت‌ها معمولاً دارای یک برنامه یک ساله هستند، دکتر صیدی در سه ماهه اول حضور خود در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، از یک برنامه هفت ساله سخن به میان آورد و آن را با کمک همکاران تدوین کرد. این مسئله به غیر از داشتن پیشینه علمی نشان‌دهنده شجاعت و شهامت ایشان نیز بود.

او با اشاره به سوابق حرفه‌ای سلیمی، مدیرعامل سابق گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، آرزو کرد در بازار سرمایه همچون گذشته موفق باشد.

ریاحی همچنین اظهار کرد: قبل از تبریک به آقای ارجمندی برای انتخاب شدن به عنوان مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، باید به سهامداران این شرکت تبریک بگویم. چراکه این انتخاب و ارتقای شغلی از میان مدیران داخلی مجموعه گروه خوارزمی صورت گرفته است. این نگاه هیئت مدیره البته در مورد جایگزینی آقای کنعانی به جای آقای سیدین در شرکت آتی‌نگر سپهر ایرانیان نیز صورت گرفته است، که قابل تقدیر است.

او در نهایت با ارائه تحلیلی کوتاه از شرایط اقتصادی کشور به ارجمندی تبریک گفت و بهترین‌ها را برای او آرزو کرد.

تدوین برنامه جدید خوارزمی به‌زودی

ارجمندی نیز به عنوان آخرین سخنران این مراسم با تشکر از سخنرانان پیشین برای اظهارات جامع و کاملی که درباره پیشینه و مسیر طی شده در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی مطرح کردند، گفت: من کارشناس بودم، هستم و هر وقت هم سمت مدیرعاملی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی را ترک کنم، به عنوان کارشناس خواهم رفت.

او با اشاره به دوران مدیریت دکتر کرباسیان اظهار کرد: ایشان علاوه بر توسعه مجموعه خوارزمی، در این مجموعه با به‌کارگیری مدیران باسابقه کشور شور و شغف ایجاد کردند و از همین رو است که الان احساس می‌کنم با داشتن چنین

پشتوانه‌ای هیچ کاری غیرممکن نیست.

ارجمندی با اشاره به تدوین برنامه راهبردی هفت ساله گروه خوارزمی در دوران مدیریت دکتر صیدی نیز گفت: این برنامه بدیع، جامع‌نگر و بلندپروازانه - از این نظر که پتانسیل‌های خوارزمی را تشخیص دادند و در برنامه لحاظ کردند- است. تا سال سوم از اهداف برنامه اگر جلو نبودیم، قطعاً عقب هم نبودیم. الان هم از آن اهداف عقب نیستیم. آغاز فعالیت‌های قابل توجه در بخش معدن و صنایع معدنی، نفت و پتروشیمی و همچنین خرید نیروگاه برق منتظرانم که دارای ارزش ذاتی بالایی است، کمک خواهند کرد که برنامه هفت ساله هم‌چنان پی‌گیری شود.

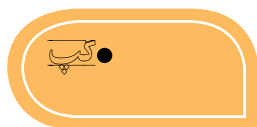


او با اشاره به اثرپذیری اقتصاد کشور و شرکت‌ها از مسئله برجام، ابراز امیدواری کرد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با حمایت سهامداران بانک صادرات ایران و بانک مسکن از این مسیر پرفرازونشیب عبور کند و قطعاً عبور خواهد کرد.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با اشاره به برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه این شرکت در ۲۸ مهر ماه سال جاری گفت: برگزاری مجمع مستلزم صرف وقت است. اما پس از برگزاری این مجمع، برنامه جامع میان‌مدت و بلندمدت را تدوین خواهیم کرد و «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» هم‌چنان شعار اصلی ما خواهد بود و حتماً در این مسیر طی طریق خواهیم کرد.

او با اشاره به ارتباط خود با مدیران بانکی اظهار کرد: دغدغه آن‌ها را به‌خوبی درک می‌کنم و از همین رو، قول می‌دهم اهداف و عملکرد ما بر اساس سودآوری بیشتر و باکیفیت‌تر تدوین شود و تحقق یابد.

ارجمندی با اشاره به مسئولیت بزرگ خود در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی گفت: مطمئنم دکتر صیدی و هیئت مدیره گروه از ارائه کمک دریغ نخواهند کرد. جایگاه خوارزمی در بازار سرمایه، جایگاهی رفیع است و تلاش خواهیم کرد این شرکت در جایگاه بالاتری قرار گیرد. اگر پا در جای پای بزرگان گذاشتن سخت است، اما تلاش خواهیم کرد این مأموریت را با همراهی مدیران و همکاران پرتلاش خوارزمی به‌درستی انجام دهیم و در روز تودیع سربلند باشیم.



گفت‌وگو با سیدرضا موسوی، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

پیشبرد طرح‌های توسعه‌ای بر اساس برنامه راهبردی جدید

عبارت‌اند از:

۱. طرح ایجاد نیروگاه ۲۵ مگاواتی بابلسر توسط شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه
۲. طرح احداث کارخانه استحصال طلا از خاک اکسید معدن طلای شادان توسط شرکت توسعه معادن صدر جهان
۳. طرح انتقال و توسعه فضای تولیدی شرکت لابراتوارهای سینادارو به منظور افزایش ظرفیت کارخانه و افزایش بهره‌وری در تولید
۴. طرح تغییر ساختار به منظور ایجاد هلدینگ خدمات مالی در شرکت سرمایه‌گذاری آتی نگر سپهر ایرانیان

هم‌چنین اهم برنامه‌های آتی شرکت عبارت‌اند از:

۱. طرح احداث کارخانه استحصال طلا از بخش سولفور معدن طلای شادان توسط شرکت توسعه معادن صدر جهان
۲. مطالعه طرح توسعه نیروگاه شهید منتظر قائم به منظور افزایش ظرفیت به میزان ۵۰۰ مگاوات توسط شرکت توسعه برق و انرژی سپهر

شرایط اقتصادی فعلی، چه موانعی بر سر راه طرح‌های توسعه‌ای ایجاد کرده؟ چه تغییراتی در برنامه‌ریزی بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت شرکت‌ها ایجاد شده؟

نوسانات نرخ ارز در شرایط فعلی، هزینه تامین مالی پروژه و نیز مبالغ ریالی سرمایه ثابت مورد نیاز برای اجرای طرح‌های یادشده را افزایش داده است، به نحوی که

معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه خوارزمی واحدی فعال، برنامه‌محور و پویا و به تعبیری، حوزه محوری تصمیم‌سازی این شرکت سرمایه‌گذاری است. برای آشنایی با فعالیت‌های این واحد و برنامه‌هایش برای سال جدید، گفت‌وگویی با سیدرضا موسوی، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، داشته‌ایم که چکیده آن را در ادامه می‌خوانید.

درباره مسئولیت معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه و اولویت‌های معاونت توضیح دهید.

معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در راستای تحقق اهداف شرکت تلاش می‌کند نقش خود را در شناسایی و تحلیل فرصت‌های سرمایه‌گذاری، ارائه راه‌کارها و راهبردهای سرمایه‌گذاری و هم‌چنین مدیریت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌های شرکت ایفا کند. این معاونت هم‌چنین با بررسی وضعیت پرتفوی موجود به ارائه استراتژی‌های پیشنهادی (خرید، نگهداری و فروش) در خصوص هر یک از سرمایه‌گذاری‌های بورسی و غیربورسی می‌پردازد و عملیات بازار را بر این اساس راهبری می‌کند.

در حال حاضر چه طرح‌های توسعه‌ای در شرکت‌های زیرمجموعه تعریف شده و در حال اجراست؟ برای ورود به بازارهای جدید، برنامه‌ریزی خاصی صورت گرفته؟

مهم‌ترین طرح‌های توسعه در حال مطالعه و اجرای گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

ضمن ایجاد ابهام در فضای تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری، اثرات نامطلوب در اجرای طرح‌های توسعه شرکت بر جای گذاشته است. بر این اساس اولویت‌بندی فعالیت‌ها بر اساس شرایط اقتصادی جدید ضروری است. هم‌چنین در راستای افزایش بهره‌وری و مولدسازی دارایی‌ها، طی ماه‌های اخیر برنامه وصول مطالبات گروه خوارزمی از توانیر، عمدتاً ناشی از فروش برق، از طریق مکانیسم تهاتر بدهی‌های گروه به بانک صادرات ایران (بابت خرید نیروگاه شهید منتظر قائم) و تسویه در حساب‌های فیما بین دولت و بانک مذکور پی‌گیری و اجرایی شده است. از سویی دیگر، مدیریت بدهی‌ها با هدف کاهش نرخ تامین مالی و تسویه بدهی‌های گران‌قیمت گروه از محل تامین منابع ارزان‌تر که در شرایط تورمی فعلی اثر مضاعفی در بازدهی سهام‌داران محترم خواهد داشت، در زمره اولویت‌هاست.

تشدید تحریم‌ها چه تاثیری بر برنامه راهبردی هفت ساله شرکت داشته؟

با توجه به بازگشت تحریم‌های اقتصادی از بهار سال جاری از یک سو و نوسانات شدید نرخ ارز طی یک سال اخیر، تمامی بخش‌های اقتصادی کشور از جمله صنایع استراتژیک همچون انرژی (اعم از صنایع برق، نفت، گاز و پتروشیمی)، بازرگانی، داروسازی و صنایع معدنی با چالش‌های اساسی در فروش و اجرای طرح‌های توسعه‌ای مواجه شده‌اند. بر این اساس، اجرای برنامه راهبردی هفت ساله گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز که صنایع عمدتاً استراتژیک و دارای مزیت نسبی را هدف‌گذاری کرده بود، با چالش مواجه شده است. بدین ترتیب نیازمند اصلاح برنامه راهبردی بر اساس شرایط جدید اقتصادی هستیم که گام‌هایی در این زمینه نیز برداشته شده است.

در مجموع، تحولات اقتصادی و بازار سرمایه را در سال آتی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بر اساس نظر اکثر تحلیل‌گران و اقتصاددانان، شرایط اقتصادی کشور در سال آینده رکود تورمی است؛ از یک سو به واسطه افزایش نرخ ارز شاهد شکل‌گیری تورم بیش از ۳۵ درصدی در حال حاضر هستیم و از سویی دیگر، به دلیل کاهش قدرت خرید داخلی و در نتیجه کاهش تقاضای کل در کشور و نیز افزایش هزینه

تراکنش و وصول مطالبات ناشی از صادرات محصولات با رکود مواجه خواهیم بود. هر دوی عوامل مذکور شرایطی را رقم خواهد زد که ضمن کاهش مقداری فروش، هزینه دسترسی به منابع حاصل از فروش نیز افزایش خواهد یافت. اگرچه در شرایط ترسیم‌شده، در بازه میان‌مدت، احتمالاً شاهد رونق نسبی تولیداتی هستیم که می‌توانند با جایگزین کردن محصولات خود به جای محصولات مشابه خارجی، سهم بازار و در نتیجه مقدار فروش خود را حفظ کنند.

جایگاه خوارزمی را در قیاس با سایر هلدینگ‌های داخلی چطور ارزیابی می‌کنید؟ برگ برنده خوارزمی نسبت به شرکت‌های مشابه چه بوده؟

علاوه بر تنوع نسبتاً مناسب پرتفوی سرمایه‌گذاری‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، صنایعی در پرتفوی شرکت وجود دارد که طی دوره‌های قبلی به دلیل شرایط اقتصادی حاکم کمتر مورد استقبال بازار بودند و در حال بازگشت به شرایطی هستند که می‌توانند حاشیه سود عملیاتی خود را بهبود دهند؛ صنعت برق (ناشی از افزایش تعرفه برق) و نیز صنعت بانکداری (ناشی از مباحثی همچون امکان تجدید ارزیابی داراییها و معافیت‌های مالیاتی متوجه آن و نیز امکان تسعیر ارز دارایی‌های ارزی با نرخ‌های افزایش‌یافته جدید) از جمله صنایع یادشده هستند. از سویی دیگر، فراهم شدن امکان وصول مطالبات گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی از توانیر (دولت) ناشی از فروش برق از طریق اوراق خزانه نوع دوم و نیز امهال بدهی‌های آتی شرکت و تهاتر بدهی‌های گذشته شرکت به بانک صادرات ایران، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی را در شرایط رقابتی ویژه‌ای نسبت به سایر شرکت‌های فعال در صنعت سرمایه‌گذاری از لحاظ پتانسیل رشد آتی سهام قرار می‌دهد.

برنامه‌های آتی معاونت در سال جاری را تشریح کنید.

از مهم‌ترین برنامه‌های آتی معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه مدیریت فعال پرتفوی در قالب تجدید ساختار بخشی از پرتفوی سرمایه‌گذاری‌های شرکت بر اساس گزارش‌های کارشناسی به‌روزشده مبتنی بر گزارشات عملکردی اخیر شرکت‌ها و افزایش بازدهی پرتفوی از طریق کاهش P/D پرتفوی بورسی است.

علاوه بر تنوع نسبتاً مناسب پرتفوی سرمایه‌گذاری‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، صنایعی در پرتفوی شرکت وجود دارد که طی دوره‌های قبلی به دلیل شرایط اقتصادی حاکم کمتر مورد استقبال بازار بودند و در حال بازگشت به شرایطی هستند که می‌توانند حاشیه سود عملیاتی خود را بهبود دهند.



موفقیت سینادارو در آخرین رتبه‌بندی شرکت‌های برتر کشور

شاخص‌های ذکر شده با ۲۱۰ پله صعود نسبت به سال ۱۳۹۱ موفق به کسب جایگاه ۲۱۰ گردید.

به‌علاوه مهم‌ترین دستاورد سینادارو کسب رتبه اول شاخص بازده فروش از شاخص سودآوری و عملکرد در میان ۱۹ شرکت گروه مواد و محصولات دارویی است. هدف از این رتبه‌بندی معرفی شرکت‌هایی است که اثرگذاری بیشتری در اقتصاد کشور دارند و ضمن شفاف‌سازی فضای کسب‌وکار، باعث ایجاد حس رقابت در میان بنگاه‌های اقتصادی می‌گردد.

بدیهی است تحقق این دستاورد حاصل درک و استفاده مناسب از فرصت‌ها و هم‌دلی مدیران و کارکنان سینادارو است.

بیست‌ویکمین رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران (IMI-۱۰۰) روز هشتم بهمن ماه ۱۳۹۷، با حضور سرپرست سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و ابوالفضل کیانی بختیاری، مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی، مقامات، مدیران ارشد بنگاه‌های برتر کشور و متخصصان این حوزه در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدواسیما برگزار شد.

این سازمان بر اساس ۳۳ شاخص و در هفت دسته: اندازه و رشد شرکت، سودآوری و عملکرد، بهره‌وری، صادرات، نقدینگی، بدهی و بازار شرکت‌های برتر را ارزیابی و رتبه‌بندی کرد.

شرکت لابراتوارهای سینادارو طی شش سال حضور در این رتبه‌بندی به لحاظ



گفت‌وگو با علیرضا کنعانی مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری آتی نگر سپهر ایرانیان

توسعه کیفی و تمرکز بر استارت‌آپ‌ها

در حال حاضر چه پروژه‌هایی در مجموعه تعریف شده است و در حال پی‌گیری است؟

آتی‌نگر شرکت تولیدی نیست. کارکرد شرکت ما این است که در بازار سرمایه سرمایه‌گذاری می‌کند، اما اصولاً به دنبال آن نیستیم که به هلدینگ سرمایه‌گذاری تبدیل شویم. کارکرد سرمایه‌گذاری ما بر خرید و فروش سهام شرکت‌های مختلف یا ابزارهایی که در بازار سرمایه وجود دارند، متمرکز است و جدا از آن خدمات مرتبط با این حوزه را ارائه می‌دهیم. در واقع کارکرد ما خدماتی است. بنابراین طرح‌ها و پروژه‌های توسعه‌ای ما بیشتر کیفی است و از جنس ساختارسازی و ایجاد سازمان و روش‌هاست. شرکت کارگزاری خدمات کارگزاری و شرکت سیدگردانی خدمات مدیریت دارایی را انجام می‌دهند. همچنین ما به طور متمرکز و تخصصی در حوزه سرمایه‌گذاری جسورانه هم ورود کرده‌ایم. در حال حاضر شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر متولی این حوزه در کل مجموعه خوارزمی است. در برخی از صندوق‌های جسورانه سهام‌دار عمده هستیم. همچنین استارت‌آپ‌هایی که در این حوزه فعالیت دارند، به ما مراجعه می‌کنند و بررسی می‌کنیم اگر شرایط مناسب باشد، برای سرمایه‌گذاری در آن‌ها اقدام کنیم. فعالان این حوزه ما را به عنوان یکی از سرمایه‌گذاران فعال در این زمینه می‌شناسند. در همین راستا شرکت آتی‌نگر با مشارکت رایان ونچرز فضای کار اشتراکی «کارمانا» را تاسیس کرده تا نقش فعال‌تری در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها و ایده‌های نوآورانه ایفا کند.

سال ۹۷ به دلیل تشدید تحریم‌ها و بحران‌های اقتصادی برای اغلب شرکت‌ها سال سختی بود. شرکت شما در ماه‌هایی که گذشت، چه وضعیتی را تجربه کرد؟

سال ۹۷ سال خاصی بود؛ به این جهت که در برخی از شاخص‌های کلان دچار دگرگونی شدیم. به طور کلی امسال سال مثبتی برای اقتصاد نبود، زیرا جهش

شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان از بدو تاسیس، به عنوان بازوی کارشناسی و اجرایی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در بازار سرمایه ایفای نقش کرده و تمامی خدمات مورد نیاز گروه در بازار سرمایه شامل ارزش‌گذاری شرکت‌ها، سیدگردانی، بازارگردانی سهام شرکت‌ها، عرضه سهام شرکت‌ها، ارزیابی‌های مالی و اقتصادی، تامین مالی، عرضه کالا و خدمات در بورس و... مستقیماً یا با همکاری موثر شرکت آتی‌نگر انجام گرفته است. مالکیت صددرصدی دو شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و شرکت سیدگردان ال‌کوئیرتم باعث شده نقش آتی‌نگر در ارائه خدمات تخصصی بازار سرمایه به گروه پررنگ‌تر شود. در ادامه با علیرضا کنعانی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان، گفت‌وگو کرده‌ایم تا از پروژه‌های فعلی و برنامه‌های آتی شرکت باخبر شویم.

شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر در چه حوزه‌هایی فعالیت دارد؟

آتی‌نگر شرکت سرمایه‌گذاری است، اما در حوزه‌هایی فعالیت می‌کند که صرفاً سرمایه‌گذاری نیستند. رویکرد شرکت از بدو تاسیس این بود که تمامی خدمات بازار سرمایه را به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و دیگر شرکت‌های هلدینگ عرضه کند. به همین دلیل از همان ابتدا به دنبال ایجاد و توسعه زیرساخت‌هایی بودیم که این هدف محقق شود. در همین راستا شرکت کارگزاری و سیدگردانی خریداری و تاسیس شده‌اند که این دو شرکت مجموعاً بسته خدماتی را که در حوزه بازار سرمایه ارائه می‌دهیم، تکمیل می‌کنند. در حال حاضر هم پی‌گیری اخذ مجوز «گروه خدمات بازار سرمایه» هستیم تا بزرگ‌ترین مجموعه از این دست را در بازار سرمایه کشور ایجاد کنیم.

جدی ارزی داشتیم و این وضعیت با جهش تورم نیز همراه بود که هر دوی این‌ها از شاخص‌های ثبات اقتصادی هستند. یعنی اقتصاد کلان با بی‌ثباتی همراه شد. جهش جدی ارزی معمولاً با رشد جدی ارزش‌داری‌ها همراه است و به همین دلیل ارزش‌داری‌ها برای شرکت‌هایی مثل آتی‌نگر که کارکردش سرمایه‌گذاری است، بالا می‌رود. همین امر باعث می‌شود با وجود بی‌ثباتی نسبی در اقتصاد، این دسته از شرکت‌ها به‌ویژه در حوزه بازار سهام، معمولاً سال خوبی را به لحاظ عملکرد مالی ثبت کنند. اما به نظر نمی‌رسد این شرایط برای سال آتی نیز تداوم داشته باشد.

چه اخبار خوبی از طرف شرکت آتی‌نگر برای سهام‌داران خوارزمی دارید؟

استراتژی شرکت ما در گروه این است که تمامی خدمات بازار سرمایه با مدیریت ما انجام شود. از سه سال پیش خیلی جدی این وظیفه را دنبال کردیم و تمام زیرساخت‌هایی را که لازم بود، فراهم کردیم تا بتوانیم این خدمات را به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و دیگر شرکت‌های هلدینگ عرضه کنیم و الان آمادگی کامل را برای این فعالیت‌ها داریم. ارائه خدمات تخصصی مورد نیاز در این حوزه قطعاً به بهبود عملکرد گروه خوارزمی و رضایت هرچه بیشتر سهام‌داران کمک خواهد کرد.

در شرایط فعلی، چه طرح‌های توسعه‌ای در مجموعه تعریف شده است؟

تاسیس شرکت سیدگردانی و توسعه فعالیت‌های کارگزاری و گام‌هایی که برای ارائه خدمات گسترده مالی برداشتیم، از برنامه‌های توسعه‌ای مفیدی بوده که باعث استقلال گروه در این زمینه می‌شود و شرکت‌های گروه برای تامین مالی از مراجعه به شرکت‌های بیرون از گروه بی‌نیاز خواهند شد.

وضعیت شرکت آتی‌نگر را از نظر تحقق برنامه‌های راهبردی هفت‌ساله خوارزمی چطور ارزیابی می‌کنید؟

برنامه‌های هفت‌ساله گروه خوارزمی زمانی نوشته شد که وضعیت کشور با شرایط فعلی متفاوت بود. بنابراین این برنامه‌ها هم برای شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و هم برای دیگر شرکت‌های گروه در حال بازنگری است. با این وجود شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر بعد از کیفی برنامه هفت‌ساله‌ای را که به شرکت ابلاغ شد، کماکان دنبال می‌کند و نسبت به آن انحرافی ندارد. همان‌طور که در برنامه هفت‌ساله به ما ابلاغ شده بود، به مجموعه‌ای تبدیل شده‌ایم که خدمات سرمایه‌های مورد نیاز کل گروه را عرضه می‌کند. اما به لحاظ کمی به دلیل تغییر برخی از مفروضات پایه‌ای برنامه نمی‌توان قضاوت کرد که در حال حاضر چه وضعیتی

داریم. به طور مثال روند تورمی که آن زمان پیش‌بینی شده بود، روند متعادلی داشت، یا روند رشد اقتصادی معقولی را با توجه به شرایط آن دوره در نظر گرفته بودند که با تغییر شرایط اقتصادی کشور همگی تغییر کرده‌اند.

تغییرات سیاسی مرتبط با برجام و عواملی مثل تحولات اقتصادی بر روند تدوین برنامه‌های راهبردی بلندمدت مجموعه چه تاثیری داشته است؟

یک واقعیت کلی که در حوزه سرمایه وجود دارد، این است که شما نمی‌توانید جلوتر از شرایط کلان حرکت کنید. چون شرایط کلان تعیین‌کننده وضعیت عملکردی شماست. به همین دلیل چنان‌چه شرایط کلان مبهم باشد، نمی‌توانیم

برآورد چندان مثبتی از عملکرد شرکت داشته باشیم. قبل از توافق برجام و با امضای این توافق برنامه‌ریزی‌های خیلی جدی برای همکاری‌های بین‌المللی داشتیم. می‌خواستیم فعالیت‌هایی را با شرکت‌های خارجی شروع کنیم و مذاکراتی هم داشتیم، اما با زمزمه‌های ریاست‌جمهوری ترامپ، شرکت‌های طرف مذاکره کم‌کم خود را کنار کشیدند. بنابراین در حوزه بین‌المللی فعالیت‌هایی که داشتیم، فعلاً متوقف شده است. همین‌طور در حوزه داخلی به دلیل بی‌ثباتی‌های اخیر اقتصادی بسیاری از فعالیت‌های توسعه‌ای در اغلب حوزه‌های اقتصادی به حال تعلیق در خواهد آمد. همین امر باعث می‌شود برنامه‌ریزی‌های آتی ما هم با ابهام مواجه شود.

پیش‌بینی شما از وضعیت اقتصادی سال آینده چیست؟

در سال آینده هم کماکان وضعیت اغلب متغیرهای اقتصادی مبهم است. مثلاً نمی‌توان برآورد مشخصی از نرخ ارز داشت و این‌که ممکن است در چه بازه‌ای نوسان داشته باشد. تورم متوسط سال آینده هم تورم بالایی برآورد می‌شود. دولت ممکن است به دلیل عدم تحقق منابع درآمدی پیش‌بینی‌شده، به‌ویژه در حوزه فروش نفت، با کسری بودجه مواجه شود و مجبور به استقراض از بانک مرکزی شود، که باعث فزاینده‌تری نقدینگی خواهد شد. هم‌چنین برای کنترل نقدینگی سرگردان و خروج نقدینگی از بانک‌ها احتمالاً سوده‌های بانکی رو به افزایش بگذارد و بانک‌ها برای حفظ سپرده مجبور خواهند شد بیشتر هزینه کنند، که در نهایت به استقراض از بانک مرکزی می‌انجامد و این عامل فزاینده دیگری خواهد بود. من معتقدم سال ۹۸ فشار افزایش نقدینگی بیشتری خواهیم داشت، و این مسئله خود بی‌ثباتی را تشدید می‌کند.

از نظر شما آتی‌نگر از کدام‌یک از تغییرات احتمالی بیشترین تاثیر را می‌گیرد؟

تمام صحبت‌هایی که شد، نشان می‌دهد ریسک سرمایه‌گذاری رو به افزایش است. هرچه ریسک‌ها افزایش پیدا کند، طبیعتاً فعالیت سرمایه‌گذاری هم سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌شود. ضمن این‌که اگر بخواهیم از بعد بازدهی نگاه کنیم، باید بگوییم سال آینده سال سختی برای شرکت‌های کل صنایع خواهد بود و شرکت‌هایی که صادرات‌محورند، با مشکل بیشتری مواجه خواهند شد. در داخل کشور هم به خاطر انقباض اقتصادمان احتمالاً شرکت‌هایی که فروششان از جنس مواد میانی و واسطه‌ای است، در فروش خود با مشکل مواجه خواهند شد و این دسته شرکت‌ها عموماً بزرگ‌ترین و مهم‌ترین شرکت‌های بورس ایران و به نوعی تعیین‌کننده روند شاخص هستند. یعنی هم شاخص ریسک و هم بازدهی که اصلی‌ترین متغیرهای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری است، وضعیت امیدوارکننده‌ای نخواهند داشت.

چه برنامه‌های جدیدی برای شرکت طراحی شده است و چه پروژه‌هایی قرار است در سال آتی پی‌گیری شود؟

کماکان توسعه کیفی را دنبال خواهیم کرد. توسعه کمی را اگر قرار باشد سرمایه‌گذاری جدید داشته باشیم، با احتیاط دنبال خواهیم کرد. وقتی اقتصاد به سمت انقباض می‌رود، ریسک برنامه‌های توسعه‌ای بالا می‌رود و ما هم برنامه‌هایمان برای سال آینده را بر همین اساس تنظیم کرده‌ایم. اگر قرار باشد سرمایه‌گذاری داشته باشیم، همان‌طور که گفته شد، عموماً در حوزه جسورانه و استارت‌آپی سرمایه‌گذاری خواهیم کرد، که البته با سخت‌گیری‌ها و احتیاط بیشتری هم همراه خواهد بود.

استراتژی شرکت ما در گروه این است که تمامی خدمات بازار سرمایه با مدیریت ما انجام شود. از سه سال پیش خیلی جدی این وظیفه را دنبال کردیم و تمام زیرساخت‌هایی را که لازم بود، فراهم کردیم تا بتوانیم این خدمات را به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و دیگر شرکت‌های هلدینگ عرضه کنیم و الان آمادگی کامل را برای این فعالیت‌ها داریم

مرور اجمالی برخی از رویدادهای مهم گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال ۹۷

خوارزمی در یک نگاه

بازدیدمدیرعامل هلدینگ سرمایه‌گذاری خوارزمی از نیروگاه شهید منتظر قائم



در این راستا بر لزوم برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت و میان‌مدت برای افزایش درآمدها و کاهش هزینه‌ها تاکید کردند. همچنین درج نام شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، سهام‌دار عمده نیروگاه، را در بورس اوراق بهادار تهران به منظور شفافیت هرچه بیشتر ارزش دارایی‌های نیروگاه و بهره‌مندی از سایر مزایای پذیرش در بورس تهران، از اهداف دیگر گروه خوارزمی برشمردند. ایشان در بخش پایانی صحبت‌های خود با پیشنهاد تشکیل یک شرکت خدمات تعمیرات نیروگاهی به طور کلی موافقت و اجرایی شدن آن را منوط به دریافت گزارش کسب‌وکار کامل از طرف مدیریت شرکت کردند. پس از سخنان آقای ارجمندی، دکتر فیالی - رئیس هیئت مدیره شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم - در سخنانی ضمن تقدیر از تلاش مجموعه نیروگاه، از حسن توجه مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به نیروگاه قدردانی و تاکید کرد با تلاش مستمر و همراهی مجموعه سعی بر آن است تا نیروگاه در شرایطی مطلوب، همراه مجموعه صنعت برق کشور باشد. همچنین وی اظهار امیدواری کرد با تدوین برنامه‌های بلندمدت و استراتژیک و تدوین برنامه‌های جامع کاهش هزینه‌های تولید، حمایت بیش از پیش گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت توسعه برق و انرژی سپهر را داشته باشیم. در پایان این نشست، آقای ارجمندی و هیئت همراه با حضور در سایت نیروگاه از نزدیک از روند فعالیت‌ها و تولید انرژی الکتریکی بازدید و از نزدیک با پرسنل زحمت‌کش نیروگاه دیدار و گفت‌وگوی صمیمانه‌ای داشتند.

در هجدهمین روز از دی ماه مدیرعامل و معاونان شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و اعضای هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (مالک نیروگاه منتظر قائم) ضمن حضور در مجموعه نیروگاهی منتظر قائم از نزدیک در جریان فعالیت‌ها و عملکرد این مجموعه قرار گرفتند.

در این نشست که اعضای هیئت مدیره شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم نیز حضور داشتند، ابتدا مهندس باقی‌نژاد، نایب رئیس هیئت مدیره شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم، ورود مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی را به نیروگاه خوشامد گفت و اظهار امیدواری کرد این حضور، اسباب خیر و انرژی در مجموعه و در پی آن توفیقات قابل توجه گردد.

در ادامه، مهندس عباس کریمی، مدیرعامل شرکت تولید برق منتظر قائم به تفصیل پیرامون عملکرد مطلوب مجموعه طی تابستان سال جاری، با وجود گرمای آن و محدودیت‌هایی که در نیروگاه‌های حرارتی به دلیل دمای بالای محیط ایجاد می‌گردد، سخن گفت و در ادامه به انجام تعمیرات برنامه‌ریزی‌شده نیروگاهی بر اساس استانداردها و دستورالعمل‌های مربوط، در فصول پاییز و زمستان در نیروگاه منتظر قائم اشاره و تاکید کرد مجموعه در تلاش است بتواند مطابق با برنامه‌های پیش‌بینی‌شده این عملیات را به پایان برساند تا واحدها آماده تولید برق مستمر و پایدار در پیک مصرف سال پیش رو باشند، و افزود ما در حال برنامه‌ریزی هستیم تا با چابک‌سازی سازمان، مجموعه را قادر به تحقق اهداف مطلوب کنیم.

وی همچنین به طرح‌های مجموعه نیروگاه منتظر قائم در بخش‌های استفاده از توانمندی و دانش مجموعه کارکنان، تشکیل شرکت تعمیراتی در کنار نیروگاه، ارائه خدمات فنی به سایر نیروگاه‌ها مانند نیروگاه لوشان و... اشاره کرد.

در ادامه آقای ارجمندی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، ضمن ابراز خرسندی از حضور در جمع مدیران، مهندسان و کارکنان نیروگاه، از زحمات ایشان قدردانی کرد و بر افزایش توانمندی‌های نیروی انسانی متخصص و کارآزموده شاغل در نیروگاه که از سرمایه‌های اصلی آن هستند، تاکید کرد.

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در قسمتی از سخنان خود بر نقش و اهمیت سبد سرمایه‌گذاری‌های خوارزمی اشاره کرد و افزود مجموعه نیروگاه از نظر ارزش، بیش از نیمی از ارزش دارایی‌های گروه را به خود اختصاص داده است و با توجه به ترکیب سهام‌داران که بخش بزرگی از آن را کارکنان شاغل و باننشسته بانک‌های صادرات و مسکن تشکیل داده‌اند، ضرورت توجه به افزایش راندمان، کارایی و سودآوری فعالیت‌ها را خواستار شد.

تقسیم ۵۰ ریال سود نقدی به ازای هر سهم خوارزمی

را به عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی انتخاب کرد. همچنین روزنامه اطلاعات و دنیای اقتصاد به عنوان روزنامه‌های رسمی انتخاب شدند. موسسه توسعه همیاری سپهر، شرکت آرمان‌اندیشان رستاک، شرکت کارت ایران، شرکت امید آیندگان سپهر و شرکت سرمایه‌گذاری ملی ایران به عنوان اعضای هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای مدت دو سال انتخاب شدند.

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۳۹۷، با حضور حدود ۸۱ درصد از سهام‌داران حقیقی و حقوقی، روز شنبه مورخ ۲۸ مهرماه ۱۳۹۷ برگزار شد و تقسیم ۵۰ ریال سود نقدی مورد تصویب صاحبان سهام قرار گرفت.

مجمع پس از استماع گزارش هیئت مدیره و گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی، صورت‌های مالی را مورد تصویب قرار داد و موسسه حسابرسی دایا رهیافت

پیشنهاد افزایش سرمایه ۴۰ درصدی خوارزمی به مجمع عمومی فوق العاده

به حسابرس و بازرس قانونی ارسال شده، ارائه می‌گردد. اظهار نظر بازرس قانونی نسبت به گزارش مذکور متعاقبا اطلاع‌رسانی می‌گردد. همچنین بدیهی است نحوه و میزان افزایش سرمایه یاد شده و مراحل آن منوط به موافقت سازمان بورس و اوراق بهادار و تصویب مجمع عمومی فوق العاده است.

پیش از این، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در نیمه نخست سال ۱۳۹۴ سرمایه خود را به میزان ۲۵۰ میلیارد تومان افزایش داده بود. سرمایه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به استناد صورت جلسه هیئت مدیره این شرکت مورخ ۲۵ مرداد ۱۳۹۴ و پیرو مجوز ۳۱ مرداد ۱۳۹۴ سازمان بورس و اوراق بهادار، از مبلغ یک هزار میلیارد تومان به مبلغ یک هزار و ۲۵۰ میلیارد تومان منقسم به ۱۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون سهم یک هزار ریالی با نام از طریق نقدی و مطالبات حال شده و اندوخته سرمایه‌ای تامین شده افزایش یافته بود.

هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) به مجمع عمومی فوق العاده این شرکت پیشنهاد کرد سرمایه این شرکت به میزان ۴۰ درصد (معادل ۵۰۰ میلیارد تومان) افزایش یابد. شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با انتشار اطلاعیه‌ای اعلام کرد: «با عنایت به ماده ۳ دستورالعمل مراحل زمانی افزایش سرمایه شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب ۱۷ مهر ماه ۱۳۹۵ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) به پیوست گزارش توجیهی هیئت مدیره به منظور پیشنهاد افزایش سرمایه از مبلغ یک هزار و ۲۵۰ میلیارد تومان به مبلغ یک هزار و ۷۵۰ میلیارد تومان از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران و سایر اندوخته‌ها به منظور اصلاح ساختار مالی و جبران مخارج انجام شده بابت مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر که در تاریخ ۱۹ آذر ۱۳۹۷ به تصویب هیئت مدیره رسیده و برای اظهار نظر

بازدید مدیرعامل خوارزمی از شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان

مستقیم تیم کارشناسی آتی‌نگر با شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، باعث شده نقش آتی‌نگر در ارائه خدمات تخصصی بازار سرمایه به گروه پررنگ‌تر شود.

شرکت سبدرگان الگوریتم در تاریخ سوم بهمن ۱۳۹۶ به صورت سهامی خاص و در چهارچوب قانون تجارت و با هدف مدیریت حرفه‌ای و جوه آحاد جامعه در بازار سرمایه از طرف شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر تاسیس شد. این شرکت به عنوان یک نهاد مالی در فهرست شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس درج شد. شرکت سبدرگان الگوریتم با سرمایه اولیه ۲۰ میلیارد ریال مشتمل بر ۲۰ میلیون سهم ۱۰۰۰ ریالی با نام تاسیس شده است. مدیریت سبدرگان اشخاص حقیقی و حقوقی، مدیریت دارایی‌ها و مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری از جمله خدمات قابل ارائه از طرف شرکت سبدرگان الگوریتم است.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و هیئت همراه از شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان و دو شرکت زیرمجموعه آن بازدید کردند.

آقای عباسعلی ارجمندی ضمن بازدید از بخش‌های مختلف و دیدار با مدیران و پرسنل، از آخرین وضعیت فعالیت‌ها و برنامه‌های آینده شرکت‌های سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان و دو شرکت زیرمجموعه آن، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و سبدرگان الگوریتم اطلاع حاصل کرد.

شرکت آتی‌نگر سپهر ایرانیان به عنوان بازوی کارشناسی و اجرایی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در بازار سرمایه ایفای نقش می‌کند. این شرکت بر اساس برنامه توسعه‌ای تدوین شده مراحل تبدیل شدن به هلدینگ مالی را طی می‌کند. در این رابطه تملک صددرصدی سهام شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و تاسیس شرکت سبدرگان الگوریتم صورت پذیرفته است. همکاری

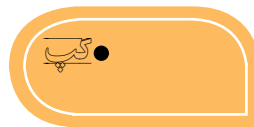




عکس‌ها: سمیه سهیلی

معاون امور شرکت‌ها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی عنوان کرد:

اطلاعات درست و به‌موقع به بازار می‌دهیم



شود، یا این که گزارش‌های ماهانه، سه ماهه، شش ماهه و ۹ ماهه ارائه شود. این معاونت هم تلاش دارد برای حفظ رضایتمندی سهام‌داران قواعدی را که از سوی سازمان بورس اعلام می‌شود، رعایت کند. گزارش‌های دوره‌ای شرکت‌ها هم نشان می‌دهد به لحاظ عملکردی در شرکت‌های فعال گروه، وضعیت مناسبی وجود دارد. در همین رابطه پیش‌بینی سال ۹۸ هم مناسب ارزیابی می‌شود.

اما مدتی است کشورمان با مشکلات اقتصادی و مسائل ناشی از تحریم‌ها مواجه است. این مسائل و مشکلات بر برخی از برنامه‌های بلندمدت گروه خوارزمی تأثیراتی داشته است. البته در مقابل برخی از جنبه‌های فعالیت بلندمدت این گروه کمتر تحت تأثیر این مسائل و مشکلات قرار گرفته است.

آن چه در ذیل می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی تفصیلی ما با سیاوش محمدی، معاون امور شرکت‌ها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، درباره مسائل مختلفی مانند وظایف این معاونت، نحوه نظارت بر شرکت‌های زیرمجموعه، معیارهای انتخاب اعضای هیئت مدیره شرکت‌های گروه، شرایط مجامع عمومی شرکت، میزان رضایتمندی سهام‌داران، وضعیت گزارش‌های دوره‌ای شرکت‌ها، تأثیر شرایط اقتصادی فعلی و تشدید تحریم‌ها بر برنامه‌های بلندمدت شرکت و... است.

معاونت امور شرکت‌ها و مجامع، یکی از معاونت‌های فعال در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است. این معاونت بر شرکت‌هایی که گروه خوارزمی صاحب رأی اصلی در هیئت مدیره آن‌هاست، کنترل دارد. هم‌چنین معرفی یا پیشنهاد افرادی جهت عضویت در هیئت مدیره شرکت‌ها از دیگر وظایف این معاونت است. این در حالی است که اهداف کلان شرکت از طریق هیئت مدیره‌هایی که انتخاب می‌شوند، پایش، مراقبت و حتی ابلاغ می‌شود. در عین حال این معاونت، در صورت نیاز مجامع فوق‌العاده تغییرات اساس‌نامه و افزایش سرمایه را برگزار می‌کند.

در همین حال معاونت امور شرکت‌ها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای نظارت بر شرکت‌های زیرمجموعه و راهبری آن‌ها از روش‌هایی مانند بررسی بودجه و عملکرد استفاده می‌کند. هم‌چنین این معاونت در بررسی پروژه‌ها از روش و چهارچوب پایش پروژه استفاده می‌کند که بحث‌های کنترل پروژه و چهارچوب مدیریت پروژه در آن وجود دارد.

یکی دیگر از اقدامات این معاونت ارائه اطلاعات به‌موقع و درست به بازار بورس است تا سهام‌داران بر اساس اطلاعات سریع و شایعاتی که در بازار منتشر می‌شود، تصمیم‌گیری نکنند. در همین حال تأکید سازمان بورس هم این است که اطلاعات با اهمیت بلافاصله افشا

درباره اهداف و وظایف معاونت امور شرکتها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی توضیح دهید.

همان‌طور که از نام معاونت امور شرکتها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی پیداست، بر شرکت‌هایی که صاحب رأی اصلی در هیئت مدیره آنهاست، کنترل دارد. قاعدتا پاسخ‌گویی این شرکتها هم به هلدینگ است که این پاسخ‌گویی می‌تواند در قالب گزارش‌ها، جلسات و سمینارهای مختلف باشد. در بعضی از این جلسات بحث‌های قانونی تجارت را داریم، که مثلا جلسه مجمع از جمله آنهاست. بر اساس قانون تجارت، در مجامع عادی گزارش فعالیت هیئت مدیره، گزارش حسابرس و صورت‌های مالی مورد بررسی قرار می‌گیرد و عملکرد مدیران ارزیابی و حسابرس و بازرس قانونی انتخاب می‌شود. بعضی اوقات هم ممکن است مجمع عادی به صورت فوق‌العاده برگزار شود و در آن درباره یک تصمیم خاص که شرکتها می‌خواهند بگیرند، با سهام‌دار مشورت نهایی را انجام دهند. از جمله وظایف اصلی این معاونت پس از انتخاب اعضای هیئت مدیره در مجامع عادی و در برخی موارد عادی به طور فوق‌العاده، پیشنهاد اشخاص حقیقی نماینده از طرف اشخاص حقوقی است. همچنین مجامع فوق‌العاده تغییرات اساس‌نامه و افزایش سرمایه در صورت نیاز برگزار می‌شود و همکاران معاونت قبل از برگزاری مجامع یادشده با همکاران معاونت محترم سرمایه‌گذاری و توسعه، گزارشات را بررسی و ارزیابی می‌کنند. قانون تجارت قواعد اداره شرکتها را پیش‌بینی کرده است. این الگو قاعدتا در تمام شرکتها وجود دارد که از کانال سهام‌داران، سیاست‌گذاری نهایی انجام می‌شود. در واقع اگر لازم باشد تصمیمی گرفته شود، در بالاترین رکن شرکت که مجمع است، این اتفاق می‌افتد. این می‌شود سازوکاری که قانون تجارت پیش‌بینی کرده، منتها از آنجا که ما روی شرکتها هدف‌گذاری می‌کنیم، آنها را موظف می‌کنیم در قالب

اهداف تعریف‌شده گزارش‌هایی را ارائه دهند و در عین حال جلساتی را برگزار می‌کنیم و میزان وصول به اهداف را پایش می‌کنیم. همچنین در بعضی پروژه‌ها و بعضی از مکانیسم‌های اداره جاری شرکتها بررسی‌هایی را انجام می‌دهیم.

هم‌چنین ما بر اساس قواعد حاکمیت شرکتی که سازمان بورس اوراق بهادار به شرکت‌های هلدینگ ابلاغ کرده، یکسری وظایف را برای معاونت امور شرکتها و مجامع تعریف کرده‌ایم. از جمله این که باید نفراتی را جهت عضویت در هیئت مدیره شرکتها معرفی یا پیشنهاد کنیم و سپس هیئت مدیره گروه پیشنهاد ما را رد یا قبول کنند. در عین حال این موضوع مهم است که این نفرات چه ویژگی‌هایی داشته باشند و اساسا هیئت مدیره‌ها با چه ترکیبی شکل بگیرند. هم‌چنین اگر قرار باشد در هیئت مدیره به عنوان یکی از ارکان اصلی شرکت، کمیته‌هایی درست شود، باید ویژگی‌های خاصی داشته باشد. اهداف کلان شرکت از طریق هیئت مدیره‌هایی که انتخاب می‌کنیم، پایش، مراقبت و حتی ابلاغ می‌شود. ما سعی می‌کنیم ترکیبی از متخصصان در حوزه فعالیت اصلی شرکت و متخصصان مالی را در هیئت

مدیره‌ها داشته باشیم و هیئت مدیره بنا به نوع و زمینه فعالیت شرکت، ترکیبی داشته باشد که بتواند بهینه عمل کند، اعضای هیئت مدیره یکدیگر را در مسائل مختلف و در ابعاد مختلف کمک کنند، در عین حال به مدیریت اجرایی شرکت هم کمک کنند و هم‌چنین مسائل را مورد بررسی و نظارت قرار دهند.

در واقع ترکیب هیئت مدیره به گونه‌ای انتخاب می‌شود که هم قواعد حاکمیتی شرکتی را که از طریق سازمان بورس ابلاغ شده رعایت کنیم و هم در وضعیتی قرار بگیریم که امکان نظارت و پایش برنامه‌های شرکت‌های گروه با رعایت

دیسپلین‌های لازم اداره موفق شرکت، فراهم باشد. بعد دیگر نظارت‌های جاری که معاونت امور شرکتها و مجامع روی بودجه‌ها، اهداف و شرایط کاری شرکتها انجام می‌دهد، جزو وظایف این معاونت است. این معاونت در امور اجرایی ورود و دخالت نمی‌کند و بیشتر اقدامات آن در جهت بحث و بررسی و راهنمایی است.

برای نظارت بر شرکت‌های زیرمجموعه و راهبری آنها از چه چهارچوب‌ها و روشی استفاده می‌شود؟

ما در شرکتها چند بحث داریم؛ یکی بحث بودجه آنهاست، که عموما عصاره تمام عملیات شرکتها در بودجه و عملکرد می‌آید. قاعدتا زمانی که بودجه‌ها و عملکرد را بررسی می‌کنیم، از همان‌جا یکسری نکاتی آشکار

می‌شود. بنابراین باید ماهانه گزارش‌های بودجه و عملکرد را داشته باشیم. گزارش‌های سه ماهه و شش ماهه هم وصول می‌شود. کیفیت هر کدام از گزارش‌ها در سه ماه و شش ماه متفاوت است. گزارش ماهانه برخی از اقلام را شامل می‌شود. اما ممکن است به لحاظ نظارتی، به‌خصوص در انجام پروژه‌ها، لازم باشد گزارش‌های فصلی هم ارائه شود. مثلا این موضوع که یک پروژه چقدر پیشرفت فیزیکی داشته، شاید در یک ماه ممکن نباشد، ولی وقتی به سه ماه می‌رسیم، بیشتر قابل اندازه‌گیری است. ما گزارش‌های فصلی و شش ماهه را داریم که باید حسابرسی شود. گزارش سالانه هم حسابرسی می‌شود و بابت آن مجمع برگزار می‌شود. یک بحث این است که به طور جاری با شرکتها در این چهارچوب حرکت می‌کنیم و بودجه و عملکرد را بررسی می‌کنیم و بسته به میزان اهمیت هر کدام از فعالیت‌های شرکت راجع به فعالیت‌های شرکت هم بررسی‌های خاص خود را انجام می‌دهیم. در همین ارتباط سعی می‌کنیم متوازن حرکت کنیم، یعنی این که اگر پروژه‌های بااهمیت‌تر و قابل توجه‌تری وجود داشته باشد، انرژی بیشتری برای آن می‌گذاریم و آن پروژه‌ها را پایش می‌کنیم. به‌خصوص اگر منابع مالی‌ای ناشی از تامین منابع با هزینه تامین مالی داشته باشیم، در آنجا حتما حساسیت ما بیشتر است.

پس بنا به میزان اهمیت پروژه که این اهمیت هم به لحاظ مالی، هم به لحاظ فنی و هم به لحاظ برندینگ است، پروژه‌ها را جدا جدا بررسی می‌کنیم. در بررسی پروژه‌ها از روش و چهارچوب پایش پروژه استفاده می‌کنیم که در آن بحث‌های کنترل پروژه و چهارچوب مدیریت پروژه را داریم.

اعضای هیئت مدیره شرکت‌های گروه با چه معیارهایی انتخاب می‌شوند؟ انتظارات حرفه‌ای گروه از اعضای هیئت مدیره شرکت‌های تابعه، اعم از موظف و غیرموظف، چیست؟

بخشی از پاسخ این سوال را در سوال نخست تشریح کردم، که این معاونت افراد مورد نظر برای عضویت در هیئت مدیره را پیشنهاد می‌دهد. اما به طور مشخص یکی از انتظارات از اعضای هیئت مدیره شرکت‌های گروه این است که گزارشگری آنها به‌موقع باشد. دوم این که حوزه

تخصصی و تجربیات افرادی را که قرار است وارد هیئت مدیره‌ها شوند، مورد بررسی قرار می‌دهیم. در واقع این موضوع را بررسی می‌کنیم که آیا قبلا کار مشابه را انجام داده‌اند و سمت مشابه را تجربه کرده‌اند یا خیر. هم‌چنین اگر قبلا سمت و کار مشابه را تجربه کرده‌اند، درجه و وزن کار قبلی‌شان چقدر با درجه و وزن کار فعلی هم‌خوانی دارد. در عین حال ما به لحاظ میزان وقتی که افراد می‌توانند در هیئت مدیره‌ها بگذارند و نیاز شرکت‌های گروه، موظف یا غیرموظف را تعریف می‌کنیم. نظرات فرد پیشنهادی هم حائز اهمیت است؛ در زمینه موظف

از آنجا که ما روی شرکتها هدف‌گذاری می‌کنیم، آنها را موظف می‌کنیم در قالب اهداف تعریف‌شده گزارش‌هایی را ارائه دهند و در عین حال جلساتی را برگزار می‌کنیم و میزان وصول به اهداف را پایش می‌کنیم. همچنین در بعضی پروژه‌ها و بعضی از مکانیسم‌های اداره جاری شرکتها بررسی‌هایی را انجام می‌دهیم

در مواقعی شرکت‌ها به خدمات

یکدیگر نیاز دارند و می‌توانند

نیاز خود را از گروه خدمات

مالی ما تامین کنند. بالطبع

ما از پتانسیل‌های گروه حداکثر

هم‌افزایی را ایجاد می‌کنیم.

البته در دنیای رقابت همه

شرکت‌های گروه باید آن‌قدر

چابک و صاحب خدمات

باکیفیت باشند که شرکت‌های

دیگر مجاب شوند از خدمات

آن‌ها استفاده کنند

ارقام را مجدداً ارزیابی کرد، که به موجب آن تصمیمات جدیدی گرفت. در واقع مدام این تغییرات پایش می‌شود، اثرات آن روی تصمیمات بررسی می‌شود، ریسک‌ها مجدداً آنالیز می‌شود و شاید هدف و تصمیم عوض نشود، اما نیاز به تغییر متدولوژی باشد. یکی از وظایف ما در گروه این است که مجدداً این فضا را ارزیابی کنیم و ببینیم چه تاثیری روی تصمیمات آتی ما خواهد گذاشت.

گزارش‌های دوره‌ای شرکت‌ها چه وضعیتی را ترسیم می‌کند و عملکرد مالی شرکت‌ها چگونه بوده است؟

در مجموع به لحاظ عملکردی در شرکت‌های فعال گروه شاهد وضعیت مناسبی بوده‌ایم و پیش‌بینی سال آتی هم مناسب ارزیابی می‌شود. در حوزه تجارت به تدریج بیشتر فعال می‌شویم، در بخش معادن برنامه‌های خوبی داریم. در بخش نفت و گاز هم در حال هدف‌گذاری عملیاتی هستیم. گرچه برخی از سرمایه‌گذاری‌های ما بلندمدت است. در حوزه ساختمان هم در حال فعالیت هستیم.

شرایط اقتصادی فعلی و تشدید تحریم‌ها چه

تاثیری بر برنامه‌های بلندمدت شرکت داشته است؟

در حوزه معادن به دلیل این‌که از تکنولوژی داخلی استفاده می‌شود و تقریباً این حوزه بومی شده، تحریم‌ها تاثیر زیادی نداشته است. در حوزه دارو تحریم‌ها به طریقی تاثیرات خود را دارد، ولی ممکن است این تاثیرات کم‌رنگ باشد. اما ریسک سیستماتیک که در بورس وجود دارد، روی همه شرکت‌هایی که در بورس فعالیت می‌کنند و سرمایه‌گذاران تاثیر خود را دارد. قاعدتاً تاثیری که تحریم‌ها روی بورس دارد، ممکن است روی شرکت‌های سرمایه‌گذاری تاثیر بگذارد. در حوزه نیروگاهی با توجه به این‌که فعالیت‌ها در حال انجام است، اگر بخواهیم توسعه جدید داشته باشیم، تحریم‌ها کارکرد خود را خواهد داشت. در شرایط حاضر تمام نیروگاه‌های کشور فعال‌اند و دانش فنی خوبی در صنعت آثار تحریم را مدیریت کنیم.

شرکت مادر برای ایجاد هماهنگی بین شرکت‌های زیرمجموعه چه روش‌ها و برنامه‌هایی دارد؟

شرکت‌ها در قالب فعالیت‌های تخصصی خودشان توسعه پیدا می‌کنند. به عنوان مثال شرکتی را که در حوزه مالی و سرمایه‌گذاری کار می‌کند، به گروه خدمات مالی تبدیل می‌کنیم. یعنی زنجیره ارزش خدمات مالی را در همان شرکت توسعه می‌دهیم. اگر شرکتی در حوزه معدن داریم، سعی می‌کنیم تمام فعالیت‌های معدنی را در یک هلدینگ معدنی متمرکز کنیم. اگر در حوزه نفت و گاز فعالیت می‌کنیم، متولی آن حوزه شرکت نفت و گاز ماست و اگر پروژه‌های هم معرفی می‌شود، قاعدتاً به آن شرکت معرفی می‌شود. حالا در مواقعی شرکت‌ها به خدمات یکدیگر نیاز دارند و می‌توانند نیاز خود را از گروه خدمات مالی ما تامین کنند. بالطبع از پتانسیل‌های گروه حداکثر هم‌افزایی را ایجاد می‌کنیم. البته در دنیای رقابت همه شرکت‌های گروه باید آن‌قدر چابک و صاحب خدمات باکیفیت باشند که شرکت‌های دیگر مجاب شوند از خدمات آن‌ها استفاده کنند. یعنی باید به لحاظ تخصصی، قیمت تمام‌شده و کیفیت خدمات در رتبه و وزنی حرکت کنند که ما بتوانیم در گروه از آن‌ها استفاده کنیم.

و غیرموظف بودن و درنهایت قبولی سمت. بنابراین این موضوع دو طرفه است و برای تصمیم‌گیری در این رابطه روی یک‌سری پارامترها و فعالیت‌ها فکر می‌کنیم. درنهایت هم با فردی که قرار است سمت را بپذیرد، مشورت انجام می‌شود و وقتی طرفین با هم به نتیجه رسیدند و توافق کردند، هیئت مدیره خوارزمی نظر نهایی خود را برای معرفی فرد جدید اعلام می‌کند.

شرایط مجامع عمومی شرکت در ماه‌های اخیر چگونه بوده است؟

مقطعی که من وارد گروه خوارزمی شدم، زمانی بود که تقریباً تمام مجامع شرکت‌های گروه برگزار شده بود. طبق قانون تجارت باید مجامع حداکثر تا چهار ماه پس از پایان سال مالی برگزار شود، مگر این‌که عادی نباشد و به صورت فوق‌العاده برگزار شود، یا مجمع فوق‌العاده باشد. سال مالی اغلب شرکت‌ها ۲۹ اسفند ماه است و سال مالی برخی شرکت‌ها هم ۳۱ خرداد ماه است و مجامع آن‌ها بر اساس زمان‌بندی قانون تجارت برگزار می‌شود. در فاصله‌ای که من در گروه خوارزمی حضور پیدا کرده‌ام، هنوز مجمعی برنامه‌ریزی و برگزار نشده است. در دوره گذشته مجمع میان‌دوره‌ای شرکت‌ها در ماه‌های آذر و دی برگزار شده بود.

سهام‌داران تا چه حد از وضعیت سوددهی و عملکرد شرکت‌های زیرمجموعه رضایت داشته‌اند؟

سهام‌دار اصلی شرکت‌های زیرمجموعه، شرکت خوارزمی است و بخش بزرگی از شرکت‌های زیرمجموعه ما سهامی خاص هستند. ما شرکت سینادارو را داریم که در بورس حضور دارد و کنترلی هم هست و سهام‌داران این شرکت رضایت دارند. البته یک بخشی از همه این موضوعات به اقتصاد کلان جامعه برمی‌گردد. یک سهام‌دار ممکن است سهام‌دار حرفه‌ای باشد، یا

ممکن است سهام‌دار روزمره‌ای باشد که کار خودش را سهام‌داری نمی‌داند. قاعدتاً نگرش یک سهام‌دار حرفه‌ای با فردی که خرید و فروش سهام می‌کند، متفاوت است. ممکن است بیشتر اوقات سهام‌داران بر اساس اطلاعات سریع، تصمیم‌گیری‌های شبکه‌ای یا شایعاتی که در بازار منتشر می‌شود، تصمیم‌گیری کنند. در همین رابطه وظیفه ما این است که اطلاعات را به‌موقع و درست به بازار ارائه دهیم. تاکید می‌کنیم که بورس دارد، این است که اطلاعات بااهمیت باید بلافاصله افشا شود، یا این‌که ماهانه به صورت پرتفوی گزارش ارائه شود، یا گزارش سه، شش و ۹ ماهه بدهیم. در واقع همان قواعدی که از سوی سازمان بورس اعلام می‌شود، ما هم رعایت می‌کنیم و انجام می‌دهیم. اما این‌که برداشت مردم از اطلاعاتی که ما افشا می‌کنیم، چه هست، کاملاً بستگی به نگرش خود آن‌ها دارد.

روند پی‌گیری برنامه راهبردی هفت ساله در شرکت‌های زیرمجموعه به چه شکل است؟

هر برنامه‌ای وقتی تدوین می‌شود، با یک‌سری پارامترها، قابل اندازه‌گیری و ارزیابی است. پارامترهای اقتصاد کلان در سال گذشته و به‌خصوص امسال تغییرات عمده‌ای را تجربه کرده است، که ما باید یک بار دیگر نگاهی به این برنامه داشته باشیم. در عین حفظ اصل برنامه و چهارچوب‌های آن، می‌توان برخی اهداف و



گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

ثروت آفرینی پایدار برای نسل‌ها



kharazmi.ir

موتور محرکه خوارزمی شتاب می‌گیرد

پرونده ویژه «خوارزم» برای شرکت برق و انرژی سپهر

شرکت برق و انرژی سپهر بزرگ‌ترین دارایی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است که بیش از نیمی از ارزش دارایی‌های گروه خوارزمی را به خود اختصاص داده. این شرکت که مالکیت نیروگاه منتظر قائم را در اختیار دارد، حالا بیش از هر زمان دیگری پی‌گیر وصول مطالبات معوق حاصل از فروش برق است و در این زمینه گشایش‌هایی هم حاصل شده؛ مسئله‌ای که تاثیر قابل توجهی بر افزایش درآمدزایی و رانندگی و پیشبرد طرح‌های توسعه‌ای مجموعه خواهد داشت. به همین بهانه، پرونده ویژه فصلنامه «خوارزم» را به معرفی این شرکت، واحدهای زیرمجموعه، وضعیت مطالبات و دارایی‌ها و برنامه‌های آینده برق و انرژی سپهر اختصاص داده‌ایم.



گفت‌وگو با علیرضا اسلامی، مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر

وصول مطالبات نیروگاه هدفی بزرگ برای گروه خوارزمی است

هم به جهت فعالیت خاص بانکی با مأموریت اساسنامه‌ای بانک صادرات ایران ناهمگون بود و از طرف دیگر بیم آن می‌رفت عدم مدیریت صحیح و بهینه این نیروگاه واجد آثار و مشکلاتی برای کشور باشد. به‌علاوه تکلیف مقرر در بند ۳۷ قانون بودجه سال ۱۳۹۲ مبنی بر فروش دارایی‌های مازاد شرکت‌های وابسته و نیز محدودیت‌های مندرج در دستورالعمل سرمایه‌گذاری موسسات اعتباری مصوب شورای محترم پول و اعتبار، این بانک را بر آن داشت که نسبت به واگذاری نیروگاه مزبور به بخش خصوصی اقدام کند.

هم به لحاظ الزامات قانونی فوق‌الذکر، هم از حیث مصالح مترتب بر واگذاری، بانک صادرات ایران پس از طی تشریفات قانونی، نیروگاه موصوف را در اسفند ماه ۱۳۹۲ به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی واگذار کرد. لذا بانک صادرات ایران صددرصد سهام شرکت توسعه برق و انرژی سپهر را به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، صددرصد اموال و دارایی‌های مجموعه نیروگاهی منتظرانم و صددرصد سهام شرکت مدیریت تولید برق منتظرانم را به شرکت توسعه برق و انرژی سپهر منتقل کرد.

موضوع فعالیت‌های شرکت توسعه برق و انرژی سپهر شامل همه فعالیت‌های مربوط به سرمایه‌گذاری در انواع نیروگاه‌های برق، احداث، نگهداری، بهره‌برداری، تعمیرات نیروگاه‌ها، تولید برق، بازرگانی برق (فروش برق در بازارهای داخلی و

سال ۹۷ با وجود همه دشواری‌ها، برای شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، دستاوردهای قابل توجهی به همراه داشته. مهندس علیرضا اسلامی، مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، در گفت‌وگو با «خوارزم» از همه دستاوردها و چالش‌ها گفته و برنامه‌هایش را برای سال آتی تشریح کرده است.

کمی درباره نحوه فعالیت برق و انرژی سپهر، دارایی‌های مجموعه و وضعیت فعلی شرکت توضیح دهید.

سازمان خصوصی‌سازی در اجرای مصوبه هیئت واگذاری، توافقات بین سازمان خصوصی‌سازی و بانک صادرات ایران و مصوبه هیئت مدیره بانک صادرات ایران، شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در تاریخ ۱۳۹۱/۰۵/۱۵ تاسیس شد، در تاریخ ۱۳۹۱/۰۸/۰۸ به ثبت اداره ثبت شرکت‌ها رسید و قرارداد مزبور بین سازمان خصوصی‌سازی به عنوان نماینده دولت جمهوری اسلامی ایران و شرکت توسعه برق و انرژی سپهر به عنوان نماینده بانک صادرات ایران مبادله و اقدامات بعدی آغاز شد.

با استناد به نامه مدیرعامل محترم بانک صادرات ایران به وزیر محترم نیرو، راهبری مناسب نیروگاه شهید منتظرانم هم به جهت ابعاد فنی و تخصصی و

**برای ساخت نیروگاه جدید ونامین
مالی این طرح که به بیش از ۲۶۰
میلیون یورو سرمایه‌گذاری نیاز است،
بایک شرکت چینی تفاهم‌نامه
جهت انعقاد قرارداد EPC+F امضا
کردیم و مذاکرات فنی و تعیین
تجهیزات و مشخصات تجهیزات
نیروگاه با هماهنگی مشاور در
حال انجام است**

سالی که رو به پایان است، برای برق و انرژی سپهر
چطور بود؟ شرایط جدید اقتصادی چه تاثیری بر
روند کاری مجموعه داشت؟

به دلیل کاهش بارش نزولات آسمانی در سال گذشته و
عدم امکان تولید برق از نیروگاه‌های برق آبی از یک طرف و
افزایش مصرف برق در کشور از طرف دیگر، بهار و تابستان
سال جاری، فصول بسیار دشواری برای نیروگاه‌های حرارتی
بود و این نیروگاه‌ها بار سنگینی برای حفظ و
پایداری شبکه را به دوش داشتند. خوش‌بختانه با
همکاری پرسنل و مدیران نیروگاه توانستیم پیک
تابستان را به‌خوبی و با موفقیت بگذرانیم و بیش از
مقادیر پیش‌بینی شده برق تولید کردیم و به شبکه
تحویل دادیم.

با نزدیک شدن به فصل سرما، برنامه‌ریزی برای
انجام تعمیرات دوره‌ای و اساسی آغاز شد تا بتوانیم
حداکثر آمادگی واحدهای تولیدی را برای پیک
تابستان سال ۱۳۹۸ فراهم کنیم. هر چند به دلیل
نوسان قیمت‌ها و عدم امکان خرید قطعات و لوازم
یدکی از خارج، پیشرفت برنامه‌ها با کندی همراه
بود، اما خوش‌بختانه توانستیم مقدمات انجام
تعمیرات را به‌موقع فراهم کنیم. هم‌اکنون نیز
برخی از تعمیرات اساسی و نیمه‌اساسی نیروگاه در حال انجام است و برخی
دیگر نیز تا فروردین ۹۸ به انجام خواهد رسید.

از نظر دریافت نقدینگی و وصول مطالبات خوش‌بختانه سال خوبی را پشت سر
گذاشتیم. با توجه به قوانین بودجه سال جاری کل کشور، بخشی از مطالباتمان
را در قالب اسناد خزانه اسلامی دریافت کردیم. میزان دریافت نقدینگی شرکت
در هشت ماهه ابتدایی سال ۹۷ از کل نقدینگی دریافتی در سال ۹۶ بیشتر بود.
این موضوع کمک کرد تا بتوانیم بخش زیادی از بدهی‌های شرکت مدیریت
تولید برق منتظران را به پیمان‌کارانی که بعضاً دو سال مطالبات خود را دریافت
نکرده بودند و با مشکل مواجه بودند، پرداخت کنیم. هم‌چنین با استفاده از
ظرفیت جز ۱ بند «و» تبصره ۵ قانون بودجه کل کشور، در حال پی‌گیری تهاتر
بخشی از مطالباتمان با بدهی‌های بانکی شرکت و گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی
هستیم که ان‌شاءالله این امر به‌زودی محقق خواهد شد و تاثیر به‌سزایی در
کاهش هزینه‌های مالی شرکت توسعه برق و انرژی و گروه سرمایه‌گذاری
خوارزمی خواهد داشت و می‌تواند منجر به افزایش سودآوری گروه گردد.
به‌رحال، با توجه به استراتژیک بودن صنعت برق، تمام تلاش مجموعه نیروگاه
و شرکت توسعه برق و انرژی سپهر این است که بتوانیم تولید برق را به شکل
پایدار به انجام برسانیم.

**درباره مطالبات مجموعه از وزارت نیرو بگوئید. این مطالبات در حال
حاضر چه وضعیتی دارد و چه تمهیداتی برای وصول آن‌ها اندیشیده
شده؟**

مطالبات این شرکت از مجموعه وزارت نیرو تا تابستان سال جاری به بیش از
۱۱۰۰ میلیارد تومان رسید. همان‌طور که در پاسخ سوال قبلی نیز توضیح داده

خارج، خرید برق) و... است.
این شرکت مالک صددرصد دارایی مجموعه نیروگاهی
شهید منتظران است. این نیروگاه در کیلومتر هفت
جاده کرج به ملارد جنب مجموعه کارخانجات گروه مینا
در منطقه فردیس کرج در زمینی به مساحت ۸۹ هکتار
(۵۷،۸۶ هکتار متعلق به شرکت توسعه برق و انرژی سپهر
و ۳۱،۱۴ هکتار متعلق به شرکت برق منطقه‌ای تهران)
واقع شده است. این مجموعه شامل دو نیروگاه
بخار و سیکل ترکیبی (جمعا ۱۳ واحد نیروگاهی)
با قدرت اسمی ۱،۶۲۳ مگاوات و متوسط قدرت
عملی ۱۳۰۰ مگاوات است.

نیروگاه بخار قدیم شامل چهار واحد توربو ژنراتور
بخار ساخت جنرال الکتریک آمریکا با عمر حدود
۴۴ سال، ساعات کارکرد ۲۹۷ تا ۳۴۳ هزار ساعت،
قدرت اسمی ۶۲۵ مگاوات (هر کدام ۱۵۶،۲۵
مگاوات)، متوسط قدرت عملی ۵۴۰ مگاوات
است.

نیروگاه گازی نیز شامل شش واحد توربو ژنراتور
گازی جنرال الکتریک به قدرت اسمی ۶۹۸،۴
مگاوات (هر کدام ۱۱۶،۴ مگاوات) و متوسط قدرت
عملی ۵۲۰ مگاوات با عمر حدود ۲۳ سال و ساعت

کارکرد ۱۸۷ تا ۲۰۴ هزار ساعت است. به‌علاوه سه واحد توربو ژنراتور بخار
سیکل ترکیبی زمینس به قدرت اسمی ۳۰۰ مگاوات (هر کدام ۱۰۰ مگاوات) و
متوسط قدرت عملی ۲۴۰ مگاوات با عمر حدود ۱۶ سال و ساعت کارکرد ۱۲۱
تا ۱۳۴ هزار ساعت نیز در این نیروگاه وجود دارد. شش واحد گازی ذکرشده
به‌علاوه سه واحد بخار، جمعا سه بلوک سیکل ترکیبی با قدرت اسمی ۹۹۸،۴
مگاوات و متوسط قدرت عملی ۷۶۰ مگاوات را تشکیل می‌دهند. جمع ۱۳ واحد
مجموعه نیروگاهی با قدرت اسمی ۱،۶۲۳،۴ مگاوات و متوسط قدرت عملی
۱۳۰۰ مگاوات است.

نیروگاه مزبور جزو ۱۰ نیروگاه حرارتی بزرگ کشور است و در یکی از نقاط
حساس در شبکه سراسری، به‌ویژه شبکه برق استان‌های تهران و البرز قرار
گرفته است. این نیروگاه با ظرفیت اسمی ۱۶۲۳،۴ مگاوات ۲ درصد از سهم
ظرفیت اسمی و با ظرفیت عملی متوسط ۱۳۰۰ مگاوات ۱،۹۰ درصد از سهم
ظرفیت عملی کشور را داراست. هم‌چنین در سال ۱۳۹۶ با تولید حدود ۹
میلیارد کیلووات ساعت حدود ۲،۹ درصد برق کشور را تولید و ۲۰ درصد از سهم
تولید برق در استان‌های تهران و البرز را داراست.

هم‌چنین شرکت توسعه برق و انرژی سپهر مالک صددرصد سهام شرکت
مدیریت تولید برق منتظران است. شرکت مدیریت تولید برق منتظران، با
مسئولیت نگاه‌داری، بهره‌برداری و تعمیرات نیروگاه‌های بخار و سیکل ترکیبی
منتظران در تاریخ ۱۳۷۰/۱۲/۲۷، تحت شماره ۲۴۲۹ در اداره ثبت شرکت‌های
شهرستان کرج به ثبت رسید. سرمایه شرکت معادل ۱۵۰ میلیون ریال، منقسم
به ۱۵۰،۰۰۰ سهم ۱،۰۰۰ ریالی با نام است. تعداد پرسنل این شرکت ۷۳۲ نفر
شامل ۴۶۹ نفر رسمی و ۲۴۳ نفر پیمان‌کاری است.



**از سال گذشته پی گیری حقوقی
برای وصول مطالباتمان را آغاز
کردیم. خوش بختانه پرونده
مطالبه طلب از شرکت مدیریت
شبکه برق ایران در دادگاه به
جریان افتاده است و جلب توجه
دادگاه به پرداخت اصل و جریمه
تاخیر در پرداخت مطالبات
یکه موفقیت بزرگه برای گروه
سرمایه گذاری خوارزمی محسوب
می شود که پس از تعیین خسارت
تاخیر تادیه، تاثیر مالی آن قابل
برآورد خواهد بود**

شد، قانون بودجه سال جاری کمک شایانی در دریافت این مطالبات کرد، به طوری که حدود ۷۰ میلیارد تومان از مطالباتمان را در قالب اسناد خزانه اسناد دریافت کردیم و در حال حاضر نیز در حال تهاتر بخشی از بدهی های شرکت به بانک صادرات بابت خرید نیروگاه و بخشی از بدهی های بانکی گروه سرمایه گذاری خوارزمی با حدود هزار میلیارد تومان از مطالباتمان از مجموعه وزارت نیرو هستیم و امیدواریم قانون تهاتر مطالبات با بدهی های بانکی در بودجه سال آتی کل کشور نیز گنجانده و تصویب شود. اما علاوه بر این موارد، از سال گذشته پی گیری حقوقی برای وصول مطالباتمان را آغاز کردیم. خوش بختانه پرونده مطالبه طلب از شرکت مدیریت شبکه برق ایران در دادگاه به جریان افتاده است و جلب توجه دادگاه به پرداخت اصل

و جریمه تاخیر در پرداخت مطالبات یک موفقیت بزرگ برای گروه سرمایه گذاری خوارزمی محسوب می شود که پس از تعیین خسارت تاخیر تادیه، تاثیر مالی آن قابل برآورد خواهد بود. تاکنون یک جلسه دادگاه برای رسیدگی به پرونده شکایت از شرکت مدیریت شبکه برق ایران تشکیل شده و پرونده برای تعیین میزان مطالبات و خسارت تاخیر در پرداخت به کارشناس ارجاع شده است.

از طرح های توسعه ای مجموعه بگوئید. برق و انرژی سپهر در این حوزه چه برنامه ها و دستاوردهایی داشته است؟

پس از سه سال تلاش و تامین تمام پیش نیازهای فنی، مهندسی و زیست محیطی در سال ۹۵ توانستیم تمام مجوزات لازم برای طرح توسعه نیروگاه شهید منتظر قائم جهت احداث یک بلوک سیکل ترکیبی جدید به ظرفیت ۵۰۰ مگاوات با تکنولوژی جدید (کلاس F) را که موجب ارتقای راندمان تولید نیز خواهد شد، از مجموعه وزارت نیرو اخذ کنیم. متأسفانه در مرحله نهایی که می بایست وزیر محترم سابق نیرو نرخ خرید تضمینی برق را ابلاغ می کرد تا بتوانیم قرارداد خرید تضمینی برق را با شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی امضا و مبادله کنیم، ایشان به دلایل نامعلومی از این کار امتناع کرد و پی گیری های شرکت نیز بعد از آن هنوز به نتیجه مطلوب منتهی نشده است. با توجه به پایان برنامه پنجم توسعه و گذشت حدود دو سال از آغاز برنامه ششم توسعه، سازوکار جدیدی برای تعیین نرخ خرید تضمینی برق طراحی نشده است. از طرف دیگر با توجه به جهش ارزی اخیر، به تازگی وزیر محترم نیرو طی یک نامه از معاون محترم اقتصادی رئیس جمهور درخواست کرده است قیمت خرید تضمینی برق ۲،۵ برابر افزایش یابد. بر این اساس ما نیز مطالعات اقتصادی را برای تعیین نرخ خرید تضمینی برق با توجه به تغییرات نرخ ارز انجام دادیم و در حال مذاکره با وزارت نیرو برای عقد قرارداد خرید تضمینی برق هستیم. به هر حال، در صورت نهایی شدن سازوکار و نرخ خرید تضمینی برق در برنامه ششم توسعه، امیدواریم بتوانیم قرارداد خرید تضمینی برق را با شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی امضا و مبادله و سپس عملیات اجرایی طرح توسعه را آغاز کنیم.

برای ساخت نیروگاه جدید و تامین مالی این طرح که به بیش از ۲۶۰ میلیون یورو سرمایه گذاری نیاز است، با یک شرکت چینی تفاهم نامه جهت انعقاد قرارداد EPC+F امضا کردیم و مذاکرات فنی و تعیین تجهیزات و مشخصات تجهیزات نیروگاه با هماهنگی مشاور در حال انجام است.

البته لازم می دانم این نکته را اضافه کنم که تا سال گذشته تلاش های زیادی برای خرید شرکت هایی که بر اساس برنامه پنجم توسعه قرارداد خرید تضمینی

با وزارت نیرو مبادله کرده بودند، انجام شد، ولی متأسفانه در هیچ یک از مذاکرات صورت گرفته نتوانستیم با مالک فعلی به توافق برسیم. اکثر مالکین نیز تاکنون هیچ اقدامی برای احداث نیروگاه انجام نداده اند. جالب این جاست که علی رغم عدم اهلیت آن شرکت ها، قرارداد تضمینی خرید برق با آن ها مبادله شده است، اما وزیر محترم سابق نیرو این شرکت را از داشتن قرارداد تضمینی خرید برق محروم کرد. این در حالی است که میزان صرفه جویی در مصرف سوخت ناشی از افزایش راندمان در نیروگاه شهید منتظر قائم می تواند سالانه میلیون ها دلار صرفه جویی به همراه داشته باشد، ضمن این که این طرح آثار مثبت زیادی در کاهش آلودگی و کاهش مصرف آب نیز خواهد داشت.

علاوه بر طرح فوق، مطالعه فنی و اقتصادی تملک چند نیروگاه تولید پراکنده در استان اصفهان مجموعاً به ظرفیت ۸۳ مگاوات نیز در حال انجام است که در صورت مطلوب بودن شرایط و رسیدن به تفاهم با مالک فعلی، این نیروگاه ها نیز تملک خواهد شد.

همچنین تا امروز دو مجوز احداث نیروگاه خورشیدی هر یک به ظرفیت ۱۰ مگاوات در استان های کرمان و فارس که موقعیت بسیار مناسبی از نظر تابش خورشید دارند، اخذ شده است و در حال حاضر پی گیری برای اخذ سایر مجوزات مورد نیاز و انجام مطالعات فنی و اقتصادی در جریان است. با توجه به برنامه ریزی انجام شده، پیش بینی می شود ان شاء الله تا خرداد ماه سال ۱۳۹۸ قرارداد خرید تضمینی برق از این دو نیروگاه به شرط افزایش قیمت خرید تضمینی با سازمان انرژی های تجدیدپذیر و بهره وری انرژی مبادله شود.

در مجموع چه اخبار خوبی از طرف مجموعه برای سهام داران خوارزمی دارید؟

مهم ترین خبری که می تواند سهام داران عزیز را دل گرم کند، مربوط به وصول و تهاتر مطالبات است که می تواند سودآوری گروه را متحول کند.

همان گونه که در پاسخ به سوالات قبلی نیز توضیح داده شد، تهاتر مطالبات با بدهی های بانکی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و گروه سرمایه گذاری

**توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر
نقش به‌سزایی در جلوگیری و
کاهش آلودگی هوا دارد. لذا این
شرکت علاوه بر برنامه‌ریزی برای
سرمایه‌گذاری در توسعه دو نیروگاه
خورشیدی، در حال بررسی و
ارزیابی فرصت‌های موجود
در زنجیره ارزش انرژی‌های
تجدیدپذیر است تا بتواند در این
عرصه نیز حضور موثر و مفیدی
داشته باشد**

چطور ارزیابی می‌کنید؟ تشدید تحریم‌ها و سایر عوامل محیطی ناشی از تحولات اقتصاد و بازار سرمایه چه تاثیری بر روند پی‌گیری برنامه راهبردی بلندمدت مجموعه داشته؟

از سال ۹۳ تاکنون اقدامات مثبتی در راستای افزایش ظرفیت نیروگاهی و افزایش درآمد شرکت انجام شده است. هر چند به دلیل برخی از محدودیت‌ها و تنگناها تحقق برخی از اهداف دشوار به نظر می‌رسد. در سال‌های گذشته توانستیم بهره‌وری نیروگاه را افزایش دهیم. در این راستا با تامین و نصب تجهیزات و ماشین‌آلات کمکی و جانبی به منظور کاهش زمان تعمیرات، زمان انجام تعمیرات اساسی

از حدود ۱۲۰ روز به ۹۰ روز کاهش یافته است و امیدواریم امسال این رکورد را به حدود ۷۰ روز برسانیم. هم‌چنین با همکاری و تلاش مدیران و پرسنل نیروگاه بخشی از تعمیرات اساسی نیروگاه توسط پرسنل شرکت مدیریت تولید در حال انجام است و برون‌سپاری نمی‌شود، که این امر موجب کاهش هزینه‌های تعمیرات و رضایتمندی کارکنان نیروگاه خواهد شد. علاوه بر آن، انجام تعمیرات اساسی موجب شده است ظرفیت عملی قابل تولید واحدها افزایش یابد. با کاهش زمان تعمیرات، کاهش خروج‌های اضطراری پیش‌بینی‌نشده و افزایش ظرفیت عملی تولید در سال ۱۳۹۵، حدود ۵۰۰ هزار مگاوات ساعت نسبت به سال ۱۳۹۴ تولید را افزایش دادیم. در سال ۱۳۹۶ نیز حدود ۲۵۰ هزار مگاوات ساعت نسبت به سال ۱۳۹۵ تولیدمان بیشتر شد. در شش ماهه اول سال مالی جاری (از تیر تا آذر) نیز از نظر تحقق آمادگی و انرژی تولیدشده حدود پنج درصد از بودجه پیش‌بینی‌شده جلوتر هستیم.

با این حال، شرایط شبکه برق کشور از یک طرف و رشد اقتصادی کشور از طرف دیگر و همراه شدن این موارد با تحریم‌ها و جهش ارزی موانعی جدی را پیش روی شرکت قرار داده است. به عنوان مثال ضریب بهره‌برداری از نیروگاه‌های کشور در حدود ۶۰ درصد است. این به معنی است که به طور متوسط از ۴۰ درصد از ظرفیت نیروگاهی کشور استفاده نمی‌شود. هر چند ضریب بهره‌برداری نیروگاه شهید منتظر قائم بیش از ۸۵ درصد است، اما به‌رحال شدت رقابت در این صنعت رو به افزایش است. این افزایش ظرفیت خالی به‌علاوه قوانین جدیدی که از سوی هیئت تنظیم بازار برق تصویب می‌کند، باعث شده رقابت بر سر قیمت افزایش یابد. لذا افزایش ظرفیت نیروگاهی کشور از طریق احداث نیروگاه‌های جدید، با ریسک‌های خاص خود همراه خواهد بود.

ضمن این‌که به دلیل عدم رشد قابل توجه در صنعت در سال‌های گذشته و پیش‌بینی رشد منفی در سال آتی، تقاضای سالانه برای مصرف برق افزایش قابل توجهی نداشته و نخواهد داشت. در عین حال عدم تعیین سازوکار خرید تضمینی برق نیز موجب تاخیر در اجرایی شدن طرح‌های توسعه شرکت شده است. تحریم‌ها و جهش ارزی نیز چالش جدیدی پیش روی شرکت هستند. به‌رحال، در تلاش هستیم از طریق راه‌کارهای مختلف نظیر یافتن فرصت‌هایی که با ریسک کمتری همراه هستند، مثل خرید نیروگاه‌های مقیاس کوچک و تجدیدپذیر که دارای قرارداد خرید تضمینی‌اند، خودمان را به اهداف راهبردی شرکت نزدیک کنیم. علاوه بر آن، برای تامین مالی پروژه‌های جدید نیز شرکای تجاری خوبی داریم که مشتاق به همکاری با گروه بزرگ سرمایه‌گذاری خوارزمی هستند و اگر موانع داخلی کشور مانع از عملیاتی شدن طرح‌های جدید نشوند، ان‌شاءالله به برخی از اهداف دست خواهیم یافت.



خوارزمی می‌تواند هزینه‌های مالی را کاهش دهد و موجب افزایش سودآوری شرکت شود. علاوه بر آن، با توجه به پی‌گیری حقوقی برای وصول مطالبات امیدواریم بتوانیم خسارت تاخیر تائیدیه پرداخت مطالبات را از مجموعه وزارت نیرو دریافت کنیم.

اما علاوه بر این دو خبر خوب، دو خبر خوب دیگر نیز داریم. خبر اول این‌که در پی تلاش‌های این شرکت، بند ۱ مصوبه جلسه ۲۶۳ هیئت تنظیم بازار برق ایران مبنی بر عدم افزایش نرخ آمادگی در سال‌های پایانی برنامه پنجم توسعه (سال‌های ۹۳ تا ۹۵) توسط دیوان عدالت اداری لغو گردید، متأسفانه شرکت مدیریت شبکه برق ایران افزایش نرخ آمادگی را در این سال‌ها منظور نمی‌کند. لذا پی‌گیری حقوقی و درخواست اعمال دادخواست فوق برای سال‌های ۹۳ تا ۹۵ به دیوان عدالت اداری ارائه شده و پرونده مربوط به کمیسیون تخصصی و سپس به کارشناس ارجاع گردیده است. در صورت موفقیت در این پرونده و اعمال افزایش نرخ آمادگی در سال‌های ۹۳ تا ۹۵ مبالغ قابل توجهی به درآمد شرکت افزوده خواهد شد.

خبر دوم نیز در خصوص روند اجرایی تفاهم‌نامه امهال و تعیین تکلیف تسهیلات فروش اقساطی مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم است. همان‌طور که سهام‌داران عزیز نیز استحضار دارند، پس از سه سال مکاتبات متعدد و مذاکرات طولانی و بسیار سخت با بانک صادرات ایران، خوش‌بختانه تفاهم‌نامه امهال تسهیلات فروش اقساطی نیروگاه تنظیم شد و روند اجرایی شدن این تفاهم‌نامه در جریان است. با توجه به تهاوت بخشی از مطالبات بانک با دارایی‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی از یک طرف و پذیرش بخشودگی جریمه احتمالات تهاوت سود پس از سررسید اقساط سررسیدشده و هم‌چنین تقسیط ۱۵ ساله تنمه مطالبات بانک مزبور از طرف دیگر، در صورت نهایی شدن اجرای مفاد تفاهم‌نامه، هزینه‌های مالی سالانه شرکت به شکل مطلوبی کاهش خواهد یافت که آثار آن در تراز تلفیقی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی پدیدار خواهد شد.

وضعیت شرکت را از نظر تحقق برنامه راهبردی هفت‌ساله خوارزمی

**به دلیل عدم افزایش نرخ آمادگی
و تولید برق از سال ۹۳ تاکنون،
انتظار داریم در سال آینده نرخ
فروش آمادگی و تولید برق افزایش
یابد، که می‌تواند حاشیه سود
عملیاتی را افزایش دهد. ضمن
این که پی‌گیری‌های حقوقی
خود را برای اعمال افزایش نرخ
آمادگی در سال‌های ۹۳ تا ۹۵ ادامه
خواهیم داد**

ارزش انرژی‌های تجدیدپذیر است تا بتواند در این عرصه نیز حضور موثر و مفیدی داشته باشد.

برنامه برق و انرژی سپهر برای سال آینده چیست؟ چه برنامه‌های جدیدی طراحی شده و چه پروژه‌هایی قرار است در سال آتی پی‌گیری شود؟ چشم‌انداز شما برای مجموعه چیست؟

به‌رحال، سال آینده سال دشواری برای همه کسب‌وکارها خواهد بود. در عین حال، نیروگاه‌ها از حیث آسیب‌پذیری در برابر شرایط جدید، در شرایط مناسبی قرار دارند. دلیل این موضوع این است که حتی در شرایط جدید کشور و علی‌رغم منفی شدن رشد اقتصادی، پیش‌بینی می‌شود مصرف برق با افزایش هر چند جزئی همراه باشد. علاوه بر آن، بیشتر هزینه‌های شرکت را حقوق و دستمزد پرسنل نیروگاه تشکیل می‌دهد که از افزایش نرخ ارز و تورم تاثیر چندانی نمی‌پذیرد و در نتیجه رشد چندانی را در هزینه‌ها شاهد نخواهیم بود. ضمن این که به دلیل عدم افزایش نرخ آمادگی و تولید برق از سال ۹۳ تاکنون، انتظار داریم در سال آینده نرخ فروش آمادگی و تولید برق نیز افزایش یابد، که می‌تواند حاشیه سود عملیاتی را افزایش دهد. ضمن این که پی‌گیری‌های حقوقی خود را برای اعمال افزایش نرخ آمادگی در سال‌های ۹۳ تا ۹۵ ادامه خواهیم داد.

بر این اساس، بیشترین تمرکز شرکت در سال آینده بر وصول مطالبات از مجموعه وزارت نیرو و همچنین تهاوت مطالبات با بدهی‌های بانکی با استفاده از ظرفیت‌های قانونی خواهد بود. همچنین اقدامات قانونی برای دریافت خسارت تاخیر تادیه مطالبات شرکت از وزارت نیرو ادامه خواهد یافت و ان‌شاءالله به‌زودی به نتیجه مطلوب دست خواهیم یافت. علاوه بر آن، اجرایی شدن تفاهم‌نامه امهال تسهیلات

فروش اقساطی نیروگاه نیز جزو اولویت‌های شرکت در سال آینده خواهد بود که با همکاری مدیران محترم شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به انجام خواهد رسید. برای توسعه ظرفیت نیروگاهی نیز پی‌گیری مبادله قرارداد خرید تضمینی برق برای طرح توسعه نیروگاه منتظر قائم و دو نیروگاه خورشیدی در دستور کار خواهد بود. اما برای حفظ نیروگاه و افزایش طول عمر تجهیزات نیز یکی از سنگین‌ترین برنامه‌های تعمیراتی را در سال آتی پیش رو خواهیم داشت و در صورت فراهم شدن مقدمات و لوازم یدکی مورد نیاز، سال آتی سه مورد تعمیرات اساسی را باید در نیروگاه شهید منتظر قائم انجام دهیم که یک مورد مربوط به واحدهای بخار قدیم و دو مورد مربوط به نیروگاه گازی است.

درباره اقدامات زیست‌محیطی و تحقق استانداردهای مربوط به انرژی‌های پاک در حوزه تولید برق توضیح دهید. برق و انرژی سپهر در این حوزه چه دستاوردهایی داشته است؟

اجرای طرح‌های مرتبط با کاهش آلودگی هوا، شامل سولفورزدایی، کاهش اکسیدهای نیتروژن، هم‌چنین مدیریت بهینه پسماندها، فاضلاب و... از مهم‌ترین اقدامات صورت‌گرفته در سال‌های اخیر است. با گازسوز شدن صددرصد سوخت نیروگاه قدیمی بخار در سال

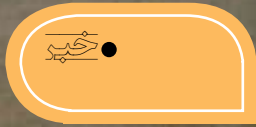
۹۴ و حذف مازوت از چرخه سوخت، مشکل آلودگی نیروگاه و نگرانی مسئولان استان البرز مرتفع شد. در این راستا نیروگاه شهید منتظر قائم فعالیت‌های قابل توجهی مانند نصب و بهره‌برداری سیستم مستمر (OnLine) پایش گازهای خروجی از آگزوز واحدهای بخار، تصفیه پساب صنعتی و بهداشتی را به اجرا گذارده و طرح‌هایی همچون پایش مستمر گازهای خروجی آگزوز واحدهای گازی و پایش پساب خروجی نهایی مجموعه را در دست اجرا دارد. در بحث کنترل آلودگی‌های هوا، نیروگاه شهید منتظر قائم با به‌کارگیری سیستم پایش مستمر گازهای خروجی از آگزوز واحدهای بخار اعم از CO₂، NO_x، SO₂ و CO₂، با انجام مانورهای لازم، نیروگاه را در محدوده مجاز گازهای خروجی بر اساس استانداردهای سازمان محیط زیست، تحت کنترل دارد. در این زمینه، نیروگاه با احداث فضای سبزی به مساحت بیش از ۲۰ هکتار هم‌زمان با احداث نیروگاه و هم‌چنین نگهداری و توسعه آن، تلطیف فضای سایت نیروگاه و تا حدود زیادی محدوده نیروگاه را در دستور کار دارد. این اقدامات موجب شد این نیروگاه از

لیست صنایع آلوده خارج شود که دستاورد مهمی برای این مجموعه محسوب می‌شود.

از برنامه‌های آتی زیست‌محیطی نیروگاه نیز می‌توان به سامان‌دهی استخر تبخیری، خریداری و نصب سیستم مانیتورینگ آنلاین ذرات، اجرای ماده ۴۵ قانون وصول برخی از درآمدهای دولت و آموزش زیست‌محیطی در جهت دستیابی به احراز جایگاه صنعت سبز اشاره کرد.

توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر نیز نقش به‌سزایی در جلوگیری و کاهش آلودگی هوا دارد. لذا این شرکت علاوه بر برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری در توسعه دو نیروگاه خورشیدی، در حال بررسی و ارزیابی فرصت‌های موجود در زنجیره





تقدیر اداره حفاظت از محیط زیست فردیس از نیروگاه منتظر قائم

شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در راستای ایفای نقش مسئولیت‌های اجتماعی و به مناسبت گرامی‌داشت روز ملی هوای پاک (۲۹ دی ماه) اجرای اقدامات زیر را در دستور کار قرار داده است:

- ۱ برگزاری مسابقات نقاشی، عکاسی، مقاله‌نویسی، شعر و... در بین پرسنل نیروگاه و خانواده آنان با موضوع محیط زیست
- ۲ تهیه و توزیع کتاب با مضمون محیط زیست در بین مدارس شهرستان با همراهی کارشناسان اداره حفاظت محیط زیست شهرستان
- ۳ تهیه و نصب بنر با شعار اعلام‌شده از سوی سازمان محیط زیست در جلوی در ورودی نیروگاه و اداره حفاظت محیط زیست شهرستان
- ۴ پاک‌سازی ضایعات پلاستیکی ضلع جنوبی نیروگاه با حضور و مشارکت پرسنل نیروگاه، این‌جای محیط‌یاران فردیس و اداره حفاظت محیط زیست شهرستان

انجام این مهم و سایر اقدامات انجام‌شده توسط نیروگاه و نیز تعاملات انجام‌شده با محیط زیست، موجب شده اداره حفاظت محیط زیست شهرستان فردیس، از این شرکت تقدیر و تشکر به عمل بیاورد.

شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (سهامی عام)، مالک نیروگاه شهید منتظر قائم



معرفی مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم

مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم در کیلومتر هفت جاده کرج به ملارد در جنب مجموعه کارخانجات گروه مپنا در منطقه فردیس کرج در زمینی به مساحت ۸۹ هکتار (۵۷,۸۶ هکتار متعلق به شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و ۱۴/۳۱ هکتار متعلق به شرکت برق منطقه‌ای تهران) واقع شده است.

این مجموعه شامل دو نیروگاه بخار و سیکل ترکیبی (جمعا ۱۳ واحد نیروگاهی) با قدرت اسمی ۱۶۲۳,۴ مگاوات و متوسط قدرت عملی ۱۳۰۰ مگاوات است.

نیروگاه بخار

چهار واحد توربو ژنراتور بخار ساخت جنرال الکتریک آمریکا، عمر حدود ۴۴ سال، ساعات کارکرد ۲۹۷ تا ۳۴۳ هزار ساعت، قدرت اسمی ۶۲۵ مگاوات (هر کدام ۲۵/۱۵۶ مگاوات)، متوسط قدرت عملی ۵۴۰

نیروگاه سیکل ترکیبی

چهار واحد توربو ژنراتور بخار ساخت جنرال الکتریک آمریکا، عمر حدود ۴۴ سال، ساعات کارکرد ۲۹۷ تا ۳۴۳ هزار ساعت، قدرت اسمی ۶۲۵ مگاوات (هر کدام ۲۵/۱۵۶ مگاوات)، متوسط قدرت عملی ۵۴۰

سه واحد توربو ژنراتور بخار سیکل ترکیبی زیمنس به قدرت اسمی ۳۰۰ مگاوات (هر کدام ۱۰۰ مگاوات) و متوسط قدرت عملی ۲۴۰ مگاوات با عمر حدود ۱۶ سال و ساعات کارکرد ۱۲۱ تا ۱۳۴ هزار ساعت.

شش واحد گازی ذکر شده به علاوه سه واحد بخار، جمعا سه بلوک سیکل ترکیبی با قدرت اسمی ۹۹۸,۴ مگاوات و متوسط قدرت عملی ۷۶۰ مگاوات را تشکیل می‌دهند.

جمع ۱۳ واحد مجموعه نیروگاهی با قدرت اسمی ۱۶۲۳,۴ مگاوات و متوسط قدرت عملی ۱۳۰۰ مگاوات

جایگاه نیروگاه در تولید برق کشور

- در یکی از نقاط حساس در شبکه سراسری به‌ویژه شبکه برق استان‌های تهران و البرز قرار گرفته است.
- با ظرفیت اسمی ۱۶۲۳,۴ مگاوات ۲ درصد از سهم ظرفیت اسمی کشور را داراست.
- با ظرفیت عملی متوسط ۱۳۰۰ مگاوات ۱,۹۰ درصد از سهم ظرفیت عملی کشور را داراست.
- با تولید حدود ۹ میلیارد کیلووات ساعت در سال ۱۳۹۶ حدود ۲,۹ درصد برق کشور را تولید و ۲۰ درصد از سهم استان‌های تهران و البرز را داراست.
- جزو ۱۰ نیروگاه حرارتی بزرگ کشور

معرفی شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم

- شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم، با مسئولیت نگره‌داری، بهره‌برداری و تعمیرات نیروگاه‌های بخار و سیکل ترکیبی منتظر قائم در تاریخ ۲۷/۱۲/۱۳۷۰، تحت شماره ۲۴۲۹ در اداره ثبت شرکت‌های شهرستان کرج به ثبت رسید.
- مرکز اصلی این شرکت استان البرز، شهرستان کرج، کیلومتر هفت جاده کرج- ملارد و در محل نیروگاه شهید منتظر قائم است.
- سرمایه شرکت معادل ۱۵۰ میلیون ریال، منقسم به ۱۵۰,۰۰۰ سهم ۱,۰۰۰ ریالی با نام است.
- تعداد پرسنل: ۷۲۲ نفر (۴۶۹ نفر رسمی و ۲۴۳ نفر پیمان‌کاری)

معرفی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر



۱۰. مشارکت در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر از قبیل برق آبی، بادی، خورشیدی و...
۱۱. پیش فروش انرژی برق و اخذ وام و تسهیلات مالی و اعتباری از منابع داخلی و خارجی
۱۲. تهیه و تامین ابزار، ماشین آلات و تجهیزات و مواد مصرفی مورد نیاز در زمینه فعالیت شرکت
۱۳. همکاری و مشارکت با سایر شرکت‌ها و موسسات در جهت تحقق موضوع فعالیت شرکت
۱۴. مبادرت به سایر فعالیت‌هایی که مستقیم با موضوع فعالیت شرکت (تولید نیروی برق) مرتبط باشد.
۱۵. شرکت در تمامی مزایده‌ها و مناقصات دولتی، خصوصی، داخلی و خارجی

۶. سرمایه‌گذاری و مشارکت در تولید، خرید و فروش انرژی برق، راه‌اندازی، مدیریت، خرید و احداث انواع نیروگاه‌های تولید برق و نیروگاه‌های مقیاس کوچک
۷. مشارکت در اجرای طرح‌های مرتبط با صنعت برق و انرژی نظیر کاهش تلفات انرژی، توسعه فناوری، انتقال دانش فنی
۸. مشارکت در طرح‌های بهینه‌سازی نیروگاه‌ها، یوتیلیتی‌ها و تاسیسات مرتبط
۹. برون‌سپاری عملیات اجرایی رقابت‌پذیر (اعم از بهره‌برداری، تعمیر و نگهداری، توسعه و بهینه‌سازی تاسیسات)

- موضوع فعالیت‌های شرکت توسعه برق و انرژی سپهر طبق اساسنامه
- ۱. تولید و فروش انرژی برق از نیروگاه‌های فسیلی و تجدیدپذیر به اشخاص حقیقی و حقوقی
- ۲. خرید سوخت مورد نیاز نیروگاه
- ۳. خرید و فروش عمده برق از داخل و خارج کشور و سوپا سوخت و برق
- ۴. انجام تمامی فعالیت‌های مرتبط با بازرگانی برق و سایر حامل‌های انرژی
- ۵. سرمایه‌گذاری در تاسیسات تولید و توزیع برق و انرژی



فهرست اقدامات شرکت در دوره مالکیت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

- آیین دادرسی دیوان عدالت اداری
- با توجه به لغو بند ۱ مصوبه ۲۶۳ هیئت تنظیم بازار برق ایران، برای اعمال تعدیل نرخ آمدگی در سال‌های ۹۳ تا ۹۵ مطابق قانون برنامه پنجم توسعه کشور، می‌بایست ماده ۱۳ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری اعمال گردد. درخواست اعمال ماده فوق به دیوان عدالت اداری ارائه شده و پرونده مربوط به کمیسیون تخصصی و سپس به کارشناس ارجاع گردیده است.
- در صورت تعدیل نرخ آمدگی در سال‌های ۹۳ تا ۹۵ مبلغ ۱۳۰۰ میلیارد ریال به درآمد شرکت افزوده خواهد شد.
- تفاهم‌نامه امهال و تعیین تکلیف تسهیلات فروش اقساطی ماشین‌آلات، زمین، ساختمان و تاسیسات مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم
- اجرای بندهای مربوط به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در حال پی‌گیری است.
- انجام مطالعات طرح توسعه مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم از طریق احداث یک واحد بلوک سیکل ترکیبی ۵۰۰ مگاواتی با راندمان بالا و اخذ مجوزهای لازم تا مرحله عقد قرارداد تضمینی فروش برق
- مذاکره با شرکت‌های پیمان‌کار و تامین‌کننده مالی خارجی برای عقد قرارداد EPC+F طرح توسعه نیروگاه منتظر قائم
- امضای تفاهم‌نامه و چهارچوب قرارداد EPC+F با شرکت چینی Complant برای اجرای طرح توسعه نیروگاه منتظر قائم
- بازدید از توانمندی‌های شرکت COMPLANT و تولیدکنندگان تجهیزات در چین
- مذاکرات فنی و تعیین تجهیزات و مشخصات فنی آن با هماهنگی مشاور در حال انجام است.
- انجام مجدد مطالعات اقتصادی برای تعیین نرخ خرید تضمینی برق با توجه به تغییرات نرخ ارز و مذاکره با وزارت نیرو برای عقد قرارداد خرید تضمینی برق
- مطالعه تملک چند نیروگاه تولید پراکنده در استان اصفهان به ظرفیت ۸۳ مگاوات
- اخذ دو پروانه احداث نیروگاه خورشیدی هر یک به ظرفیت ۱۰ مگاوات و آغاز مطالعات امکان‌سنجی

- تحویل و تحول نیروگاه
- انجام تعمیرات اساسی واحدها علی‌رغم تنگناهای مالی
- کاهش مدت زمان انجام تعمیرات اورهال از ۱۲۰ روز به ۹۰ روز و برنامه‌ریزی برای کاهش آن به ۷۰ روز
- پی‌گیری اسناد مالکیت اراضی نیروگاه
- بیمه اموال و دارایی‌های مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم
- اجرای طرح‌های بهینه‌سازی
- سامان‌دهی وضعیت زمین خانه‌های سازمانی کارکنان نیروگاه
- سامان‌دهی سهام ترجیحی کارکنان نیروگاه
- بررسی مشاغل سخت و زیان‌آور کارکنان نیروگاه
- کاهش بدهی‌های نیروگاه به پیمان‌کاران از ۶۱۶ میلیارد ریال در ابتدای سال جاری به کمتر از ۲۹۰ میلیارد ریال تا پایان دی ماه
- عدم تاخیر در پرداخت حقوق پرسنل علی‌رغم مشکل در تامین نقدینگی به‌خصوص در سال ۱۳۹۶
- عدم الزام به تبعیت از آیین‌نامه‌های وزارت نیرو برای افزایش حقوق و دستمزد کارکنان نیروگاه
- پی‌گیری وصول مطالبات معوق از شرکت مدیریت شبکه برق ایران
- به جریان افتادن رسیدگی به پرونده، بدون پرداخت هزینه دادرسی
- توجه دادگاه به پرداخت اصل و جریمه تاخیر در پرداخت یک موفقیت بزرگ محسوب می‌شود که پس از تعیین خسارت تاخیر تادیه، تاثیر مالی آن قابل برآورد خواهد بود.
- تاکنون یک جلسه دادگاه برای رسیدگی به پرونده شکایت از شرکت مدیریت شبکه برق ایران تشکیل شده و پرونده برای تعیین میزان مطالبات و خسارت تاخیر در پرداخت به کارشناس ارجاع شده است.
- لغو بند ۱ مصوبه جلسه ۲۶۳ هیئت تنظیم بازار برق ایران توسط دیوان عدالت اداری و پی‌گیری اعمال ماده ۱۳ قانون تشکیلات و



موفقیت‌های شرکت

- پنج شرکت برتر از نظر رشد سریع در سال ۱۳۹۴ در بین ۱۰۰ شرکت دوم بر اساس آمار سازمان مدیریت صنعتی
- افزایش ۶,۲ درصدی تولید به میزان حدود ۵۰۰,۰۰۰ مگاوات ساعت در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴ (علی‌رغم حجم زیاد تعمیرات اساسی)
- افزایش تولید به میزان حدود ۲۵۰,۰۰۰ مگاوات ساعت در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۵
- افزایش ۵,۷ درصدی آمادگی و افزایش پنج درصدی تولید انرژی در سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۹۷ نسبت به بودجه برآوردشده
- افزایش ۳,۷ درصدی آمادگی تولید در شش ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۹۷ و افزایش هفت درصدی تولید در همین زمان نسبت به بودجه برآوردشده
- افزایش بهره‌وری و بهبود عملکرد نیروگاه (کاهش زمان تعمیرات، درون‌سپاری و انجام بخشی از تعمیرات به دست پرسنل نیروگاه، افزایش آمادگی و تولید و...)
- انجام تعمیرات اساسی واحدهای نیروگاهی که موجب افزایش قابل توجه در طول عمر این واحدها شده است.



تغییر	آخرین قیمت	نام شرکت
۴۵	۱۷۸۰	توسعه معادن
۲۲	۱۸۴۱	سنگ آهن گل‌گهر
۳۹	۱۰۶۶	سرمایه خوارزم
-۶	۲۸۳۲	گروه بهمن
-۱۱	۲۰۴۷	مخابرات ایران
-۸۴	۱۶۰۲	سندوق بازارنشست
-۷	۲۰۴۱	نفت و گاز پارسیان
-۳۲	۱۹۰۰	سرمایه مدیر
۹۸۴	۲۰۶۷	سرمایه دارو پخش
-۵۲	۲۶۱۰	سیمان ارومیه
		ن عزیز را کرامی می

پرونده

پرونده‌ای برای پیش‌بینی وضعیت بازارهای مختلف در سال آینده

سایه روشن‌های اقتصاد ۹۸

تعمیق رکود تورمی، کاهش نرخ رشد تولید، افزایش لجام‌گسیخته قیمت‌ها، افت درآمدهای نفتی و ارزش پول ملی؛ همه این‌ها تصاویری است که اغلب کارشناسان اقتصادی از سال آینده کشور ترسیم می‌کنند؛ سالی که به گفته عده‌ای، شاید یکی از سخت‌ترین سال‌ها برای اقتصاد ایران باشد. در این میان اما عده دیگری هم هستند که فکر می‌کنند با کمی درایت و برنامه‌ریزی می‌توان چالش‌های آتی را پشت سر گذاشت و تهدیدها را به فرصت تبدیل کرد.

در پرونده پیش‌رو، نگاهی انداخته‌ایم به بیم و امیدهای بازارهای سرمایه، طلا و سکه، ارز و مسکن در سالی که گذشت. کارشناسان اقتصادی و نمایندگان مجلس در گفت‌وگوهای اختصاصی با «وختارزم» به بررسی عوامل موثر بر رکود یا رونق بازارها پرداخته‌اند و پیش‌بینی‌هایی را از وضعیت احتمالی بازارهای مختلف در سال پیش‌رو ارائه داده‌اند.



بررسی بازار ارز در سالی
که گذشت و سال آینده

۹۷

اقتصاد

پرتلاطم‌ترین سال برای دلار

بازار ارز در سال ۹۷ یکی از پرتلاطم‌ترین و پرنوسان‌ترین سال‌های خود را پشت سر گذاشت. در اردیبهشت ماه امسال و پس از خروج آمریکا از برجام، نوسانات بازار ارز شروع شد و نرخ دلار و انواع دیگر ارزها به شکل چشم‌گیری افزایش یافت. البته کارشناسان معتقدند در کنار نااطمینانی که خروج آمریکا از برجام ایجاد کرد، برخی سیاست‌های نامناسب که از سوی بانک مرکزی اعمال شد هم این نااطمینانی را تشدید کرد. در عین حال هجوم مردم به بازار برای این‌که سرمایه و پس‌انداز خود را تبدیل به دلار کنند، تاثیر منفی خود بر بازار ارز را بر جا گذاشت.

تاثیر تمام این مسائل به گونه‌ای بود که از بهار تا اواسط پاییز امسال، نوسان و افزایش قیمت شدیدی در بازار ارز رخ داد. به طوری که حتی در اوایل پاییز ۹۷ نرخ دلار تا ۱۹ هزار تومان هم افزایش یافت.

اما چند ماه پس از استعفای ولی‌الله سیف از ریاست بانک مرکزی و در شرایطی که ناصر همتی این سمت را عهده‌دار شده بود، روند کاهشی نرخ دلار به تدریج آغاز شد. در واقع کاهش جو روانی ناشی از خروج آمریکا از برجام و تحریم‌ها در کنار مدیریت اصولی و درستی که بر بازار اعمال شد، این کاهش قیمت را رقم زد. این افت قیمت که از اواسط پاییز امسال آغاز شد، در مقطعی تا جایی رسید که حتی نرخ دلار را به ۱۰ هزار تومان و کمتر از ۱۰ هزار تومان کاهش داد.

حالا پیش‌بینی و برآورد کارشناسان این است که نرخ دلار دست‌کم تا اردیبهشت ماه سال ۹۸ ثبات نسبی داشته باشد. البته به نظر می‌رسد لغو معافیت‌های خرید نفت برای هشت کشور از اردیبهشت ماه و همچنین چگونگی عملکرد سازوکار مالی اروپا برای ایران نقش زیادی در نرخ دلار داشته باشد.

سایه بی‌برنامگی بر بازار ارز

در همین رابطه کامران ندری، کارشناس بازار ارز، در گفت‌وگو با «خوارزم» با اشاره به غافل‌گیری مسئولان نسبت به تحولات بازار ارز در ابتدای امسال می‌گوید: در واقع می‌توان گفت مسئولان اقتصادی و بانک مرکزی، مقداری بی‌برنامه جلو رفتند. تک‌نرخ کردن ارز و قاچاق اعلام کردن معاملاتی که خارج از این نرخ انجام می‌شد، تصمیم مناسبی نبود. به عبارت دیگر، بعد از خروج آمریکا از برجام نااطمینانی‌هایی در بازار به وجود آمده بود که برخی از سیاست‌های اقتصادی موجود، به این نااطمینانی دامن زد و آن را تشدید کرد.

به گفته ندری به این ترتیب، بازار ارز در ابتدای سال ماه‌های بسیار پرتلاطم و پرتنش را سپری کرد که در نهایت منجر به استعفای ولی‌الله سیف، رئیس کل وقت بانک مرکزی، شد.

آن‌طور که وی می‌گوید، پس از انتصاب ناصر همتی به ریاست بانک مرکزی، باز هم بازار سردرگمی‌هایی داشت و مشخص نبود دولت به چه شکل می‌خواهد با تحولاتی که در اقتصاد به وجود آمده و به خصوص با دور جدید تحریم‌ها برخورد کند.

به گفته این استاد دانشگاه در ماه‌های اول حضور همتی در بانک مرکزی، تلاطمات و هیجاناتی که از قبل از انتصاب وی ایجاد شده بود، ادامه پیدا کرد و حتی نرخ ارز به مدت یک هفته به رقم ۱۹ هزار تومان هم رسید.

واکنش‌های خوب بانک مرکزی به بازار ارز

ندری با اشاره به واکنش‌های خوب رئیس کل جدید بانک مرکزی در مورد بازار ارز اظهار می‌دارد: اختیاراتی که همتی از شورای هماهنگی سران سه قوا گرفت و به‌ویژه کنترل‌هایی که روی تراکنش‌های مالی و صدور چک‌های رمزدار اعمال کرد، از جمله این واکنش‌ها بود. همچنین برقراری ارتباط با هاب ارزی عراق از دیگر واکنش‌های خوب بود، زیرا ما دیگر نمی‌توانستیم با اماراتی‌ها کار کنیم و نقل و انتقال منابع از طریق صرافی‌های امارات برای ما سخت و دشوار شده بود. همین‌طور مشکلاتی با یکی از بانک‌های چین پیدا کرده بودیم و همه این‌ها ایجاب می‌کرد نقشه ارزی‌مان را تغییر دهیم.

به گفته این کارشناس نتیجه این اقدامات از اواسط پاییز امسال آشکار شد و نرخ ارز شروع به کاهش کرد و حتی به رقم ۱۰ هزار تومان و برای چند روزی به کمتر از ۱۰ هزار تومان رسید. در حال حاضر هم می‌توان گفت اگرچه قیمت ارز روند صعودی و افزایشی ملایمی دارد، اما از شدت هیجانات و نااطمینانی‌هایی که در ابتدای امسال بر بازار ارز حاکم بوده، به طور نسبی کاسته شده و جهش‌ها و افزایش‌های لجام‌گسیخته‌ای که در ابتدای سال ۹۷ شاهد بودیم، از آبان ماه تاکنون رخ نداده است.



سه راه‌کار برای کنترل نرخ ارز

اما در شرایط فعلی یک سوال مهم، راه‌کارهای کنترل نرخ ارز است. نداری در پاسخ به این سوال اظهار می‌دارد: یک راه‌کار این است که جلوی فعالیت‌های سفته‌بازانه را در بازار ارز بگیریم. دوم این‌که جلوی پدیده دلاریزه شدن اقتصاد را بگیریم و مانع از این شویم که مردم برای پس‌انداز کردن به جای استفاده از پول ملی به سراغ ارزهای خارجی بروند. همچنین جلوگیری از خروج سرمایه راه‌کار سومی است که در این رابطه وجود دارد، زیرا برخی افراد که از مزیت رفاهی بالاتری برخوردارند، به دلیل شرایط سیاسی تصمیم می‌گیرند سرمایه خود را از کشور خارج کنند.

به گفته وی جلوگیری از هر سه این موارد با پیاده‌سازی روش‌های مبارزه با پول‌شویی امکان‌پذیر است، که یکی دو قدم ساده آن همین اقداماتی بوده که ناصر همتی انجام داده است؛ اقداماتی مانند ایجاد محدودیت برای تراکنش پول‌ها و اقداماتی که در رابطه با چک‌های رمزدار انجام شد که می‌توان این‌ها را گسترش داد.

نداری معتقد است گسترش روش‌های مبارزه با پول‌شویی می‌تواند جلوی هجمه‌های سفته‌بازانه و حرکت مردم به سمت استفاده از پول‌های خارجی به عنوان وسیله‌ای برای پس‌انداز کردن و خروج سرمایه را تا حدی بگیرد.

تأثیر مسائل بیرونی و درونی بر بازار ارز

اما در رابطه با تحولات بازار ارز تقی کبیری، عضو هیئت رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس، در گفت‌وگو با «وخارزم» می‌گوید: در سال ۹۷ مسائل مختلفی از جمله فشارها و تحریم‌های بیرونی، سوءمدیریت‌ها در مدیریت بالادستی، تغییر سیاست‌های مدیریتی منابع ارزی، عدم ورود به‌هنگام و با برنامه در مدیریت ارزی، تصمیم‌های ناگهانی و مسائل روانی موجب شد نوسانات منحصربه‌فردی در بازار ارز به وقوع بپیوندد. به طوری که متأسفانه افزایش بی‌حساب و کتاب نرخ ارز تا سه، چهار برابر را شاهد بودیم.

به گفته کبیری بعد از تحریم‌های ۱۳ آبان احساس می‌شد تکان ویژه‌ای در قیمت ارز اتفاق بیفتد و تهدیدها و تحریم‌های دشمن نرخ ارز را افزایش دهد، اما مدیریت منابع ارزی موجب شد یک نوسان متعادل را در این بازار تجربه کنیم؛ به طوری که پس از ۱۳ آبان بازار و اقتصاد کشور دچار بهم‌ریختگی نشد.

آن‌طور که نماینده مردم خوی و چابهار در مجلس می‌گوید، ثبات نسبی که بعد از ۱۳ آبان در بازار ارز اتفاق افتاد، نشان داد که اگر مدیریت صحیحی وجود داشته باشد، هم نرخ ارز پایین می‌آید و هم ثابت می‌ماند. این در حالی است که معمولاً در ژانویه هر سال تغییراتی در نرخ ارز اتفاق می‌افتد، اما امسال بانک مرکزی به‌هنگام ورود کرد و این مدیریت موجب شد افزایش قیمت ارز صورت نگیرد.

نرخ دلار بستگی به تحقق درآمدهای نفتی دارد

کبیری با بیان این‌که معمولاً در آستانه سال جدید هم اتفاقاتی در بازار ارز رخ می‌دهد، عنوان می‌کند: در بودجه ۹۸، دولت فروش ۱,۵ میلیون بشکه نفت را پیش‌بینی کرده است که نرخ ارز در سال آینده بستگی زیادی به تحقق این موضوع دارد. در صورتی که حتی فروش یک میلیون بشکه نفت محقق شود و همچنین دولت بتواند مدیریت منابع ارزی و برگشت ارز حاصل از صادرات غیرنفتی را به شکل درست و به‌هنگام انجام دهد، قیمت ارز به یک ثبات خواهد رسید.

عضو هیئت رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است باید نرخ ارز کاهش پیدا کند و قیمتی کمتر از نرخ فعلی داشته باشد که البته این موضوع بستگی به مدیریت منابع ارزی از سوی دولت و بانک مرکزی دارد. به گفته این نماینده مجلس قیمت واقعی دلار کمتر از ۹ هزار تومان است و قیمت‌های فعلی به نوعی کاذب است.

ثبات بازار ارز تا اردیبهشت ۹۸

نداری با اشاره به تداوم این روند تا پایان سال ۹۷ و فروردین و اردیبهشت ماه سال آینده، می‌گوید: البته نوسانات فصلی را داریم، مانند تحولاتی که بهمن ماه هر سال به دلیل سال نوی چینی به وقوع می‌پیوندد. امسال هم به دلیل سال نوی چینی و به این دلیل که باید تجار معاملات خود با تجار چینی را تسویه می‌کردند، افزایش تقاضا برای ارز رخ داد و نرخ ارز افزایش پیدا کرد.

وی در عین حال پیش‌بینی بازار ارز در سال آینده را اندکی سخت می‌داند و عنوان می‌کند: در اردیبهشت ماه سال آینده، معافیت‌های خرید نفت از ایران برای برخی کشورها به پایان می‌رسد و باید ببینیم فاز بعدی تحریم‌ها که از اردیبهشت ماه شروع می‌شود، به چه شکل جلو می‌رود و تکلیف کانال مالی اروپا برای ایران چه می‌شود و این سازوکار به کجا می‌انجامد.

دلار باید هفت تا هشت هزار تومان باشد

آن‌گونه که نداری می‌گوید، بازار ارز به شدت تحت تأثیر اتفاقات و حوادث سیاسی، بالا و پایین می‌شود. همچنین اظهارات سیاستمداران می‌تواند روی پیش‌بینی‌ها از بازار ارز تأثیر بگذارد. اما آن‌چه تاکنون انجام شده، در مهار حملات سفته‌بازانه تا حدی موثر بوده و اگر اشتباهاتی که دولت در ابتدای سال ۹۷ مرتکب شد، دیگر رخ ندهد، در یک ماه باقی‌مانده از سال و همچنین دو ماه نخست ۹۸، بازار ارز یک روند صعودی و ملایم را طی خواهد کرد و جهش و افزایش شدید قیمت در این مدت اتفاق نخواهد افتاد.

به گفته این کارشناس زمانی که با تحریم مواجه هستیم و اقتصاد نمی‌تواند کار کند، نرخ ارز متناسب با آن شرایط و تحت تأثیر سیاست‌های اتخاذ شده قرار می‌گیرد. اما اگر تحریم‌ها رفع شود، در بلندمدت نرخ ارز تعادلی مطلوب برای اقتصاد کشورمان هفت تا هشت هزار تومان است.

ردپای گرانی دلار بر بازار طلایی



و به نظر می‌رسد دولت به عملکرد بانک مرکزی و احتمالات سیاسی پیش رو اکتفا خواهد کرد.

سکه و طلا معلول اقتصاد هستند

وی با اشاره به تاثیرگذاری دو معیار اونس جهانی و نوسانات دلار داخلی بر قیمت طلا و سکه اظهار می‌دارد: در سال ۲۰۱۸ که بیشتر آن برابر با سال ۹۷ بود، انس جهانی یک رویه کاملاً مشخص داشت و روند نزولی طی کرد، اما در داخل کشور نسبت برابری نرخ دلار و ریال روند افزایشی داشت. به همین دلیل با توجه به حوادث سیاسی سال ۹۷ و افزایش نرخ برابری دلار و ریال، قیمت طلا و سکه روند افزایشی یافت.

حیدری معتقد است سکه و طلا معلول اقتصاد هستند نه این که خودشان عامل اقتصاد باشند، بنابراین این که گفته می‌شود چون سکه، طلا و دلار افزایش یافته قیمت فلان کالاها هم گران شده، کاملاً اشتباه است. به اعتقاد وی در واقع طلا و سکه گران نشده، بلکه تورم ناشی از ضعف مدیریت اقتصادی موجب شد طلا و سکه هم واکنش نشان دهد. در حیطه اجتماعی هم نگرانی‌هایی که در بطن اجتماع بود، به ترس از آینده و ترس از حال تبدیل شد و همین به لایه‌های پایینی جامعه سوق پیدا کرد.

به گفته این تحلیل‌گر حتی در زمان جنگ جهانی دوم هم مردم آلمان و بسیاری دیگر از کشورها زمانی که از سیستم مدیریتی دولت یا حکومت مربوط نگران شدند، با سرعت ارز مربوط را به کالای دیگری تبدیل کردند. بنابراین کاری که مردم کشورمان در مورد خرید طلا و سکه انجام دادند، به لحاظ اقتصادی درست بود.

تاثیر تنش‌های ناخواسته بر بازار طلا و سکه

حیدری در مورد قیمت طلا و سکه در سال ۹۸ و عوامل تاثیرگذار بر بازار می‌گوید: در سال ۹۸ عوامل سیاسی و اقتصادی در بازار طلا و سکه به طور جداگانه تاثیراتی خواهند داشت. مصوبه مجلس در خصوص اخذ مالیات و سود سهام دولت از محل درآمدهای ارزی بانک مرکزی در صورتی که اجرایی شود، تا پایان سال حداقل ۵ تا ۱۰ درصد افزایش تورم را موجب خواهد شد و تاثیراتی در بازار سکه و طلا بر جا خواهد گذاشت.

به گفته حیدری در بودجه ۹۸ دولت دلار ۴۲۰۰ تومانی را به ۵۷۰۰ تومان ارتقا داده که خود همین نشان می‌دهد از لحاظ اقتصادی ۳۵ درصد تورم پایه برای سال ۹۸ خواهیم داشت، که این مسئله هم قیمت سکه و طلا را تحت تاثیر قرار می‌دهد. همچنین با یک نگاه ساده به اعداد و ارقام بودجه عمرانی می‌توان پیش‌بینی کرد دولت در سال آینده با کسری بودجه مواجه خواهد شد. به گفته وی در سال ۹۸ از لحاظ بین‌المللی دو تنش خیلی خاص وجود خواهد

در سال ۹۷ بازار طلا و سکه همچون بسیاری از بازارها جو پرتلاطم و پرنوسانی را طی کرد. پس از خروج آمریکا از برجام و بازگشت دوباره تحریم‌ها، نرخ دلار دچار نوسان و افزایش شدیدی شد. پس از تلاطم‌های به‌وجودآمده در بازار ارز، بازار طلا و سکه هم دستخوش نوسان شد و قیمت این دو کالا به شدت افزایش یافت. این نوسان به گونه‌ای بود که در مقاطعی قیمت هر گرم طلا تا حدود ۵۰۰ هزار تومان و قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی تا بیش از چهار میلیون و ۵۰۰ هزار تومان افزایش یافت. در این میان تمایل شدید مردم برای خرید طلا و سکه هم تاثیرات خود را برجا گذاشت. البته نباید از تاثیری که نرخ تورم موجود در جامعه بر این بازار گذاشت هم غافل بود.

تلاطم‌های بازار سکه و طلا کماکان تا مهرماه امسال ادامه داشت، اما بعد از تغییراتی که در سیاست‌های بانک مرکزی به وجود آمد و پس از کاهش نرخ دلار، قیمت طلا و سکه هم تا حدودی کاهش یافت. در واقع باید گفت از آبان ماه ۹۷ تثبیت نسبی بر بازار این فلزات گران‌بها حاکم شد.

اما در مورد روندی که بازار طلا و سکه در سال ۹۸ خواهد داشت، کارشناسان معتقدند در کنار عوامل اقتصادی، عوامل سیاسی و بین‌المللی هم اثرات خود را بر این بازار خواهد داشت. به اعتقاد آن‌ها هر چند که انضباط مالی بانک مرکزی سر و سامانی به بازار طلا و سکه داده است، اما نمی‌توان از نقش عواملی مانند تنش‌های بین‌المللی و اتمام معافیت خریداران نفت ایران از تحریم‌ها در بهار سال آینده غافل بود. ضمن این که قطعاً افزایش تورم هم تاثیر خود را بر بازار طلا و سکه خواهد گذاشت.

طلا و سکه تحت تاثیر بی‌انضباطی‌های اقتصادی

در همین رابطه یک کارشناس افزایش قیمت سکه و طلا در سال ۹۷ را ناشی از واکنش این بازار به تورم موجود در جامعه می‌داند. علی حیدری، کارشناس بازار طلا و سکه، در گفت‌وگو با «وچارزم» می‌گوید: البته این که این واکنش درست بوده یا غلط، به عوامل دیگری مانند تحریم‌ها و رویکردهای اقتصادی، اجتماعی و روان‌شناختی برمی‌گردد و باید این موضوعات بررسی شود. هر چند اگر بخواهیم از جنبه اقتصادی به موضوع نگاه کنیم، واکنشی که بازار طلا و سکه در سال ۹۷ نسبت به تورم جامعه داشت، همانی بود که می‌شد انتظار داشت؛ نه بیشتر و نه کمتر.

به گفته حیدری تا اواسط آبان ماه بازار طلا و سکه نشان می‌داد که تحت تاثیر بی‌انضباطی‌های اقتصادی، تورم و حتی فشارهای بیرونی است. اما به دنبال تغییرات مدیریتی که در بانک مرکزی اتفاق افتاد و رویکرد مناسبی که ناصر همتی و همکاران وی به کار گرفتند، یک انضباط مالی ایجاد شد که این انضباط مالی بسیار عالی است، اما کافی نیست. زیرا با توجه به بودجه ۹۸ هیچ رویکرد و چشم‌انداز مناسب اقتصادی‌ای را که از دولت می‌شد انتظار داشت، نمی‌توان دید



در سال ۹۸ عوامل سیاسی و اقتصادی در بازار طلا و سکه به طور جداگانه تاثیراتی خواهند داشت. مصوبه مجلس در خصوص اخذ مالیات و سود سهام دولت از محل درآمدهای ارزی بانک مرکزی در صورتی که اجرایی شود، تا پایان سال حداقل ۵ تا ۱۰ درصد افزایش تورم را موجب خواهد شد و تاثیراتی در بازار سکه و طلا بر جا خواهد گذاشت

افزایش یافت، که این امر برای مردم، به خصوص کسانی که بدهی سکه دارند، مشکلات زیادی را ایجاد کرد. نماینده مردم فلاورجان در مجلس معتقد است علاوه بر تاثیرات خروج آمریکا از برجام، عوامل داخلی هم در افزایش و نوسان قیمت طلا و سکه تاثیر داشته است. بنابراین نوساناتی که در بازار طلا و سکه ایجاد شد، فقط منشأ خارجی نداشته است.

آن طور که موسوی لارگانی می گوید، دی ماه سال ۹۶ که نوسانات طلا و سکه آغاز شد، عده ای گفتند به دلیل سال نوی میلادی این موضوع رخ داده است، ولی این نوسانات بعد از آن هم ادامه پیدا کرد و بعد از خروج آمریکا از برجام به شکل دیگری خود را نشان داد.

این نماینده مجلس با اشاره به تاثیر روانی خروج آمریکا از برجام و تاثیر اقدامات و تصمیمات دولت بر نوسانات بازار طلا و سکه می گوید: البته قاعدتا خروج آمریکا از برجام نمی توانست آن قدر تاثیر داشته باشد که نرخ سکه را به بیش از چهار میلیون تومان و قیمت هر گرم طلا را به بیش از ۴۰۰ هزار تومان برساند.

به گفته موسوی لارگانی هر چند آمریکا در اردیبهشت ماه سال ۹۷ از برجام خارج شد، اما از آبان ماه دوم تحریم ها را که تحریم های سنگین تری بود، اعمال کرد و این در حالی است که قبل از آن هم مشکلات و نوساناتی در بازار طلا و سکه وجود داشت. بنابراین نقش برخی عوامل داخلی را نباید نادیده گرفت.

تاثیر جو روانی بر قیمت ها

وی با اشاره به جو روانی ایجاد شده در مورد طلا و سکه در مقطعی از سال ۹۷ عنوان می کند: مثلا در زمانی که قیمت سکه هنوز کمتر از دو میلیون تومان بود، اعلام کردند قرار است هر قطعه سکه تا سه میلیون و ۵۰۰ هزار تومان هم برسد. بنابراین عده ای حتی خانه های خود را فروختند و طلا و سکه خریدند.

این عضو کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است اگر مسئولان به اقتصاد مقاومتی و حمایت از کالای ایرانی توجه بیشتری داشته باشند، قطعاً تثبیت نسبی که در بازار طلا و سکه به وجود آمده، به همین حالت خواهد ماند و شاهد افزایش چشم گیر قیمت طلا و سکه در سال ۹۸ نخواهیم بود.

داشت که هر دو هم محتمل هست. یکی تنش های مقطعی بین ایران و اسرائیل به دلیل خروج نیروهای آمریکایی از سوریه و افغانستان است که باز خورد آن در سال ۹۸ مشخص می شود. تنش دیگر هم پایان ضرب الاجل شش ماهه دونالد ترامپ به هشت کشور خریدار نفت از ایران است. این در حالی است که در بودجه ۹۸ صادرات ۱،۵ میلیون بشکه نفت در روز پیش بینی شده، اما احتمال این که میزان صادرات به ۸۰۰ هزار بشکه در روز برسد، بسیار زیاد است، و این احتمال در فصل چهارم سال ۲۰۱۹ افزایش می یابد و حتی بازگشت پول هم سخت خواهد شد.

حیدری معتقد است این مسائل اقتصادی، سیاسی و بین المللی سال ۹۸ را با تنش های ناخواسته زیادی مواجه می کند که در بازارهایی مانند طلا و سکه تاثیر می گذارد. البته انضباط بانک مرکزی می تواند مثر ثمر باشد، ولی به تنهایی کافی

نیست. هم چنین در سال ۲۰۱۹ بازار انس جهانی در مجموع صعودی است و بازار دلار هم روند صعودی آرامی خواهد داشت، و این عوامل موجب می شود در سال ۹۸ قیمت طلا و سکه روند افزایشی آرام داشته باشد و در برخی فصول سال با تنش های صعودی همراه باشد.

نوسانات بازار طلا و سکه تا مهر ماه ۹۷

در همین رابطه ناصر موسوی لارگانی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس، با اشاره به نوسانات شدید بازار طلا و سکه در برخی ماه های سال ۹۷ می گوید: تا اواخر مهر ماه امسال مشکلات و نوسانات زیادی را در بازار طلا و سکه داشتیم، که می توان گفت در طول ۴۰ سال انقلاب این نوسانات بی سابقه بود. البته این نوسانات از دی ماه سال ۹۶ شروع شد و در اردیبهشت ماه ۹۷ اوج گرفت و تا جایی رسید که نابه سامانی هایی را نه فقط در بازار طلا و سکه، بلکه در اقلام مصرفی مردم هم ایجاد کرد. به گفته موسوی لارگانی از آبان ماه ۹۷ بازار و قیمت طلا و سکه مقداری تثبیت پیدا کرد، اما طبق نظر کارشناسان اقتصادی باید نرخ این کالاها کمتر از ارقام فعلی باشد.

وی با اشاره به عرضه سکه یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به شکل انبوه توسط دولت در مقطعی از سال ۹۷ می گوید: اما به فاصله کمی از این اقدام، قیمت سکه به بیش از سه میلیون تومان رسید و تا چهار میلیون و ۵۰۰ هزار تومان هم



وضعیت بازار مسکن در سال ۹۷ و سال پیش رو بررسی می‌شود

خانه‌دار شدن؛ از رویا تا واقعیت



شیب تند افزایش قیمت مسکن در سال ۹۷

در همین رابطه مهدی سلطان‌محمدی، کارشناس اقتصاد مسکن، در گفت‌وگو با خبرنگار ما با اشاره به رشد بسیار شدید قیمت مسکن و زمین در سال ۹۷ می‌گوید: در سالی که پشت سر گذاشتیم، نرخ مسکن در پایتخت حدود ۹۰ درصد افزایش یافت. در واقع بعد از چند سال رکود که از سال ۹۲ به بعد داشتیم، این بالاترین افزایش قیمتی بود که بازار مسکن تجربه کرد.

به گفته سلطان‌محمدی بازار مسکن ظرفیتی را که برای افزایش داشته، تا حد زیادی به کار بسته است. اما عوامل تشدیدکننده این رشد قیمت، افزایش نرخ دلار، رشد قیمت مصالح ساختمانی و بالا رفتن نرخ تورم بود. هم‌چنین پس از چند سال رکود، بازار مسکن رونقی را تجربه می‌کند که از سال ۹۶ شروع شد و در سال ۹۷ به اوج خود رسید.

آن‌طور که وی عنوان می‌کند، با شیبی که این بازار قبلاً تجربه کرده، بعید به نظر می‌رسد بازار مسکن هم‌چنان ظرفیت افزایش قیمت را داشته باشد. این در حالی است که معمولاً دوره‌های رونق مسکن یک یا دو سال طول می‌کشد که در دوره اخیر، قیمت‌ها با شیب بسیار تندی بالا رفت.

سلطان‌محمدی با بیان این‌که معمولاً بعد از دوره‌های رونق مسکن یک دوره رکود را تجربه می‌کنیم، می‌گوید: این دوره با افزایش کم قیمت‌ها، با توقف قیمت‌ها، یا حتی در موارد استثنایی با کاهش اندک قیمت‌ها همراه است، ولی در دوره رکود عموماً شیب رشد قیمت‌ها کاهش پیدا می‌کند و قیمت‌ها به صورت اسمی کم

بازار مسکن در سال ۹۷ نوسان و افزایش قیمت چشم‌گیری را تجربه کرد؛ نوساناتی که به دنبال رشد قیمت دلار، طلا و سکه، دامن‌گیر مسکن هم شد. طبق اعلام بانک مرکزی در سال ۹۷ نرخ مسکن در کلان‌شهر تهران افزایش ۹۰ درصدی داشته است. این افزایش قیمت با درصدهای پایین‌تری در سایر استان‌ها هم اتفاق افتاده است.

افزایش قیمت ارز و نوسانات شدید این بازار که از ماه‌های نخست امسال رخ داد، تاثیر خود را بر بازارهای مختلف از جمله بازار مسکن بر جا گذاشت و به این ترتیب، قیمت خانه با رشد جهشی و شدیدی مواجه شد. در واقع بعد از حدود پنج سال که بازار مسکن در رکود به سر می‌برد، امسال بیشترین افزایش قیمت در آن رخ داد. در این میان بسیاری از افراد هم قدرت خرید خانه را از دست دادند و عملاً خانه‌دار شدن برای آن‌ها تبدیل به رویایی دست‌نیافتنی شد.

عده‌ای پیش‌بینی بازار مسکن برای سال ۹۸ را دشوار و سخت می‌دانند و معتقدند قیمت و رونق یا رکود بازار مسکن بستگی به مراودات بین‌المللی ایران و موضوعاتی مانند FATF دارد. عده‌ای هم بر این باورند که قیمت مسکن در سال آینده افزایش می‌یابد و قدرت خرید مردم هم‌چنان کاهش پیدا می‌کند. عده‌ای هم می‌گویند در سال ۹۸ قیمت مسکن کمتر از نرخ تورم خواهد بود و این بازار رکود بیشتری را تجربه خواهد کرد.

نمی‌شود، به‌خصوص هم‌اکنون که در شرایط تورمی هستیم.

خروج تدریجی بازار مسکن از رونق

این کارشناس با استناد به این موضوعات، پیش‌بینی می‌کند که در سال ۹۸ بازار مسکن به تدریج از دوره رونق خارج شود و شیب رشد قیمت‌ها کاهش پیدا کند، ولی این که قیمت‌های اسمی تا چه اندازه تغییر پیدا می‌کند، مقدار زیادی بستگی به این دارد که پارامترهای دیگر بازار چگونه عمل خواهند کرد.

به گفته سلطان‌محمدی نرخ بهره، نرخ تورم و قیمت دلار همگی عوامل مهم دخیل در قیمت مسکن هستند. اما در مجموع به نظر می‌رسد در سال ۹۸ قیمت مسکن کمتر از نرخ تورم باشد.

وی با اشاره به این که در سال ۹۷ حجم معاملات مسکن کم بود، اظهار می‌دارد: در این سال ساخت‌وساز حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش پیدا کرد و قیمت‌ها هم رشد شدیدی یافت. به نظر می‌رسد در سال ۹۸ بازار مسکن رکود بیشتری را تجربه کند و بسیار بعید است با افزایش قابل توجهی در حجم معاملات مواجه باشیم.

سلطان‌محمدی معتقد است در سال آینده اگر قیمت مسکن تثبیت شود، ممکن است افرادی که نتوانستند از فرصت‌های قبلی استفاده کنند و مسکن بخرند، از این فرصت برای خرید استفاده کنند. البته بسیار بعید است در سال ۹۸ با رشد قابل توجهی از معاملات مواجه شویم و به نظر می‌رسد رکود تشدید خواهد شد.

افزایش قیمت مسکن در سال ۹۸

اما رئیس کمیسیون عمران مجلس معتقد است افزایش قیمت مسکن در کلان‌شهرها در سال ۹۷ برخی خانواده‌ها را از خرید مسکن منصرف کرد. محمدرضا رضایی کوچی در گفت‌وگو با «وختارزم» می‌گوید: در سالی که پشت سر گذاشتیم، قیمت مسکن در کلان‌شهرها، به‌ویژه تهران، افزایش چشم‌گیری داشت و افزایش نرخ دلار تأثیر خود را بر قیمت مسکن به شکل قابل توجهی گذاشت.

به گفته رضایی کوچی این افزایش قیمت بسیاری را از خرید مسکن منصرف کرد و از همین رو باید تسهیلات مسکن حداقل ۵۰ درصد افزایش پیدا کند. زیرا به دنبال افزایش ۹۰ درصدی قیمت مسکن، مردم در سال ۹۷ توان خرید مسکن را از دست دادند و بنابراین خریداران نیازمند افزایش قدرت خرید هستند.

نماینده مردم جهرم در مجلس با اشاره به رکودی که در بازار مسکن حاکم شده و احتمال تداوم آن در سال آینده، عنوان می‌کند: اگر به دنبال کاهش قیمت مسکن و ایجاد اشتغال هستیم، باید بازار مسکن رونق پیدا کند. این مسئله هم در گروهی آن است که توان مالی خریداران بالا برود تا چرخه خرید و فروش شکل بگیرد.

رضایی کوچی با تأکید بر ضرورت افزایش سرمایه مالی بانک‌های ارائه‌کننده تسهیلات مسکن، اذعان می‌دارد که امروز این بانک‌ها با کمبود بودجه و سرمایه روبه‌رو هستند و قطعاً این مسئله در روند ارائه وام مسکن مشکل‌ساز خواهد بود.

به گفته رئیس کمیسیون عمران مجلس عدم افزایش تسهیلات مسکن و کاهش قدرت خرید متقاضیان موجب افزایش قیمت مسکن در سال ۹۸ خواهد شد.

نوسانات ارزی روند بازار مسکن را به هم ریخت

در همین ارتباط نایب رئیس کمیسیون عمران مجلس هم در گفت‌وگو با خبرنگار ما با اشاره به تحولات بازار مسکن در سال ۹۷ می‌گوید: افزایش قیمت مسکن در سال ۹۷ متأثر از اتفاقات و جریان‌های سال‌های ۹۵ و ۹۶ بود. همچنین اتفاقاتی که در سال جاری در بازار ارز افتاد و نوسانات نرخ ارز روند معمول بازار مسکن را به هم ریخت.

ابوالفضل موسوی با اشاره به بالا بودن میزان نقدینگی در کشورمان عنوان می‌کند: این نقدینگی در اول تأثیر خود را در قیمت ارز گذاشت و این اتفاق در حالی رخ داد که بعضاً سیاست‌های ارزی اشتباهی هم اتخاذ شده بود. سپس این نقدینگی تأثیر خود را بر طلا و سکه و بعد از آن بر قیمت خودرو گذاشت. سپس بازار خودرو را تکان داد و بعد از همه این‌ها نوبت به مسکن رسید.

به گفته موسوی وقتی این نقدینگی در بازار مسکن آمد، ته‌نشین شد، زیرا حجم مبادلات در این بازار خیلی بیشتر از ارز و سکه و خودرو است و بنابراین تأثیر عمیق خود را بر بازار مسکن گذاشت. بنابراین پس از کاهش نوسانات قیمت ارز، بازار مسکن نتوانست به آن صورت خود را با این موضوع تطبیق دهد و قیمت‌ها پایین نیامد و بنابراین با رکود مسکن مواجه شدیم.

آن‌طور که وی می‌گوید، از آن‌جا که بازار مسکن بازار سنگینی است، با رکودهای طولانی‌تر مواجه می‌شود که در کل تولید کشور تأثیر می‌گذارد.

اتمام مسکن مهر تا پایان سال آینده

موسوی با اشاره به اجرای سیاست مسکن مهر در دولت‌های نهم و دهم اظهار می‌دارد: البته در دولت یازدهم وزیر وقت چندان اعتقادی به مسکن مهر نداشت، ولی مجبور بود مسکن مهر را ادامه دهد. در واقع قسمت عمده مسکن مهر در دولت‌های یازدهم و دوازدهم ادامه پیدا کرد.

به گفته نماینده یزد در مجلس با تهمیداتی که در بودجه ۹۸ و تبصره‌های آن در نظر گرفته شده، اگر دولت در سال آینده خوب حرکت کند، تا پایان سال ۹۸ می‌تواند مسکن مهر را که مختص دولت نهم و دهم بوده و بار عمده آن به دولت یازدهم و دوازدهم کشیده شده، تمام کند. هم‌چنین دولت درصدد است برای سال آینده ۴۰۰ هزار واحد مسکن تولید کند. از این تعداد، ۲۰۰ هزار واحد در شهرهای جدید، ۱۰۰ هزار واحد در بافت‌های فرسوده و ۱۰۰ هزار واحد در روستاها احداث خواهد شد که تمام این واحدها برای اقشار خاصی در نظر گرفته شده است.

موسوی با بیان این که مسکن‌هایی که قرار است تولید شود هم دسته‌بندی دارد، می‌گوید: این مسکن‌ها شامل مسکن دائمی و مسکن استیجاری است. البته آن‌چه

مورد نیاز جامعه است و می‌تواند تأثیرگذار باشد، مسکن استیجاری است. این نوع مسکن برای قشر عموم جامعه که فراوانی بیشتری دارند، تأثیرگذارتر است و بنابراین باید بیشتر به سمت مسکن استیجاری برویم.

نایب رئیس کمیسیون عمران مجلس معتقد است اگر دولت بتواند در بازار مسکن عرضه و تقاضا را تنظیم کند، می‌تواند در سال ۹۸ مقداری در این بازار نقش ایفا کند. در واقع در حال حاضر یک‌سری سرمایه‌دار، پیمان‌کار یا تولیدکننده انبوه مسکن تولید می‌کنند که این کار را بیشتر به جهت افزایش سرمایه انجام می‌دهند و نه به جهت رفع نیاز بازار، و این موضوعی است که باید مدنظر داشته باشیم.

به اعتقاد نایب رئیس کمیسیون عمران مجلس پیش‌بینی بازار مسکن برای سال آینده بسیار سخت است، زیرا بر خلاف آن‌چه تصور می‌کنیم، جریان‌های سیاسی بر اقتصاد تأثیرگذار است. در واقع برای پیش‌بینی بازار مسکن در

سال ۹۸ باید بدانیم روابط کشورمان با دنیای اطراف چه وضعیتی پیدا خواهد کرد. اگر ارتباطات ما و موضوعاتی مانند FATF برقرار باشد، بازار مسکن به همین روال ادامه پیدا می‌کند، اما چنان‌چه FATF برقرار نشود، تأثیر زیادی در صنعت تولیدی کشور و صنعت ساختمان و اقتصاد کشور دارد و به‌رحال تأثیرات آن فراگیر خواهد بود.

به گفته موسوی اگر کشورمان تکلیف خود را با FATF روشن کند و ارتباطات تجاری و سیاست ما مشخص باشد، می‌توان پیش‌بینی دقیق‌تری از بازار مسکن در سال آینده داشت، اما اگر نتوانیم تصمیم درستی در این زمینه‌ها بگیریم، ممکن است این بازار تحت تأثیر قرار بگیرد و راکد شود.

در مجلس با تهمیداتی که در بودجه ۹۸ و تبصره‌های آن در نظر گرفته شده، اگر دولت در سال آینده خوب حرکت کند، تا پایان سال ۹۸ می‌تواند مسکن مهر را که مختص دولت نهم و دهم بوده و بار عمده آن به دولت یازدهم و دوازدهم کشیده شده، تمام کند

آینده روشن به شرط مدیریت بازار

اما در میان همه آشنفتگی‌های اقتصادی یک بازار رشد چشم‌گیری را تجربه کرد. بازار سرمایه زمانی که نرخ ارز با نوسان روبه‌رو بود و به‌شدت افزایش یافت، شاخص را تا حد زیادی بالا برد. برخی از کارشناسان بازار سرمایه در همان زمان اعلام کردند به دلیل افزایش ارزش‌های شرکت‌های بورسی، شاخص بازار سرمایه رشد کرده است، اما این رشد دوامی ندارد. طولی نکشید که صحبت‌های این کارشناسان بازار سرمایه محقق شد و بازار سرمایه شروع به افت شاخص کرد.

هم‌چنین باید توجه داشت که خودروسازان بزرگ بورسی مانند ایران خودرو و سایپا به دلیل کاهش تولید، ارزش سهامشان کاهش پیدا کرد و از آن‌جا که خودروسازی و قطعه‌سازی اهرم موثری در بخش شاخص بازار سرمایه هستند، افت شاخص در این بخش بر شاخص کل بازار سرمایه اثر داشت.

اقتصاد ایران از اواخر سال گذشته از ثبات خارج شد و قیمت‌ها شروع به افزایش کرد. در فروردین ماه نوسانات اقتصادی به اوج خود رسید و نرخ ارز هم‌چنان روند صعودی را طی کرد؛ به‌طوری که نرخ دلار اوایل سال به بیش از هشت هزار تومان رسید، اما در همان زمان اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، اعلام کرد نرخ ارز ۴۲۰۰ تومان است و اگر کسی بیشتر از ۱۰ هزار دلار در اختیار داشته باشد، قاچاق محسوب می‌شود. از سوی دیگر، بانک مرکزی با همکاری نیروی انتظامی طی بخش‌نامه‌ای، فعالیت صرافی‌ها را به حالت تعلیق درآورد و بیشتر افرادی که کنار خیابان مشغول به کار بودند، خرید و فروش ارز انجام می‌دادند. آن‌چه کارشناسان اقتصادی مطرح می‌کنند، این است که به‌کارگیری سیاست نادرست ارزی باعث شد معاملات ارز از یک بازار شفاف به یک بازار غیرشفاف منتقل شود.

وی به پرسش خبرنگار ما مبنی بر این‌که پس چرا پتروشیمی‌ها نتوانستند آن‌طور که انتظار می‌رفت، در بازارهای صادراتی حاضر شوند، پاسخ داد: شروع تحریم‌های آمریکا و همچنین قطع کانال مالی بین ایران و سایر کشورها باعث شد صادرات ایران با مشکل مواجه شود. البته صادرات انجام می‌شود اما به‌سختی، و ما انتظار داریم دولت در این زمینه تدابیر ویژه‌ای بیندیشد.

سال ۹۸ آرام است، اما به شرطی که...

دکتر حیدر مستخدمین حسینی، کارشناس ارشد اقتصادی، درباره پیش‌بینی بازار سرمایه در سال آینده به «وخارزم» گفت: به نظر می‌رسد سال آینده بهتر از امسال باشد، به این دلیل که سیاست‌های پولی و ارزی بانک مرکزی در زمان ریاست آقای همتی بهتر از ریاست آقای سیف است و توانسته مدیریت بازار را به دست بگیرد. در این شرایط رئیس کل بانک مرکزی می‌تواند با سازوکاری مطمئن اقدام به هدایت سرمایه‌ها به سمت بازارهای تولیدی و بورس کند.

معاون سابق سازمان بورس تاکید کرد: نوسانات نرخ ارز امسال را به سالی بدیمن برای فعالان اقتصادی تبدیل کرد، اما اگر ثبات نرخ ارزی که طی ماه‌های اخیر شاهد هستیم، در سال آینده ادامه داشته باشد و حداکثر به میزان نرخ تورم رشد کند، می‌توانیم شاهد سرمایه‌گذاری مردم در بخش تولید به‌خصوص بازار بورس باشیم. البته سیاست‌گذاری‌های دولت در این بخش نیز موثر است و اگر از ابزارهای کارآمدی مانند مالیات برای هدایت نقدینگی به بخش‌های مولد بهره نبرد، با کوچک‌ترین نوسان دوباره نقدینگی جذب بازارهای غیرمولد خواهد شد که نتیجه آن خالی ماندن دست تولیدکننده از نقدینگی برای تولید است.

مستخدمین حسینی اضافه کرد: در این شرایط اگر صاحب یک بنگاه اقتصادی نتواند هزینه‌های خود را پوشش دهد، مجبور به تعدیل نیرو خواهد شد، که به میزان بی‌کاری می‌افزاید.

نوسانات نرخ ارز و پتروشیمی‌های ناکام

دکتر حسین سلاح ورزی، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران، درباره شاخص کل بازار سرمایه به «وخارزم» گفت: بازار سرمایه با این‌که امسال رشد چشم‌گیری در بخش شاخص داشت، اما به همان میزان کاهش را تجربه کرد و این نوسانات برای بازار سرمایه که محل جذب سپرده‌های خرد و کلان عموم مردم است، مناسب نیست.

وی با تاکید بر این‌که امسال نوسانات نرخ ارز تأثیرات خوبی بر بازار ایران نداشت، گفت: نوسانات نرخ ارز موجب شد هزینه‌های تولید به میزان چشم‌گیری بالا برود و برخی شرکت‌های بورسی مانند فولاد و پتروشیمی که نقش تعیین‌کننده در شاخص کل بازار سرمایه دارند، با مشکل تأمین سرمایه روبه‌رو شوند.

سلاح ورزی در ادامه گفت: افزایش نرخ ارز همواره به منظور رشد صادرات صورت می‌گیرد و بر اساس اصول اقتصادی زمانی که نرخ ارز بالا می‌رود، باید صادرات بیشتر از واردات صرفه اقتصادی داشته باشد، اما این موضوع در ایران محقق نشد و ارز ارزان در اختیار واردات کالاهای اساسی و هم‌چنین برخی موارد مانند موبایل قرار گرفت، اما سودجویی برخی افراد باعث شد محاسبه نرخ آزاد ارز برای میزان وارد شده انجام شود و در نتیجه با این‌که دولت ارز ارزان را برای واردات برخی کالاها پرداخت کرد، کالاها ارزان به دست مردم نرسید.

نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: پتروشیمی‌ها که تا سال گذشته یکی از حکمرانان بازار سرمایه بودند، با افزایش هزینه‌های تولید و هم‌چنین محاسبه نرخ ارز نیمایی برای خوراک پتروشیمی قدرت رقابت خود را تا حدی از دست دادند. این در حالی است که برخی کارشناسان معتقد بودند پتروشیمی‌ها با دریافت ارز ۴۲۰۰ تومانی محصولات خود را صادر می‌کنند، اما ارز آن را به سامانه نیما عرضه نمی‌کنند، که انجمن پتروشیمی‌ها با اعلام این‌که آمادگی دارند ارز دریافتی خود را با نرخ نیمای دریافت کنند، به این غائله خاتمه داد.



نوسان بازار را جذاب می‌کند

بر خلاف اظهار نظر همه کارشناسان که در مورد وضعیت فعلی و آینده صحبت کردند، دکتر محمد حسن نژاد، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، معتقد است اگر نوسانی در بازار نباشد، هیچ جذابیتی متوجه آن‌جا نیست و همین نوسان‌ها هستند که می‌توانند یک بازار اقتصادی را جذاب کنند. وی با بیان این‌که نرخ سود سپرده‌های بانکی تاثیر زیادی بر سرمایه‌گذاری در بازارها دارد، افزود: زمانی که نرخ سود سپرده‌های بانکی کاهش یافت، اغلب افراد سرمایه‌های خود را به بخش‌های دیگر منتقل کردند تا سود انتظاری را به دست بیاورند.

حسن نژاد بیان کرد: سازمان بورس طی جلساتی که هر ماه برای افزایش جذابیت بازار سرمایه برگزار می‌کند، قصد جذب سپرده‌های خرد مردم را دارد؛ سپرده‌هایی که اکنون سرگردان هستند و هر کسی که از نحوه سرمایه‌گذاری آگاهی ندارد، یا اقدام به خرید ارز می‌کند یا در گوشه خانه سکه نگه می‌دارد. اما برخی دیگر که سرمایه‌هایشان چشم‌گیرتر است، به دلیل این‌که سود تولید پایین‌تر از بخش‌های دیگر است، به بخش‌های خودرو و مسکن ورود می‌کنند.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس تاکید کرد: اکنون شرایط مناسبی در حوزه‌های اقتصادی نداریم و اگر از بنگاه‌های تولیدی برای اشتغال کارگران حمایت نشود، نه بازار بورس توانایی رقابت با سایر حوزه‌های غیرمولد را دارد و نه دولت می‌تواند برای آن‌ها تعیین تکلیف کند.

این کارشناس اقتصادی معتقد است در شرایطی که تولید در وضعیت بازدهی مطلوبی قرار ندارد، ابتدا باید سرمایه‌گذاری‌های دولتی در شرکت‌های مردمی زیاد شود. اما این سرمایه‌گذاری می‌تواند در قالب یارانه‌های غیرنقدی و مولد به بخش تولید پرداخت شود. به عنوان مثال هزینه برق و گازی که برای بنگاه‌های تولیدی استفاده می‌شود، با تعرفه کمتری محاسبه شود و این موضوع را بیان کند که اگر صرفه‌جویی بیشتری در مصرف انرژی و افزایش راندمان و بهره‌وری بنگاه اقتصادی و نیروی کار را مدنظر قرار دهد، می‌تواند از یارانه‌های بیشتر به عنوان مشوق‌های تولید استفاده کند. به عنوان مثال، سهم پرداخت بیمه برای کارفرما در صورت رعایت موارد فوق کاهش یابد و مابه‌التفاوت توسط دولت پرداخت شود. در این زمان تولید رونق می‌گیرد و ناخودآگاه سرمایه‌های مردمی به سمت بازارهای مولد مانند بازارهای سرمایه سوق داده می‌شود.

معاون سابق بانک مرکزی با بیان این‌که امسال نوسانات زیادی را در حوزه اقتصادی شاهد بودیم، افزود: هر سال نوسانات اقتصادی در حوزه‌های مختلف وجود دارد، اما آن‌چه امسال اتفاق افتاد و تولید را تحت‌الشعاع قرار داد، رونق بازار غیرمولد و سوداگری بود که دولت نتوانست با ابزارهایی که در اختیار دارد، آن را کنترل کند.

سهم بورس را از نقدینگی بدهید

جمشید پژویان، عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبایی، در گفت‌وگو با «وخارزم» تصریح کرد: سیاست‌های پولی و مالی دولت باعث شد نتواند نقدینگی را به سمت تولید و بازار سرمایه هدایت کند.

وی افزود: شکاف‌های اقتصادی زیادی در ایران مشاهده می‌شود و تا زمانی که اقدام به اصلاح این موارد نکنیم، نمی‌توانیم شاهد شکوفایی و رونق اقتصادی باشیم. چندین سال موسسات پولی که برخی از آن‌ها غیرمجاز خوانده شدند، با پرداخت سودهای بالای ۳۰ درصد و حتی بیشتر به جذب سپرده اقدام کردند. این در حالی است که در همان زمان تولید بیشتر از ۲۰ درصد سود نداشت و معلوم نبود این موسسات چگونه قرار است در تولید سرمایه‌گذاری کنند تا سود ۶۰ درصدی به دست بیاورند و نیمی از آن را به سپرده‌گذار بپردازند.

به گفته این کارشناس اقتصادی، در زمانی که موسسات غیرمجاز پولی رونق داشتند، بازار سرمایه محروم از نقدینگی بود و حتی بانک‌های دولتی و خصوصی زیر نظر بانک مرکزی برای بقای خودشان هم که بود، اقدام به پرداخت سودهای بالا کردند، که نتیجه آن افزایش هزینه تمام‌شده پول بود. در همان زمان بازار سرمایه و واحدهای تولیدی برای تامین سرمایه در گردش خود پول را با هزینه بالا دریافت می‌کردند. از این‌رو بازار سرمایه از نقدینگی که سهمش بود، محروم شد.

عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبایی اضافه کرد: سال آینده خیلی قابل پیش‌بینی از نظر اقتصادی نیست و آمریکا هر روز تحریم‌های تازه‌ای علیه ایران وضع می‌کند. البته ایران ۴۰ سال است در تحریم قرار دارد و آگاه است که چگونه باید تحریم‌ها را دور زد، اما شرایط را سخت می‌کند و ممکن است بر عملکرد شرکت‌های بورسی، خصوصا شرکت‌های صادراتی، تاثیر بگذارد.

کشورهای در حال توسعه با بحران‌های اقتصادی مشابه ایران چه می‌کنند؟

بهبود از مسیر نسخه‌های آماده



وقتی پول بی‌ارزش می‌شود

ارزش ارز یک کشور ثابت نیست، مسائل مختلف اقتصادی و سیاسی می‌تواند روی آن تاثیر بگذارد و ارزش آن را بالا یا پایین کند. اما برخی از کشورها موفق شده‌اند با پی‌گیری سیاست‌های خاص خود، ارزش پول رایج خود را حفظ کنند. همه کشورها می‌توانند به کمک سیاست‌های پولی ارزش ارز رایج خود را حفظ کنند، یا ارزش از دست‌رفته ارز خود را به آن برگردانند. بررسی مطالعات تجوان پتینگر، تحلیل‌گر اقتصادی در اکونومیک‌هلپ، نشان می‌دهد سیاست‌های مختلفی برای افزایش ارزش ارز یک کشور وجود دارد. یکی از این راه‌ها فروش دارایی‌ها به ارز خارجی و خرید ارز کشور است. در مورد ایران می‌توان این‌طور فرض کرد که همه به جای خرید دلار، به خرید ارز رایج کشور خود روی بیاورند و دلارهایشان را بفروشند. از این طریق می‌توانند به افزایش ارزش ارز خود کمک کنند. البته افراد معمولاً این کار را انجام نمی‌دهند، وظیفه دولت این است که برای افراد انگیزه کافی برای فروش دلار ایجاد کند. اگر افراد خرید دلار را متوقف کنند و تقاضا برای ارز خود را بالا ببرند، ارزش ارز رایج کشورشان بالا خواهد رفت. البته ناگفته نماند که برخی از کشورها و دولت‌ها خلاف این امر را انجام می‌دهند. برای مثال دولت چین اغلب ارز خود را به گونه‌ای دستکاری می‌کند تا ارزش آن پایین بماند. یعنی دولت دارایی‌های دلاری خود را افزایش می‌دهد و به این ترتیب، ارزش یوان به عنوان ارز رایج این کشور پایین می‌آید. چین این کار را برای رقابتی

«نرخ ارز»، «تورم»، «تحریم»؛ این‌ها بخشی از مشکلات اقتصادی هستند که در حال حاضر گریبان اقتصاد ایران را گرفته‌اند. این مشکلات را می‌توان به زبان ساده‌تر این‌طور بیان کرد: «کم‌ارزش شدن ارز رایج کشور»، «گرانی» و «عدم امکان انجام مبادلات تجاری». اما آیا ایران تنها کشوری است که با این مشکلات مواجه شده؟ یا کشورهای دیگری هم هستند که این تجربه‌ها را از سر گذرانده‌اند؟ اگر کشورهای دیگر هم این تجربه‌ها را در مورد اقتصاد خود داشته‌اند، پس می‌توان از راه‌کارهایی که آن‌ها استفاده کرده‌اند، بهره گرفت و با الگوبرداری از راه‌حل‌های آن‌ها برای برون‌رفت از مشکلات اقتصادی، مسیر بهبود فضای اقتصادی را ساده‌تر کرد. همه کشورهای جهان با مشکلاتی نظیر کم‌ارزش شدن پول خود یا گرانی مواجه شده‌اند. بسیاری از کشورها نیز مسئله تحریم را داشته‌اند، یا حتی همین حالا با آن مواجه هستند. اما این‌ها که چطور با آن مقابله کرده‌اند، امری قابل بررسی است. «وکارزم» با مطالعه این مشکلات در کشورهای مختلف به دنبال بهترین راه‌کارها برای مقابله با هر یک از این مشکلات اقتصادی است. راه‌کارهایی که دیگر کشورها برای بهبود مشکلات مشابه اقتصادی خود در پیش گرفته‌اند، گاهی می‌تواند نسخه‌ای آماده باشد که مسیر را برای بهبود اقتصادی کوتاه‌تر کند.



کردن صادرات خود انجام می‌دهد. این کشور یکی از بزرگ‌ترین صادرکننده‌های جهان است و ارزش ارز خود را نیز در همین راستا پایین نگه می‌دارد. افزایش نرخ بهره یکی دیگر از سیاست‌هایی است که کشورها با دنبال کردن آن می‌توانند ارزش ارز خود را حفظ کنند. افزایش نرخ بهره یکی از راه‌هایی است که در این زمینه می‌تواند موثر باشد. در واقع افزایش نرخ بهره به جریان پول کمک خواهد کرد. هرچند در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته نظیر ایالات متحده، نرخ بهره نزدیک به صفر است، اما در کشورهای در حال توسعه این نرخ می‌تواند افزایش پیدا کند و افزایش آن به افزایش ارزش ارز کشور کمک خواهد کرد.

البته افزایش نرخ بهره همیشه خوب نیست. یعنی این نرخ می‌تواند همراه با افزایش منجر به کاهش نرخ رشد اقتصادی شود. در بسیاری از شرایط مثل دوران رکود اقتصادی، افزایش نرخ بهره ابزار مناسبی برای تحریک بخشی به اقتصاد نیست. در نتیجه دستکاری نرخ بهره امری است که باید با احتیاط صورت بگیرد.

هرچند کشورها به دنبال افزایش ارزش ارز خود هستند، اما در عین حال اقدامات برای افزایش ارزش با احتیاط انجام می‌شود. دلیل این امر نیز این است که صادرات از سمت افزایش ارزش ارز آسیب می‌بیند. به همین خاطر بسیاری از کشورها سعی می‌کنند از این امر جلوگیری کنند. برخی از کشورها با افزایش نرخ تورم به افزایش ارزش ارز خود کمک می‌کنند. این امر بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته رایج است، چراکه معمولاً در این کشورها نرخ تورم بسیار پایین است. در نتیجه آن‌ها با افزایش نرخ تورم به افزایش ارزش ارز خود مبادرت می‌کنند. تجربه ثابت کرده افزایش نرخ تورم در درازمدت ارزش ارز یک کشور را بالا خواهد برد.

به‌رحال ارزش بالارزش مانند تیغ دو دم است. از یک طرف واردات را ارزان‌تر می‌کند و از طرف دیگر میزان رقابتی بودن صادرات را کاهش می‌دهد. از یک طرف استانداردهای زندگی را افزایش می‌دهد و از طرف دیگر منجر به کاهش رشد اقتصادی می‌شود. به همین خاطر درباره ارزش ارز یک کشور باید با احتیاط اقدام کرد.

راه‌کار متورم

تورم در کشورهای توسعه‌یافته معنایی متفاوت با کشورهای در حال توسعه دارد. مردم در کشورهای ثروتمند جهان اغلب تورم را به چشم پدیده‌ای خوب و مطلوب می‌بینند. اما برای مردم کشورهای فقیرنشین، تورم یعنی گرانی و هم‌چنین بدبختی؛ به همین خاطر است که سعی می‌کنند با آن مقابله کنند. کشورهای در حال توسعه اغلب از نرخ تورم بالا رنج می‌برند، به همین دلیل به دنبال بهترین راه برای کاهش نرخ تورم هستند. بررسی گزارش رایان هاهن در بانک جهانی نشان می‌دهد نرخ تورم در بسیاری از اقتصادهای نوظهور افزایش یافته و دولت‌ها در این کشورها سعی دارند با راه‌کارهای مختلف این نرخ را کاهش بدهند. وقتی منابع انرژی گران می‌شوند، نرخ تورم در کشورهای در حال توسعه نظیر چین و هند افزایش پیدا می‌کند. این امر هم روی صادرات و هم روی واردات تأثیر می‌گذارد. تورم مصرف‌کننده همان افزایش قیمت مصرف‌کننده است که مردم را آزار می‌دهد. این تورم در واقع همان گرانی است که بدون راه‌کار نیست.

بانک جهانی راه‌کاری ساده برای کاهش نرخ تورم به کشورهای در حال توسعه پیشنهاد می‌دهد؛ شناور کردن ارز. رایان هاهن در مطالعات خود نشان داده که چطور شناور بودن ارز یک کشور می‌تواند به کاهش نرخ تورم کمک کند. کشورهایی نظیر اسلواکی، لهستان و جمهوری چک جزو کشورهایی هستند که موفق شده‌اند با همین راه‌کار ساده، نرخ تورم را در اقتصاد خود مدیریت کنند. آن‌ها اهداف مشخصی در زمینه نرخ تورم دارند و بانک مرکزی متناسب با آن نرخ ارز را تعیین می‌کند. اما قضیه همیشه

به این سادگی نیست.

کشورها ممکن است به دلایل مختلفی از نرخ تورم بالا رنج ببرند. اگر کشوری به واردات وابسته باشد و مواد خوراکی یا برخی از اقلام اساسی را وارد کند، طبیعی است با افزایش جهانی قیمت کالاها، نرخ تورم بالایی را تجربه کند. هر گرانی در جهان می‌تواند منجر به افزایش قیمت و افزایش نرخ تورم در این کشورها شود. در نتیجه این کشور باید تا جای ممکن اقتصاد خود را از وابستگی به کالاهای وارداتی رها کند. مثلاً دولت می‌تواند به کالاهای داخلی یارانه بدهد تا مردم هم از کالاهای داخلی

حمایت کنند. در واقع زنجیره‌ای پیچیده است که در نهایت هم به نفع تولیدکننده و هم به نفع مصرف‌کننده خواهد بود. گاهی یک فاجعه طبیعی منجر به افزایش نرخ تورم خواهد شد. مثلاً یک فاجعه طبیعی رخ داده و کارخانه‌ای را نابود کرده، یا برخی از زیرساخت‌ها را از بین برده است. این مسئله می‌تواند نرخ تورم موقتی ایجاد کند. در این زمینه دولت باید به صورت مستقیم دخالت کند و با سرمایه‌گذاری‌های مجدد و سیاست‌های حمایتی، این بخش را تقویت کند تا مانع از بروز گرانی و افزایش نرخ تورم شود. نکته‌ای که نباید فراموش کرد، این است که نرخ تورم به دلایل مختلفی در کشورها رخ می‌دهد. گاهی چندین عامل به صورت هم‌زمان منجر به افزایش نرخ تورم می‌شود. برای حل بحران تورم یا گرانی، باید تک‌تک عوامل ریشه‌یابی شود.

وقتی اقتصاد در بند می‌شود

«تحریم»؛ واژه‌ای که برای اقتصاد بسیاری از کشورها گران تمام شده است. حتی اقتصادهای بزرگی نظیر روسیه با تحریم از پای درآمده‌اند. بسیاری از کشورها به دلایل مختلف که اغلب سیاسی است، با تحریم‌هایی که اغلب اقتصادی هستند، مواجه شده‌اند. هر کدام از کشورها نیز برای مقابله با تحریم‌ها راه‌کارهایی ویژه خودشان را داشته‌اند. تحریم در حقیقت ابزاری است که قدرت‌های بزرگ به جای توسل به جنگ و اعمال خشونت برای اصلاح یا تغییر رفتار یک دولت استفاده می‌کنند. هرچند درباره استفاده از این ابزار هنوز بحث‌های زیادی وجود دارد، اما کشورهایی هستند که ناخواسته گرفتار تحریم شده‌اند و چاره‌ای جز مقابله با آن ندارند. تقویت روابط با کشورهای دیگر مهم‌ترین وسیله‌ای است که کشورهای تحریم‌شده برای مقابله با تحریم در اختیار دارند. برخی از کشورها از ابزارهای دیگری برای مقابله با تحریم‌های پولی و مالی بهره می‌گیرند. برای مثال ونزوئلا نمی‌توانست بدهی‌های خود را به صورت مستقیم و از طریق بانک‌ها پرداخت کند. این کشور به ارزهای دیجیتال روی آورد و تلاش کرد به کمک ارزهای دیجیتال از تحریم‌های ایالات متحده طفره برود. با این همه مهم‌ترین روش این است که اقتصادها روابط خود را با دیگر کشورها تقویت کنند تا در صورت بروز بحران‌هایی نظیر تحریم، بتوانند از قدرت رابطه خود استفاده کنند و به نوعی تحریم را دور بزنند، چراکه مهم‌ترین راه مقابله با تحریم‌ها، دور زدن آن‌هاست. ایران نیز تلاش می‌کند با بهره گرفتن از قدرت روابط خود، تحریم‌ها را دور بزند و ارتباط اقتصادی‌اش را با بسیاری از کشورها هم‌چنان حفظ کند.

کشورهای در حال توسعه گاهی علاوه بر «در حال توسعه بودن» در برخی از مشکلات اقتصادی نیز با هم وجه اشتراک دارند. در نتیجه می‌توانند از راه‌کارهای اقتصادی یکدیگر به عنوان نسخه‌ای آماده بهره بگیرند. اقتصاد ایران در حال حاضر از سه مشکل عمده رنج می‌برد؛ افزایش نرخ تورم، کاهش ارزش ارز و تحریم. هر سه مشکل هم جزو مشکلاتی هستند که بسیاری از دیگر اقتصادهای در حال توسعه نظیر ایران از آن‌ها رنج می‌برند. راه‌کارهای دیگر کشورها در زمینه این مشکلات می‌تواند الگویی آماده برای اقتصاد ایران باشد. این الگوبرداری‌های اقتصادی هزینه را کاهش می‌دهد و به مدیریت بحران‌های اقتصادی کمک می‌کند.

**بانک جهانی راه‌کاری ساده
برای کاهش نرخ تورم به
کشورهای در حال توسعه
پیشنهاد می‌دهد؛ شناور کردن
ارز. رایان هاهن در مطالعات
خود نشان داده که چطور شناور
بودن ارز یک کشور می‌تواند به
کاهش نرخ تورم کمک کند.
کشورهایی نظیر اسلواکی،
لهستان و جمهوری چک جزو
کشورهایی هستند که موفق
شده‌اند با همین راه‌کار ساده،
نرخ تورم را در اقتصاد خود
مدیریت کنند.**

پیشنهادهای کارشناسان اقتصادی برای بهبود وضعیت بازار سرمایه

صیانت از دارایی سهام‌داران بورس با ابزار مالیات

سوداگران رونق داشته باشند. در چنین شرایط نابه‌سامانی، اغلب سهام‌داران در بازار سرمایه نگران سرمایه‌های خود هستند و به این فکر می‌کنند که آیا سال آینده سودی نصیب سرمایه‌هایشان خواهد شد یا خیر.

در کشورهای پیشرفته از نظر اقتصادی افرادی که برای اقلام مصرفی اقدام به خرید می‌کنند، در خرید اول معاف از مالیات هستند، اما در خریدهای بیش از نیاز مصرف باید از سودی که به دست می‌آورند، مالیات بپردازند. به بیان بهتر، برای این‌که نقدینگی و سرمایه‌های خرد و کلان مردم به سمت تولید و فعالیت‌های شفاف هدایت شود، از ابزاری به نام مالیات بهره می‌برند تا بتوانند به جای فعالیت‌های سوداگرانه تولیدشان را رونق دهند. این قانون در ایران قانون مالیات بر عایدی سرمایه نام دارد؛ قانونی که می‌تواند اقتصاد را از آشفتگی برهاند، اما هنوز مورد توجه قرار نگرفته است. حال این سوال پیش می‌آید که آیا اقتصاد

حال اقتصاد کشور خوب نیست و تاثیر این موضوع را می‌توان به راحتی در جامعه مشاهده کرد. از کاهش قدرت خرید مردم، افزایش هزینه‌های تولید و گران شدن نرخ کالاهایی که هر روز از سفره خانوارها حذف می‌شود، می‌توان دریافت که سال خوبی را پشت سر گذاشته‌ایم. زمانی که اقتصاد آشفته می‌شود و شفافیت در آن نیست، فعالیت‌های سوداگرانه رونق می‌گیرد و بازارهای مختلف را بر هم می‌زند. از ابتدای سال تاکنون شاهد به هم ریختگی در بازار مسکن، خودرو، طلا، ارز، سکه، پلاستیک و موارد دیگر بودیم که هر کدام از این بخش‌ها به نوبه خود ضربه‌ای به اقتصاد جامعه و اقتصاد خانوار زدند.

همه این‌ها در حالی است که هنوز یک قانون جامع بازدارنده برای مقابله با فعالیت‌های سوداگرانه وجود ندارد و همین مساله، به مشکلات موجود دامن می‌زند. طبق گفته کارشناسان اقتصادی، قانونی برای هدایت پول به سمت تولید وجود ندارد و فقدان همین قانون باعث می‌شود فعالیت‌های



ایران زیرساختی برای اجرای این قانون دارد یا خیر، و این که اجرای چنین قانونی می‌تواند نتایج مطلوب اقتصادی را به دنبال داشته باشد؟ چگونه می‌توان نقدینگی را به سمت بخش تولید هدایت کرد و از سهام‌دارانی که سرمایه‌های خود را به یک بازار شفاف منتقل کردند، حمایت کرد؟ یک کارشناس اقتصادی، یک فعال اقتصادی و یک نماینده مجلس در این زمینه به «وخارزم» پاسخ داده‌اند که در ادامه نظرات آن‌ها را می‌خوانید.

قانونی که جدی نمی‌گیریم

دکتر آلبرت بغزبان، استاد اقتصاد دانشگاه تهران، به «وخارزم» در این باره توضیح داد: در کشورهای پیشرفته اقتصادی زمانی که افراد دو خانه یا دو خودروی شخصی خریداری می‌کنند، تنها خانه یا خودروی اول از پرداخت مالیات معاف است و در خرید دوم و در خریدهای بعدی باید از سودی که به دست می‌آورند، مالیات بپردازند. وی افزود: در برخی موارد حتی نزدیک به صد درصد سودی که نصیب سرمایه‌گذار در این حوزه می‌شود، باید در اختیار دولت قرار بگیرد. از این رو سرمایه‌گذاران به جای این که وارد فعالیت‌های سوداگرانه شوند و سودی گیرشان نیاید، پول خود را به بازار سرمایه می‌برند که مکانی شفاف برای معاملات است و می‌تواند سود خوبی عایدشان کند. این استاد اقتصاد با تاکید بر این که اقتصاد ایران از شفاف نبودن رنج می‌برد، گفت: هر بار که صحبت از شفافیت

اقتصادی می‌شود، به ارائه برخی گزارشات بسنده می‌شود. این در حالی است که سیاست‌های اقتصادی کشورهای پیشرفته در این زمینه نشان می‌دهد که آنها قوانین ثابتی در این بخش اعمال می‌کنند و با تغییر دولت‌ها هم تغییری در این قوانین ایجاد نمی‌شود.

بغزبان به چگونگی حمایت از سهام‌داران شرکت‌های بورسی پرداخت و گفت: فرض کنید سرمایه‌گذاری در بورس ۲۰ درصد سود داشته باشد، هم‌چنین میانگین سودی که تولید ایران دارد، ۲۲ درصد، نرخ بهره پول ۱۸ درصد و نرخ تمام‌شده تولید حدود ۱۵ درصد باشد، در این شرایط اگر کسب‌وکاری بیشتر از میانگین اعداد و ارقامی که به طور مثال گفته شد باشد، یک اقتصاد از شفافیت لازم برخوردار نیست، یا فعالیت‌های سوداگرانه بر فعالیت‌های تولیدی غالب است. اکنون سود بازار سرمایه با توجه به نوسانی که دارد، حدود ۲۰ درصد است، اما اگر کسی یک خانه را سال گذشته خریداری می‌کرد، اکنون بیش از صد درصد سود کرده بود. هم‌چنین اگر سال گذشته اقدام به خرید یک خودرو می‌کرد، سود بیش از صد درصدی نصیبش می‌شد، که این موضوعات بیان‌گر آشفتگی اقتصاد است. برای حمایت از بخش تولید و سهام‌دارانی که سرمایه خود را به صورت شفاف وارد بازار سرمایه کرده‌اند، باید هزینه حضور دلالان در بازارهای دیگر افزایش یابد. به طوری که با در نظر گرفتن یک سامانه جامع به‌راحتی معاملات قابل رصد باشد.

تصویب قانون تولید بدون حضور تولیدکننده

احمد کیمیایی اسدی، نایب رئیس کمیسیون پول و سرمایه اتاق بازرگانی تهران، به «وخارزم» گفت: آشفتگی اقتصاد به عوامل متعددی ارتباط دارد که بخشی از آن به سیاست‌های نادرست پولی برمی‌گردد و بخشی دیگر به عواملی که نقش بازدارنده دارند، اما کنار گذاشته شده‌اند.

وی تاکید کرد: متأسفانه اغلب تصمیمات اقتصادی که برای بخش تولید اتخاذ می‌شود، پشت درهایی صورت می‌گیرد که هیچ‌کدام از تصمیم‌گیران تجربه یک روز اداره یک واحد تولیدی را نداشته‌اند. این افراد چگونه می‌خواهند درد تولیدکننده را متوجه شوند و برای این بخش قانون تصویب کنند؟ این موضوع مهم‌ترین ضعف در بخش تصویب و اجرای قانون است.

کیمیایی اسدی به قانون مالیات بر عایدی سرمایه برای حمایت از سهام‌داران خرد و کلان بورس اشاره کرد و گفت: زمانی که یک قانون بازدارنده برای مقابله

با فعالیت‌های سوداگرانه به اجرا دربیاید، در کوتاه‌مدت اتفاق خاصی را شاهد نیستیم، اما در بلندمدت حتماً سرمایه‌ها به سمت بازارهای تولیدی هدایت خواهد شد. اکنون خرید و فروش مسکن و خودرو بیشترین سود را نصیب سرمایه‌گذاران می‌کند، درحالی که اگر یک قانون بازدارنده در این بخش وجود داشت، صاحبان سرمایه‌های خرد و کلان به جای خرید و فروش مسکن و خودرو در بازار به خرید سهام مصالح ساختمانی مانند سیمان و خرید سهام خودروسازان می‌پرداختند.

این فعال اقتصادی با تاکید بر این که قوانین بازدارنده نیاز به زیرساخت برای موفق شدن آن دارد، افزود: سازمان امور مالیاتی با استفاده از ابزاری به نام مالیات می‌تواند از فعالیت‌های سوداگرانه جلوگیری کند، اما موفق بودن عملکرد این سازمان بستگی به همراهی و همکاری سایر دستگاه‌های دولتی دارد. به عنوان مثال وزارت راه و شهرسازی باید مسئولیت کنترل معاملات مسکن را بر عهده بگیرد و همه اطلاعات سامانه خود را در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار دهد تا افرادی که بیش از نیاز مصرفشان اقدام به خرید کردند، مشمول دریافت مالیات از سود شوند.

وی معتقد است اگر دولت برای تصمیمات کلان و خردی که می‌خواهد برای اقتصاد به کار بگیرد، با مشورت بخش خصوصی و کارشناسان غیردولتی باشد، قطعاً نتایج مطلوب‌تری به دست خواهد آمد تا این که بخواهیم با روش آزمون و خطا اقدامات را عملی کنیم.

کیمیایی اسدی در ادامه تصریح کرد: زمانی که اقتصاد با آشفتگی روبه‌رو می‌شود، نباید به صورت احساسی تصمیم گرفت و وارد عمل شد، اما متأسفانه در طول چند سال گذشته خصوصاً یک دهه اخیر، اغلب تصمیمات احساسی و غیرکارشناسی بوده، درحالی که برای حال خوب اقتصاد باید برنامه‌های بلندمدت داشت. زمانی که اقتصاد با مشکل روبه‌رو می‌شود، نباید تازه به درمان آن اندیشید، بلکه باید سیاست‌های کوتاه‌مدت را برای رفع بحران به کار گرفت، اما برنامه‌های بلندمدت نیز هم‌زمان اجرا شود.

به بانک اطلاعاتی قوی نیاز داریم

عزت‌الله یوسفیان ملا، عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس به «وخارزم» گفت: اجرای قانون مالیات بر عایدی سرمایه می‌تواند در ایران اجرا شود، اما نیاز به یک بانک اطلاعاتی است که بدون خطا در این زمینه اقدام شود. وی تاکید کرد: برای حذف یارانه‌های نقدی به دلیل بالا بودن ضریب خطا دولت آن را کنار گذاشت، به این دلیل که شناسایی افراد ثروتمند از فقیر بسیار سخت بود.

این نماینده مجلس ادامه داد: سال ۹۵ خبری مبنی بر این که پیرزنی در یک روستا چندین پورشه وارد کرده، رسانه‌ای شد و زمانی که سازمان امور مالیاتی برای دریافت مالیات دو میلیاردی خود به وی مراجعه کرد، متوجه شد از مدارک این شخص سوءاستفاده شده و کل دارایی وی به دو میلیون تومان نمی‌رسد. برای این که قانون مالیات بر عایدی سرمایه سرنوشت کارت‌های بازرگانی موقت را به خود نگیرد، باید زیرساختی در این زمینه فراهم شود و حجم اطلاع‌رسانی آن قدر گسترده و وسیع باشد تا افراد برای مبلغ اندکی خود را به در دسر نیندازند.

یوسفیان ملا با اشاره به این که سهام‌داران بورس در سال آینده منتظر خبرهای خوب باشند، گفت: سهام‌دارانی که سرمایه خود را در بازار سرمایه قرار دادند، مطمئن باشند در سال آینده حتی با وجود تشدید تحریم‌ها سال خوبی را خواهند داشت، به این دلیل که در بودجه سال آینده مواردی را برای مقابله با سوداگری در بخش‌های تولیدی و مولد در نظر گرفتیم و هم‌چنین بخشی از نقدینگی بلوکه شده در نظام بانکی در قالب تسهیلات به بنگاه‌های اقتصادی می‌رسد، که این موضوع توان تولید بنگاه‌های اقتصادی را بالا می‌برد.

اکنون سود بازار سرمایه با توجه به نوسانی که دارد، حدود ۲۰ درصد است، اما اگر کسی یک خانه را سال گذشته خریداری می‌کرد، اکنون بیش از صد درصد سود کرده بود. اگر هم سال گذشته اقدام به خرید یک خودرو می‌کرد، سود بیش از صد درصدی نصیبش می‌شد، که این موضوعات بیان‌گر آشفتگی اقتصاد است



نیز او را نقد کردند برای مثال باراک اوباما، رئیس‌جمهوری پیشین آمریکا، و جو بایدن، معاون او، از جمله کسانی بودند که ترامپ را مورد انتقاد قرار دادند. در این بین کشورهای اروپایی از جمله انگلیس، فرانسه و آلمان که جزو امضاکنندگان این توافق بودند، بابت این اقدام ترامپ ابراز تاسف کردند. حتی نظرسنجی‌ها نیز نشان می‌دهد عموم مردم آمریکا با این اقدام ترامپ موافق نبودند. حالا اروپایی‌ها تلاش می‌کنند به نوعی رابطه خود را با ایران حفظ کنند. آن‌ها از یک سو می‌خواهند روابطشان را با بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا یعنی آمریکا از دست ندهند و از طرف دیگر نمی‌خواهند بدقولی کنند و قراردادهای ایران را از بین ببرند. اما اروپایی‌ها برای حفظ برجام چه خواهند کرد؟ این پرسشی است که «وآرزم» تلاش کرده به آن پاسخ بدهد.

تابستان سال ۲۰۱۵ بود؛ ایران به دستاوردی بزرگ رسیده بود: «برجام»؛ توافقی با عنوان «برنامه جامع اقدام مشترک» که بین ایران و گروه ۵ به‌علاوه یک صورت گرفت. پنج عضو دائم شورای امنیت سازمان ملل متحد یعنی چین، فرانسه، روسیه، بریتانیا و ایالات متحده به اضافه آلمان تصمیم گرفتند مسائل و مشکلات خود را با ایران کنار بگذارند و توافقی را با این کشور امضا کنند. همه چیز به همین شکل پیش می‌رفت که ناگهان دونالد ترامپ به کاخ سفید آمریکا راه یافت. یکی از وعده‌های ترامپ از روز نخست این بود که توافق هسته‌ای با ایران را کنار بگذارد. بالاخره در روز ۱۸ اردیبهشت ۱۳۹۷ ترامپ اعلام کرد آمریکا به صورت کامل از برجام خارج شده است. زمانی که ترامپ دست به این اقدام زد، بسیاری از افراد او را نقد کردند؛ حتی برخی از افراد از درون آمریکا

مروری بر سازوکارهای مالی اتحادیه اروپا برای حمایت از برجام

تلاش چشم آبی‌ها برای حفظ برجام

دارند؟ این مسئله می‌تواند از سه بُعد سیاسی، امنیتی و اقتصادی مورد بررسی و تحلیل قرار بگیرد. به گفته بسیاری از تحلیل‌گران داخلی و خارجی، در عصری که ترامپ تلاش می‌کند همه جا حرف خودش را به کرسی بنشاند، اروپایی‌ها به لحاظ اقتدار سیاسی و به لحاظ حیثیتی تلاش می‌کنند برجام را حفظ کنند. برای آن‌ها اهمیت بسیار زیادی دارد که مقابل سیاست‌های یک‌جانبه‌گرایانه آمریکا سر خم نکنند. به گزارش دنیای اقتصاد، بسیاری از سیاستمداران نیز دفاع از برجام را فرصتی طلایی برای ایجاد تعادل میان اروپا و آمریکا ارزیابی کرده‌اند. به لحاظ امنیتی نیز هر بحرانی که در خاورمیانه ایجاد شود، بیش از آمریکا، اروپا را متاثر خواهد کرد. برای مثال تا کنون بحران پناهندگان اروپایی‌ها را به دردمس انداخته و موج آن به آمریکا که آن سوی دنیاست نرسیده؛ در نتیجه اروپایی‌ها به لحاظ امنیتی نیز تلاش می‌کنند برجام را حفظ کنند. در این بین مسائل اقتصادی هم وجود دارند که برخی آن را بسیار بااهمیت و برخی هم آن را نسبت به سایر موارد، کم‌اهمیت‌تر می‌دانند. به‌رحال اروپایی‌ها با ایران روابط اقتصادی دارند و در این سال‌هایی که توافق هسته‌ای رخ داد، پای بسیاری از شرکت‌های اروپایی به ایران باز شد. برجام برای این شرکت‌ها فرصتی برای سرمایه‌گذاری و پیشرفت بود. بعید به نظر می‌رسد که آن‌ها به همین راحتی دست از این مسئله بکشند. اما به‌رحال اروپایی‌ها برای حفظ برجام باید سازوکارهای مالی خاصی را مدنظر

نمایش آمریکایی

ترامپ با خروج از برجام نمایشی آمریکایی در دنیا به راه انداخت. اما مسئله این‌جا بود که آمریکا فقط از برجام خارج نشد، بلکه نشان داد با اتحادیه اروپا هم مشکل دارد. این کشور کاملاً بی‌تفاوت نسبت به تصمیم سایر کشورها در زمینه برجام عمل کرد. به گزارش یورونیوز، آمریکا با خروج خود از برجام نشان داد با اروپا نیز مشکل دارد. به نظر می‌رسد بعد گذشت سال‌ها، نوعی اختلاف میان منافع آمریکایی‌ها و اروپایی‌ها به وجود آمده است. امانوئل ماکرون، رئیس‌جمهوری فرانسه، اعلام کرد اتحادیه اروپا دیگر تکیه‌ای بر تصمیم‌های ایالات متحده ندارد. در واقع اتحادیه اروپا باید سیاست‌های امنیتی خودش را دنبال کند تا به منافعش برسد، در نتیجه تصمیم‌های آمریکا برای اتحادیه اروپا چندان معنا و مفهومی ندارد. به همین خاطر است که اروپایی‌ها در زمینه ایران و برجام نیز مسیری متفاوت از مسیر آمریکا و ترامپ در پیش گرفته‌اند.

به محض این‌که ترامپ به صورت یک‌جانبه تصمیم به خروج از برجام گرفت، با موج انتقادهای سران اروپایی مواجه شد. این انتقادات از همان ابتدا نشان می‌داد اروپایی‌ها قصد ندارند مسیری مشابه با ترامپ در پیش بگیرند. برای اروپایی‌ها برجام یک توافق امنیتی بسیار مهم است که باید با چنگ و دندان حفظ شود. شاید این پرسش به میان بیاید که چرا اروپایی‌ها تمایل به حفظ روابط خود با ایران

داشته باشند تا بتوانند به رابطه خود با این کشور در چهار چوب برجام ادامه بدهند. این سازوکارها چیست؟

حداکثری ما علیه ایران اثرگذار باشند.»

استقلال از آمریکا

وزیر خارجه آلمان در یادداشتی در روزنامه اقتصادی «هندبلاط» نوشته: «اتحادیه اروپا برای نجات برجام، به سیستم پرداخت مستقل از آمریکا نیاز دارد.» یکی از مسائلی که او در یادداشت خود به آن اشاره کرده، ایجاد یک صندوق پولی و سیستم مستقل سوئیفت اروپایی است. اواخر تابستان سال ۱۳۹۷ بود که کمیسیون اروپا اولین بسته خود برای «حمایت از توسعه اقتصادی و اجتماعی پایدار» در ایران «با تاکید بر بخش خصوصی» را تصویب کرد. ارزش مالی این بسته ۱۸ میلیون یورو بود و شامل هشت میلیون یورو کمک به بخش خصوصی در ایران می شد. سایت کمیسیون اروپا اعلام کرده بود این بسته در حقیقت اولین بخش از بسته حمایتی ۵۰ میلیون یورویی اروپا در حمایت از ایران بوده که به عنوان بخشی از همکاری های دو طرف پس از توافق برجام صورت می گیرد. زمانی که

اروپا به دنبال این برنامه ها بود، ۱۶ سناتور آمریکایی در نامه ای به خزانه داری آمریکا خواستار تعجیل در تحریم بانکی ایران شده بودند. فدریکا موگرینی نیز همان زمان اعلام کرد: «با این اقدامات، اتحادیه اروپا حمایت خود از مردم ایران و توسعه پایدار و صلح آمیز آن ها را نشان می دهد. این اقدام مشوقی برای مشارکت بیشتر همه طرفین در ایران به ویژه در بخش خصوصی است.»



اواخر تابستان سال ۱۳۹۷ بود که کمیسیون اروپا اولین بسته خود برای «حمایت از توسعه اقتصادی و اجتماعی پایدار» در ایران «با تاکید بر بخش خصوصی» را تصویب کرد. ارزش مالی این بسته ۱۸ میلیون یورو بود و شامل هشت میلیون یورو کمک به بخش خصوصی در ایران می شد

پس از گذشت بیش از ۹ ماه از خروج یک جانبه آمریکا از برجام، سرانجام کانال ویژه مالی اروپا با ایران رسماً راه اندازی شد. سه کشور آلمان، فرانسه و انگلیس که به طور رسمی راه اندازی کانال ویژه مالی اروپا با ایران را اعلام کردند، در بیانیه ای تاکید داشتند که «ابزار حمایت از تبادلات تجاری» از تجارت مشروع اروپا با ایران حمایت می کند و در ابتدا بر بخش هایی که برای مردم ایران ضروری تر هستند، تمرکز دارد؛ بخش هایی نظیر اقلام دارویی، تجهیزات پزشکی، غذا و کشاورزی. البته طبق انتظار، آمریکایی ها نسبت به این قضیه واکنش منفی نشان دادند. وزارت امور خارجه آمریکا در بیانیه ای تهدیدآمیز اعلام کرد: «به دقت گزارش ها را درباره کانال ویژه مالی دنبال می کنیم تا جزئیات بیشتری درباره سازوکار آن به دست بیاوریم. همان طور که رئیس جمهوری

روشن کرده، سازمان هایی که وارد فعالیت های قابل تحریم با ایران شوند، خودشان را در معرض پیامدهای جدی از جمله منع دسترسی به نظام مالی آمریکا و کاستن از توان تجارت با ایالات متحده یا شرکت های آمریکایی قرار می دهند.» در این بیانیه هم چنین آمده است: «انتظار نداریم این کانال های ویژه به هیچ نحوی بر کارزار فشار

نخستین گام اروپایی ها برای حفظ برجام

توافق هسته ای با تلاش و تعهد کشورهای مهمی به تصویب شورای امنیت سازمان ملل رسیده و به همین خاطر نمی توان بدون دلیل و به همین سادگی آن را کنار گذاشت. ابزار حمایت از تبادلات تجاری که به آن «INSTEX» یا همان «SPV» می گویند، در واقع به این منظور راه اندازی شده که اروپایی ها بتوانند به تعهدات خود در برابر ایران پای بند باشند. به گزارش ایسنا، در بیانیه مشترک وزرای امور خارجه آلمان، فرانسه و انگلیس این طور آمده است: «SPV سازوکاری است که امکان تجارت مشروع اپراتورهای اقتصادی اروپایی با ایران را فراهم می سازد.» سه کشور اروپایی تاکید کرده اند تلاش هایشان برای حفظ تمهیدات اقتصادی برجام منوط به اجرای کامل تعهدات مرتبط هسته ای ایران ذیل این توافق، شامل همکاری کامل و به موقع با آژانس بین المللی انرژی اتمی است. ابزار حمایت از تبادلات تجاری در حقیقت نخستین گام اروپایی ها برای حفظ برجام است.

سازوکار ویژه مالی اروپا با ایران، در فرانسه ثبت شده؛ پرفیشر ۶۹ ساله که بانک دار برجسته آلمانی است، این برنامه را هدایت خواهد کرد. در حال حاضر فقط کشورهای فرانسه، انگلیس و آلمان در این برنامه سهام دارند، اما امیدوارند در ادامه دیگر کشورهای اروپایی نیز به آن ها ملحق شوند. برخی از تحلیلگران می گویند این سازوکار مالی جدید تاثیر زیادی روی شرایط اقتصادی ایران خواهد داشت، اما در مقابل برخی دیگر

آن را چندان موثر ارزیابی نکرده اند. برای مثال راب مالی، رئیس پیشین بخش خاورمیانه در شورای امنیت ملی آمریکا و عضو اندیشکده گروه بین المللی بحران، معتقد است تاثیر اقتصادی این کانال کم خواهد بود. محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه ایران، نیز در توییتی اعلام کرده این سازوکار با تاخیر بسیاری راه اندازی شده، اما ایران آماده تعامل سازنده در شرایط برابر و احترام متقابل با اروپاست. فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا، نیز با استقبال از راه اندازی کانال ویژه مالی اروپا با ایران گفته است: «ما به همکاری خود با کشورهای عضو اتحادیه برای عملیاتی شدن هرچه زودتر این سازوکار ادامه می دهیم. کار مشترک ما برای حفظ برجام، به همراه دیگر طرف های این توافق و شرکای بین المللی ادامه دارد. این مسئله ای مربوط به احترام به توافقات بین المللی و پیشبرد امنیت مشترک منطقه ای و بین المللی مان است.» به این ترتیب، چشم آبی ها تمام تلاش خود را به کار گرفته اند تا بر عهد خود با ایران بمانند. حال باید دید آن ها هم مانند آمریکایی ها عهدشکنی خواهند کرد، یا با سازوکارهای مالی حسن نیت خود را نشان خواهند داد.

نگاهی به کلیات بودجه ۹۸ و چگونگی حمایت از اقشار آسیب پذیر

ضرورت توزیع عادلانه یارانه

آن‌طور که حمید پوراصغری، رئیس امور سلامت و رفاه اجتماعی سازمان برنامه و بودجه، اعلام کرده، در بودجه ۹۸ یکی از مهم‌ترین اقدام‌های انجام گرفته در این حوزه، تعریف بسته حمایتی برای اقشار آسیب‌پذیر و ارائه این حمایت‌ها به گروه‌های مذکور است. وی گفته در سال جاری بالغ بر هفت هزار میلیارد تومان از منابع هدفمندی یارانه‌ها، برای پرداخت مستمری خانوارهای تحت پوشش نهادهای حمایتی اختصاص یافته، به نحوی که از سال ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ مستمری خانوارهای تحت پوشش نهادهای حمایتی نزدیک به سه برابر شده است. با تمام این اوصاف از نگاه اقتصاددانان تا زمانی که وضعیت اشتغال بهبود نیابد، توزیع پول در قالب یارانه نقدی فقط می‌تواند منجر به افزایش تورم شود و سیاست‌های پولی را با مشکل مواجه می‌کند.

یارانه انرژی می‌دهیم، اما با پر مصرفان برخورد نمی‌کنیم

سیدمحمد حسینی، عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس در گفت‌وگویی که با «وخارزم» داشت، به کلیات بودجه سال آینده اشاره و تصریح

چهارم دی ماه بود که حسن روحانی رئیس‌جمهور، بودجه سال آینده را تقدیم مجلس شورای اسلامی کرد و طبق روال سال‌های گذشته، کمیسیون تلفیق برای بررسی این موضوع تشکیل شد. زمانی که بودجه راهی مجلس می‌شود و رئیس‌جمهور در این زمینه توضیحاتی را ارائه می‌کند، سه موضوع مورد بحث، بررسی و چالش قرار می‌گیرد. ابتدا نرخ ارز و میزان فروش نفت که بخش عمده‌ای از درآمدهای دولت را شامل می‌شود، دوم نرخ حامل‌های انرژی و سوم اقدامات دولت برای حمایت از اقشار کم‌درآمد. بررسی و اظهار نظر در مورد نرخ ارز و میزان فروش نفت برعهده کمیسیون اقتصادی و برنامه و بودجه، نرخ حامل‌های انرژی برعهده کمیسیون انرژی و حمایت از اقشار کم‌درآمد و آسیب‌پذیر بر دوش کمیسیون اجتماعی مجلس است و هر کدام طی جلساتی که با نماینده دولت دارند، خواسته‌های مردم را عنوان می‌کنند.

شاید تا همین سال گذشته نرخ ارز و نرخ حامل‌های انرژی بیش از سایر موارد مورد توجه بود، اما با توجه به گرانی‌های اخیر و تورم افسارگسیخته‌ای که گریبان اقتصاد را گرفته، حمایت از اقشار آسیب‌پذیر حالا بیشتر مورد توجه باشد.



کرد: نرخ حامل‌های انرژی مانند نفت گاز (گازوییل و بنزین) تغییری ندارد، در نتیجه در این بخش دولت درآمدی نخواهد داشت. از سوی دیگر، راه‌کاری برای سهمیه‌بندی سوخت در نظر گرفته نشده، اما طبق گفته بیژن زنگنه، وزیر نفت، برای سال آینده بنزین یا باید گران شود، یا سهمیه‌بندی، که البته نظر مجلس هم بیشتر معطوف به سهمیه‌بندی است تا گرانی نرخ.

وی افزود: البته طبق قانون هدفمندی یارانه‌ها دولت مجاز به افزایش نرخ حامل‌های انرژی است، اما هر سال برای شفاف‌سازی آن را در بودجه لحاظ می‌کند.

حسینی با اشاره به این که راه‌کاری پیش روی دولت برای کاهش مصرف انرژی است اما به آن توجه نمی‌کند، تاکید کرد: مدت‌هاست قانونی به نام برخورد با پرمصرفان در برنامه کاری دولت قرار دارد، اما متأسفانه اجرا نمی‌شود. یکی از راه‌های حمایت از اقشار آسیب‌پذیر و محروم برخورد با پرمصرفان است. تصور کنید خانه‌ای در جنوب شهر با یک لامپ روشنایی‌اش تامین می‌شود، اما در همان زمان یک خانه در بالای شهر برای نورانی کردن خانه خود باید حداقل ۴۰ لامپ را روشن کند، که این موضوع از عدالت اجتماعی دور است و در همه کشورهای پیشرفته برخورد با پرمصرفان اجرا می‌شود.

عضو کمیسیون تلفیق بودجه ۹۸ ادامه داد: سازوکار اجرایی کردن این قانون فراهم است و اگر دولت در این بخش گام بردارد، صددرصد موفق خواهد بود، که با کاهش مصرف از این بخش می‌تواند مازاد انرژی خود را صادر کند. ما هر سال در فصل تابستان با مشکل کمبود برق مواجه می‌شویم، اما در همان زمان هم برخورد با پرمصرفان یا اجرا نمی‌شود، یا آن قدر جریمه‌ها کم است که برای متخلفان می‌صرفد که هم‌چنان به کار خود و پرمصرفی ادامه دهند، که نتیجه آن خاموشی برای همه است.

این نماینده مجلس تاکید کرد: اگر دولت در بخش مقابله با پرمصرفان، آب، برق و گاز برخورد کند و بتواند مازاد آن را صادر کند، از محلی که درآمد به دست می‌آورد، می‌تواند به محرومان و اقشار آسیب‌پذیر کمک کند.

به نام آسیب‌پذیرها، به کام ثروتمندان حمید قریشی، کارشناس انرژی، درباره کمک دولت به اقشار آسیب‌پذیر توضیح می‌دهد: وقتی صحبت از کمک به اقشار آسیب‌پذیر می‌شود، همه بر این باورند که باید یارانه نقدی زیاد شود. این در حالی است که کمک به این اقشار محترم تنها به این موضوع ختم نمی‌شود.

وی تاکید کرد: سازوکار یارانه در ایران به دلیل اجرای نامناسب باعث شده افراد ثروتمند و پرمصرف منفعت بیشتری ببرند، در حالی که یارانه در بخش‌های مختلف برای حمایت از اقشار آسیب‌پذیر در نظر گرفته شده که برای این موضوع نیز طرح‌هایی به دولت و مجلس ارائه شده است.

قریشی در ادامه به چگونگی حمایت از اقشار آسیب‌پذیر پرداخت و افزود: برای حمایت از اقشار آسیب‌پذیر یک مورد مانند بنزین را در نظر بگیرید که با گران شدن آن باعث می‌شود سطح عمومی قیمت‌ها افزایش یابد، اما راه‌کاری وجود دارد که هم بنزین با نرخ عادلانه‌ای عرضه شود و هم محرومان و اقشار آسیب‌پذیر از آن درآمد کسب کنند.

این کارشناس انرژی گفت: در شرایط فعلی افرادی که خودرو دارند، از یارانه انرژی بهره‌مندند و هر کسی که خودروی بیشتر داشته باشد، می‌تواند یارانه بیشتری مصرف کند. هم‌چنین اگر کسی مصرف بالاتری دارد، می‌تواند بیشتر از یارانه انرژی بهره‌بردار شود، در حالی که این موضوع با یک سازوکار ساده قابل کنترل است.

قریشی به بیان راه‌کاری در این زمینه اشاره کرد و ادامه داد: اگر بنزین به جای هر خودرو به هر نفر داده شود و میزان مورد نظر ماهانه به سرپرست خانوار واریز شود، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ در آن صورت همه از یارانه بنزین بهره‌مند خواهند

شد، که در این‌جا ممکن است سوالی طرح شود مبنی بر این که کسی که خودرو ندارد، چگونه می‌تواند از بنزین درآمدی داشته باشد؟

وی تصریح کرد: اجرای این سیاست نیاز به شجاعت دارد. به این دلیل که باعث اعتراض پرمصرفان می‌شود. یکی از مواردی که همیشه بحث می‌شود، ارزان بودن نرخ بنزین در ایران و قاچاقی است که اتفاق می‌افتد، که طبق قانون اگر بخواهیم نرخ بنزین را به ۹۵ درصد فوب خلیج فارس برسانیم، باید نرخ را حداقل شش هزار تومان تعیین کنیم، که تبعات تورمی سنگینی به دنبال دارد.

اگر بنزین به سرپرستان خانوار تحویل شود، با راه‌اندازی یک بازار بورس مانند بورس کالا می‌تواند مورد معامله قرار بگیرد و افرادی که خودرو ندارند، سهمیه بنزین خود را به افراد پرمصرف با نرخی توافقی بفروشند و دیگر بنزین نرخ ثابتی نخواهد داشت. با زیاد بودن مشتری نرخ بنزین برای افراد پرمصرف بالا می‌رود و اگر نرخ پایین بیاید، افرادی که بنزین در اختیار دارند و ماشینی هم برای مصرف ندارند، بنزین خود را با قیمت پایین‌تری عرضه خواهند کرد.

به گفته وی، در این صورت یارانه بنزین به همه اقشار جامعه رسیده است و بدون این که پول اضافی به اقتصاد تحمیل شود، به اقشار آسیب‌پذیر کمک می‌شود. او در این‌باره توضیح داد: «به عنوان مثال یک خانواده چهار نفره بی خودرو را در نظر بگیرید که ماهانه نفری ۵۰ لیتر بنزین دریافت می‌کنند و در مجموع ۲۰۰ لیتر خواهد شد. این سرپرست خانوار برای این که بتواند درآمدی کسب کند، محصولی را که دولت با یارانه در اختیار وی قرار داده، به بورسی که به آن اشاره کردم، منتقل می‌کند و به راحتی می‌تواند سهم خود را به دیگری بفروشد.»

قریشی در پاسخ به پرسش ما مبنی بر این که نرخی که در بورس معامله خواهد شد، چگونه تعیین می‌شود، گفت: دولت بنزین را با قیمت هزار تومان به افراد تحویل می‌دهد، اما نرخ آزاد آن را باید با محاسبه نرخ جهانی به دست بیاورد و نرخی که در ایران تعیین می‌کند، باید کمی کمتر از نرخ جهانی باشد. به طوری که ممکن است بنزین حتی با قیمت چهار هزار تومان در بازار عرضه شود، اما این نرخ گرانی را به مردم تحمیل نخواهد کرد و تنها پرمصرفان برای مصرف بیشتر پول زیادتری پرداخت کرده‌اند.

در این راستا، افرادی که خودروی بیشتری دارند، از یارانه بیشتر بهره‌مند خواهند شد و با اجرای این قانون هم عدالت را رعایت کرده‌ایم و هم بدون تزریق پول مردم می‌توانند درآمد کسب کنند، که برای این کار هم نقدینگی به بازار تزریق نکرده‌ایم.

این کارشناس انرژی معتقد است وضعیت فعلی توزیع یارانه انرژی بیشتر از این که حامی فقرا و اقشار آسیب‌پذیر باشد، متوجه ثروتمندان و پول‌داران است، در حالی که افراد پرمصرف نه تنها نباید از یارانه دولتی بهره‌مند شوند، بلکه ارقام بالاتری را برای این که مصرف زیادی داشتند، به دولت بپردازند.

وی با اشاره به این که اگر طرح توزیع عادلانه بنزین بین مردم تصویب شود، گامی مثبت در راه عدالت‌محوری برداشته‌ایم، افزود: این طرح توسط یکی از نمایندگان مطرح شده و در مجلس ابعاد آن چکش‌کاری می‌شود. سهمیه هر نفر روزی یک لیتر است که با توجه به جمعیت کشور حدود ۸۰ میلیون لیتر می‌شود و از آن جایی که دولت ۱۰۰ میلیون لیتر تولید دارد، ۲۰ میلیون لیتر مازاد دارد، که می‌تواند با صادرات ۲۰ میلیون لیتر به قیمت پایین‌تر از نرخ فوب خلیج فارس درآمد کسب کند. در این طرح هم دولت و هم مردم منفعت می‌برند و توزیع یارانه به درستی اتفاق افتاده است.

دولت بنزین را با قیمت هزار تومان به افراد تحویل می‌دهد، اما نرخ آزاد آن را باید با محاسبه نرخ جهانی به دست بیاورد و نرخی که در ایران تعیین می‌کند، باید کمی کمتر از نرخ جهانی باشد. به طوری که ممکن است بنزین حتی با قیمت چهار هزار تومان در بازار عرضه شود، اما این نرخ گرانی را به مردم تحمیل نخواهد کرد و تنها پرمصرفان برای مصرف بیشتر پول زیادتری پرداخت کرده‌اند

تیغ دولبه نقدینگی

اقتصاد

سهراب اکبری

برنامه‌ریزی‌های کاملی در این بخش بودیم.

این نماینده مجلس با تاکید بر این که کارنامه روسای کل بانک مرکزی در مورد حفظ ارزش پول ملی و رونق تولید متفاوت است اما آقای سیف کارنامه خوبی از خود بر جای گذاشت، گفت: همه روسای بانک مرکزی در کاهش ارزش پول ملی تاثیر داشتند و هیچ کدام نتوانستند با به‌کارگیری سیاست‌های پولی مناسب اقدام به ثبات یا افزایش ارزش پول ملی کنند. البته این به دلیل وجود مشاورانی است که به رئیس جمهور مشاوره غلط می‌دهند و معتقدند اگر نرخ ارز گران شود، در آن صورت صادرات افزایش خواهد یافت، اما در طول چهار دهه گذشته در دور دوم دولت‌ها نرخ ارز افزایش زیادی را تجربه کرده، ولی منجر به افزایش صادرات نشده است.

وی با بیان این که اقتصاد چکیده تصمیمات سیاسی کشور است، تاکید کرد: اقتصاد ایران وابستگی زیادی به مسائل سیاسی دارد، اما در کشورهای پیشرفته اقتصادی و کسانی که دارای قدرت اقتصادی هستند، سیاست در اختیار اقتصاد است و از این طریق دولت‌ها برای پیشبرد اهداف شرکت‌هایشان رایزنی‌های سیاسی انجام می‌دهند، ولی این موضوع در ایران برعکس اجرا می‌شود. برای استقلال اقتصاد و سیاست بانک مرکزی باید برنامه‌ریزی‌هایی را داشته باشد که اولین گام در این مسیر حمایت از بخش تولید است.

عضو کمیسیون اقتصادی ادامه داد: گام دومی که در این راستا باید برداشته شود، کنترل استاندارد محصول برای ورود به بازارهای جهانی است که بخش کمی از تولید ایران به این موضوع اهمیت می‌دهند. برای حضور در بازارهای جهانی کیفیت محصول باید جهانی باشد. این در حالی است که قیمتی که برای آن کالا در نظر گرفته می‌شود، رقابتی و حتی پایین‌تر از نرخ رقبا باشد.

وی افزود: دولت برای حمایت از بخش تولید باید نرخ

سود بانکی خود را کاهش دهد، که این موضوع

از نظر اقتصادی ساده‌ترین راه برای حمایت

است، اما در همین راستا موضوع دیگری است

که می‌تواند در بخش حمایت از بخش تولید

قرار بگیرد. در بخش اول حامل‌های انرژی که

در اختیار واحدهای تولیدی قرار می‌گیرد، با نرخ

پایین‌تری باشد، که این موضوع منجر به کاهش

هزینه‌های تولید خواهد شد. دولت نیز با هزینه‌ای

که برای تولید می‌پردازد، افزایش درآمد ملی و کاهش

بی‌کاری نصیب خواهد شد.

کریمی اضافه کرد: از سوی دیگر، دولت می‌تواند با کاهش هزینه تمام‌شده پول که کاهش نرخ تسهیلات است، از بخش تولید حمایت کند، که این موضوع از دو جهت برای جامعه و دولت مفید است. موضوعی که اغلب به آن توجه نمی‌شود، این است که برای حمایت از بخش زحمت‌کش کارگر ابتدا باید خیال کارفرما را راحت کرد تا بتواند از کارگران خود در بخش‌های مختلف حمایت کند، اما ما موانع زیادی را سر راه کارفرما می‌گذاریم و هیچ تسهیلات ارزان‌قیمتی به او نمی‌پردازیم، ولی از سوی دیگر، چند هزار میلیارد تومان به کارگران کمک کالایی و نقدی و هم‌چنین بیمه بی‌کاری می‌پردازیم. مشخص است راه را در این

نقدینگی در حال حاضر به بیش از ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. به گفته کارشناسان اقتصادی رشد نقدینگی مانند یک تیغ دولبه در اقتصاد است. اگر این نقدینگی ناشی از افزایش تولید اتفاق افتاده باشد، می‌تواند منجر به ایجاد اشتغال و چرخیدن چرخ بنگاه‌های تولیدی شود، اما اگر ناشی از کسری بودجه و جبران هزینه‌های دولت باشد، نه تنها تورم را به جامعه تحمیل می‌کند، بلکه هزینه تمام‌شده پول را برای بنگاه‌های تولیدی بالا می‌برد، که یکی از عوارض آن افزایش هزینه‌های تولید است.

در دولت یازدهم سیاست‌های پولی و مالی دولت برای کنترل نقدینگی و کاهش تورم انقباضی بود که کاهش سرعت گردش پول از جمله مواردی است که این سیاست دنبال می‌کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد کشورهای پیشرفته مانند آلمان، که یکی از قدرت‌های مالی اروپایی و جهان است، با افزایش نقدینگی و هدایت آن به سمت تولید زیرساختی را فراهم کرده تا بخش تولیدی‌اش بتواند بیشتر از این نقدینگی بهره‌مند شود، اما در ایران که تولید حال و روز خوبی ندارد، چگونه می‌توان نقدینگی را به سمت تولید هدایت کرد.

در دولت نهم و دهم طرح حمایت از بنگاه‌های زودبازده مطرح شد و در این بخش تسهیلات زیادی ارائه شد. این طرح به دلیل ضعف‌هایی که داشت، نتوانست جامعه هدف خود را به‌درستی شناسایی کند و بخشی از منابع دولتی هدر رفت و دولت برای جبران هزینه‌های این بخش اقدام به چاپ پول کرد. دقیقاً همین اتفاق در دولت یازدهم و دوازدهم افتاد، اما با این تفاوت که تنها واحدهای تولیدی مشکل‌دار از حمایت دولت بهره‌مند می‌شدند، نه هر کارخانه‌ای و با هر فعالیتی. کارشناسان اقتصادی درباره الزامات دولت از بنگاه‌های تولیدی اظهار می‌کنند و معتقدند اگر دولت نتواند از بخش تولید کشور حمایت کند، مانند این است که یک انسان در کما فرو رفته و هر چقدر که اعضای دیگر بدن سالم باشند و فعالیت کنند، هیچ اراده‌ای برای به حرکت درآوردنشان نیست، در نتیجه تولید باید بیشتر از سایر بخش‌ها مورد توجه قرار بگیرد.

برای حمایت از کارگر باید کارفرمایان را دید

دکتر علی‌اکبر کریمی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، درباره سیاست‌های پولی بانک مرکزی به «و خارزم» توضیح می‌دهد: نقدینگی از ابتدای دولت یازدهم حدود چهار برابر شده، که این میزان به رشد تولید نبوده و مشخص است که در طول این سال‌ها مشکلاتی وجود داشته و سیاست‌های مناسبی به کار گرفته نشده است.

وی افزود: از ابتدای فعالیت دولت دوازدهم اتفاقات نامناسبی به دلیل ناهماهنگی تیم اقتصادی صورت گرفت که نتیجه آن شرایط آشفته اقتصادی است که هنوز تیم اقتصادی جدید نتوانسته آن را جمع‌وجور کند.

کریمی به مدیریت عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی، اشاره کرد و ادامه داد: سیاست‌های پولی و ارزی دولت در سال پایانی فعالیت آقای ولی‌الله سیف بسیار نامناسب بود، که با منسوب کردن آقای همتی در این سمت شاهد



بخش اشتباه می‌رویم و بیشتر از این که از کارگر حمایت کنیم، از دلالتی حمایت می‌کنیم که هیچ ارزش افزوده‌ای برای اقتصاد کشور ندارند.

کسب و کار را ببینید و عملکرد بانک مرکزی را بسنجید

دکتر میثم موسایی، عضو هیئت علمی دانشگاه تهران، با بیان این که فضای کسب و کار آینده عملکرد بانک مرکزی است، به «وخارزم» گفت: فضای کسب و کار ایران در شرایط فعلی تعریفی ندارد و یک واردکننده درآمد بالاتری نسبت به یک تولیدکننده دارد،

که این موضوع ناشی از سیاست‌های برون‌نگری دولت است. در حالی که با افزایش توان داخلی در بخش‌های مختلف باید از تولید داخل حمایت کرد و آن‌ها را به سمت بازارهای رقابتی خارجی سوق داد.

موسایی تاکید کرد: چندی پیش قانونی به نام قانون بهبود فضای کسب و کار به تصویب رسید، که طبق این قانون بخش تولید منتفع می‌شود، اما به دلایل نامعلوم هنوز ابعدی از این قانون اجرا نشده، که مشکلاتی را پیش می‌آورد. اگر این قانون به صورت مستمر اجرایی شود، بدین معناست که بخش سیاست‌گذار کشور در حوزه پول که بانک مرکزی نام دارد، توانسته به هدف خود برسد و از تولید حمایت کامل داشته باشد. اما بررسی‌ها در طول سال‌های گذشته نشان می‌دهد شرایطی که اقتصاد ایران تحمل می‌کند، با آنچه در سیاست‌های پولی دنبال می‌شود، متفاوت است.

وی با اشاره به این که نقدینگی زیادی در کشور وجود دارد، تصریح کرد: نقدینگی اکنون به بیش از ۱۷۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده که از نگاه اقتصاددانان و کارشناسان صاحب‌نظر این حوزه افزایش نقدینگی شرایط اقتصادی را سخت می‌کند.

اما اگر این نقدینگی به سمت تولید هدایت شود، بخش تولید آن قدر قدرت می‌گیرد که می‌تواند در بازارهای جهانی خودی نشان دهد. البته برای پیاده‌سازی این سیاست موانعی وجود دارد که موسوم به بخش دلالتی است.

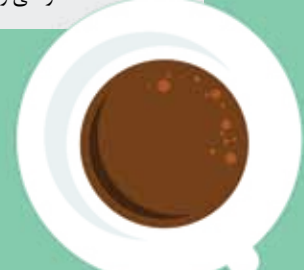
عضو هیئت علمی دانشگاه تهران با تاکید بر این که نظام بانکی نقش موثری در افزایش راندمان تولید دارد، گفت: اکنون نظام بانکی کشور در خدمت تولید نیست، در حالی که نهاد سیاست‌گذار، یعنی بانک مرکزی، باید برای بخش بانکی کشور تعیین تکلیف می‌کرد، که در هر شرایطی باید از تولید حمایت شود و پول را ارزان به دست آن‌ها برسانند. اما کاسب‌کاری برخی بانک‌ها، خصوصاً بانک‌های خصوصی، برای افزایش درآمد خود هزینه‌های تولید را به شدت افزایش دادند، که این موضوع منجر به گران شدن پول می‌شود.

موسایی ادامه داد: ایران افزایش نرخ ارز را برای چندمین بار تجربه کرد، که این موضوع ناشی از سیاست‌های نادرستی بود که به کار گرفته شد. زمانی که نرخ ارز به صورت دستوری ثابت نگه داشته می‌شود اما در جامعه بیش از ۳۰ درصد تورم وجود دارد، مشخص است که بعد از چند سال فتر قیمتی رها خواهد شد، که این موضوع تبعات سنگین‌تری نسبت به افزایش سالانه نرخ ارز به میزان تورم به دنبال دارد.

این کارشناس ارشد اقتصادی با بیان این که سیاست‌های پولی و ارزی بانک مرکزی بستگی به سیاست‌های انقباضی و انبساطی دولت دارد، گفت: یکی از دلایل افزایش نرخ ارز کاهش درآمدهای ارزی بود و دولت در این شرایط باید سیاست‌های انقباضی را به کار می‌گرفت، اما یک‌باره ارز تک نرخ ۴۲۰۰ تومانی اعلام شد و افراد رانت‌خوار بیشترین بهره را از ارز ۴۲۰۰ تومانی بردند، در حالی که هدف قانون‌گذار کنترل وضعیت ارزی بود. هم‌چنین سیاست‌های پولی با توسعه کسب و کار باید به کار گرفته شود؛ موضوعی که به آن توجه نمی‌شود و اغلب روسای کل بانک مرکزی برای این که نام خوش از خودشان باقی بماند، اقدام به ارائه تسهیلات می‌کنند. اما عملکرد بانک مرکزی از زمانی که

آقای همتی بر صندلی ریاست آن تکیه می‌زند، بهتر شده و به واقعیات اقتصادی نزدیک است. در همین راستا تصمیماتی که برای بخش پولی اتخاذ می‌شود هم واقعی و به دور از احساسات است.

دولت می‌تواند با کاهش هزینه تمام‌شده پول، از بخش تولید حمایت کند، که این موضوع از دو جهت برای جامعه و دولت مفید است. موضوعی که اغلب به آن توجه نمی‌شود، این است که برای حمایت از بخش زحمت‌کش کارگر ابتدا باید خیال کارفرما را راحت کرد تا بتواند از کارگران خود در بخش‌های مختلف حمایت کند، اما ما موانع زیادی را سر راه کارفرما می‌گذاریم





نگاهی به چشم‌انداز نفتی دنیا در سال ۲۰۱۹

راه پرپیچ و خم طلای سیاه

با وجود پیاده‌سازی مجدد تحریم‌های نفتی ترامپ علیه ایران، عرضه این بازار بیش از حد است. با توجه به این موارد اولین چشم‌اندازی که برای بازار نفت در سال ۲۰۱۹ می‌توان متصور شد، تداوم افت تدریجی قیمت در طول سال ۲۰۱۹ است. هم‌چنین تعداد حفاری‌های لازم برای استخراج نفت و دکل‌های نفتی مورد استفاده دنیا نیز حدود سه درصد کاهش خواهد داشت و ممکن است تا اواسط تابستان این رقم کمتر نیز بشود. (در ادامه از دلایل این کاهش استخراج به دلیل تحریم‌ها بیشتر خواهیم گفت.)

افزایش تقاضای جهانی نفت

پیش‌بینی دوم را می‌توان بر افزایش قیمت نفت در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ دانست، چراکه در نیمه اول سال به نظر نمی‌رسد با رشد چشم‌گیری در قیمت‌ها مواجه باشیم و این نرخ از ۶۰ دلار تجاوز نخواهد کرد. حتی با کاهش تدریجی فعالیت حفاری و استخراج نفت دنیا، تولید داخلی کلی آمریکا به سبب استفاده از تکنولوژی‌های جدید افزایش خواهد یافت و در طول زمان حجم بیشتری از نفت استخراج خواهد شد. با وجود کند شدن نرخ رشد اقتصادی، تقاضای جهانی در این خصوص همراه با افزایش خواهد بود و احتمالاً کاهش صادرات ۱،۲ میلیون بشکه در روز در اواخر دسامبر را جبران خواهد کرد.

ثبت رکورد تولید در شش ماهه اول سال

موارد بالا منجر به این پیش‌بینی می‌شود که صنعت نفت و گاز داخلی آمریکا به رکورد ثبت تولید در شش ماه اول سال در سال ۲۰۱۹ خواهد رسید. عدم وجود هر گونه مکانیسم دولتی برای اجبار تولیدکنندگان به کاهش سرعت تولید و قوانین ضد اعتمادی که مانع از همکاری تولیدکنندگان با یکدیگر می‌شد و عدم فشار برای دستیابی به اهداف تولید در کوتاه‌مدت موجب شده همه سرمایه‌گذاران چشم‌انداز روشنی را برای سال ۲۰۱۹ ببینند و جو کاهشی قیمت‌ها نیز آن‌ها را امیدوار کرده است. البته موضوع استخراج و تولید بیش از حد نیز می‌تواند از بعدی دیگر برای این کشور نگران‌کننده تلقی شود. نسبت ذخایر به تولید آمریکا تنها ۱۰ سال است و نشان‌دهنده مقدار زیاد تولید نفت در این کشور در شرایط

آینده کسب و کارها، صنایع و شرکت‌های بسیاری وابسته به آینده بازار نفت و پیش‌بینی قیمت آن است. با وجود کاهش سهم مواد نفتی از کل مصرف انرژی در دنیا طی ۱۰ سال اخیر، اما هم‌چنان این ماده مهم‌ترین منبع تامین انرژی دنیاست و حتی کوچک‌ترین اتفاقات در این حوزه می‌تواند روی صنایع و زندگی بسیاری از مردم دنیا تاثیر بگذارد. سرنوشت قیمت جهانی نفت به حدی مهم است که تبدیل به مسئله اصلی سران اوپک و اجلاس‌های غیراوپکی شده است. تحلیل‌گران نفتی در مورد دورنمای نفت در سال ۲۰۱۹ دیدگاه‌های متفاوتی دارند و بعضی وضعیت را وخیم‌تر دانسته و برخی دیگر انتظار دارند با عرضه و افزایش تولید نفت شیل آمریکا و از بین رفتن مشکلات جاری و کاهش سرعت رشد اقتصاد جهانی، قیمت پایین آید. در ادامه در مورد روندهای احتمالی که ممکن است در این بازار در سال ۲۰۱۹ وجود داشته باشد، بیشتر خواهیم خواند.

کاهش تعداد دکل‌های نفتی

در بازه تعطیلات کریسمس قیمت نفت خام آمریکا از بشکه‌ای ۵۰ دلار به ۴۲ دلار رسید. البته این روند کاهش از ماه‌های اکتبر و نوامبر شروع شده بود و از دوم اکتبر تا ۳۰ نوامبر قیمت نفت از ۷۶ دلار به ۵۰ دلار رسید که یک کاهش ۳۳ درصدی را شاهد بود که برای تجار و سرمایه‌گذاران نشان‌دهنده این بود که

کنونی است. چنانچه فناوری‌های جدید در تولید نفت شیل آمریکا کشف نشود، ذخایر این کشور در دهه آتی پایان می‌یابد. این در حالی است که ونزوئلا و ایران با همین روند تولید کنونی به میزان ۳۵۰ و ۱۰۰ سال نفت خواهند داشت و نگرانی‌ای از بابت ذخایر نفتی خود ندارند.

روند کاهشی قیمت‌ها در نیمه اول سال

سال ۲۰۱۸ در طرح جنجالی فریز نفتی کشورهای عضو اوپک و روسیه تا حدی بر کاهش تولید نفت خود حتی کاهش برخی اعضا از جمله عربستان به توافق رسیدند، که این مسئله در انتهای سال گذشته نیز تا اواسط سال ۲۰۱۸ دوباره تمدید شده بود. از طرف دیگر، بهبود رشد اقتصادی جهان منجر به بهبود تقاضا شد و در نهایت وضعیت عرضه و تقاضای سال گذشته رشد اندک قیمت نفت را به دنبال داشت. اما در پایان سال ۲۰۱۸ نفت آمریکا بازار را اشباع کرد. از وقتی خط لوله‌های جدید حفاری شده نفت خود را به بازار عرضه کردند، تولید داخلی آمریکا افزایش یافت و فشاری تازه بر قیمت نفت وارد کرد. اوپک می‌تواند این افزایش را با تمدید توافق کاهش تولید که در ژوئن منقضی می‌شود، جبران کند.

در ماه آوریل سال جاری میلادی (فروردین ۹۸) اوپک و متحدانش دور هم جمع می‌شوند تا مشخص کنند شرایط بازار به چه صورت خواهد بود و آیا روند کاهش تولید ادامه دارد یا خیر. قیمت نفت طی ماه‌های آتی به فاکتورهای مهمی چون مسائل اقتصاد جهانی و کاهش صادرات اوپک بستگی دارد. به طوری که مایکل کوهن، مدیر تحقیقات انرژی و کالا در بانک بارکلیز، در این باره می‌گوید: «ممکن است شاهد بهبود قیمت نفت به دو شرط مهم باشیم. نخست این که کاهش صادرات اوپک به کاهش سطح ذخایر منتهی شود و دوم این که شاهد وخامت بیشتر شرایط اقتصاد کلان نباشیم.» با این حال وال استریت بهبودی متوسط را برای نفت در ۲۰۱۹ پیش‌بینی می‌کند.

انتظار می‌رود علاوه بر کاهش قیمت نفت، قیمت گاز طبیعی نیز کاهش پیدا کند. قیمت گاز پس از یک دوره کوتاه‌مدت در ماه نوامبر از ۴.۵ دلار در نوامبر به ۳ دلار در اوایل سال ۲۰۱۹ رسیده و این کاهش ادامه دارد. بنابراین پیش‌بینی بعدی این است که رشد اقتصادی آمریکا بین دو تا سه درصد افزایش یافته و از سرمایه‌گذاری‌های عمده در هزینه‌های جدید سرمایه در صنایعی که از گاز طبیعی و میعانات به عنوان سوخت استفاده می‌کنند، حمایت خواهد کرد.

متغیرهای کلیدی در چشم‌انداز نفتی سال آینده



ونزوئلا

ونزوئلا در سال جاری نزدیک به یک میلیون بشکه نفت در روز تولید ناخالص داخلی خواهد داشت و از ژانویه ۲۰۱۹، بیش از ۶۰۰ هزار بشکه نفت در روز تولید کرده است. این آمار نشان‌دهنده افت شدید تولید نفت این کشور است. میانگین تولید این کشور در سال ۲۰۱۶، دو و نیم میلیون بشکه در روز بود و اکنون به بیش از نصف کاهش یافته است. انتظار می‌رود این میزان تولید طی سال کاهش یابد، چراکه ونزوئلا نیز با تحریم‌هایی از جانب آمریکا روبه‌رو است و طی هفته‌های گذشته آمریکا شرکت نفت دولتی پی.دی.وی.اس.ای را تحریم کرده و از ارتش این کشور خواسته انتقال مسالمت‌آمیز قدرت را بپذیرد. این شرکت طی یک سال گذشته تحریم‌های فلج‌کننده دیگری را نیز در خصوص تجارت و استقرار از سر گذرانده و تحریم مستقیم نفت این کشور نیز اخیراً به آن‌ها اضافه شده است. تحلیل‌گران پیش‌بینی کرده‌اند میزان تولید نفت روزانه ونزوئلا به ۷۰۰ هزار بشکه در روز برسد، که این خود اثراتی بر قیمت و تولید جهانی نفت خواهد داشت و باید دید اوپک چگونه این کمبودها را جبران خواهد کرد.

عدم افزایش تامین و نبود مهره‌های کلیدی چون ایران در تولید نفت جهانی می‌تواند یکی از مشکلاتی باشد که در انتهای سال ۲۰۱۹ به سال ۲۰۲۰ موکول شود. آمریکا درصدد است با افزایش خط تولید نفت شیل خود بتواند چنین مشکلاتی را تا حدودی تعدیل کند و تغییر قیمت‌ها را تا پایان سال ثابت نگه دارد. همه این موارد را در کنار احتمال رکود اقتصادی جهانی، رشد اقتصادی چین و کشمکش‌های آن با آمریکا، کاهش تولید ناخالص داخلی برخی از کشورهای اروپایی، بحران ارز در بازارهای نوظهور و نوسانات مالی در سراسر جهان در نظر بگیرید تا دریابید تا چه اندازه پیش‌بینی بازار نفت در کنار دیگر فاکتورها پیچیده خواهد بود.



لیبی

درحالی که چشم امید اروپا برای جبران تحریم نفتی ایران به لیبی بود، این کشور نیز به دلیل فعالیت‌های شبه‌نظامی تا سال ۲۰۲۰ تحریم نفتی شد. تحلیل‌گران بیش از پیش به کشورهایمانند لیبی و نیجریه به عنوان اعضای اوپک در شمال آفریقا امید داشتند تا بتوانند قیمت نفت را زیر ۱۰۰ دلار نگه دارند. اکنون با وجود این تحریم‌ها وضع در سال ۲۰۱۹ اندکی سخت‌تر خواهد شد. اعضای اوپک در شمال آفریقا سال‌ها به منبعی مطمئن برای تولید نفت تبدیل شده بودند و هدف‌های بزرگی برای افزایش تولید در سال ۲۰۱۹ داشتند، اما این احتمال نیز وجود دارد که با وجود تحریم‌های اعمال‌شده، این سال را با ضررهای غیرمنتظره‌ای بگذرانند.



ایران

یکی از بزرگ‌ترین و پربیسک‌ترین مسائل مربوط به عرضه نفت به ایران مربوط می‌شود که چهارم نوامبر ۲۰۱۸ دور جدید تحریم‌های ترامپ در خصوص صادرات نفت و گاز آغاز شد. سیاست آمریکا قطع کامل صادرات نفتی ایران است که این خود می‌تواند بر تامین تقاضای جهانی نفت تاثیر بگذارد. عربستان ادعا کرده است می‌تواند کاستی تولید نفت ایران را جبران کند، اما به نظر می‌رسد قطع کامل صادرات نفت ایران در ماه‌های آتی می‌تواند بهای این فرآورده را به ۱۰۰ دلار برای هر بشکه بکشد. بنابراین تحلیل کارشناسان نفتی در خصوص افزایش قیمت‌ها در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ پربیراه نخواهد بود.

همه چیز درباره تسهیلات بانک‌های خارجی برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط

بانک‌ها؛ بازوی پیش‌برنده کسب‌وکارهای نوپا

شده است و بیشتر به ارتباط آن شرکت با بانک بستگی دارد. بسیاری از بانک‌ها در ازای ارائه تسهیلات از شرکت‌ها مطالباتی می‌خواهند. برای مثال با شرکت‌های بیمه‌ای خاصی برای کارمندانشان قرارداد می‌بندند و در مقابل شرایط اعطای وام را به آن شرکت ساده‌تر می‌گیرند. رابطه‌ای شدن تنها یکی از مواردی است که به طور فرایندهای در حال رشد میان شرکت‌های بین‌المللی و بانک‌هاست و به ارتباط میان مدیر کسب‌وکار و آن بانک بستگی دارد.

خدمات سرمایه‌گذاری

یک راه دیگر رشد کسب‌وکارها که از طریق بانک‌ها تامین می‌شود، سود سرمایه‌گذاری برای کسب درآمد یا رشد است. بانک‌های تجاری معمولاً دارای یک بخش خاص سرمایه‌گذاری هستند که می‌توانند کسب‌وکارها را در انتخاب سهام، اوراق قرضه، حساب‌های بازار پول و املاک و مستغلات راهنمایی کنند. تقریباً در تمام کشورهای دنیا دارا بودن رابطه قوی با بخش سرمایه‌گذاری در بانک‌های خصوصی یا دولتی می‌تواند رابطه شرکت را با بخش ارائه‌دهنده وام تقویت کند.

کارت‌های اعتباری شرکت‌ها

کارت‌های اعتباری که به نام شرکت‌ها از جانب بانک‌ها صادر می‌شود، یکی دیگر از تسهیلاتی است که مستقیماً به شرکت و کسب‌وکارها تعلق می‌گیرد. این کارت‌های اعتباری به مدیران شرکت‌ها کمک می‌کند تمام خریدهای کسب‌وکار خود را پی‌گیری کنند، زیرا همه آن‌ها در یک اظهارنامه خواهد بود. یک بانک تجاری، کارت اعتباری را اصطلاحاً به منزله یک وام غیرقانونی در نظر می‌گیرد، به این معنی که برای دریافت آن مدیر کسب‌وکار مجبور نیست در ازایش وثیقه بگذارد. مدیر می‌تواند این کارت‌ها را در اختیار مدیران میانی خود قرار دهد تا از آن‌ها برای خریدهای شرکت یا دیگر مصارف استفاده کنند. کارت اعتباری به عنوان یکی از تسهیلات بانکی می‌تواند در سازمان‌دهی و پی‌گیری هزینه‌های شرکت نقش داشته باشد.

بانکداری شرکتی

در حال حاضر برخی بانک‌ها نیز محصولات و خدماتی تحت عنوان بانکداری شرکتی ارائه می‌دهند که هدف آن برقراری تعامل سازنده با مشتریان شرکتی خود است که نیامندی‌های بانکی بسیار متفاوتی نسبت به سایر مشتریان دارند تا

کسب‌وکارها نقشی کلیدی در تحقق اهداف کلان اقتصادی، رشد، اشتغال و... دارند. از سوی دیگر، بانک‌ها نیز نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشورها از طریق ارتقای فاکتورهای توسعه ایفا می‌کنند. بانک‌ها در رشد کسب‌وکارها نیز نقش پررنگی دارند. در بسیاری از کشورهای دنیا، نظام بانکی متشکل از بانک‌های دولتی و خصوصی، جایگاه مهمی در هدایت و کنترل فعالیت‌های اقتصادی و گرداندن چرخ اقتصادی را داراست و منجر به رونق مبادلات تجاری، اجرای سیاست‌های پولی و تخصیص بهینه منابع می‌شود. بانک‌ها می‌توانند با حمایت‌های ریز و درشت و تسهیلات خاصی که برای کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپی و همچنین دیگر شرکت‌ها فراهم می‌کنند، تبدیل به بازوی پیش‌برنده اقتصادی شوند که متکی به این کسب‌وکارهاست.

بانک‌های تجاری با وام دادن به مردم و کسب‌وکارها خود نیز سرمایه به دست می‌آورند. معمولاً پولی که آن‌ها به کسب‌وکارها وام می‌دهند، از حساب سپرده مشتریانی است که در بانک آن را خوابانده‌اند. از سوی دیگر، بانک‌های سرمایه‌گذار می‌توانند سهام و اوراق قرضه ارائه کنند و آن را به سرمایه‌گذاران در بازار بدهند. از این راه، کسب‌وکارهای متوسط و زودبازده می‌توانند به خدمات گوناگون بانک‌های مختلف تکیه کنند تا هم تجارت خود را ساده‌تر کنند و هم شرکتشان را رشد دهند. از جمله خدماتی که بانک‌ها در خارج از کشور می‌توانند به شرکت‌ها و صنایع اعطا کنند، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد.

اعطای وام با بهره‌های مختلف

گام اول دریافت وام از یک بانک تجاری برای کسب‌وکار یا استارت‌آپ، ارائه اسناد شرکت است. بیشتر بانک‌ها در خارج از کشور با مشاهده رشد فروش، دارایی‌ها و پیش‌بینی‌های فروش معقول برای شرکت شما می‌توانند به شما وام اعطا کنند. طبق اظهارات سایت Reference

for Business، کسب‌وکارهای کوچک به عنوان سریع‌ترین بخش رشد اقتصاد شناسایی شده‌اند و بانک‌های تجاری برای این دسته از کسب‌وکارها انواع وام با نرخ‌های بهره مختلف در مدت زمان‌های مختلف را ارائه می‌کنند و برای کاهش میزان سپرده هنگام افتتاح حساب برای تامین وام با هم رقابت دارند. به گفته وال استریت ژورنال، بانکداری تجاری در برخی کشورها به حالت رابطه‌ای تبدیل

کسب‌وکارهای کوچک به عنوان سریع‌ترین بخش رشد اقتصاد شناسایی شده‌اند و بانک‌های تجاری برای این دسته از کسب‌وکارها انواع وام با نرخ‌های بهره مختلف در مدت زمان‌های مختلف را ارائه می‌کنند و برای کاهش میزان سپرده هنگام افتتاح حساب برای تامین وام با هم رقابت دارند



و بازپرداخت آن سخت‌گیری‌های خود را کمتر کرده است و مدیران بانک‌ها با اعطای این تسهیلات به شرکت‌های کوچک هندی کمک‌های زیادی می‌کنند. آلبانی نیز یکی دیگر از کشورهایی است که بر نقش بانک در توسعه و رشد کسب‌وکارها تمرکز دارد. در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته بانک‌ها به‌خوبی وارد عرصه تولید شده‌اند و آلبانی نیز یکی از این کشورهاست. هدف بانک‌ها در آلبانی این است که با جمع‌آوری صندوق‌های مالی آزاد در مقابل سپرده، بتوانند به آن‌ها وام‌های کم‌بهره دهند. از سوی دیگر، اقدامات مختلفی نظیر نگهداری حساب‌ها، تصویب و پیشبرد وام‌ها، انتقال حساب‌ها و... از دیگر مواردی است که بانک‌ها با توجه به عملکرد شرکت‌ها به آن‌ها اعطا می‌کنند. بانک‌ها در سیستم بانک کشورهایی مانند آلبانی می‌توانند واسطه پرداخت وام به دولت شوند و تمام پرداخت و رسیدهای حاصل از معاملات برای یک دوره زمانی خاص را در اختیار آن‌ها قرار دهند و بر فعالیت شرکت و عملکرد خدمات و عملکرد نقدینگی پرداخت‌ها نظارت کنند. تا قبل از سال ۱۹۹۰ آلبانی یک سیستم بانکی متمرکز داشت که شامل بانک مرکزی این کشور بود که وظیفه تامین اعتبار وام به شرکت‌ها، اداره کل اوراق بهادار (به عنوان سپرده‌گذار و دارنده پس‌انداز عمومی) و بانک کشاورزی (به عنوان ارائه‌دهنده صندوق کشاورزی) را بر عهده داشتند. اکنون بانک‌های خصوصی این کشور نیز در این امر دخیل شده‌اند و به یاری کسب‌وکارها شتافته‌اند.

در کشور لیبی نیز کسب‌وکارها به طور عمده برای تامین مالی و مدرنیزه کردن تجهیزات و کمک به سرمایه در گردش خود به بانک‌ها مراجعه می‌کنند. بانک‌ها در این کشور مناسب‌ترین و بهترین منبع تامین اعتبار هستند که تحت بانکداری اسلامی کار می‌کنند، اما برخی از آن‌ها نرخ‌های بهره بالا و بوروکراسی‌های اداری خاصی برای اعطای تسهیلات به کسب‌وکار می‌تراشند. طبق تحقیقات اخیرا وام‌های مدت‌دار از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ مهم‌ترین منبع تامین منابع مالی کسب‌وکارهای این کشور بوده‌اند و پس از وام‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت قرار گرفته‌اند. درنهایت در این تحقیق ارتباط مثبت میان وام‌های بانکی، میزان بین‌المللی شدن کسب‌وکارها و رشد آن‌ها تایید شد و فروش انبوه شرکت‌ها نشان داد رشد وام‌دهی نیز به رشد فروش شرکت‌ها بستگی دارد.

بتوانند به شیوه مناسبی پاسخ‌گوی دغدغه‌های بانکی و مالی آن‌ها باشند. از جمله خدمات بانک‌ها در بانکداری شرکتی به صنایع و شرکت‌ها می‌توان به مواردی چون بن‌کارت، کارت مشترک، مدیریت نقدینگی، تسهیلات سرمایه در گردش و ثابت، تامین مالی از طریق بازار سرمایه، طراحی بسته محصولات بانکی - مالی ویژه هر مشتری، خدمات ارز بازرگانی، ارائه انواع ضمانت‌نامه‌های گمرکی، پیش‌پرداخت، تسهیلات خرید کالا و تجهیزات اداری، خودرو، تسهیلات تامین و تجهیز دفاتر و محل کار اشاره کرد. هم‌چنین برخی بانک‌ها بسته‌های ویژه صنوف مانند بسته ویژه هتل‌ها، بسته ویژه صادرکنندگان کالا و خدمات و... هم به شرکت‌ها و صنایع اعطا می‌کنند.

دفترداری و حسابداری

بانک‌های تجاری می‌توانند با امور حسابرسی و دفترداری خود به کسب‌وکارها کمک کنند. این تسهیلات با اظهارنامه‌های بانکی شروع می‌شود که می‌تواند هزینه‌ها را برای شرکت‌ها دسته‌بندی کند. با این حال، بانک‌ها می‌توانند در مواردی چون بیانیه‌های سود و زیان نیز به آن‌ها کمک کنند. بانک‌ها نقش پررنگی در کمک به صاحبان کسب‌وکار برای ایجاد و ارائه گزارش‌های مالی و دیگر پرونده‌های ضروری برای شرکت‌ها دارند. این اسناد ضروری اسناد مالیاتی هستند که هزینه‌های محاسبه‌شده، درآمد مشمول مالیات و درآمدهای معاف از مالیات را برای شرکت‌ها و صنایع ارائه می‌کنند.

نگاهی به تسهیلات بانک‌ها در چند شرکت مختلف

کسب‌وکارهای متوسط و کوچک ستون فقرات اقتصاد هند هستند. آن‌ها تقریباً ۴۵ درصد از تولید ناخالص داخلی و بیش از نیمی از مشاغل در این شرکت پرجمعیت را از آن خود کرده‌اند. این شرکت‌ها هر ساله ۱۱ تا ۱۲ درصد رشد می‌کنند. در همین حال بانک‌ها به این بخش از صنعت هند بسیار کمک می‌کنند. آن‌ها در بخش تولیدی که نیاز به سرمایه‌گذاری بیشتری برای مواد خام و عملیات یا وام مدت‌دار برای تهیه ماشین‌آلات، زمین و ساختمان دارند، می‌توانند به کسب‌وکارها کمک کنند. دولت هند نیز در دریافت مالیات برای شرکت‌های نوپا و اعطای وام

نگاهی به خوب و بد خصوصی سازی در دنیا

ارزش آفرینی یا اتلاف منابع؟

حال توسعه که آماده پذیرش نوآوری و تکنولوژی است، ۹۰ درصد مشاغل را ایجاد کنند (موثرترین راه برای رهایی مردم از فقر). هم چنین اجرای سیاست خصوصی سازی، مالکیت سهام را در جامعه گسترده تر می کند. در نتیجه این گسترش، میزان معاملات در بازار سرمایه افزایش یافته و نهادهای مالی جدید و متنوعی به وجود خواهد آمد. این خود می تواند به افزایش رقابت و جلوگیری از اختلال قیمت ها و در نهایت افزایش کارایی بینجامد. طبق یک مطالعه جامع در خصوص ارزیابی عملکرد بنگاه های دولتی، محققان به این نتیجه رسیده اند که به طور متوسط کارایی کسب و کارهای دولتی پایین تر از کسب و کارهای خصوصی ای است که در همان زمینه به فعالیت مشغول اند. بنگاه های دولتی به خصوص در کشورهای در حال توسعه در فضایی کاملاً تحت کنترل عمل می کنند که در آن دولت مالک بوده و مدیریت آن صرفاً یک عامل است.

چه کسب و کارهایی در بخش خصوصی وجود دارند؟

انواع مختلفی از کسب و کارهای مختلف، ساختارها و صنایع مختلف می توانند در بخش خصوصی حضور فعال داشته باشند. بخش خصوصی یک مفهوم وسیع است که شامل کسب و کارهای کوچک تا شرکت هایی با چند میلیون کارمند و پیمان کار است. فعالیت های بخش خصوصی می تواند به تولید و خدمات تقسیم شود. شرکت هایی که محصولات خود را تولید می کنند، این کار را با هدف فروش و کسب سود برای سازمان یا افراد انجام می دهند. شرکت هایی هم که محصولات را خودشان تولید نمی کنند، با ارائه خدمات خود در بخش خصوصی به دنبال ارزش آفرینی هستند. عمده ترین ساختار سازمانی بخش های خصوصی شامل شرکت هایی با مالک اصلی، شریکی و شرکت های مسئولی محدود هستند. در کسب و کارهای شریکی، صاحبان اصلی چندین نفرند و مسئولیت و سود آن میانشان تقسیم می شود. اکنون که با مزایا و اهداف خصوصی سازی آشنا شدید، به بررسی این فرایند در کشورهای مختلف دنیا خواهیم پرداخت.

خصوصی سازی در آلمان

آلمان یکی از اولین کشورهایی بود که پس از فروپاشی کمونیسم اقدام به خصوصی سازی کرد و نسبت به دیگر کشورها در این مسیر موفق تر بود. در واقع هدف آلمان

خصوصی سازی به عنوان یک سیاست اقتصادی، در پی کاهش تصدی دولت در انتقال مالکیت و فعالیت از بخش های عمومی به خصوصی است و معمولاً هدف آن مبارزه با فساد، تقویت کسب و کارهای بخش خصوصی، فراهم کردن محیط کسب و کاری مساعد و بهبود حقوق مالکیت است. کشورهای بسیاری مانند کشور خودمان این اصل را اجرایی کرده اند و برخی به نتایج مورد انتظار رسیده و برخی دیگر با عدم وجود زیرساخت های مناسب برای این کار، تنها به اتلاف منابع و گسترش فقر دامن زده اند. در این گزارش با گردآوری تجربیات تعدادی از کشورها، به این مقوله اقتصادی از ابعاد متفاوت خواهیم پرداخت.

پویایی اقتصاد از مزایای خصوصی سازی

وجود سازمان ها و کسب و کارهای مسئولیت پذیر برای ایجاد یک جامعه قوی مورد نیاز است. استراتژی صنعتی دولت، به دنبال رشد اقتصادی در بلندمدت به عنوان یکی از اولویت ها است و از شرکت های مسئول به عنوان بازوی پیش برنده اقتصاد حمایت می کند. به همین منظور دولت ها گاهی تمام سرمایه گذاران و مجریان صنایع را برای نقش آفرینی در اقتصادی پویا دعوت کرده و مسئولیت ها را در قالب بخش خصوصی به آن ها واگذار می کنند. به این ترتیب، نسل جدیدی از کسب و کارها وارد چرخه اقتصاد می شود و می تواند اهداف دولت را در کنار اهداف و سود و مأموریت خود پیش ببرد. بخش خصوصی می تواند ارزش آفرین باشد و منابع جدید سرمایه ای را در اختیار سازمان هایی بگذارد که با چالش مواجه اند.

پر کردن شکاف های مالی سالانه از اهداف خصوصی سازی

علاوه بر موارد بالا، دولت ها برای پر کردن شکاف مالی سالانه برای رسیدن به اهداف توسعه پایدار از خصوصی سازی استفاده می کنند، به ویژه آن که بخواهند به سازمان ها در تصمیم گیری در مورد محیط زیست، مسائل اجتماعی و حکومتی انگیزه دهند. بخش خصوصی مدت ها است در کاهش فقر و توسعه اقتصادی نقش مهمی ایفا کرده است و در واقع نقشی فراتر از امور مالی دارد. شرکت های خصوصی می توانند در کشورهای در

دولت هند برای کاهش فقر از طریق ایجاد فرصت های شغلی بیشتر در بخش خصوصی اقتصاد هند، افزایش تعداد موسسات مالی در بخش خصوصی، ارائه وام برای خرید خانه و تجهیزات و آموزش و همچنین توسعه زیربنایی را هدف قرار داد. بخش خصوصی در هند اکنون گام های بیشتری برداشته و در پی کمک به کودکان خیابانی و توانمندسازی زنان است



در آن زمان واگذاری دارایی دولتی به سرمایه‌گذاران خصوصی بود که پس از ادغام دو آلمان نقش مهمی در اقتصاد این کشور می‌توانست ایفا کند و انگیزه تشکیل سرمایه را به صاحبان مشاغل دهد. از دستاوردهایی که آلمان در این زمینه به آن دست یافت، می‌توان به مواردی مانند محدود کردن دامنه فعالیت اقتصادی دولت از طریق خصوصی‌سازی، مدرنیزه کردن ماشین‌آلات و تجهیزات، افزایش زمینه رقابت بین شرکت‌ها و حفظ اشتغال و افزایش سرمایه‌گذاری‌های مولد اشاره کرد. آلمان طی این فرایند خصوصی‌سازی توانست حدود ۱۲ هزار واحد و شرکت دولتی را واگذار و از این طریق ۴۵ میلیارد درآمد کسب کند. بسیاری از تحلیل‌گران این موفقیت را مرهون نرخ‌های تورم پایین، برخورداری از مجموعه قوانین و مقررات اقتصادی پیشرفته آلمان غربی، دسترسی به منابع انسانی و دانش فنی سرمایه‌گذاران در آلمان غربی، برخورداری از یک سیستم تامین اجتماعی گسترده و توان، بازسازی صنایع، تجدید ساختار شرکت‌ها و... می‌دانند.

خصوصی‌سازی در فرانسه

ژاک شیراک رئیس‌جمهوری بود که خصوصی‌سازی را به طور رسمی استارت زد. در آن سال دولت فرانسه اعلام کرد قصد دارد سهام ۶۵ شرکت دولتی را که ارزش آن‌ها بین ۲۵۰ تا ۳۰۰ میلیارد فرانک است و بیش از ۸۰۰ هزار نفر در آن‌ها اشتغال دارند، به بخش خصوصی واگذار کند. دولت اقدامات مختلفی در این راستا انجام داد و به موفقیت‌هایی نیز دست یافت که از جمله جبران بدهی‌های دولت به میزان ۴۶ میلیارد فرانک بود و علاوه بر پرداخت بدهی‌ها، میزان ۶۶ میلیارد فرانک نیز به عنوان درآمد به دست آورد. اکنون فرایند خصوصی‌سازی در دولت امانوئل مکرون نیز ادامه دارد و مکرون این کار را به دلیل از میان بردن بدهی‌های دولت انجام می‌دهد؛ کاری که شیراک پیش از این کرده و از آن نتیجه گرفته است. دولت فرانسه در ۲۰ سال گذشته، شرکت‌های بزرگ فرانسوی نظیر تله‌کام، کردیت بانک لیون و ای‌فرانس را با پیشرفت مطلوبی به دارندگان بخش خصوصی واگذار کرد. بدهی عمومی دولت فرانسه اکنون اندکی بیشتر از سطح هدف‌گذاری شده است و تقریباً به میزان تولید ناخالص داخلی این کشور رسیده است و دولت وقت نیز مجبور است برای جبران این بدهی‌ها رو به گسترش خصوصی‌سازی در کشور خود

انگلیس

انگلیس یکی از کشورهایی بود که با خصوصی‌سازی موفق توانست به شرکای تجاری، سرمایه‌گذاران، تامین‌کنندگان و مصرف‌کنندگان در سراسر دنیا نشان دهد انگلیس تنها یکی از بهترین مکان‌ها برای ایجاد کسب‌وکار نیست، بلکه جایی است که می‌توان آن کسب‌وکار را به بهترین شکل ممکن اجرا کرد. دولت‌ها از کسب‌وکارهای مسئولیت‌پذیر حمایت می‌کنند. استراتژی‌های خصوصی‌سازی می‌تواند زمینه‌ای برای اجرای اهداف بلندپروازانه و بلندمدت آن‌ها برای کمک به کسب‌وکارهای مسئول در ایجاد مشاغل بهتر و بالاتر در صنایع و زیرساخت‌های آینده باشد. چشم‌انداز دولت برای بخش خصوصی دادن نقش‌های کلیدی و فعالانه است تا سهم عادلانه خود از مالیات را بپردازد، تعاملات مثبت با سهام‌داران، مشتریان و تامین‌کنندگان برقرار کند و نسبت به سهام‌داران پاسخ‌گویی شفاف داشته باشد، به طور منصفانه با کارمندان و تامین‌کنندگان به تجارت بپردازد و مسئولیت‌های آن‌ها را به رسمیت بشناسد، از محیط زیست و منابع محافظت کند و به طور هوشمندانه در بخشی که فعالیت می‌کند، سرمایه‌گذاری هم داشته باشد. جالب است بدانید که فرایند خصوصی‌سازی در این کشور در مدتی کمتر از ۱۰ سال توانست نتایج قابل توجهی به دست آورد. کارآیی در اکثر بخش‌های اقتصادی قابل مشاهده بود و بهبود یافت و فضای اقتصادی از مشکلات سال‌های قبل رهایی یافت. اقدامات خوب پیش از خصوصی‌سازی و استفاده از نظر متخصصان و توجه به مسئله بی‌کاری و تدریجی عمل کردن از جمله عوامل موفقیت این سیاست بوده است.

هند

از اروپا به آسیا برویم و با بررسی کشوری شروع کنیم که یکی از پرجمعیت‌ترین کشورهای دنیاست، اما توسعه قابل توجهی در زمینه سرمایه‌گذاری و سهم آن در تولید ناخالص داخلی داشته است و این موضوع را مدیون خصوصی‌سازی است. بخش‌های کلیدی خصوصی‌سازی شده در اقتصاد هند شامل بخش حمل‌ونقل، خدمات مالی و... هستند. دولت هند برای کاهش فقر از طریق ایجاد فرصت‌های شغلی بیشتر در بخش خصوصی اقتصاد هند، افزایش تعداد موسسات مالی در بخش خصوصی، ارائه وام برای خرید خانه و تجهیزات و آموزش و هم‌چنین توسعه

زیربنایی را هدف قرار داد. بخش خصوصی در هند اکنون گام‌های بیشتری برداشته و در پی کمک به کودکان خیابانی و توانمندسازی زنان است. دولت هند از تعدادی از سازمان‌ها برای شناسایی پتانسیل‌های بالقوه در این بخش کمک خواسته و آن را به بخش خصوصی واگذار کرده است. جالب‌ترین واقعت در مورد بخش خصوصی

هند این است که اگرچه سرعت کلی توسعه در این بخش نسبت به بخش دولتی کندتر بوده، اما در همان سه ماهه اول سال ۱۹۹۰ تقریباً ۵۶ درصد تغییرات مثبت و پیشرفت داشته است. دلیل کند شدن این موضوع نیز تحت تاثیر قرار گرفتن اقتصاد این بخش با میزان قابل توجهی مجوز و زمان برای پردازش اسناد و ایجاد شرکت خصوصی است. در واقع مراحل و هفت خوان رستم در خصوصی سازی هند موجب کند شدن پیشرفت آن شده است. باین حال علی‌رغم کند بودن، نتایج مثبتی از این فرایند نصیب دولت شده است.

چین

چین به عنوان یکی از ابرقدرت‌های اقتصادی دنیا نیز از ۴۰ سال پیش اصلاحاتی را در برنامه‌های اقتصادی خود لحاظ کرده است که یکی از آن‌ها خصوصی سازی است. رئیس‌جمهور وقت چین نیز حمایت خود را از تقویت بخش

خصوصی، ارتقای نوآوری و حل کردن مشکلات توسعه نشان داد. این اهداف تاثیر قابل توجهی بر چشم‌انداز اقتصادی دولت و تغییرات سیاسی اخیر چین گذاشت و فشار برای ایجاد احزاب کمونیست در شرکت‌های خصوصی بیشتر شد. هم‌اکنون صنایع خصوصی در چین بیش از ۶۰ درصد رشد اقتصادی آن کشور را در بر می‌گیرند و ۷۵ درصد از فرصت‌های شغلی چین را ایجاد می‌کنند. اما روش‌هایی که چینی‌ها برای خصوصی سازی استفاده کردند، شامل مشتریان خارجی و مشارکت انتفاعی با دیگر شرکت‌ها، خصوصی سازی از طریق فروش سهام و در نهایت واگذاری مدیریت بود. در خصوص مورد آخر می‌توان مدیریت بانک‌های زیادی را مثال زد که کاملاً از دست دولت خارج شد و مالکیت آن کسب‌وکار به مدیریت وقت شرکت واگذار شد. حدود نیمی از خصوصی سازی‌ها در چین شامل همین مورد است. البته چین باید به خصوصی سازی در صنایع کلیدی هم فکر کند تا رشد اقتصادی بیشتری از آن این کشور شود. در روش فروش سهام نیز که بیشتر در دهه ۹۰ میلادی به اجرا درآمد، سهام شرکت‌های دولتی در بازار سهام به فروش می‌رسید. این نحوه خصوصی سازی که شامل فروش سهام شرکت‌های انرژی، حمل‌ونقل، مخابرات یا بانک‌ها بوده، تنها یک درصد خصوصی سازی چین را تشکیل می‌دهد و همان‌طور که در بالا اشاره شد، بیشترین شکل خصوصی سازی در چین از طریق واگذاری

آمریکای جنوبی

کشورهای آمریکای جنوبی مانند برزیل، آرژانتین، شیلی و مکزیک از جمله

کشورهایی هستند که فرایند خصوصی سازی کسب‌وکارها را با جدیت در کشور خود دنبال کردند. آرژانتین که یکی از کشورهای پیش‌گام در میان کشورهای در حال توسعه بود، از برگزاری مناقصات در یک فضای کاملاً سیاسی استفاده کرد تا بتواند بر شکل‌گیری ادغام‌های عمودی در برخی صنایع و کسب‌وکارها تمرکز داشته باشد. برزیل اما با روش مختص به خود و افزایش سهم سرمایه‌گذاری خارجی توانست به رشد بالای سرمایه‌گذاری خارجی در بخش خصوصی برسد. در شیلی نیز برای مهار تورم و کاهش بار مالی دولت از خصوصی سازی استفاده شد و دولت توانست واحدهای صادره شده را به صاحبان اولیه خود بازگرداند. در واقع دولت شیلی در سال ۱۹۷۴ توانست ۲۵۹ شرکت را که بیشتر از شرکت‌های صادره‌ای بودند، به بخش خصوصی واگذار کند و پس از گذشت دو سال از شروع خصوصی سازی، یعنی تا سال ۱۹۷۵، ۹۵ درصد

شرکت‌های صادره‌ای را که حدود ۳۳۲ شرکت بود، به صاحبان اولیه خود واگذار کند. هم‌چنین این کشور ۱۹ بانک را به بخش خصوصی انتقال داد و با فروش سهام به کارمندان و صندوق‌های بازنشستگی به تدریج شرکت‌های دولتی را به خصوصی تبدیل کرد.

اما هدف مکزیک از خصوصی سازی هدفی متفاوت و افزایش کارایی اقتصادی و استفاده از سرمایه و تکنولوژی خارجی بود که آن را از سال ۱۹۸۲ شروع کرد. دولت مکزیک این کار را با صاحبان مشاغل کسب‌وکارهای کوچک و رقابتی آغاز کرد و به تدریج روی بنگاه‌های بزرگ متمرکز شد. کم‌کم کار به جایی رسید که سازمان‌های بزرگ مکزیک مانند سازمان شیلات، معادن، بانک‌های تجاری، صنعت آهن و فولاد و... به بخش خصوصی واگذار شدند. این موضوع دستاوردهای خوبی برای مردم مکزیک در بر داشت و رشد اقتصادی روند صعودی به خود گرفت و نتایج آن در زندگی مردم آشکار شد. اگر بخواهیم عوامل دخیل در تجربه موفق مکزیک از خصوصی سازی را نام ببریم، می‌توان به موادی مانند گستردگی برنامه‌های خصوصی سازی و حذف تدریجی حمایت‌های غیرمستقیم بخش‌های اقتصادی، اولویت‌بندی واگذاری‌ها و استفاده از تکنولوژی خارجی اشاره کرد.

هدف مکزیک از خصوصی سازی هدفی متفاوت و افزایش کارایی اقتصادی و استفاده از سرمایه و تکنولوژی خارجی بود که آن را از سال ۱۹۸۲ شروع کرد. دولت مکزیک این کار را با صاحبان مشاغل کسب‌وکارهای کوچک و رقابتی آغاز کرد و به تدریج روی بنگاه‌های بزرگ متمرکز شد



استارت‌آپ‌ها؛ مهمانان دیروز و میزبانان فردای فضای کسب و کار

● آماده‌سازی نیروهای فعال در استارت‌آپ‌ها طی یک دوره فشرده فعالیت و درگیری و مواجهه جدی با مسائل کسب و کاری هرچند در مقیاس‌هایی کوچک، به مثابه یک فضای کارآموزی جدی و واقعی، یکی از دیگر نتایج و پیامدهای فعالیت استارت‌آپی است. هرچند تا پیش از ورود مفهوم استارت‌آپ به فضای کسب و کاری هم، دوره کارآموزی به عنوان یکی از الزامات گذراندن مقاطع دانشگاهی و آماده‌سازی دانشجویان برای ورود به بازار کار واقعی طراحی شده بود. باین‌حال به دلایل متعددی این الزام کارکرد خودش را از دست داده و تا حدود زیادی بی‌اثر شده است. نیروهای با سابقه کار استارت‌آپی هرچند هنوز هم تعدادشان به حدی نیست که گرهی جدی از این مشکل حل کند، باین‌حال سرمایه‌ارزشمندی محسوب می‌شوند که شرکت‌های زیرک فعال در صنعت، برای جلب و جذبشان از انگیزه و تمایل جدی برخوردارند.

هرچند این همه ماجرا نیست و ورود و فعالیت استارت‌آپ‌ها بعضاً با پیامدها و اتفاقات منفی نیز همراه است. از جمله صرف وقت و انرژی زیادی از جوانان و فعالان صنعت استارت‌آپی که به سبب انتخاب نادرست مسیر و عدم بررسی کامل همه جوانب، به هدر و بیراهه می‌روند، یا تمرکز و تکرار بیش از حد تیم‌های استارت‌آپی روی حوزه‌های خاص و مغفول ماندن از حوزه‌های دیگری که با شدت رقابت کمتری می‌توان به آن‌ها ورود کرد و از فرصت‌های بازار بهره بیشتری برد. فقدان قوانین مالکیت معنوی یا بی‌اطلاعی تیم‌های استارت‌آپی از ماهیت قوانین و چهارچوب‌های حاکم بر صنعت نیز یا سبب می‌شود ایده اصلی و ارزش پیشنهادی استارت‌آپ فاقد ارزش کسب و کاری ویژه‌ای باشد، یا باختن قافیه ایده به صاحبان سرمایه و دارندگان کسب و کارهای بزرگ‌تر را به همراه دارد. به گونه‌ای که گاهی مجموعه‌های بزرگ‌تر یا صاحب سرمایه به سبب برخورداری از توان مالی و عملیاتی، به‌راحتی قادر خواهند بود به کیبی‌برداری از ایده اصلی شکل‌گیری استارت‌آپ بپردازند و با بهره‌گیری از تجارب فعالیت استارت‌آپ، ظرف مدت کوتاهی از استارت‌آپ مورد نظر پیشی بگیرند و حتی از بازار کنارش بگذرانند. بی‌توجهی نهادها و سازمان‌های مسئول در حوزه‌ها و صنایع خاص نسبت به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های استارت‌آپ‌ها در جهت ارتقای فضای صنعت و کسب و کار هم از جمله مسائلی است که ورود و حضور استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های متعددی را با کندی یا حتی مانع مواجه می‌کند. (هر چند طی سال‌های اخیر، نشانه‌های مثبتی از بهبودی این معضل به چشم می‌خورد.) برگزاری رویدادهای نمایشی در حوزه‌ها و زمینه‌های مختلف و تقلیل مفهوم استارت‌آپ و رویدادهای استارت‌آپی به محلی برای دور هم جمع شدن عده‌ای خاص، ارائه آموزش‌های غلط و نامناسب به علاقه‌مندان این حوزه، برگزاری رویدادی نمایشی برای رفع تکلیف یا هدایت انگیزه و انرژی تیم‌های علاقه‌مند به فعالیت‌های استارت‌آپی به مسائل و حوزه‌هایی که با چالش‌های جدی دیگری مواجه‌اند (که شرط ورود و فعالیت موفقیت استارت‌آپی، قبل از هرچیز رفع این موانع یادشده است)، نیز از جمله حواشی و پیامدهای منفی گریبان‌گیر این حوزه است.

باین‌حال، برآیند و مرور همین چند سال اخیر نشان می‌دهد این مفهوم به‌خوبی جای خود را در سید فعالیت‌های کسب و کاری کشور باز کرده و طی این دوره گذار، از مفهومی که زمانی به دیده مزاحم، دست‌وپاگیر یا عاملی خطرناک نگریده می‌شد، به عنوان فرصتی برای بهبود یاد می‌شود و در این بین، مجموعه‌هایی که با این جریان همراه شوند، از منافع جنبی آن نیز بهره‌مند خواهند شد. ادامه این مسیر نیز هرچند با پیچ‌وخم‌های متعدد و جدیدی همراه است، یقیناً خالی از فایده نخواهد بود و نظیر چند سال گذشته منافعی متوجه بهبود فضای صنعت و کسب و کار و نیز بهبود کیفیت شهروندان و کاربران خواهد شد.

از زمان ورود مفهوم استارت‌آپ به فضای کسب و کاری کشور، واکنش‌ها و نگاه‌های متعدد و گسترده‌ای نسبت به این مفهوم صورت گرفته است. به گونه‌ای که موارد متعددی از جدی نگرفتن این مفهوم و بازیگران این حوزه تا احساس خطر و تصور تهدید جدی کسب و کارهای سنتی و مجموعه‌های با گردش‌های مالی چند میلیارد تومانی و چند صد میلیارد تومانی از ناحیه فعالیت و حضور استارت‌آپ‌های موفق را می‌توان در همین یک دهه اخیر شاهد بود. در این بین البته مجموعه‌هایی هم بودند که با زیرکی ورود و فعالیت استارت‌آپ‌ها را به فضای کسب و کاری شرکت به فال نیک گرفتند و ضمن راه‌اندازی یا حمایت از تیم‌ها و مجموعه‌های کوچکی با همین روحیه، از خدمات استارت‌آپ‌های ارزشمند این حوزه نیز استفاده کردند و به جای تکیه بر مجموعه‌هایی با نگرشی سنتی، لخت و راکد، از ظرفیت تیم‌ها و خدمات مجموعه‌های استارت‌آپی برای پیشبرد اهداف کسب و کاری خود بهره جستند.

با این همه بیابید کمی با هم پیامدهای مثبت ورود این مفهوم به فضای کسب و کاری کشور را مرور کنیم.

● بدون اغراق، از زمان طرح مفهوم استارت‌آپ و آغاز به برگزاری اولین رویدادهای استارت‌آپی در کشور، روزنه امید نسبتاً بزرگی در ذهن بسیاری از جوانان-عموماً تحصیل‌کرده-کشور شکل گرفت و بسیاری از ظرفیت‌ها و استعدادها دانشجوین و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی را به این حوزه سرازیر کرد. این اتفاق، به‌ویژه برای روحیه چالش‌پذیر و ریسک‌طلب جوانان علاقه‌مند به فعالیت در این حوزه، اتفاق فرخنده‌ای بود و در اثر همین اتفاق است که اکنون به میزان زیادی از سوی همین قشر مورد توجه و استقبال قرار گرفته است.

● پوست‌اندازی فضای کسب و کار سنتی هم از دیگر پیامدهای مثبت ورود فرهنگ استارت‌آپی به کشور بود. مجموعه‌های کوچک و بزرگ سنتی، خودآگاه یا ناخودآگاه بیش از حد محافظه‌کارانه عمل می‌کردند و این موضوع، توقف بهبود سطح سرویس‌ها و خدمات قابل ارائه به کاربران این خدمات را به همراه داشت. ورود فرهنگ استارت‌آپی و تجربه موفق استارت‌آپ‌ها سبب شد غول خفته رکود و کرختی کسب و کارهای کوچک و بزرگ سنتی از خواب بیدار شود و در جهت ارائه خدماتی بهتر و شایسته‌تر به کاربران به حرکت درآید.

● کاهش هزینه شکست کسب و کارها و ایده‌ها و یادگیری اتخاذ ریسک حساب‌شده را نیز می‌توان به پای مواهب تفکر استارت‌آپی نوشت. مجموعه‌های متعددی هستند که برای رشد دامنه کسب و کار، ایده‌های جدیدی در سر دارند، ولی به سبب رویکرد مدیریتی و طرز تفکر عملیاتی، یا عموماً از ورود به این حوزه‌های جدید سر باز می‌زنند، یا ریسک‌های شدیدی را به واسطه ورود به این حوزه‌های جدید تحمل می‌کنند. فضای استارت‌آپی به واسطه محیط کنترل‌شده و مینی‌مالش، این امکان را فراهم می‌سازد تا ایده‌های جدید در فضایی با ریسک کنترل‌شده و با حداقل پیامدهای منفی به بازار عرضه شوند و در صورت کسب موفقیت، توسعه داده شوند.

● استارت‌آپ‌ها هم‌چنین می‌توانند بازوی اجرایی کسب و کارها نیز محسوب شوند و برگزاری رویدادهای مختلف استارت‌آپی و همین‌طور روندی که اخیراً در فراخوانی از استارت‌آپ‌ها برای حل مسائل کسب و کارها شکل گرفته، گواهی بر همین مدعاست. کسب و کارها به واسطه گستره فعالیت و نوع حضورشان در صنعت ذی‌ربط، با مسائل مختلفی مواجه‌اند که ممکن است حل آن‌ها در دامنه دانش، تخصص و تجربه تیم اجرایی آن‌ها نباشد. در این بین تشکیل یا به‌کارگیری تیم‌های استارت‌آپی به عنوان بازوی کسب و کارها در حل مسائل فراروی آن‌ها می‌تواند کمک بزرگی محسوب شود. این موضوع عموماً یا مستقیماً از طرف خود کسب و کار یا از طریق نهاد و مجموعه متولی صنعت مطرح می‌شود.

بدهی دولت به صنعت برق زیر ذره‌بین و خارزم

تسویه حساب برای خروج از بن‌بست

در حالی است که کمبود منابع موجب شده وزارت نیرو نتواند بدهی‌های خود را به‌موقع پرداخت کند و از طرف دیگر، چون فعالیت و پروژه‌های انجام نمی‌شود، بدهی‌ها انباشته می‌شود.

وی با اشاره به بدهی ۴۰ هزار میلیارد تومانی وزارت نیرو به بخش خصوصی عنوان می‌کند: با توجه به این که این بدهی موجب ضعیف‌تر شدن بخش خصوصی می‌شود، طبیعتاً آثار آن در اجرای پروژه‌های کشور نمود پیدا می‌کند. کما این که در حال حاضر ۸۰ هزار پروژه نیمه‌تمام در کشور وجود دارد که برای اتمام این پروژه‌ها دولت باید بالغ بر ۵۰۰ هزار میلیارد تومان هزینه کند.

وجود پروژه‌های نیمه‌تمام در صنعت برق

به گفته باقری در صنعت برق هم به همین ترتیب با پروژه‌های متوقف و نیمه‌تمام زیادی مواجه هستیم. این در حالی است که از یک سو نوسانات نرخ ارز موجب شده قیمت تمام‌شده به صورت ناخودآگاه و یک‌دفعه بالا برود، که این برای پیمان‌کاران مشکلاتی را به وجود آورده است. از سوی دیگر، پیمان‌کاران به دلیل وصول نشدن مطالبات معوقه، بنیه و توانی برای این که بتوانند کار را ادامه دهند، ندارند و این تبدیل می‌شود به پروژه‌های متوقف و نیمه‌تمام که ضربه جدی به بدنه اقتصاد کشور می‌زند.

آن‌طور که باقری می‌گوید، در این شرایط باید بنگاه‌های اقتصادی تصمیماتی برای حفظ و تداوم خود بگیرند و بنابراین مجبور می‌شوند دست به تعدیل نیروی انسانی بزنند که در نتیجه نرخ بی‌کاری در کشور بالا می‌رود. هم‌چنین ناچارند برای تامین سرمایه در گردش و جبران این کمبودها، از بازار پول و سیستم بانکی استقراض کنند و تسهیلات بگیرند، که این موضوع هم حجم بدهی آن‌ها را به سیستم بانکی افزایش می‌دهد.

به گفته نایب رئیس هیئت مدیره سندیکای برق ایران، به دلیل رکودی که در کشور حاکم است، بخش خصوصی برای بازپرداخت اصل و سود تسهیلات مشکل

دولت یکی از بزرگ‌ترین بدهکارها به بخش خصوصی است. یکی از بزرگ‌ترین بدهی‌های دولت به صنعت برق است. وزارت نیرو می‌گوید رقمی نزدیک به ۴۰ هزار میلیارد تومان به بخش خصوصی صنعت برق بدهی دارد. بدهی‌هایی که عدم وصول آن‌ها کمر بخش خصوصی را خم کرده، اما اگر پرداخت شود، صنعت برق را از بن‌بست خارج می‌کند. فعالان بخش خصوصی می‌گویند عدم وصول مطالباتشان موجب شده روز به روز ضعیف‌تر شوند و با مشکلات و چالش‌های بیشتری دست‌وپنجه نرم کنند. هم‌چنین بدهکار شدن بخش خصوصی به سیستم بانکی، کاهش ظرفیت تولید و تعدیل نیرو از دیگر آثار منفی عدم پرداخت این بدهی‌هاست.

در این میان برخی از فعالان صنعت برق تهاتر بدهی‌ها را که در بودجه ۹۷ هم پیش‌بینی شده، راه‌کار خوبی برای وصول این مطالبات نمی‌دانند و ایرادات و اشکالاتی را به آن وارد می‌کنند. اما در مقابل نمایندگان مجلس معتقدند تهاتر در صورتی که سازوکار درستی داشته باشد، بهترین راه موجود است.

بدهی دولت روز به روز بیشتر می‌شود

در همین رابطه پیام باقری، نایب رئیس هیئت مدیره سندیکای برق ایران در گفت‌وگو با خبرنگار ما می‌گوید: از یک سو ما با کمبود منابع مالی در دولت مواجه هستیم و از سوی دیگر، به دلیل رکودی که در صنعت برق حاکم است، پروژه‌های جدید تعریف نمی‌شود. این دو موضوع در کنار هم فشار مضاعفی را به بخش خصوصی وارد می‌کند.

به گفته باقری در حوزه صنعت برق زخم مزمنی وجود دارد که ریشه آن در گذشته است و در حال پیشرفت است. به طوری که نه‌تنها میزان بدهی وزارت نیرو به اجزای مختلف بخش خصوصی کمتر نمی‌شود، بلکه بیشتر هم می‌شود. این

دارد و در نتیجه به سیستم بانکی بدهکار است. از آنجا که سیستم بانکی هم نمی‌تواند مطالباتش را وصول کند، از بانک مرکزی استقراض می‌کند و به بانک مرکزی بدهکار می‌شود.

به اعتقاد باقری تبعات منفی دیگر این موضوع آن است که بسیاری از بنگاه‌های تولیدی با ضربه‌های تولید بسیار پایین و حتی با یک‌چهارم ظرفیت فعالیت می‌کنند و در نتیجه قیمت تمام‌شده تولیدات بالا می‌رود و از درجه رقابت و حضور در بازارهای رقابتی خارج می‌شود.

تهاتر مسئله بدهی‌های دولت را مرتفع نمی‌کند

این فعال بخش خصوصی در مورد تهاتر و راه‌کارهای دیگری که برای حل مشکل بدهی دولت به بخش خصوصی وجود دارد، می‌گوید: یکی از راه‌کارهایی که برای تسویه بدهی‌های دولت مطرح است، استفاده از مکانیسم بازار بدهی و از طریق انتشار اوراق بهادار مانند اوراق خزانه و اوراق تسویه است. با انتشار این اوراق دولت بدهی خود را با پیمان‌کاران و فعالان بخش خصوصی تسویه می‌کند، اما از آن طرف به سیستم بانکی کشور بدهکار می‌شود و به نوعی این بدهی از محلی به محل دیگری منتقل می‌شود و مقداری از آن هم به آینده موکول می‌شود، اما اصل بدهی سر جای خودش هست.

باقری معتقد است استفاده از روش تهاتر مسئله اصلی را که بدهی‌های دولت است، مرتفع نمی‌کند، به این دلیل که استفاده از اوراق تبدیل بدهی از شکلی به شکلی دیگر و موکول کردن آن به آینده است. بنابراین دولت هم‌چنان بدهکار می‌ماند. هم‌چنین برای بخش خصوصی هم آن‌طور که باید و شاید، راه‌گشا نیست.

به گفته وی اوراق تسویه می‌تواند کمک بیشتری کند، زیرا در ارتباط با این اوراق به فعال بخش خصوصی اجازه داده می‌شود معادل طلب خودش اوراق تسویه

ببرد در سیستم بانکی کشور و با بدهی‌های بانکی‌اش تهاتر کند. اما یکی از اشکالات اوراق خزانه این است که با توجه به مکانیسم و کارکردی که دارد، چندان کاربردی برای واحدهای فعال کوچک و متوسط ندارد، زیرا معمولاً سقف مطالبات آن‌ها خیلی زیاد نیست. البته در سطح بنگاه خودشان مبلغ زیادی است، اما در کلان‌میزان مطالبات بنگاه‌های کوچک و متوسط به گونه‌ای است که اوراق خزانه چندان کارکردی در این بخش ندارد و شرکت‌های کوچک و متوسط باید طلب‌های خود را به صورت نقدی دریافت کنند تا بتوانند بدهی‌های متقابل خود را به سرعت پرداخت کنند.

آن‌طور که نایب رئیس هیئت مدیره سندیکای برق ایران می‌گوید، اشکال دیگر هم نقد کردن اوراق خزانه است. این اوراق قابلیت خرید و فروش دارد، اما در زمان فروش اوراق با یک نرخ تنزیلی مواجه می‌شویم که گاهی اوقات این نرخ تنزیل به ۳۰ درصد هم می‌رسد و بنابراین از ارزش مطالبات کاسته می‌شود.

باقری محدودیت را دیگر اشکال این اوراق می‌داند و اظهار می‌دارد: تمام بدهی‌های وزارت نیرو به بخش خصوصی از طریق اوراق قابل تهاتر کردن نیست و تمام طلبکاران را پوشش نمی‌دهد، زیرا محدودیت‌هایی در نحوه استفاده از این اوراق وجود دارد و به‌رحال عددی که در بودجه تصویب می‌شود، محدود است. اما در مجموع استفاده از اوراق، یکی از روش‌هایی است که از گذشته در مورد بدهی‌های وزارت نیرو از آن استفاده شده و کارکرد خود را داشته است.

تهاتر روش خوبی برای پرداخت بدهی‌هاست

اما یکی از اعضای کمیسیون انرژی مجلس، تهاتر را روش خوبی برای پرداخت بدهی دولت به بخش خصوصی می‌داند. علی‌بختیار در گفت‌وگو با خبرنگار ما با اشاره به مشکلات صنعت برق به دلیل مطالباتی که از دولت دارد، می‌گوید: امروزه مشکلات صنعت برق به حدی بحرانی شده که اگر به آن‌ها رسیدگی نشود، به طور حتم صنعت برق در پروسه توسعه متوقف می‌شود و علاوه بر آن، در سال آینده با خاموشی‌های گسترده مواجه می‌شویم؛ خاموشی‌هایی که هم به اقتصاد و توسعه کشور ضربه می‌زند و هم زندگی مردم را با مشکلاتی مواجه می‌کند.

بختیار با اشاره به بدهی ۴۰ هزار میلیارد تومانی دولت به پیمان‌کاران و سازندگان تجهیزات صنعت برق اظهار می‌دارد: مصوبه مجلس در بودجه ۹۷ مبنی بر امکان تهاتر بدهی‌های وزارت نیرو با بخش خصوصی اقدام خوب و کارگشایی است. در واقع مجلس برای این‌که این مشکل را حل کند، مصوبه تهاتر بدهی‌ها را در بودجه ۹۷ گنجانده. البته دولت باید سازوکار و مکانیسم لازم برای اجرای آن را مهیا کند و هر چه زودتر این تهاتر صورت بگیرد.

نماینده مردم گلپایگان و خوانسار در مجلس معتقد است اگر این تهاتر صورت بگیرد، تامین‌کنندگان، سازندگان و پیمان‌کاران با مشکل مواجه نخواهند شد و صنعت برق که در شرایط بسیار سختی قرار دارد و قیمت تمام‌شده‌اش با قیمت فروش برق اختلاف زیادی دارد، از مشکلات رهایی پیدا می‌کند. در واقع این کار می‌تواند یک راه‌کار موثر برای رفع خروج صنعت برق از بن‌بست‌ها و مشکلات باشد.

باید قیمت حامل‌های انرژی واقعی شود

بختیار در پاسخ به این سوال که چه راه‌کارهای دیگری به غیر از تهاتر برای حل مسئله بدهی‌های دولت به بخش خصوصی وجود دارد، می‌گوید: مشکلی که در

زمینه حامل‌های انرژی داریم، این است که قیمت انرژی در کشور ما پایین است و همه دولت‌ها و مجالس در ادوار مختلف به دلیل این‌که مردم دچار مشکلات اقتصادی بودند و هستند، زیر بار این موضوع که قیمت‌های انرژی را واقعی کنند، نرفتند. این در حالی است که در یک دوره پس از اجرای هدفمندی یارانه‌ها قیمت انرژی واقعی شد و افزایش جهشی آن تأثیر زیادی در بازار ارز و تغییر شاخصه‌های اقتصادی گذاشت. به همین دلیل آن تجربه ناموفق موجب شد مجلس در این شرایط اقتصادی، زیر بار واقعی شدن قیمت حامل‌های انرژی نرود.

به گفته عضو کمیسیون انرژی مجلس، افزایش نیافتن قیمت حامل‌های انرژی آثار زیان‌باری برای صنعت برق و اقتصاد کشور دارد. این در حالی است که شدت مصرف انرژی در کشور ما حدود سه برابر دنیاست و به طور بهینه از انرژی استفاده نمی‌کنیم. هم‌چنین دهک‌هایی که درآمد بیشتری دارند، از یارانه انرژی بیشتری برخوردار هستند.

بختیار معتقد است به غیر از تهاتر کردن بدهی‌ها، راه‌کار دیگری که وجود دارد، افزایش تدریجی قیمت حامل‌های انرژی و از جمله برق است. وی در این خصوص می‌گوید: قبلاً در برنامه‌های دوم و سوم توسعه کشور هم افزایش تدریجی قیمت برق اتفاق افتاده و تجربه موفقی بوده است. به‌طوری‌که در طول سال‌های اجرای برنامه دوم توسعه سالانه ۲۰ درصد و در سال‌های برنامه سوم سالانه ۱۰ درصد، قیمت برق افزایش پیدا کرد. این نماینده مجلس معتقد است برای برون‌رفت از این وضعیت، باید به تدریج نرخ برق افزایش پیدا کند و با این افزایش تدریجی از رکود صنعت برق و مشکلاتی که این صنعت با آن مواجه است، جلوگیری شود.

مصوبه مجلس در بودجه ۹۷ مبنی بر امکان تهاتر بدهی‌های وزارت نیرو با بخش خصوصی اقدام خوب و کارگشایی است. در واقع مجلس برای این‌که این مشکل را حل کند، مصوبه تهاتر بدهی‌ها را در بودجه ۹۷ گنجانده. البته دولت باید سازوکار و مکانیسم لازم برای اجرای آن را مهیا کند و هر چه زودتر این تهاتر صورت بگیرد



اهمیت تحقیقات بازار در شرایط بحران در گفت‌وگو با دکتر سعید نبویان

زندانی شرایط یا جوینده فرصت



نرگس فرجی

این اتفاق یک فرصت برای کسب‌وکار است، تا محصولاتی را متناسب با سلیقه جدید مصرف‌کنندگان تولید کنند. گارد مصرف‌کنندگان در این شرایط باز است و آمادگی خرید محصولاتی را که از عادات روزمره آن‌ها دور هستند، دارند. چون قدرت خرید محصولات قبلی و عادت‌های خود را ندارند. بنابراین زمانی که از بحران صحبت می‌کنیم، هم باید شرایط و هم امکانات را در نظر بگیریم؛ امکاناتی که به موفقیت کسب‌وکارهای مختلف کمک خواهند کرد.

درباره اهمیت تحقیقات بازار در زمان بحران برایمان بگویید.

تحقیقات بازار در زمان بحران اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. این اهمیت را می‌توان از زوایای مختلفی مورد بررسی قرار داد. اول تعیین استراتژی دقیق و بهتر متناسب با شرایط بازار. استراتژی‌های به‌کاررفته در زمان غیربحرانی به‌هیچ‌وجه در زمان بحران کاربردی ندارند. در زمان بحران مصرف‌کنندگان نسبت به قیمت و شرایط فروش کسب‌وکارها حساس‌تر می‌شوند. در زمان بحران، تغییر نگاه مصرف‌کنندگان از محصول یا خدمتی به محصول و خدمت دیگر سریع‌تر اتفاق می‌افتد. داوری مصرف‌کنندگان نسبت به انتخاب یک محصول یا سرویس در زمان بحران سریع‌تر انجام می‌شود. هم‌چنین سلاقی مصرف‌کنندگان در زمان بحران بسیار سریع تغییر می‌کند. در نتیجه، تحقیقات بازار در زمان بحران برای شناخت رفتار مصرف‌کنندگان و روندهای جدیدی که در بازار اتفاق می‌افتد، بسیار مهم است.

دومین مسئله این‌که در زمان بحران تحقیقات بازار در روند تولید کسب‌وکارها نیز نقش مهمی ایفا می‌کنند. کسب‌وکارها باید تحقیقاتی را در زمینه‌های مختلف سازمان‌دهی کنند. باید این سوال‌ها را از خود بپرسند:

- آیا محصولات تولیدی‌شان در زمان بحران نیز جواب‌گویی مصرف‌کنندگان است؟
- آیا در زمان بحران کسب‌وکارها به منظور ارائه محصولات با قیمت مناسب‌تر بهتر نیست فرم تولید خود را تغییر دهند؟
- آیا بهتر نیست با توجه به نیاز مصرف‌کنندگان در زمان بحران، تغییراتی در بسته‌بندی‌های خود اعمال و در بسته‌بندی‌های کوچک‌تر و با قیمت مناسب‌تر محصولات را به بازار ارائه کنند؟

تحقیقات بازار در زمان بحران از هدر رفتن بیهوده هزینه‌ها جلوگیری می‌کند. هم‌چنین باعث می‌شود کسب‌وکارها استراتژی بهتری را متناسب با بازار طرح‌ریزی

شرایط اقتصادی بازار تغییرات بسیاری را در روند حرکتی کسب‌وکارها ایجاد کرده است؛ روندی که تغییر آن اثرات قابل توجهی بر کسب‌وکارها داشته است. در این شرایط تحقیقات بازار از اهمیت دوچندانی برخوردار شده و کسب‌وکارها باید از نتایج و داده‌های دقیق تحقیقاتی در مسیریابی خود بهره‌برداری کنند. به منظور دریافت اطلاعات دقیق‌تر درباره موضوع تحقیقات بازار و اهمیت آن در زمان بحران، گفت‌وگویی را با دکتر سعید نبویان، محقق و پژوهش‌گر کیفی پژوهش بازار، داشته‌ایم؛ کارشناسی که این روزها بسیاری از برندهای داخلی را در جهت اجرای پروژه‌های تحقیقاتی همراهی می‌کند.

بحران چیست و در زمان بحران شرایط و امکانات چه فضاهایی را مقابل

کسب‌وکارها باز یا بسته می‌کند؟

در بازار خوب و بد وجود ندارد. شرایط و امکانات کنار هم بازار را می‌سازند. همین شرایط و امکانات نیز در روزهای بحرانی اهمیت پیدا می‌کنند و کسب‌وکارها بر اساس آن‌ها باید برنامه‌ریزی کنند. در شرایط بحرانی همه فاکتورها مانند تولید، تهیه مواد اولیه، بسته‌بندی، افزایش تصاعدی تمام‌شده کالاها و... دچار چالش می‌شوند. هم‌چنین در این شرایط رفتار مصرف‌کنندگان نیز تغییر می‌کند. در زمان بحران، شاهد لغزش قدرت خرید و شیوه تهیه سبد کالایی مصرف‌کنندگان هستیم. در این شرایط مصرف‌کنندگان دائماً اولویت‌های خریدشان تغییر کرده و به طور مرتب در حال داوری میان خرید محصولات ضروری و غیرضروری هستند. امکان دارد برخی از محصولات ضروری دپروز جزو محصولات غیرضروری امروز باشند. چنین عملکردی بسیار مهم است و به سرعت بازتاب خود را در بازار نشان می‌دهند. اما در اقتصاد شرایط و امکانات از یکدیگر جدا هستند و با هم فرق دارند. دنیای شرایط بسته جبری است و افراد چه بخواهند و چه نخواهند باید با آن هماهنگ شوند. ولی دنیای امکانات همیشه باز است. در دنیای امکانات ابتکار، خلاقیت، فرصت‌طلبی مثبت مطرح می‌شود و فرصتی پیش می‌آید که کسب‌وکارها از این فاکتورها برای رشد در بازار و حضور در فضاها و تولید محصولات جدید استفاده کنند. همان‌طور که گفته شد، سلیقه مصرف‌کنندگان نیز در زمان بحران تغییر می‌کند.

و اجرا کنند.

شناخت رفتار و سلايق مشتریان در زمان بحران چه اهميتي دارد؟

شناخت رفتار و سلايق مشتریان در زمان بحران اهميت بسياري دارد. چون در چنین شرايطی رفتار از سلیقه مخاطب پیشی می‌گیرد. برای مثال، مخاطبان در زمان بحران با توجه به بودجه محدود و کمبود بازار به سراغ محصولی می‌روند که شاید در زمان عادی هیچ‌گاه به سراغش هم نمی‌رفتند. بنابراین شناخت رفتار مصرف‌کنندگان، شیوه داوری انتخاب محصول در ذهن مصرف‌کنندگان و... بسیار اهميت دارد. منظور از داوری در انتخاب این است که مصرف‌کنندگان در زمان بحران به طور مرتب در حال بررسی این که محصول A یا B را بخرند، هستند. آن‌ها قدرت خرید هر دو محصول را ندارند و باید انتخاب کنند. آن‌ها باید با در نظر گرفتن خرید بیشترین محصولات، بودجه خود را مدیریت کنند. کنترل بودجه در زمان بحران برای مصرف‌کنندگان حیاتی است.

در زمان بحران چه شیوه‌هایی از تحقیقات بازار برای کسب‌وکارها سودمندتر است؟

شیوه تحقیق و گسترش عمودی یا افقی آن را در هر زمانی مشکل کسب‌وکار تعیین می‌کند. بدون بررسی سوال و مشکل کسب‌وکار نمی‌توان از قبل شیوه و روند تحقیقات بازار را تعیین کرد. فهمیدن سوال و مشکل واقعی کسب‌وکار و تفکیک آن از سوالات فرعی بسیار بااهمیت است. چگونگی تفکیک مشکلات از هم، چگونگی طبقه‌بندی و اولویت‌دهی آن موضوعات مهمی است که باید در تحقیقات بازار به آن‌ها توجه شود.

آیا تمامی کسب‌وکارها در زمان بحران یک روند را در تحقیقات بازار اجرائی می‌کنند؟

روند به سوال و مشکل کسب‌وکار بازمی‌گردد. البته برای شروع تحقیقات بازار باید بر سوال و مشکل کسب‌وکار تمرکز کنند و تمامی جوانب ایجاد آن را در نظر بگیرند.

تحقیقات بازار در زمان بحران به شرکت‌های سرمایه‌گذاری چه کمکی خواهد کرد؟

چنین شرکت‌هایی از طریق تحقیقات بازار می‌توانند فرصت‌های سرمایه‌گذاری را در بازار شناسایی کنند و محصولات کارآمدتری با پرفورمنس‌های متناسب با شرایط بازار طراحی و ارائه کنند. هم‌چنین آن‌ها با تحقیقات می‌توانند روند حرکتی بازار را که در زمان بحران سریع در حال تغییر هستند، بررسی کنند. چنین شرکت‌هایی با تحقیقات بازار به انتخاب و تصمیم‌گیری بهتر کمک خواهند کرد. این تصمیم‌گیری بهتر هم شامل مدیران شرکت و هم مشتریان می‌شود. تحقیقات بازار مشخص می‌کند کدام دسته از افراد از نتایج آن بهره‌برداری بهتری می‌کنند. البته هر دسته از افراد زاویه تحقیقات را تغییر می‌دهند.

آیا شرکت‌های سرمایه‌گذاری برای مشتریانانشان تحقیقات بازار انجام می‌دهند؟

برخی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری در اروپا چنین تحقیقاتی را انجام می‌دهند. چنین شرکت‌هایی علاوه بر تحقیقات، تجزیه و تحلیل‌های خودشان را نیز از بازار در اختیار مشتریان می‌گذارند. آن‌ها با این شیوه شرایط انتخاب بهتری را برای مشتریانانشان فراهم می‌کنند. در این حالت، مشتریان با برخی از محصولات در زمینه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، بهتر آشنا می‌شوند.

شرکت‌ها در تحقیقات بازار باید به چه نکاتی اهمیت دهند؟

نکات مهم بسیاری در این باره مطرح می‌شوند. اما از همه مهم‌تر، تعیین دقیق سوال کسب‌وکارها در تحقیقات است. بسیاری از کسب‌وکارها با انبوهی از سوالات به سراغ تحقیقات می‌روند. در این حالت آن‌ها هیچ‌گاه به نتایج درستی نمی‌رسند. آن‌ها باید سوال دقیق را با کمک محقق خود شناسایی و نسبت به حل آن اقدام کنند. علاوه بر

این، در تحقیقات بازار باید متدولوژی مناسبی نیز برای حل سوال کسب‌وکار انتخاب شود؛ بهترین روش و متدولوژی که به سوالات کسب‌وکار پاسخ می‌دهد. در این میان انتخاب شرکت تحقیقات بازار نیز از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است.

در شرایط حال حاضر برندهای ایرانی با چه دغدغه‌های جدیدی مواجه شده‌اند؟

این روزها اکثر کسب‌وکارها با طرح مسئله تولید و ارائه محصولات جدید به سراغ ما می‌آیند. آن‌ها می‌خواهند بدانند در این شرایط به چه محصولاتی در سبد کالایی خود توجه کنند. هم‌چنین فرم بسته‌بندی و شیوه فروش و تغییر وزن بسته‌بندی نیز از دغدغه‌های دیگر کسب‌وکارها در بازار حال حاضر ایران است. علاوه بر این، موقعیت محصولات و برندها نسبت به هم از دغدغه‌های دیگر مطرح در بازار حال حاضر است. از طرفی، خدمات با هزینه‌های بالا جای خود را به خدمات با هزینه‌های کمتر می‌دهند. در چنین خدماتی سرویس کمتری هم به مصرف‌کنندگان داده می‌شود. بازی و لغزش و موقعیت آن‌ها نیز نسبت به هم از اهمیت زیادی برخوردار است. تغییر رفتار مصرف‌کنندگان باعث ایجاد چنین دغدغه‌هایی است.

نگرانی یکی از پیامدهای شرایط بحران است. برخی از برندهای ایرانی با این که پایشان در شرایط غیر افتاده، اما سعی می‌کنند به دنیای امکانات پا بگذارند. چنین برندهایی با در نظر گرفتن شرایط به فکر این هستند که راه‌کارهای خلاقانه و ابتکاری انجام دهند. هم‌چنین به فکر صادرات و تغییر محصولات از نظر بسته‌بندی و محتوا هستند. این دسته از برندها به فکر به دست آوردن موقعیت بهتری در بازارند.

معمولاً برخی برندهای ایرانی تمایل دارند زود به جواب برسند و فرصتی برای تحقیقات بازار صرف نمی‌کنند. در مواجهه با این دسته از برندها چه می‌کنید؟

این تصور کسب‌وکارهای ایرانی است که تحقیقات بازار زمان و هزینه‌بر است. این در حالی است که برخی از تحقیقات، کسب‌وکار را سریع به جواب می‌رسانند. تحقیقات بازار، به طور کلی جزو لوازم اجباری برای تصمیم‌گیری است. کسب‌وکارها در زمان بحران باید سریع به جواب سوال برسند. محققان نیز باید با این شرایط خود را هماهنگ و با به‌کارگیری روش‌های مختلف به‌سرعت پاسخ سوالات کسب‌وکارها را بدهند. برای مثال، در زمان بحران، کسب‌وکارها باید مدیریت بهتری در زمینه بودجه‌های تبلیغاتی خود داشته باشند. آن‌ها باید در این شرایط از رسانه‌ها و روش‌های درستی استفاده کنند که مخاطبان راحت‌تر و بهتر پیام آن‌ها درک کنند. آن‌ها باید ایده‌های اثربخشی را انتخاب کنند.

هم‌چنین کسب‌وکارها در شرایط بحران به طور مرتب باید کمپین‌های خود را مورد سنجش قرار دهند تا روند درستی را طی کنند. با به‌کارگیری برخی از روش‌های تحقیقات می‌توان در عرض دو روز به چنین سوالاتی پاسخ داد. چنین تحقیقاتی به مراتب کمتر از بودجه‌های تبلیغاتی برای کسب‌وکارها هزینه‌بر خواهد بود.

در حال حاضر کدام بخش از بازار بیشتر نسبت به تحقیقات بازار حساس شده‌اند؟

در حال حاضر همه بخش‌های بازار سردرگم و نسبت به انجام تحقیقات بازار احساس نیاز می‌کنند. بانک‌ها، مواد غذایی، لبنیات و... همگی در حال حاضر به اهمیت تحقیقات بازار پی برده‌اند و نیازمند کمک محققان مجرب و حرفه‌ای هستند. در مجموع امیدوارم کسب‌وکارها در این شرایط بهترین نتایج را از تحقیقات بازار خود دریافت کنند. استفاده از تحقیقات بازار در ایران نیز کم‌کم جا افتاده و کسب‌وکارها دیگر تحقیقات بازار را هزینه نمی‌دانند و آن را به عنوان صرفه‌جویی در نظر می‌گیرند؛ صرفه‌جویی در هزینه، وقت و انرژی برای کسب‌وکارها و عامل بسیار حیاتی برای تصمیم‌گیری‌ها.

نگرانی یکی از پیامدهای شرایط بحران است. برخی از برندهای ایرانی با این که پایشان در شرایط غیر افتاده، اما سعی می‌کنند به دنیای امکانات پا بگذارند. چنین برندهایی با در نظر گرفتن شرایط به فکر این هستند که راه‌کارهای خلاقانه و ابتکاری انجام دهند

گفت‌وگو با رضا اصغریان، مدرس و مشاور مدیریت
درباره مدیریت منابع انسانی در تنگنای اقتصادی

استراتژی فرار در زمان بحران کارساز نیست



ترگس فرجی

انسانی‌شان در شرایط بحرانی می‌توانند چند منظوره بهره‌برداری کنند. آن‌ها باید اهرم‌هایی را برای مقابله با بحران اقتصادی فراهم کنند و همیشه نباید به فکر راه‌های فرار از بحران باشند.

در شرایط حال حاضر مدیریت منابع انسانی بیش از پیش اهمیت پیدا کرده و این مدیریت نقش کلیدی بازی می‌کند، در این باره نظراتان را بفرمایید و بگویید چه راه‌کارهایی را این واحد برای مدیریت منابع انسانی می‌تواند اجرایی کند؟

مدیریت منابع انسانی همیشه با اهمیت است و وجود واحدی که فعالیت منابع انسانی را به‌دقت رصد کند، در هر سازمانی ضروری است. اما سازمان‌های ایرانی به کندی به سمت شکل‌گیری واحد منابع انسانی حرکت می‌کنند. در چند سال اخیر کمتر شرکتی در ایران واحدی با نام منابع انسانی راه‌اندازی کرده است. در این میان فارغ‌التحصیلان و مدیران منابع انسانی در این مدت تلاش و صبوری کرده‌اند تا سازمان‌ها بی‌به اهمیت راه‌اندازی چنین واحدی ببرند. هنوز در ابتدای راه هستیم و در بیشتر سازمان‌ها از این واحد به عنوان واحد اداری بهره‌برداری می‌شود. مدیران سازمان‌ها بیشتر از مدیران منابع انسانی راه‌کارهایی را می‌خواهند که از طریق آن‌ها منابع انسانی خود را محدود کنند. آن‌ها طالب قوانینی هستند که نیروهای انسانی به‌راحتی نتوانند از سازمان جدا یا در صورت خروج برای سازمان مشکل‌ساز شوند. مدیران منابع انسانی علاوه بر تسلط بر شیوه‌های استخدام و قوانین مربوط به این موارد باید روش‌های انگیزشی و رفتاری برخورد با نیروهای انسانی را به‌خوبی بدانند.

مدیر منابع انسانی موفق باید شخصیت منعطفی داشته باشد و با انواع تیپ‌های شخصیتی بتواند ارتباط برقرار کند. مدیر منابع انسانی باید به گونه‌ای رفتار کند که نیروهای انسانی آن را رفیق و دوست خود بدانند. چنین مدیرانی باید حین صمیمیت همراه نیروهای انسانی باشند و به آن‌ها یاد بدهند اگر مشکلی در زندگی شخصی خود دارند، چگونه مانع ورود آن به محیط کاری شوند. چنین افرادی که این پست را برعهده می‌گیرند، باید کاریزما قوی داشته باشند و مانند رهبر در سازمان عمل کنند. مدیران سازمان باید حین استخدام مدیران منابع انسانی به فاکتورهایی که به آن‌ها اشاره شد، دقت کنند. در این حالت مدیران منابع انسانی

شرایط اقتصادی حال حاضر بر روحیه کارکنان سازمان‌ها تاثیر گذاشته و باعث کاهش راندمان کاری آن‌ها شده است. در این میان مدیران منابع انسانی و مدیران ارشد سازمان‌ها با اجرای روش‌های مختلف می‌توانند کارکنان را به روزهای خوب برگردانند و آن‌ها را نسبت به آینده امیدوار کنند. به منظور بررسی تاثیر عملکرد مدیران منابع انسانی در تقویت روحیه کارکنان در شرایط بحرانی گفت‌وگویی را با دکتر رضا اصغریان، مدرس و مشاور مدیریت، داشته‌ایم که چکیده آن را در ادامه می‌خوانید.

شرایط حال حاضر باعث شده بسیاری از کسب‌وکارها برای کاهش هزینه‌هایشان به فکر تعدیل نیروهایشان باشند. به نظر شما تعدیل نیروها روش مناسبی برای کاهش هزینه در زمان بحران است؟

در زمان بروز بحران اقتصادی مدیران سازمان‌ها برای کاهش هزینه‌ها روش‌های مختلفی را اجرایی می‌کنند. در کشورهای توسعه‌یافته یا در حال توسعه، سازمان‌ها در چنین مواقعی تمام تلاش خود را برای حفظ نیروهای انسانی‌شان به کار می‌گیرند. اما در کشورهای دیگری غیر این کشورها مانند ایران، برخی از مدیران به محض مواجهه با بحران، برای کاهش هزینه‌ها شروع به تعدیل نیروهای انسانی خود می‌کنند. چون علت عمده هزینه‌های تحمیل‌شده بر سازمان را نیروهای انسانی می‌دانند. درست است که بخشی از هزینه‌های سازمان صرف منابع انسانی می‌شود، اما این منابع جزو سرمایه‌های هر سازمانی محسوب می‌شوند. سرمایه بسیار ارزشمند است و به‌راحتی به دست نمی‌آید. از زمانی که سازمان نسبت به جذب نیروی انسانی فراخوان می‌دهد و بعد مصاحبه می‌کند و برای جانمایی کارکنان در شغل مورد نظر آموزش می‌دهد، هزینه‌های غیرمستقیمی بر سازمان تحمیل می‌شود. هزینه‌های صرف‌شده برای نیروهای انسانی کم نیستند و نباید بی‌توجه رها شوند. نیروهای انسانی آماده به خدمت هستند و نباید زمانی که به آن‌ها نیاز است، تعدیل شوند. تعدیل آن‌ها صدمات جبران‌ناپذیری را به سازمان وارد می‌کند. بنابراین باید مدیران به‌دقت بررسی کنند که چرا بحران اقتصادی به طور مستقیم بر سازمانشان تاثیر گذاشته است. آن‌ها باید مزیت رقابتی کالا و خدمت سازمان را به‌درستی بررسی کنند و در نظر بگیرند چگونه از منابع



می‌توانند در سازمان تاثیرگذار و به افزایش رادمان حوزه‌های فعالیت خود کمک کنند. البته در این میان، مدیرعامل‌های سازمان‌ها نیز باید مدیران منابع انسانی را جدی بگیرند و آن‌ها را به عنوان یکی از ارکان سازمان در نظر بگیرند. مدیرعامل‌ها نباید فقط به واحد فروش و تولید اهمیت دهند. واحد منابع انسانی یکی از چهار رکن اصلی هر سازمان را تشکیل می‌دهد.

یکی دیگر از اتفاقات حال حاضر کاهش حقوق یا تاخیر پرداخت‌هاست، به نظر تان مدیران منابع انسانی این موضوع را چگونه می‌توانند مدیریت کنند؟

مدیران منابع انسانی رابط میان کارمندان و مدیران ارشد هستند. بنابراین مدیران منابع انسانی علاوه بر دفاع از حقوق کارمندان در مقابل مدیران ارشد، باید قوانینی را که مدیران ارشد وضع می‌کنند، به زبانی مشترک برای نیروهای انسانی بیان کنند. بنابراین به خاطر این‌که وظیفه مدیران منابع انسانی دو سویه است، فعالیت آن‌ها سخت و دشوار خواهد بود. مدیران منابع انسانی در ارتباط مرتب با مدیران ارشد باید بیان کنند تاخیر یا کاهش حقوق در روند عملکرد نیروهای انسانی بسیار تاثیرگذار است و راندمان کاری آن‌ها را کاهش می‌دهد. تاخیر چند روزه یا یک ماهه شاید از نگاه مدیران ارشد مشکلی ایجاد نکند، اما برای کارمندان بسیار مهم است که حقوق آن‌ها به موقع و سر وقت پرداخت شود. از طرفی مدیران منابع انسانی در شرایط اقتصادی حال حاضر باید با نیروهای انسانی صحبت و درباره وضعیت مالی سازمان برایشان بگویند. در حال حاضر اکثر سازمان‌ها با تاخیر و کاهش پرداخت مواجه‌اند. بنابراین در این شرایط مدیران منابع انسانی مانند تسهیل‌گر باید میان مدیران ارشد و کارمندان قرار بگیرند و شرایط روانی سازمان را آرام کنند.

کارکنان در شرایط اقتصادی حال حاضر تحت فشارند و ترس عدم اطمینان از کارشان باعث کاهش بازده آن‌ها شده است. به نظر تان مدیران منابع انسانی چگونه می‌توانند روحیه کارکنان را حفظ کنند؟

آموزش در این شرایط بسیار مهم است. این آموزش وظیفه مدیران منابع انسانی است. در این جلسات آموزشی مدیران منابع انسانی باید درباره مباحث مختلف انگیزشی، آینده و... با کارکنان سازمان گفت‌وگو کنند. در این شرایط مدیران بهتر است درباره هوش مالی با کارکنان صحبت کنند و از آن‌ها بخواهند درباره این‌که آیا حقوق دریافتی برایشان رضایت‌بخش است یا خیر، حرف دلشان را بزنند. مدیران در این جلسات باید به کارکنان آموزش دهند که دورنمایی از آینده را برای خودشان متصور شوند. سازمان برای هر کدام

از کارکنان خود باید چشم‌اندازی تعریف کند. کارکنان اگر چشم‌انداز نداشته باشند و فقط فردای خود را ببینند، با ایجاد کوچک‌ترین مشکل روحیه خود را از دست می‌دهند. این دسته از کارکنان در شرایط اقتصادی حال حاضر احساس می‌کنند آینده را از دست داده‌اند.

مدیران منابع انسانی با برگزاری کارگاه‌های آموزشی و نشان دادن تخصص‌های مشابه به کارکنان می‌توانند افراد را به کارکنان چندمنظوره تبدیل کنند و به کارکنان یادآور شوند با آموزش رشته‌های تخصصی مشابه فعالیت‌های بیشتری را انجام دهند. مدیران سازمان‌ها کارکنانی را که هم‌زمان توانایی اجرای چند وظیفه را دارند، به راحتی از دست نمی‌دهند. در این شرایط کارکنانی که چند وظیفه را انجام می‌دهند و در صورت تاسیس واحد جدید در سازمان توانایی انجام کار تازه

را دارند، ارزشمندند. بنابراین کارکنان نیز در این شرایط باید به فکر آینده باشند و به سازمانشان کمک کنند. برای مثال، گرافیکست سازمان با آموزش می‌تواند عکاسی و فیلم‌برداری و فعالیت‌های دیگر را نیز انجام دهد.

در شرایط بحرانی از مدیران منابع انسانی انتظار می‌رود نگاه کوتاه‌مدت داشته باشند و به جای تسهیل دست‌یابی به مزیت رقابتی پایدار، تنها اجرای استراتژی‌های کاهش را پشتیبانی کنند که آثار منفی بر روحیه و انگیزه کارکنان خواهد داشت. نظر تان در این باره چیست؟ راه‌کاری در این باره می‌توان ارائه کرد؟

مدیران منابع انسانی علاوه بر آموزش کارکنان، باید برای مدیران میانی و ارشد سازمان نیز دوره‌های آموزشی برگزار کنند. مدیران باید با علم روز دنیا آشنا شوند. بارها مشاهده کرده‌ایم که مدیران بزرگ‌ترین سازمان‌ها نیز با تکنیک‌های رهبری و روش‌های جدید مدیریتی آشنا نیستند. چنین مدیرانی صرفاً بر اساس تجربه‌های شخصی فعالیت می‌کنند و نگاه کوتاه‌مدتی دارند. این دسته از مدیران در شرایط اقتصادی حال حاضر باعث شکست سازمانشان خواهند شد. اکثر سازمان‌های ایرانی در حال حاضر مدیران آموزش ندارند؛ مدیرانی که باید در درون واحد منابع انسانی حاضر باشند و مسئولیت آموزش را برعهده بگیرند. مدیران آموزش با برگزاری دوره‌های و دعوت از مدیران موفق می‌توانند به مدیران ارشد سازمانشان آموزش دهند. مدیران باید یاد بگیرند استراتژی گریز و فرار در شرایط اقتصادی کارساز نیست.

آیا در زمان بحران مدیران منابع انسانی باید از توانمندی و نظرات کارکنان بیشتر استفاده کنند؟

مدیران ارشد سازمان‌ها باید از نظرات و ایده‌های کارکنان خود استفاده کنند. این موضوع مهمی است که هر مشاوره بعد از ورود به سازمان باید بلند فریاد بزند و از مدیران بخواند از نظرات و ایده‌های کارکنان خود استفاده کنند. مدیران ایرانی باید در هر شرایطی یاد بگیرند قدری یادگیرنده باشند. این یادگیری هم در زمان بحران و هم در شرایط عادی باید صورت بگیرد. سازمان‌های موفق یادگیرنده هستند و همیشه گوش خود را به سمت یادگیری هم از طرف مشتریان و هم از طرف کارکنان تیز کرده‌اند. کارکنان و مشتریان بهترین ایده‌ها را به سازمان خواهند داد. این درحالی است که سازمان‌ها مشاوران را از بیرون استخدام و با هزینه‌های بسیار از آن‌ها طلب ایده می‌کنند. این دسته از مشاوران پس از دریافت هزینه از سازمان می‌روند. این روش خوب است، اما نباید باعث شود مدیران از نظرات داخلی استفاده نکنند.

در سازمان‌های کشورهای توسعه‌یافته بخشی به نام بانک ایده وجود دارد. در این بخش از کارکنان خواسته می‌شود به صورت ماهانه ایده‌هایی را به بانک تحویل دهند. ایده‌ها در بانک سپرده هستند. مدیران برای این سپرده‌ها وام‌های نقدی و جایزه تعیین می‌کنند. ایده‌های جذاب بررسی و به کارکنان وام نقدی داده می‌شود. کارکنان در این حالت ترغیب به ایده‌پردازی می‌شوند. در این شرایط به تمامی سازمان‌ها پیشنهاد می‌شود بانک ایده را فعال و از آن استفاده کنند. هیچ فردی بهتر از کارمندی که در سازمان فعالیت می‌کند، نمی‌تواند برای پیشرفت طرح ارائه دهد. مدیران نباید از کارکنان بخواهند ایده‌هایشان را مجانی در اختیار آن‌ها بگذارند. در مجموع سازمان‌هایی موفق خواهند شد که به واحد منابع انسانی اهمیت دهند و برای این بخش از افراد متخصص استفاده کنند.



مدیران منابع انسانی رابط میان کارمندان و مدیران ارشد هستند. بنابراین مدیران منابع انسانی علاوه بر دفاع از حقوق کارمندان در مقابل مدیران ارشد، باید قوانینی را که مدیران ارشد وضع می‌کنند، به زبانی مشترک برای نیروهای انسانی بیان کنند

نگاهی به روندهای جهانی در حوزه بازاریابی دارویی

داروسازی در عصر حاکمیت مصرف کننده

واقعیت افزوده

یکی از روندهای حائز اهمیت در بازاریابی دارویی بر اساس مطالعات انجام شده مجله کسب و کار فوربس، واقعیت افزوده یا Augmented Reality است. واقعیت افزوده فناوری‌ای است که دنیای مجازی و واقعی را ترکیب می‌کند و اشیای مجازی در دنیای پیرامون کاربران اضافه می‌شوند. این امکان، فرصت مناسبی را برای تاثیرگذاری هر چه بیشتر شرکت‌های عرضه‌کننده محصولات دارویی روی مخاطبان فراهم می‌کند. بر اساس تحقیقات انجام شده از طرف همین مجله کسب و کار، ۹۱ درصد از افراد مبتلا به بیماری‌های مزمن نیازمند کمک به مدیریت این بیماری دارند و اتفاقاً واقعیت افزوده می‌تواند این امکان را در اختیار این بیماران قرار دهد. یکی از نمونه‌های موفق در حوزه AR، برند لورال است که با طراحی اپلیکیشن و از طریق تحلیل چهره به خانم‌ها این امکان را می‌دهد که چه زمانی نیاز به آرایش دارند.

یادگیری تعاملی

بسیاری از بیماران برای درک مفاهیم پیچیده پزشکی با مشکلات متعددی همراه هستند؛ به نوعی که حتی با مطالعه اطلاعات پزشکی نمی‌توانند تمامی موارد را درک کنند. با توجه به این که خود پزشکان نیز در ایران معمولاً زمان کافی برای ارائه توضیحات لازم به بیماران را ندارند، این افراد مجبورند برای کسب اطلاعات بیشتر در بسیاری از مواقع به اطرافیان خود مراجعه کنند، که این موضوع ممکن است اطلاعات دقیق و حتی اشتباهی را به بیماران منتقل کند. این در حالی است که شرکت‌های دارویی با استفاده از واقعیت افزوده و تعامل با بیماران می‌توانند به خوبی موضوعات پزشکی را به این افراد یاد دهند و در فرایند این یادگیری و انتقال دانش به بیماران، تعامل مناسبی را با این افراد پیدا کنند. از طرفی بیماران ضمن دریافت اطلاعات لازم از واقعیت افزوده، می‌توانند به گزینه‌های درمان نیز از این طریق دسترسی پیدا کنند. به بیان دیگر، کاربران در وهله اول شاید با آن برند تجاری عرضه‌کننده محصولات دارویی آشنا نباشند و در واقعیت افزوده صرفاً

تا همین چند سال پیش، مصرف‌کنندگان در صنعت دارو از اهمیت بالایی برخوردار نبودند و نفوذ و تاثیرگذاری بسیار کمی را بر برندهای عرضه‌کننده محصولات دارویی داشتند. در حقیقت پزشکان فقط محرک آن چیزی بودند که دارو باید برای بیماران تجویز می‌شد و تمرکز و توجه چندانی به مصرف‌کنندگان نمی‌شد، اما اخیراً بازارهای تجاری با تغییرات ملموسی همراه شده‌اند و این موضوع منجر به تغییر رویکرد کسب و کارهای مختلف شده است. در چنین شرایطی بازار دارو نیز از این قضیه مستثنا نخواهد بود و با تغییر روندهای حاکم بر سبک زندگی، برندهای عرضه‌کننده محصولات دارویی نیز باید خود را هم‌گام با این تغییرات محیطی کنند و با نیم‌نگاهی به روندهای جهانی، روی بخش‌های جدید سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهند.

به بیان دیگر، بازار دارو دیگر مانند گذشته انحصاری نیست و رقابت بر سر افزایش فروش باعث می‌شود شرکت‌های عرضه‌کننده محصولات دارویی، استراتژی‌های بازاریابی را اتخاذ کنند. اگرچه در سال گذشته بسیاری از شرکت‌های عرضه‌کننده محصولات دارویی به واسطه تحریم‌های اتخاذ شده، با مشکلات جدی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، اما تجربه جهانی نشان می‌دهد در چنین شرایطی، اگر برندهای عرضه‌کننده محصولات دارویی بتوانند ضمن حفظ بازار و مخصوصاً وضعیت موجود سازمان، به روندهای جهانی توجه ویژه‌ای داشته باشند، می‌توانند در میان‌مدت و بلندمدت نسبت به رقبای خود سبقت بگیرند و با موفقیت‌های چشم‌گیری مواجه شوند. به بیان دیگر، در چنین شرایطی برندهای عرضه‌کننده محصولات دارویی اگر بتوانند روی روندهای جدید سرمایه‌گذاری کنند، هنگامی که شرایط به حالت معمولی برمی‌گردد و مشکلات شرکت‌های دارویی اعم از تحریم و... کاسته می‌شود، این شرکت‌ها با موفقیت بیشتری می‌توانند همراه شوند. با توجه به این موضوع، سوال حائز اهمیت این است که کدام یک از روندهای استراتژیک در سال ۲۰۱۹ می‌توانند بازار دارویی را دستخوش تغییراتی قرار دهند؟ و برندهای عرضه‌کننده محصولات دارویی باید چه استراتژی‌های عملیاتی را جهت تحقق اهداف خود اتخاذ کنند؟

به دنبال راه‌حل‌های درمان می‌گردند، اما پس از دریافت گزینه‌های درمان، برند مورد نظر دارویی نیز به عنوان یک راه‌حل معرفی شود. این نوع از معرفی می‌تواند در تصمیم‌گیری خرید مصرف‌کنندگان بسیار مثر واقع شود.

افزایش توجه مردم، با افزایش قیمت دارو

تا هنگامی که بخش عمده‌ای از هزینه‌های دارویی افراد از طرف بیمه پرداخت می‌شود، افزایش قیمت محصولات دارویی برای افراد جامعه ملموس نخواهد بود، اما با توجه به این که یکی از روندهای جهانی و مورد توجه برندهای بین‌المللی عرضه‌کننده محصولات دارویی، استراتژی‌های قیمت‌گذاری است، بسیاری از شرکت‌های دارویی بر این باورند که هنگامی که هزینه‌های دارویی در بودجه ماهانه افراد افزایش پیدا کند، این مخاطبان به صورت آگاهانه یا غیرآگاهانه به مقایسه هزینه‌های دارویی با هزینه‌های مواد غذایی می‌پردازند و در صورتی که حتی امکان قطع آن دارو را داشته باشند، بدون آن دارو به زندگی خود ادامه می‌دهند. از طرفی طبق این مطالعات برخی دیگر

از مصرف‌کنندگان تصمیم می‌گیرند داروهای خود را به نحوی که در گذشته خریداری می‌کردند، انتخاب نکنند. به این معنا که مثلاً نوع درمان خود را تغییر می‌دهند، به عنوان نمونه به درمان‌های سنتی روی می‌آورند. البته تمامی این موارد درباره بیماران است که بیماری‌های حاد نداشته باشند، چون در چنین شرایطی قیمت دارو تا هر اندازه که افزایش پیدا کند، با توجه به انحصاری بودن بخش عمده‌ای از بازار دارویی در داخل کشور، بیماران ناچار به خرید آن محصولات هستند. این در حالی است که وضعیت در داروهای OTC یا بدون نسخه به نحوی دیگر است و افزایش قیمت این محصولات می‌تواند در تصمیم‌گیری خرید بسیار تاثیر بگذارد. از طرفی با توجه به شرایط کلان اقتصادی در داخل کشور و همچنین مشکلاتی که شرکت‌های عرضه‌کننده محصولات دارویی به واسطه تحریم‌ها دارند، احتمال افزایش قیمت محصولات دارویی

در آینده بسیار محتمل خواهد بود، اما در افزایش قیمت در صورتی که بازار انحصاری نباشد، باید به استراتژی‌های قیمت‌گذاری توجه ویژه‌ای کرد.

توجه به ارتباط با مصرف‌کنندگان

برقراری ارتباطات اثربخش با مصرف‌کنندگان دارویی یکی از روندهای جهانی حائز اهمیت در شرکت‌های دارویی محسوب می‌شود. به بیان دیگر، امروزه شرکت‌های دارویی نیاز دارند با مصرف‌کنندگان خود ارتباط برقرار کنند و تعاملات مناسبی از طریق دریافت بازخورد با مصرف‌کنندگان داشته باشند. به همین دلیل یکی از پیشنهاد‌های این حوزه، ایجاد فرایندهای لازم در حوزه ارتباط با مشتریان است تا از این طریق بتوان پیشنهادات و انتقادات مصرف‌کنندگان جمع‌آوری شود. البته

یکی از رویکردهای رایج در این زمینه، خریداری نرم‌افزارهای CRM است؛ به این معنا که برخی از این شرکت‌ها بر این باورند که با خرید نرم‌افزاری در این حوزه می‌توان برای تمامی نیازهای ارتباط با مشتریان پاسخ مناسب ارائه کرد. این در حالی است که قبل از خریداری نرم‌افزارهای مرتبط، نیاز به جاری شدن فرهنگ مشتری‌مداری در داخل سازمان وجود دارد و ارتباط با مشتریان باید به عنوان یک استراتژی مورد نظر واقع شود و نه فقط یک ابزار.

حضور اثربخش در شبکه‌های اجتماعی

بر اساس مطالعات انجام‌شده از طرف دکتر کوین کمپیل، از سال ۲۰۱۳ متوسط تعداد توییت‌های شرکت‌های داروسازی ۵۳۰ درصد افزایش یافته است و دنبال‌کنندگان این شرکت‌های دارویی نیز با ۳۰۰ درصد افزایش همراه شده‌اند. این موضوع نشان می‌دهد شرکت‌های عرضه‌کننده محصولات دارویی تمرکز زیادی روی استفاده از رسانه‌های اجتماعی دارند. این تاکید و تمرکز در سال ۲۰۱۹ نیز جزو روندهای جهانی محسوب می‌شود که باید شرکت‌های دارویی سرمایه‌گذاری مناسبی در این حوزه انجام دهند. یکی از مواردی که در حوزه شبکه‌های اجتماعی بسیار حائز اهمیت است، بازاریابی محتوایی است. به این معنا که مصرف‌کنندگان محصولات دارویی در شبکه‌های اجتماعی به دنبال دریافت اطلاعات دارویی می‌گردند که با اتخاذ سیاست‌ها و برنامه‌های مناسب در حوزه بازاریابی محتوایی می‌تواند در این حوزه بسیار مثر واقع شود و ارتباطات اثربخشی را با مخاطبان رسانه‌های اجتماعی برقرار کند.

تحقیقات بازاریابی

کشف نیازهای مشتریان یکی از اصل‌های اولیه بازاریابی است که سازمان‌های تجاری به آن توجه ویژه‌ای دارند. شرکت‌های دارویی نیز بر اساس نیاز مصرف‌کنندگان محصولات خود را تولید می‌کنند، اما مسئله‌ای که وجود دارد، این است که مصرف‌کنندگان نیاز به محصولات جدید دارند و شرکت‌های دارویی در راستای کشف این نیازها و دست‌یابی به محصولات جدید سرمایه‌گذاری جدی روی فعالیت‌های تحقیق و توسعه انجام می‌دهند. این در حالی است که بخشی از فرایند کشف نیاز مصرف‌کنندگان را می‌توان از طریق فعالیت‌های تحقیقات بازاریابی انجام داد. مخصوصاً از طریق برگزاری گروه‌های کانونی می‌توان به بخش عمده‌ای از مشکلات محصولات جاری دست پیدا کرد و همچنین تحلیل مناسبی را نسبت به محصولات جدید بازار انجام داد.

در پایان ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که تمامی موارد فوق نیاز به سفارشی‌سازی و بومی‌سازی در سازمان‌های ایرانی دارد. ممکن است در نگاه اول این‌گونه روندها در بازار داخلی کاربرد نداشته باشد، اما در صورت سفارشی‌سازی می‌توان به موفقیت‌های چشم‌گیری نائل شد.



بسیاری از شرکت‌های دارویی بر این باورند که هنگامی که هزینه‌های دارویی در بودجه ماهانه افراد افزایش پیدا کند، این مخاطبان به صورت آگاهانه یا غیرآگاهانه به مقایسه هزینه‌های دارویی با هزینه‌های مواد غذایی می‌پردازند و در صورتی که حتی امکان قطع آن دارو را داشته باشند، بدون آن دارو به زندگی خود ادامه می‌دهند

مرور «وخارزم» بر شاخص‌های کلان اقتصادی
و مقایسه تطبیقی عملکرد اقتصاد ایران با سایر کشورهای جهان

دائماً یکسان نباشد حال دوران!

از شاخص‌های مختلف اقتصادی ایران نشان می‌دهد اقتصاد کشور در برخی از مسائل عملکرد خوبی داشته، اما در بسیاری از دیگر مسائل هنوز جای پیشرفت و توسعه دارد. اقتصاد ایران دوره‌های مختلفی را پشت سر گذاشته، با کاهش قیمت نفت دست‌وپنجه نرم کرده و بارها به خاطر تحریم‌های مختلف دچار شکست شده، اما باز هم روی پای خودش ایستاده است. اکنون نیز انتظار می‌رود اقتصاد کشور با سیاست‌گذاری‌های صحیح مسیر بهبود را پیدا کند. به‌هر حال به قول حافظ «دائماً یکسان نباشد حال دوران»؛ حال و روز اقتصاد کشور هم گاهی بد می‌شود و گاهی خوب. اگر سیاست‌های درست در مقاطع درستی در پیش گرفته شود، بدون تردید حال اقتصاد کشور هم خوب خواهد شد.

۱۳۹۰ در سال ۱۳۹۶ به عدد ۳٫۷ درصد رسیده است. این رقم در واقع مقایسه‌ای نسبت به سال ۱۳۹۵ است و میزان رشد اقتصادی کشور را نشان می‌دهد. نرخ رشد اقتصادی به نوعی می‌تواند سرعت بهبود یا کاهش سطح رفاه و برخورداری مردم را نشان دهد. شاخص‌های مختلفی نظیر بی‌کاری و فقر نیز تحت تاثیر شاخص رشد اقتصادی قرار دارند. به گزارش بانک جهانی، نرخ رشد اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۷ به ۳٫۸ درصد کاهش یافته است. گزارش‌ها نشان می‌دهد بار بیش از نیمی از رشد اقتصادی سال‌های پیش رو بر عهده بخش غیرنفتی خواهد بود. بیشترین رشد تولید ناخالص داخلی را در جهان کشورهای ایالات متحده و چین به عنوان دو غول بزرگ اقتصادی به خود اختصاص داده‌اند. البته تنش‌های تجاری باعث شده رشد تولید ناخالص داخلی این کشورها نیز با مشکل مواجه شود، اما به صورت کلی این کشورها بهترین رشد تولید ناخالص داخلی را در جهان دارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد تولید ناخالص داخلی آمریکا در سال ۲۰۱۷ حدوداً ۴۴ برابر ایران بوده است. این مسئله به‌تنهایی نشان می‌دهد آمریکا غول اقتصادی جهان است.

بیش از ۸۰ میلیون نفر در سرزمینی به نام ایران دور هم جمع شده‌اند و اقتصاد این کشور را شکل داده‌اند. تک‌تک مردم این سرزمین با فعالیت‌های اقتصادی خود شکل و شمایلی به اقتصاد این کشور بخشیده‌اند. شاید بسیاری از افراد در نرخ تورم نقشی نداشته باشند، اما در شاخص‌هایی نظیر نرخ رشد اقتصادی نقشی مهم ایفا می‌کنند. شاخص‌های مختلف در سطح کلان اقتصادی، هر کدام حرف‌هایی برای گفتن دارند. شاخص‌هایی نظیر رشد تولید ناخالص داخلی، نرخ بی‌کاری، نرخ تورم، نرخ سود بانکی، نرخ ارز و بسیاری از دیگر شاخص‌های کلان اقتصادی وضعیت سلامت اقتصاد کشور را نشان می‌دهند. اگر این شاخص‌ها حال خوبی داشته باشند، اقتصاد هم حال خوبی خواهد داشت. بررسی‌های «وخارزم»

فراز و فرود رشد اقتصادی

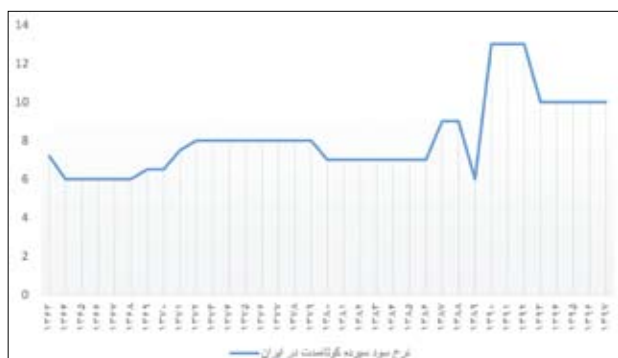
در میان شاخص‌های اقتصادی می‌توان به جرئت گفت «تولید ناخالص داخلی» مهم‌ترین شاخص است. این شاخص به قدری کلان است که بسیاری از دیگر شاخص‌ها را نیز در خود جای داده است. به همین دلیل است که تولید ناخالص داخلی اهمیت ویژه‌ای در تجزیه و تحلیل وضعیت اقتصادی دارد. اما این شاخص دقیقاً به چه معناست؟ بر اساس گزارش بانک مرکزی، هر یک از محصولات تولیدشده در اقتصاد به منظور تبدیل به محصول نهایی چندین مرحله را طی می‌کنند. برای مثال، نان را در نظر بگیرید؛ نان محصولی نهایی است که به مصرف می‌رسد. البته تولید آن مراحل مختلفی نظیر تولید گندم و آرد را در خود دارد. در برآورد تولید ناخالص داخلی باید ارزش محصول نهایی، در این‌جا نان، را مورد استفاده قرار داد، چراکه ارزش بقیه محصولات نظیر آرد و گندم در آن مستتر است. برای درک بهتر این رقم معمولاً آن را به صورت درصد محاسبه می‌کنند. بر اساس اعلام بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، رشد اقتصادی کشور به قیمت‌های ثابت سال

جدول ۱: رشد تولید ناخالص داخلی ایران

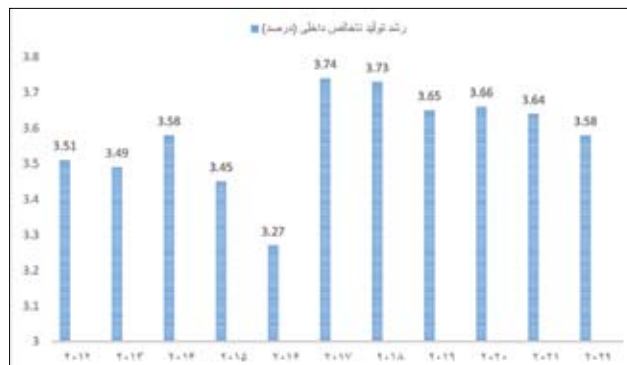
رشد اقتصادی ایران (درصد)	کمترین رشد اقتصادی	بیشترین رشد اقتصادی	آخرین رشد اقتصادی	رشد اقتصادی حقیقی
۱۹۶۳-۲۰۱۸	-۱۲,۵۴	۲۳,۰۱	۲,۷۰	۱,۸۰

منبع: Trading Economics

از مواقع می‌تواند وضعیت اقتصاد جهان را تغییر دهد.



نمودار ۲: نرخ سود سپرده بانکی در ایران (درصد) (منبع: بانک مرکزی ایران)



نمودار ۱: وضعیت رشد اقتصادی جهان

منبع: Trading Economics

وقتی از نرخ سود بانکی می‌گوییم، از چه می‌گوییم؟

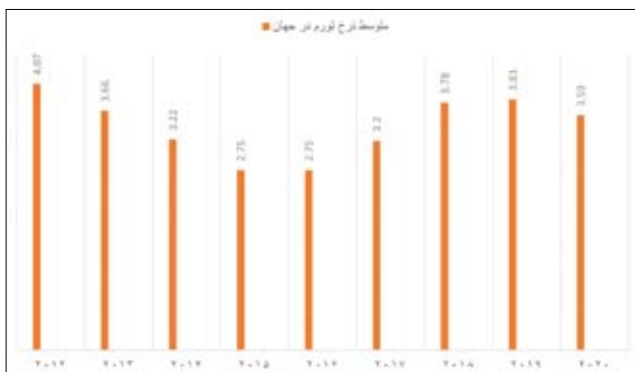
نرخ بهره بانکی یکی از عوامل مالی بسیار تاثیرگذار در وضعیت اقتصاد است. از دیدگاه کلان و بنگاه‌های اقتصادی نرخ بهره قیمتی است که برای دریافت اعتبار یا پول پرداخت می‌شود. برخی در اصطلاح به آن هزینه اجاره پول نیز می‌گویند. نرخ بهره بیشترین تاثیر را روی بازارهای مالی بر جای می‌گذارد. طبیعی است که بازارهای مالی نیز تاثیر بسیار زیاد روی وضعیت اقتصادی بگذارند، چراکه بخش مهمی از اقتصاد را همین بازارهای مالی در اختیار دارند. نرخ بهره با نرخ تورم در ارتباط است، که به صورت جداگانه به آن پرداخته می‌شود. در ایران اکثر مواقع سیاست‌ها در این مسیر بوده که نرخ بهره بالا باشد. یعنی جدا از این که نرخ بهره را با توجه به نرخ تورم در نظر می‌گیرند، اما به صورت کلی نرخ بهره را با توجه به برخی مسائل رایج در بازار نیز تعیین می‌کنند. بخش خصوصی مدام تلاش می‌کند نرخ بهره را پایین بیاورد تا مردم به جای سرمایه‌گذاری در بانک‌ها، پول خود را روانه بازار سرمایه کنند. در واقع نرخ بهره بالا می‌تواند منجر به آسیب‌رسانی به بازار سرمایه و همچنین بخش خصوصی شود. البته ایران در این زمینه تفاوت‌هایی با کشورهای توسعه‌یافته دارد. در اغلب کشورهای توسعه‌یافته جهان سال‌هاست نرخ بهره بسیار پایین است و بانک‌های مرکزی تلاش می‌کنند نرخ بهره را بالا ببرند. برای مثال فدرال رزرو یا همان بانک مرکزی آمریکا مدت‌هاست تلاش دارد نرخ بهره را بالا ببرد. در برخی از کشورها نرخ بهره منفی است. ایران جزو کشورهایی است که نرخ بهره بانکی در آن بالاست. البته در ایران مسائل مختلفی منجر به بروز این مسئله شده است. برای مثال، در مدتی که نرخ ارز بالا رفته بود و مردم برای خرید ارز خارجی، به‌ویژه دلار، به بازارها هجوم آورده بودند، بانک مرکزی نرخ بهره را بالا می‌برد تا مردم به جای سرمایه‌گذاری روی دلار، در بانک‌ها سرمایه‌گذاری کنند. اما به صورت کلی نرخ بهره بانکی باید پایین باشد تا مردم سرمایه خود را روانه بازار سرمایه کنند و بخش تولید به گردش دربیاید. نکته مهم دیگر این است که در ایران تعیین دستوری نرخ سود بانکی منجر به بروز اختلال در سازوکارهای اقتصادی شده است. به این ترتیب، نرخ بهره یکی از ابزارهایی است که بانک‌های مرکزی برای مهار مسائلی نظیر نرخ ارز در اختیار دارند. با توجه به این مسائل می‌توان گفت بانک‌های مرکزی نیز در تمامی نقاط جهان نقشی کلیدی در اقتصاد کشورها و در نهایت در اقتصاد جهان ایفا می‌کنند. برای مثال بانک مرکزی آمریکا یا بانک مرکزی اروپا نقشی کلیدی در وضعیت بازارهای جهان و همچنین در اقتصاد جهان بازی می‌کنند. این بانک‌ها با سیاست‌های پولی و مالی خود، وضعیت اقتصاد را شکل می‌دهند. سیاست‌های این بانک‌ها در بسیاری

کشور	نرخ سود بانک مرکزی (درصد)	آخرین تاریخ تغییر
آرژانتین	۶۵,۰۰	۳۰ نوامبر ۲۰۱۷
استرالیا	۱,۵۰	۲۱ اوت ۲۰۱۶
برزیل	۶,۵۰	۲۱ مارس ۲۰۱۸
کانادا	۱,۷۵	۲۴ اکتبر ۲۰۱۸
چین	۱,۷۵	۲۳ اکتبر ۲۰۱۵
عربستان سعودی	۲,۰۰	۱۹ ژانویه ۲۰۰۹
سوئد	-۰,۲۵	۲۰ دسامبر ۲۰۱۸
ترکیه	۲۴,۰۰	۸ ژوئن ۲۰۱۸
بریتانیا	۰,۷۵	۲ اوت ۲۰۱۸
ایالات متحده	۲,۵۰	۱۹ دسامبر ۲۰۱۸

جدول ۲: نرخ سود بانکی در چند کشور جهان (منبع: Trading Economics)

گرانی غوغا می‌کند

«تورم» واژه‌ای مخوف و ترسناک برای طبقات پایین جامعه و حتی طبقات بالادست محسوب می‌شود؛ واژه‌ای که می‌تواند نشان‌دهنده کوچک شدن سفره طبقات ضعیف باشد. در واقع تورم با گرانی و افزایش قیمت کالاها گره خورده است. هر بار که نرخ تورم بالا می‌رود، به این معناست که کالاها گران می‌شوند و در نتیجه تهیه آن‌ها برای بخشی از اعضای جامعه دشوار خواهد شد. به همین دلیل است که دولت‌های مختلف با سیاست‌های مختلف تلاش می‌کنند بحران تورم را مهار کنند. البته نرخ تورم قصه‌ای دارد که می‌توان آن را در این بین خلاصه کرد: «دائماً یکسان نباشد حال دوران!» نرخ تورم در برخی از مقاطع تاریخی بسیار بالا رفته و در برخی از مقاطع دیگر پایین آمده، اما دولت‌ها توانسته‌اند با در پیش گرفتن سیاست‌های مختلف بالاخره آن را مهار کنند. این یعنی تورم امری مهارشدنی است. البته که اگر سیاست‌های درستی در پیش گرفته نشود، نرخ تورم و موج گرانی می‌تواند نقش سیلی ویرانگر را بازی کند. عوامل مختلفی روی نرخ تورم اثر می‌گذارند؛ سیاست‌گذاران باید پیش از هر اقدامی، این عوامل را شناسایی کنند و بعد برای مقابله با نرخ تورم در همین راستا عمل کنند. گاهی مسائلی نظیر رشد نقدینگی و کسری بودجه روی ظهور و بروز تورم اثر می‌گذارند. کاهش هزینه‌های دولت می‌تواند به کاهش نرخ تورم کمک کند. نگاهی به آمارهای جهانی نشان می‌دهد نرخ تورم در جهان نیز فرازونشیب‌هایی داشته، یعنی در برخی مقاطع تاریخی افزایش و در برخی از دیگر مقاطع تاریخی کاهش یافته است. برای مثال،

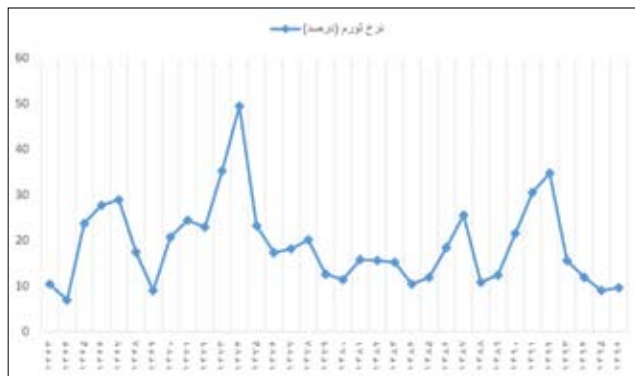


نمودار ۴: متوسط نرخ تورم در جهان (منبع: استاتیسستا)

چشم‌انتظار اشتغال برای تولید

افراد با شغلی که در اختیار دارند، می‌توانند نقشی موثر در جامعه ایفا کنند و به نوعی تولیدکننده باشند. آن‌ها به کمک اشتغال خود می‌توانند در تولید ناخالص داخلی کشورشان سهم بگیرند. بررسی‌های «وچارزم» از مطالعات مرکز آمار جهانی استاتیسستا نشان می‌دهد نرخ بی‌کاری در ایران طی چند سال اخیر افزایش یافته است. در واقع نرخ بی‌کاری از سال ۲۰۱۵ تا کنون سیری صعودی را طی کرده است. این یعنی تعداد بیشتری از افراد در حال حاضر در کشور در صف انتظار برای شغل هستند. طبق آخرین آمار، نرخ بی‌کاری در سال ۲۰۱۷ برابر با ۱۲،۵۲ درصد بوده است. کشورهای مختلف نرخ بی‌کاری متفاوتی دارند. برای مثال، برخی از کشورهای نرخ‌های بالای ۲۰ درصد دارند. نمونه‌اش کشور کنگو که با نرخ بی‌کاری ۴۹،۱ درصدی در سال ۲۰۱۷ مواجه بوده است. برخی از کشورها هم در مقابل با نرخ‌های بی‌کاری بسیار پایینی روبه‌رو هستند. برای مثال، نرخ بی‌کاری در ایالات متحده در حال حاضر به پایین‌ترین میزان خود در تاریخ این کشور رسیده است. نرخ بی‌کاری در آمریکا در حال حاضر ۴ درصد است. به گزارش اکونومیست، ساختار اشتغال در ایران به گونه‌ای است که در سال ۲۰۱۸ حدود ۱۸ درصد از اشتغال مربوط به بخش کشاورزی بوده است. ۳۲،۵ درصد از اشتغال مربوط به بخش صنعت و ۴۹،۴ درصد از اشتغال نیز مربوط به بخش خدمات بوده

متوسط نرخ تورم جهانی در سال ۲۰۱۲ برابر با ۴،۰۷ درصد بوده، اما در سال ۲۰۱۵ به ۲،۷۵ درصد کاهش پیدا کرده و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۹ به ۳،۸۳ درصد برسد. به این ترتیب، نرخ تورم کاملاً متغیر است و نسبت به شرایط مختلف اقتصادی و سیاست‌های مختلفی که دولت‌ها در پیش می‌گیرند، تغییر می‌کند. در ایران مدتی است نرخ تورم به دلایل مختلف نظیر تحریم‌ها و سیاست‌های متفاوت اقتصادی افزایش یافته و موج گرانی منجر به نگرانی بخشی از جامعه شده است. دولت می‌تواند با در پیش گرفتن سیاست‌های مناسب اقتصادی این رویه را کنترل کند. در این بین نگاهی به بالاترین و پایین‌ترین نرخ تورم در جهان خالی از لطف نیست. بر اساس گزارش‌های اکونومیست، بالاترین نرخ تورم در سال ۲۰۱۶ مربوط به سودان جنوبی با رقم ۳۷۹،۸ درصد بوده است. بعد از آن نیز ونزوئلا با رقم ۲۵۴،۹ درصد رتبه دوم را به خود اختصاص داده است. از آن طرف، سوئیس با تورم منفی ۰،۴ درصدی نام خود در فهرست کشورهایی به ثبت رسانده که پایین‌ترین نرخ تورم را تجربه کرده‌اند. کشورهایی مانند مونتنگرو، اسلواکی و سنگاپور نیز جزو کشورهایی هستند که پایین‌ترین نرخ تورم را در جهان دارند. نرخ تورم جزو شاخص‌هایی است که عموماً زیاد تغییر می‌کند. دلیلش هم این است که عوامل مختلفی روی آن اثر می‌گذارند. در نتیجه رتبه این کشورها هر سال جابه‌جا می‌شود، اما به صورت کلی، وضعیت اقتصادی خوب یک کشور می‌تواند نرخ تورم پایین و وضعیت بد اقتصادی یک کشور نرخ تورم بالا را در پی دارد.



نمودار ۳: نرخ تورم در ایران (منبع: بانک مرکزی ایران)

رتبه	کشور	بیشترین نیروی کار مرد (درصد)
۱	امارات متحده عربی	۸۴,۶
۲	عمان	۸۴,۲
۳	سوریه	۸۲,۵
۴	عربستان سعودی	۸۲,۴
۵	قطر	۸۲,۴
۶	اردن	۸۱,۹
۷	افغانستان	۸۱,۹

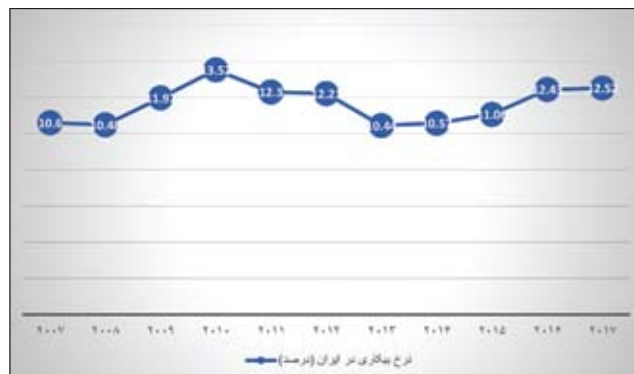
رتبه	کشور	بیشترین نیروی کار زن (درصد)
۱	موزامبیک	۵۴,۴
۲	رواندا	۵۴,۴
۳	بوروندی	۵۱,۷
۴	توگو	۵۱,۲
۵	لائوس	۵۱,۰
۶	نیپال	۵۰,۸
۷	مالاوی	۵۰,۵

جدول ۳: بیشترین نیروی کار مرد و زن در جهان (۲۰۱۶) (منبع: اکونومیست؛ کتاب «جهانی از اعداد»)

از ریال تا دلار

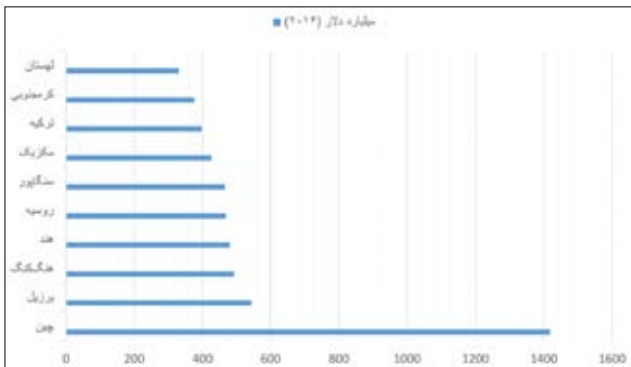
«هر دلار چند تومان؟» پرسشی که پاسخ آن در سال ۹۷ هر چند وقت یک بار افزایش یافت. قیمت دلار در ایران ناگهان با شیبی تند افزایش یافت. کارشناسان اقتصادی دلایل مختلفی برای افزایش ناگهانی قیمت ارز ارائه کردند. برخی می‌گفتند قیمت ارز مدت‌ها پیش باید آزاد می‌شد، در نگاه آن‌ها نرخ ارز مانند فنری فشرده شده بود و ناگهان باز شد. برخی دیگر هم به مسائلی مانند تشدید تحریم‌ها و تغییر سیاست‌های بانک مرکزی در این زمینه اشاره می‌کردند. به‌رحال هر دلار در سال ۹۶ و به دنبال آن در سال ۹۷ افزایش چشم‌گیری در ایران داشت. در واقع ریال کم‌ارزش شد. بانک مرکزی نرخ ارز را برای صادرات و واردات کالاهای اساسی چهار هزار و ۲۰۰ تومان اعلام کرد. در نتیجه بقیه برای تامین ارز مورد نیاز خود باید به بازار آزاد پناه ببرند. دولت ایران سال‌هاست تلاش دارد نرخ ارز را تثبیت کند، اما تا کنون موفق نشده است. به‌رحال در زمینه کنترل نرخ ارز بانک مرکزی بیشترین قدرت و بهترین ابزارها را در اختیار دارد. به گزارش بانک مرکزی، این بانک می‌تواند هم به صورت مستقیم و هم به صورت غیرمستقیم روی نرخ ارز تاثیر بگذارد. کنترل نرخ‌های سود بانکی یکی از مهم‌ترین ابزارهایی است که بانک مرکزی برای اثرگذاری بر نرخ ارز در اختیار دارد. سقف اعتباری هم یکی از دیگر ابزارهای پولی است که بانک مرکزی می‌تواند به کمک آن به صورت مستقیم روی نرخ ارز اثر بگذارد. البته گاهی هم می‌تواند به صورت غیرمستقیم اثر بگذارد. برای مثال «نسبت سپرده قانونی» یکی از ابزارهایی

است. میانگین نرخ سالانه بی‌کاری در ایران در فاصله سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۵ نیز برابر با ۱۱,۵ درصد بوده است. به گزارش مرکز آمار ایران، نرخ بی‌کاری در این کشور در بهار سال ۹۷ برابر با ۱۲,۱ درصد بوده است. به گزارش مرکز آمار، جمعیت افراد شاغل ۱۰ ساله و بیشتر در فصل بهار ۲۴ میلیون و ۶۵ هزار نفر بوده است. حدود ۷۰ درصد از جمعیت ایران زیر ۳۵ ساله هستند و این یعنی تعداد زیادی از افراد به جمعیت نیروی کار اضافه خواهند شد که در صف انتظار برای شغل خواهند بود. ناگفته نماند که نرخ بی‌کاری درون کشور وضعیت همگنی ندارد. یعنی در برخی از استان‌ها نرخ بی‌کاری بیشتر و در برخی از دیگر استان‌ها نرخ بی‌کاری کمتر است. به همین دلیل است که سیاست‌ها در شهرها و استان‌های مختلف باید متفاوت و متناسب با شرایط شغلی افراد در این استان‌ها باشد. بی‌کاری در میان زنان و مردان نیز نرخی متفاوت دارد. برای مثال امارات متحده عربی بیشترین نیروی کار مرد را دارد. به گزارش اکونومیست ۸۴,۶ درصد از نیروی کار فعال در این کشور در سال ۲۰۱۶ را مردان تشکیل داده‌اند. در مقابل موزامبیک بیشترین تعداد نیروی کار زن را در اختیار دارد. ۵۴,۴ درصد از نیروی کار این کشور در سال ۲۰۱۶ زن بوده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد کشورهای آفریقایی عموماً بیشترین نیروی کار زن را دارند و در مقابل کشورهای خاورمیانه‌ای اغلب بیشترین نیروی کار مرد را دارند. شاید یک دلیل نوع کارهایی باشد که عموماً در این کشورها انجام می‌شود. برای مثال، در خاورمیانه اغلب کارها در حوزه نفت و گاز است، که بیشتر حوزه‌های مردانه به شمار می‌آید. اما در آفریقا بخش زیادی از کارها زنانه است، ضمن این‌که نرخ مشارکت زنان به عنوان نیروی کار نیز در این کشورها بیشتر است. در ایران ۸۱,۹ درصد از نیروی کار را در سال ۲۰۱۶ زنان تشکیل داده‌اند. البته سهم زنان در نیروی کار این کشور در حال افزایش است. به گزارش اکونومیست، بالاترین نرخ بی‌کاری جوانان در سال ۲۰۱۶ نیز به ترتیب مربوط به کشورهای بوسنی و هرزگوین، گوادولوپ و مارتینیک بوده است. در این بین می‌توان نام برخی از کشورهای اروپایی نظیر ایتالیا، اسپانیا و یونان را نیز مشاهده کرد که با پدیده بی‌کاری جوانان دست‌وپنجه نرم می‌کنند.



نمودار ۵: نرخ بی‌کاری در ایران (منبع: استاتیسنا)

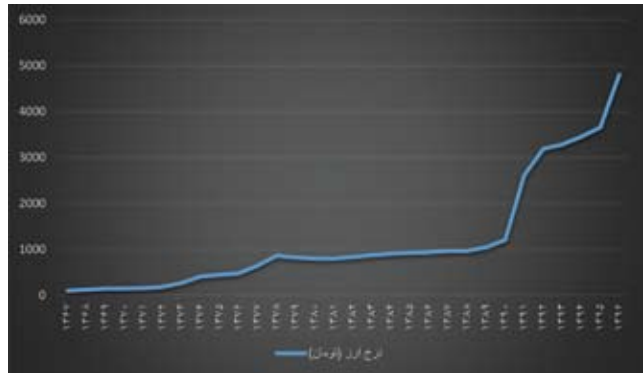
میلیون دلار آن بدهی‌های میان‌مدت و بلندمدت و سه هزار و ۴۶۴ میلیون دلار از این میزان بدهی‌های کوتاه‌مدت بوده است. نسبت بدهی‌های خارجی ایران نیز به تولید ناخالص داخلی حدود ۲,۵ درصد است که رقم پایینی به شمار می‌آید. مقایسه شاخص بدهی خارجی ایران به تولید ناخالص داخلی با سایر کشورها نشان می‌دهد ایران در زمره کشورهایی است که کمترین میزان بدهی خارجی را در جهان دارد.



نمودار ۷: بالاترین بدهی خارجی (میلیارد دلار، ۲۰۱۵): (منبع: اکونومیست، کتاب «جهانی از اعداد»)



است که به بانک مرکزی کمک می‌کند به صورت غیرمستقیم روی نرخ ارز اثر بگذارد. اوراق مشارکت بانک مرکزی و سپرده ویژه بانک‌ها نزد بانک مرکزی نیز از دیگر ابزارهایی است که این بانک می‌تواند به کمک آن نرخ ارز را کنترل کند. نرخ ارز و نرخ برابری ارز رایج هر کشور در برابر دلار یکی از مسائل اساسی در اقتصاد به شمار می‌آید که همه کشورها از طریق بانک مرکزی خود بر آن نظارت می‌کنند. اکونومیست شاخصی دارد که به آن «شاخص بیگ‌مک» می‌گویند. این شاخص نشان‌دهنده ارزش ارزهای مختلف کشورها در برابر دلار است. بررسی‌های «وخارزم» نشان می‌دهد ارز کشورهای سوئیس، نروژ و سوئد بیشترین ارزش را در جهان در برابر دلار دارد. در مقابل ارز کشورهای نظیر پرتغال، عربستان سعودی و پرو در برابر دلار کم‌ارزش شده است.



نمودار ۶: قیمت دلار در چند دهه گذشته در ایران (منبع: ایسنا)

رتبه	ارز
۱	دینار کویت
۲	دینار بحرین
۳	ریال عمان
۴	دینار اردن
۵	پوند بریتانیا

جدول ۴: باارزش‌ترین ارزهای جهان (منبع: Exssi)

بدهی‌ها در مسیر نزولی

همه کشورها با حجمی از بدهی‌های خارجی مواجه هستند. این بدهی‌ها در تعیین سلامت اقتصاد یک کشور نقشی مهم ایفا می‌کند. بررسی‌های «وخارزم» از مطالعات اکونومیست در کتاب «جهانی از اعداد» نشان می‌دهد چین به عنوان دومین غول اقتصادی جهان، بیشترین حجم بدهی جهان را در سال ۲۰۱۵ داشته است. بعد از چین کشورهای برزیل، هنگ‌کنگ، هند و روسیه با بیشترین حجم بدهی خارجی در جهان دست‌وپنجه نرم می‌کنند. این کشورها باید از منابع مختلف، بودجه مورد نیاز خود را تامین کنند تا بتوانند بدهی‌های خارجی را بپردازند. اما در ایران وضع به چه صورت است؟ ایران نیز مانند بسیاری از دیگر کشورها با بدهی‌های خارجی مواجه است. به گزارش بانک مرکزی، حجم بدهی‌های خارجی ایران در شش ماه نخست سال ۱۳۹۷ نسبت به ابتدای سال با حدود ۹ درصد کاهش همراه بوده است. بر اساس آمار بانک مرکزی، میزان بدهی خارجی در پایان شهریور بر اساس سررسید اولیه بدهی‌ها ۱۰ هزار و ۳۱۷ میلیون دلار بوده که شش هزار و ۸۵۳

چین به عنوان دومین غول اقتصادی جهان، بیشترین حجم بدهی جهان را در سال ۲۰۱۵ داشته است. بعد از چین کشورهای برزیل، هنگ‌کنگ، هند و روسیه با بیشترین حجم بدهی خارجی در جهان دست‌وپنجه نرم می‌کنند. این کشورها باید از منابع مختلف، بودجه مورد نیاز خود را تامین کنند تا بتوانند بدهی‌های خارجی را بپردازند

یک زندگی استاندارد

مطابق با آمار اکونومیست ۲۴ میلیون و ۳۰۰ هزار خانوار در ایران زندگی می‌کنند. میانگین تعداد اعضای هر خانوار نیز ۳٫۳ است. آن‌ها با هم جامعه ایران را تشکیل داده‌اند. اما کیفیت زندگی آن‌ها به چه صورت است؟ شاخص‌های مختلفی وجود دارد که کیفیت و استانداردهای زندگی را نشان می‌دهد. یکی از شاخص‌هایی که می‌تواند کیفیت زندگی اعضای یک جامعه را نشان دهد، قدرت خرید است. بررسی‌های «وخارزم» از مطالعات اکونومیست نشان می‌دهد مردم کشور موناکو بالاترین قدرت خرید را در دنیا دارند. پایین‌ترین قدرت خرید نیز مربوط به کشور

سومالی است. قطر، ماکائو، لوکزامبورگ و سنگاپور نیز در میان کشورهای قرار دارند که مردمشان از قدرت خرید خوبی برخوردارند. در مقابل مردم کشورهای جمهوری آفریقای مرکزی، بوروندی، جمهوری کنگو و لیبیا از پایین‌ترین قدرت خرید در جهان رنج می‌برند. در کنار قدرت خرید، میزان فقر و فلاکت یک ملت نیز نشان‌دهنده وضعیت سلامت اقتصاد آن‌هاست. کشورهای نظیر جمهوری دموکراتیک کنگو، موزامبیک، اوگاندا، تاجیکستان و یمن جزو کشورهایی هستند که با بالاترین میزان فقر دست‌وپنجه نرم می‌کنند. به نظر

می‌رسد ایران در این زمینه وضعیت نسبتاً مساعدی دارد و نامش در فهرست کشورهای فقیر قرار ندارد. این کشور به دلیل برخورداری از منابع طبیعی، از ثروت زیادی نیز برخوردار است و به همین دلیل مردم گرفتار فقر و فلاکت نشده‌اند.

از صادرات تا واردات

میزان صادرات و واردات کالا یکی از مهم‌ترین مسائلی است که نشان می‌دهد یک کشور به لحاظ اقتصادی چه شرایطی دارد. بررسی‌های «وخارزم» از مطالعات اکونومیست نشان می‌دهد کشورهای چین، هند، ترکیه و ژاپن چهار مقصد اصلی صادرات ایران هستند. در مقابل مبادی اصلی واردات نیز امارات متحده عربی، چین، ترکیه و کره جنوبی هستند. صادرات اصلی ایران را کالاهایی نظیر نفت و گاز، کالاهای پتروشیمی، میوه‌های خشک و تازه و فرش تشکیل می‌دهند. عمده کالاهای وارداتی کشور نیز ماشین‌آلات و تجهیزات حمل‌ونقل، کالاهای سرمایه‌ای و مواد شیمیایی هستند. از آنجا که عمده منابع طبیعی موجود در ایران را نفت و گاز تشکیل می‌دهد، طبیعی است اصلی‌ترین کالاهای صادراتی کشور هم همین دو کالا باشد. اما قدم برداشتن در مسیرهای غیرنفتی و تغییر سیاست نفتی از جمله اقداماتی است که دولت در دستور کار خود قرار داده است. در واقع بسیاری از دولت‌های کشورهای خاورمیانه از جمله ایران، تنوع‌بخشی را در دستور کار خود قرار داده‌اند. آن‌ها تلاش می‌کنند به جای نفت، اقتصاد خود را بر پایه کالاهای دیگری استوار کنند.

جدول ۵: تجارت ایران (منبع: اکونومیست، کتاب «جهانی از اعداد»)

مقاصد اصلی صادرات	درصد از کل	مبادی اصلی واردات	درصد از کل
چین	۳۸٫۱	امارات متحده عربی	۲۷٫۶
هند	۱۴٫۸	چین	۱۵٫۴
ترکیه	۱۴٫۵	ترکیه	۶٫۲
ژاپن	۷٫۷	کره جنوبی	۴٫۹

پستی‌ها و بلندی‌های اقتصاد

دنیای اقتصاد مملو از شاخص‌هایی است که هر کدام در مورد وضعیت سلامت اقتصاد، حرفی برای گفتن دارد. برخی شاخص‌ها حکم چراغ خطر را دارند. در واقع آن‌ها نشان می‌دهند وضعیت بحرانی است؛ مثلاً نرخ تورم یا نرخ رشد اقتصادی می‌توانند نقشی بسیار تعیین‌کننده در وضعیت سلامت اقتصاد یک کشور داشته باشند. برخی از دیگر شاخص‌ها روی کیفیت زندگی افراد تاثیر می‌گذارند. هر شاخص اقتصادی در نوع خود می‌تواند اهمیت بسیار بالایی داشته باشد. شاخص‌ها به زبان اعداد و ارقام و در قالب نمودار به ما نشان می‌دهند اقتصاد به چه سمتی حرکت می‌کند. یک روز شاخص‌ها خبرهای خوب می‌دهند و یک روز خبرهای بد. به‌رحال دنیای اقتصاد هم پستی‌ها و بلندی‌های خودش را دارد.



نگاهی به بایدها و نبایدهای کار تیمی در سازمان‌های تجاری

که از تنها بلا خیزد!

هر یک از این شرایط پرداخته خواهد شد، اما قبل از موضوع نیاز است به این نکته اشاره شود که در حال حاضر به واسطه متغیرهای مختلف، هزینه‌های برگزاری جلسات حضوری در سازمان‌های تجاری که پراکندگی جغرافیایی دارند، بسیار بالاست و این موضوع باعث می‌شود سالانه بسیاری از مدیران و کارمندان این سازمان‌های تجاری به ایاب و ذهاب با هدف برگزاری جلسات کاری بپردازند؛ این در حالی است که در حال حاضر این امکان از نظر تکنولوژی مهیا شده است که با استفاده از نرم‌افزارهای مختلف این‌گونه جلسات برگزار شود و حتی تیم کاری به صورت مجازی با یک هدف مشترک تشکیل شوند.

مسیر متقاعدکننده و جذاب

بر اساس مطالعات انجام‌شده مجله کسب و کار هاروارد، پایه و اساس هر تیم کاری بزرگی یک جهت دارد، که باید آن جهت و مسیر برای اعضای تیم متقاعدکننده و جذاب باشد. به بیان دیگر، در صورتی که اعضای تیم تصویر روشنی از آینده نداشته باشند، نمی‌توانند درگیر فعالیت‌های کاری تیم شوند. این موضوع در تیم‌های مدرن که پراکندگی جغرافیایی زیادی دارند، بسیار حائز اهمیت است، چون در صورت عدم ترسیم مسیر جذاب رسیدن به اهداف، ممکن است اعضای تیم با مشارکت مناسبی همراه نشوند. البته ذکر این نکته خالی از لطف نیست که معمولا در صورت پراکندگی جغرافیایی، اهمیت اهداف برای اعضای تیم متفاوت خواهد بود و برای یکسان‌سازی اهمیت اهداف و مسیر رسیدن به اهداف، تیم‌های کاری نیاز به راه‌اندازی بحث‌های فکری درباره این موضوع دارند.

ساختار قوی

تیم‌ها نیاز به ترکیب مناسب از لحاظ تعداد و شرح وظایف اعضا دارند تا از این طریق بتوانند با ایجاد تعادل در مهارت‌ها با عملکرد مناسبی همراه شوند. تجربه تیم‌های مدرن نشان می‌دهد تنوع در سن، جنسیت، نژاد و... بسیار می‌تواند به افزایش خلاقیت تیم‌های کاری کمک کند. تجربه کار تیمی در برندهای معتبر بین‌المللی نشان می‌دهد گروه‌های کاری‌ای می‌توانند موفق باشند که ترکیبی از

طی سال‌های اخیر، تاکید بسیار زیادی بر انجام کار تیمی در سازمان‌های تجاری شده است و بسیاری از مدیران ارشد سازمان‌ها نیز به این موضوع باور دارند که در صورت انجام فعالیت‌ها به صورت تیمی، پیشرفت بهتری از این فعالیت‌ها حاصل می‌شود؛ به طوری که بر اساس تحقیقات انجام‌شده، حالا ۷۵ درصد از این مدیران، کار تیمی را بسیار مهم می‌دانند. این در حالی است که فقط درباره ۱۸ درصد از کارمندان، ارزیابی توانمندی‌های ارتباطی در فعالیت‌های تیمی، در فرایند ارزیابی عملکرد کارکنان مورد نظر واقع می‌شود. در واقع می‌توان گفت کار تیمی در سازمان‌های تجاری در جریان نیست و در کمتر سازمان تجاری، فعالیت‌ها به صورت تیمی انجام می‌شود؛ جدای از فرهنگ حاکم بر جامعه، آموزش‌های دوران تحصیلی و دیگر فاکتورهای تاثیرگذار بر رفتارهای افراد جامعه که باعث شده فرهنگ کار تیمی کمتر مورد استقبال سازمان‌های ایرانی قرار گیرد. در چنین شرایطی به نظر می‌رسد انجام فعالیت‌های تیمی نیاز به آموزش‌های لازم دارد و صرفا با رویکردهای دستوری امکان انجام کار تیمی محقق نمی‌شود.

اهمیت کاری تیمی؟

بر اساس تحقیقات انجام‌شده، ۹۷ درصد از کارمندان و مدیران معتقدند کمبود همبستگی درون یک تیم، نتیجه کار یا پروژه‌ها را تحت تاثیر قرار می‌دهد و ۸۶ درصد از این افراد نیز کمبود همکاری یا ارتباط ناموفق را دلیل شکست‌های فعالیت‌های سازمان‌های تجاری می‌دانند. این تحقیقات نشان می‌دهد در سازمان‌های تجاری رویکرد مثبتی نسبت به کار تیمی وجود دارد، اما در این بین تهدیداتی نیز فعالیت‌های تیمی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و آن هم این موضوع است که در صورت شکست کارهای تیمی در داخل سازمان‌های تجاری، باور به انجام کار تیمی در سازمان از بین می‌رود و در چنین سازمانی بهبود فعالیت‌های تیمی به‌سختی صورت می‌پذیرد.

دغدغهای متفاوت با دغدغه‌های جدید

تیم‌های امروزی با تیم‌های گذشته تفاوت بسیار زیادی دارند؛ آن‌ها بسیار متنوع، پراکنده، دیجیتال، پویا و... نسبت به تیم‌های گذشته شده‌اند و به نسبت با دغدغه‌ها و موانع جدیدی نیز همراه شده‌اند، اما موفقیت این تیم‌ها هنوز هم بر پایه مبانی اصلی همکاری گروهی متکی است. ریچارد هاکمن، یکی از نظریه‌پردازان کار تیمی که در حدود ۴۰ سال روی موضوع کار تیمی کار کرده است، مهم‌ترین موضوع را برای همکاری در کار تیمی، شخصیت‌ها، نگرش‌ها و سبک‌های رفتاری اعضای تیم نمی‌داند، بلکه سه شرایط شامل مسیر متقاعدکننده، ساختار قوی و رفتارهای حمایت‌گر را عوامل مهمی می‌داند که باعث موفقیت‌های کار تیمی می‌شود. از طرفی هم‌چنین هاکمن برای مقابله با موانع تیم‌های مدرن، داشتن یک ذهنیت مشترک را بسیار تاثیرگذار در فعالیت‌های کار تیمی می‌داند. در ادامه به تفصیل به

تمامی رفتارهای نگرشی همراه با مهارت‌های مختلفی را داشته باشند. به عنوان نمونه تیمی که در حوزه بازاریابی قرار بر فعالیت دارد، باید فردی را داشته باشد که مذاکره‌کننده و متقاعدکننده قهاری باشد. در کنار این فرد باید افراد تحلیلی‌گر وجود داشته باشند تا بتوان این فرد مذاکره‌کننده را از لحاظ تحلیلی حمایت کنند. همچنین در این تیم باید افراد اجرایی وجود داشته باشند تا با انجام برنامه‌ریزی‌های لازم، برنامه‌های این تیم کاری را اجرا کنند. به بیان دیگر، این افراد اجراکننده بسیار قهاری هستند. به صورت کلی این تنوع در مهارت‌ها نشان می‌دهد در گروه‌های کاری باید تمامی جوانب کاری را در نظر گرفت و بر اساس مهارت‌های مورد نیاز، برای اعضای تیم برنامه‌ریزی کرد.

پشتیبانی مناسب

سومین شرایطی که باید در تیم‌های کاری مورد نظر واقع شود، پشتیبانی مناسب و وجود رفتارهای حمایت‌گران در داخل تیم است. این موضوع می‌تواند شامل طراحی سیستم پاداش با هدف بهبود عملکرد گروه، طراحی سیستم اطلاعاتی با هدف دسترسی به نیازهای اطلاعاتی، طراحی سیستم آموزشی و... باشد. این پشتیبانی می‌تواند در

ایجاد انگیزه‌های مثبت در بین اعضای گروه بسیار مثرم ثمر واقع شود.

ذهنیت مشترک

ایجاد سه شرطی که پیش‌تر مطرح شد، شرایط لازم برای موفقیت گروه‌های کاری است، اما برای تیم‌های مدرن کافی نیست و نیاز به ایجاد ذهنیت مشترک در بین اعضا وجود دارد. این موضوع بر اساس مطالعات هاگمن و همکارانش مورد بررسی قرار گرفته، که نشان می‌دهد پراکندگی جغرافیایی، تنوع فرهنگی و... باعث شده است اعضای تیم اطلاعات ناقصی داشته باشند و راه‌حل این موضوع ایجاد ذهنیت مشترک در بین اعضای تیم است و این ذهنیت مشترک با ایجاد هویت و درک مشترک در داخل تیم به وجود می‌آید. چون در گذشته تیم‌ها به طور معمول شامل یک مجموعه پایدار و همگن از نظر افراد حاضر در تیم نسبت به یکدیگر بودند و ارتباطات چهره به چهره‌ای داشتند و به همین صورت نیز با یکدیگر کار می‌کردند، اما در حال حاضر در تیم‌های مدرن به لحاظ پراکندگی جغرافیایی و... امکان کار کردن به صورت چهره به چهره وجود ندارد و همین موضوع باعث می‌شود تنش و موانع کاری در بین اعضای گروه شکل بگیرد. به عنوان نمونه در برخی از جلسات تیمی که به صورت آن‌لاین برگزار می‌شود، قبل از شروع جلسه، ۱۰ دقیقه اعضای جلسه با یکدیگر درباره مسائل غیرکاری به گپ و گفت می‌پردازند تا از این طریق بتوان تعامل و ذهنیت مشترکی را بین این افراد ایجاد کرد.

ارزیابی تیم

اگر شرایطی که مطرح شد، به‌خوبی در داخل تیم‌های کاری در نظر گرفته شود، به احتمال بسیار بالا این تیم می‌تواند با موفقیت چشم‌گیری همراه شود، اما این‌که واقعا این شرایط توانسته است مفید واقع شود، نیاز به بررسی و ارزیابی تیم دارد. به همین دلیل باید بر اساس سه شاخص خروجی فعالیت‌های تیم، توانایی همکاری اعضا با یکدیگر و توسعه فردی، فعالیت‌های تیم مورد ارزیابی قرار گیرد. البته رویکرد ایده‌آل، نظارت و کنترل با هدف پیش‌گیری از شکست‌ها و چالش‌های پیش روی تیم است تا از این طریق بتوان تیم

کاری را به موفقیت نائل کرد. از طرفی این ارزیابی باید به صورت مستمر و دوره‌ای باشد. پیشنهاد می‌شود ارزیابی به صورت سه ماه یک بار انجام شود.

در پایان ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که کار تیمی نه‌تنها در ایران، بلکه در شرکت‌های معتبر بین‌المللی نیز هرگز آسان نیست و طی سال‌های اخیر پیچیده‌تر شده است و بسیاری از گروه‌های کاری با مشکلات جدی مواجه شده‌اند. چون تیم‌ها به طور فزاینده‌ای در حال مجازی شدن هستند و این موضوع باعث بروز تنش‌ها و مشکلات جدید تیمی است، اما با اتخاذ رویکرد سیستماتیک در تجزیه و تحلیل فعالیت‌های گروه، می‌توان به این موضوع دست پیدا کرد که تیم کاری شما موفق عمل کرده است یا خیر؟ و مواردی که نیاز به بهبود دارد، به‌خوبی شناسایی می‌شود و از این طریق می‌توان به تمایز قابل توجهی در حوزه کار تیمی دست پیدا کرد.

تیم‌ها نیاز به ترکیب مناسب از لحاظ تعداد و شرح وظایف اعضا دارند تا از این طریق بتوانند با ایجاد تعادل در مهارت‌ها با عملکرد مناسبی همراه شوند. تجربه تیم‌های مدرن نشان می‌دهد تنوع در سن، جنسیت، نژاد و... بسیار می‌تواند به افزایش خلاقیت تیم‌های کاری کمک کند



اهمیت توجه به بخش مالی در تدوین برنامه کسب و کار

جادوی اعداد

اجزای بخش مالی در بیزینس پلن

اگر قصد دارید برنامه مالی سال آینده خود را در بیزینس پلن شرکتتان بنویسید، باید موارد و اجزایی را در آن بیاورید. البته توالی این موارد مهم نیست، اما اگر بخواهید میزان پول نقد جاری را دریابید، باید اول هزینه‌ها و فروش را حساب و کتاب کرده باشید. بنابراین می‌توانید موارد زیر را به ترتیب دنبال کنید.

با پیش‌بینی فروش شروع کنید

فروش خود طی سه سال گذشته را محاسبه کنید. بخش‌های مختلفی برای ستون‌های خرید و فروش ترتیب دهید و آن‌ها را به صورت ماهانه یا سه ماهه‌های دوم و سوم و... تنظیم کنید.

در این قسمت بعد از آن باید اطلاعاتی مانند صورت درآمد ناشی از فروش، سود ناخالص و گردش وجوه نقدی را در طرح خود ارائه دهید. علاوه بر پیش‌نویس صورت درآمد، بودجه فروش را نیز که برآورد مقدار مورد انتظار فروش در یک ماه است، تعیین کنید. صورت حساب ترازنامه را نیز برای طرحتان تهیه کنید. صورت حساب سود و زیان را که سوددهی شما را در کسب دوره زمانی مشخص و نیز تاثیر مالیات بر کل بازدهی نشان می‌دهد، در طرح خود بیاورید. نسبت‌های مالی هم از اطلاعات موجود در صورت حساب سود و زیان و ترازنامه به دست می‌آید، که باید در طرحتان درباره آن‌ها توضیحاتی ارائه دهید. این نسبت‌ها شامل نسبت‌های نقدینگی، کارایی، سودآوری و نسبت‌های توان مالی است.

هزینه‌ها را حساب کنید

برای این که بدانید چه میزان بودجه برای پروژه نیاز دارید، ابتدا باید درکی درست از میزان هزینه‌ها داشته باشید. هزینه‌ها معمولاً شامل هزینه‌های ثابت مانند اجاره و حقوق و دستمزد و هزینه‌های متغیر (هزینه‌های مارکتینگ و تبلیغات) است

داشتن یک طرح کلی از استراتژی، برای رشد سازمان شما ضروری است، اما این کار بدون عدد و رقم و در نظر گرفتن مواردی مانند پیش‌بینی فروش، هزینه‌های بودجه و میزان پول نقد جاری و... ممکن نیست. در واقع یک برنامه کسب و کار تا زمانی که شروع به پر کردن اعداد و ارقام مالی نکند، در واقع یک طرح مفهومی بیش نیست. بنابراین در بیزینس پلن خود بهتر است پیش‌بینی‌ها و اظهارنامه‌ها و ارقام مالی را نیز لحاظ کنید. این کار موجب می‌شود پس از چند ماه از خود بپرسید آیا در حال رسیدن به سود هستید، یا تنها منابعتان را هدر می‌دهید. در زیر با اهمیت این موضوع و مواردی که بهتر است در بخش مالی بیزینس پلن خود به آن‌ها توجه کنید، آشنا خواهیم شد.

هدف بخش مالی

ابتدا لازم است بدانید منظور ما از بخش مالی، حسابداری نیست. بسیاری از افراد بخش مالی بیزینس پلن را با پیش‌بینی‌های مالی، سود و زیان هفتگی، ترازنامه و جریان نقدی روزانه اشتباه می‌گیرند. درحالی که موضوع کلی‌تر از این مسائل است و مانند اظهارنامه‌های حسابداری نیست که متعلق به زمانی خاص باشد. شما در طرح کسب و کار مالی، جزئیات گزارش‌های حسابداری و مالیاتی و همه خریدهای فرضی آینده را درج نمی‌کنید، بلکه تنها می‌توانید بر اساس تخمین و آمار نتایج گذشته، پیش‌بینی‌هایی برای فروش آینده کنید. مسلماً سرمایه‌گذاران شما و اعضای هیئت مدیره، وام‌دهنده و دیگر ذی‌نفعان خواهان اطلاع از رشد شرکت با این آمار و ارقام هستند. اما مهم‌ترین دلیل برای تدوین این برنامه مالی، منفعت شماست. با کمک آمار واقع‌گرایانه خواهید فهمید چگونه کسب و کار خود را مدیریت کنید و یک راهنما برای اجرای آن داشته باشید.

و باید جداگانه حساب شده و با یکدیگر جمع زده شود. هزینه‌های ثابت کمتر به معنای ریسک کمتر است و بیشتر هزینه‌های متغیر ناشی از هزینه‌های مستقیمی است که به پیش‌بینی فروش آن‌ها مربوط می‌شود. پس بهتر است منابع هزینه‌ای (هزینه‌های جاری و هزینه‌های ثابت) خود را مشخص کنید. هر هزینه‌ای را که به ذهن‌تان خطور می‌کند، ثبت کنید. حتی ایده خود را برای چند نفر مطرح کنید و نظر آن‌ها را در مورد هزینه‌های سالانه جویا شوید.

اظهارنامه جریان نقدینگی تهیه کنید

این اظهارنامه به شما نشان می‌دهد چه میزان پول نقد در داخل و خارج سازمان در حال گردش است. شما تا حدودی به پیش‌بینی‌های فروش و اقلام ترازنامه و سایر فرضیه‌ها آگاه هستید، اما اگر یک کسب‌وکار را اداره می‌کنید، باید اسناد اظهارات سود و زیان و ترازنامه‌های سال‌های گذشته را نیز داشته باشید تا با سند و مدرک جریان نقدی موجود خود را حساب کنید. اما اگر سازمان شما نوپاست و این موارد را ندارید، با یک اظهارنامه جریان نقدینگی کار را شروع کنید. با کمک این اظهارنامه نسبت پرداخت‌ها طی ۳۰، ۶۰ یا ۹۰ روز... را خواهید فهمید. نرم‌افزارهای کاربردی زیادی برای کمک به شما در این پیش‌بینی‌ها ایجاد شده است.

پیش‌بینی درآمد

این بیانیه سود و زیان رسمی شماسست و جزئیات پیش‌بینی‌های کسب‌وکار شما را برای سال‌های آینده ارائه می‌دهد. از اعدادی که در پیش‌بینی فروش، پیش‌بینی هزینه‌ها و اظهارنامه جریان نقدی قرار داده‌اید، استفاده کنید تا بتوانید میزان سود و زیان به‌دست‌آمده را بسنجید. فروش منهای هزینه‌های فروش در واقع حاشیه سود ناخالص است. با حاشیه سود ناخالص منهای هزینه‌ها، سود و مالیات، سود خالص به دست می‌آید.

دارایی‌ها و بدهی‌ها

همچنین شما نیاز به یک ترازنامه پیش‌بینی‌شده از دارایی‌ها و بدهی‌هایی دارید که در اظهارنامه سود و زیان مشخص نشده‌اند، اما در پایان سال مالی برای این‌که بتوانید ارزش خالص کسب‌وکارتان را دریابید، به آن‌ها نیاز دارید. گرفتن وام، دادن وام و موجودی‌ها تا زمانی در بخش دارایی‌ها محسوب می‌شوند که بازپرداخت آن‌ها را انجام دهید. بنابراین راه جمع‌آوری دارایی‌ها این است که آن‌چه طی ماه به دست می‌آورید (پول نقد)، حساب‌های دریافتی (افراد بدهکار به شما)، موجودی‌ها، دارایی‌های قابل توجه مانند زمین، ساختمان و تجهیزات... را ثبت کنید. سپس لیست بدهی و دیون و وام‌های پرداخت‌نشده خود را نیز لحاظ کنید.

تحلیل نقطه سر به سر

نقطه سر به سر به نقطه‌ای گفته می‌شود که در آن هزینه‌های کلی و درآمد کلی با

برنامه‌های نرم‌افزاری با ارائه نمودارهای مختلف می‌توانند اطلاعات مالی، تاریخچه فروش و پیش‌بینی درآمدها را طی سه سال به‌خوبی به شما نشان دهند. از این نمودارها باید برای قانع کردن مشتریان شرکتی و سرمایه‌گذاران خود استفاده کنید تا روند رو به رشد شرکت خود را به آن‌ها یادآور شوید

هم برابر می‌شوند و از آن نقطه به بعد، می‌توان به سوددهی رسید. بعد از پیش‌بینی درآمد یک ساله می‌توانید این تحلیل را انجام دهید. اگر کسب‌وکار شما قابل اعتماد و رو به رشد باشد، در یک دوره زمانی خاص، درآمد کلی شما از هزینه‌های کلی فراتر می‌رود و به سود خواهید رسید. این یک تحلیل مهم برای سرمایه‌گذاران بالقوه است که می‌خواهند بدانند کسب‌وکار آن‌ها سریع رشد می‌کند، یا باید استراتژی خروج را پیاده کنند.

استفاده مدیران از بخش مالی بیزینس پلن

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات مدیران این است که تنها سالی یک بار به بخش مالی کسب‌وکار خود در بیزینس پلن مراجعه کنند، یا برنامه مالی را تنها در انتهای سال بررسی کنند. خود طرح بدون برنامه‌ریزی برای آن بی‌فایده است. بلکه مدیران باید از آن به عنوان یک ابزار برای مدیریت شرکت خود استفاده کنند. در واقع بسیاری از تحلیل‌گران اعتقاد دارند مدیران اجرایی باید یک بار در ماه به این طرح مالی توجه کنند و اعداد واقعی سود و زیان را درج کرده و از این مقایسه‌ها برای پیش‌بینی ماه‌های آینده استفاده کنند. همچنین از این آمار و ارقام می‌توانید تحلیل نسبت در صنعت خود را انجام دهید و میزان سودآوری و بدهی و تجزیه و تحلیل‌های نقدینگی خود را با دیگر شرکت‌ها در صنعت مقایسه کنید. همه این موارد در نهایت به سود شما و سازمان شماست. شما باید از صورت‌های مالی برای سنجش کسب‌وکار خود در برابر آن‌چه طی سال‌های گذشته انجام دادید، یا مقایسه با رقبا استفاده کنید. می‌توانید از نرم‌افزارهای مالی برای این کار کمک بگیرید. برنامه‌های نرم‌افزاری با ارائه نمودارهای مختلف می‌توانند اطلاعات مالی، تاریخچه فروش و پیش‌بینی درآمدها را طی سه سال به‌خوبی به شما نشان دهند. از این نمودارها باید برای قانع کردن مشتریان شرکتی و سرمایه‌گذاران خود استفاده کنید تا روند رو به رشد شرکت خود را به آن‌ها یادآور شوید.

تحلیل ریسک و تصمیم‌گیری درست مدیران

همچنین با کمک پیش‌بینی‌های مالی می‌توانید بهتر به تحلیل ریسک بپردازید و میزان خسارات احتمالی را مشخص کنید. تاثیراتی که در بازار ممکن است به وجود آید، مثل نوسانات فروش، رقابت و... را بررسی کنید و تعیین کنید در این زمینه چه خطرپذیری‌های احتمالی وجود دارد و شما چه راه‌کارهایی برای آن پیشنهاد می‌کنید. به این ترتیب، اگر شما از قبل عکس‌العمل‌های احتمالی در مورد تغییرات بازار را در نظر گرفته باشید، در مقایسه با حالتی که حتی در مورد این موضوع فکر نکرده‌اید، می‌توانید سریع‌تر تصمیم‌گیری و عمل کنید. بنابراین صرف نظر از این‌که نتایج کارها بهتر یا بدتر از وضعیت پیش‌بینی‌شده شما پیش بروند، شما قبلاً علل احتمالی و اثرات حاصل را بررسی و اقدامات مناسب را پیش‌بینی کرده‌اید و می‌توانید در آن شرایط به بهترین تصمیمی که به نفع سازمان شماست، برسید.

رویکردهای مدیریتی هلدینگ‌ها و شرکت‌های مادر

از کنترل استراتژیک غافل نشوید



امروز برخی سازمان‌ها و نهادها به منظور بقا در محیط رقابتی جهانی تحت عنوان مجموعه‌هایی به نام هلدینگ یا شرکت‌های مادر گرد هم می‌آیند تا با ایجاد مجموعه‌های چندشرکتی بتوانند بهترین بازدهی را از سرمایه‌گذاری و منابع خود داشته باشند. ایجاد شرکت‌های جدید در مجموعه‌های مادر می‌تواند به دلایل مختلفی چون کاهش ریسک سرمایه‌گذاری و تمرکز روی چندین کسب‌وکار متعدد انجام شود.

معمولا مدیر یک هلدینگ سعی می‌کند شرکت‌های مشابه تولیدی را با خود ادغام کند تا علاوه بر افزایش بهره‌وری، مقیاس شرکت خود را نیز افزایش دهد. شرکت‌هایی که با بهره‌گیری از مزایای استراتژی‌های فوق و در اختیار گرفتن اکثریت یا اقلیت سهام یک یا چندین شرکت، گروهی متشکل و یکپارچه از شرکت‌ها را ایجاد می‌کنند، بسیار موفق‌تر از رقبای مشابه خود عمل می‌کنند و نگرش ایجاد هلدینگ‌ها و گسترش آن‌ها می‌تواند مزیت‌های رقابتی زیادی را برای سازمان‌ها به همراه بیاورد. اما مدیریت این هلدینگ نیاز به مهارت و تجربه مدیران کارآزموده دارد و باید رویکردهایی را در آن رعایت کرد که در ادامه به آن اشاره می‌کنیم.

تفویض اختیار

مدیر یک هلدینگ بزرگ که خود دارای زیرشاخه‌ها و شرکت‌های فرعی زیادی است، مسلماً نمی‌تواند مدیریت تمام این واحدها را با هم انجام دهد. این امر از نظر انرژی و زمان میسر نیست و نیاز به مدیران میانی دارد که هر کدام در رده مدیریتی در شرکت خود مدیر ارشد محسوب شوند. نیاز است که مدیر اصلی سازمان با دادن مسئولیت و تفویض اختیار با افراد انتخابی خود بتواند یک تیم مدیریتی قوی برای مدیریت یکپارچه هلدینگ خود تدارک ببیند، و در نهایت امر کنترل و نظارت بر آن‌ها را انجام دهد. اگر مدیران شعب فرعی و شرکت‌های زیرمجموعه در لوکیشن دیگری در شهر یا کشور دیگر حضور دارند، مدیریت شرکت مادر باید در عین حال که به آن‌ها اختیار می‌دهد، با سرکشی مداوم بر کار آن‌ها نظارت داشته باشد. به این سبک از مدیریت، مدل کنترل استراتژیک نیز می‌گویند که بر پایه فرایند توافقی بر برنامه‌های اصلی طراحی شده از طرف شرکت مادر استوار است. شرکت مادر با تسهیل ارتباطات و ایجاد اشتراک مساعی میان شرکت‌های تابعه، به ایجاد ارزش افزوده آن‌ها می‌پردازد و به آن‌ها مسئولیت می‌دهد. کنترل استراتژیک متداول‌ترین سبک مدیریتی در هلدینگ‌هاست. در این مدل شرکت‌های تابعه برنامه‌های خود را بر اساس استراتژی‌های شرکت مادر و با گرفتن تفویض اختیار از آن تنظیم می‌کنند و شرکت مادر آن‌ها را مورد بازبینی و کنترل قرار می‌دهد.

یک مدیر باید میزان تفویض اختیارات و قدرت تصمیم‌گیری در هر واحد و مدیران آن را تعیین کند. نکته قابل تأمل در این خصوص این است که طراحی تفویض اختیارات باید به گونه‌ای صورت بگیرد تا در پایین‌ترین سطح سازمان نیز به شکل درست و کارآمد اجرا شود. در واقع باید بخشی از توان تصمیم‌گیری مدیران صف به متخصصان ستادی و عملیاتی آن بخش انتقال یابد که در این تصمیم‌گیری،

خود مدیران ارشد میزان انتقال تصمیم‌گیری در شرایط مختلف را به شکل کاملاً واضح به افراد زیر مجموعه خود نیز منتقل کنند.

تفویض اختیار اساساً یک سبک مدیریتی است که کارکنان شما را قادر می‌سازد در ارتقای مهارت و افزایش دانش خود بکوشند. در هلدینگ به دلیل این که واحدهای تحت نظارت شما خود یک سازمان بزرگ هستند، تفویض اختیار باید به مدیران داده و تصمیم‌گیری واحد مربوط به آن‌ها سپرده شود. تفویض اختیار در شرکت‌های زیرمجموعه دارای مزایایی چون افزایش بازدهی، تقویت همکاری‌های دسته‌جمعی و جلوگیری از اتلاف وقت و انرژی مدیران اصلی خواهد شد. شرکت‌های زیرمجموعه با داشتن تفویض اختیار می‌توانند رشد کنند و قابلیت‌های سازمانی خود را بروز دهند.

قانون‌گذاری و خط‌مشی یکسان

هرچه سازمان‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، نیاز به داشتن خط‌مشی و قانون‌گذاری در آن‌ها بیشتر احساس می‌شود. تصور کنید چند شرکت دارید که هر کدام از آن‌ها طبق قانون خود عمل می‌کنند و هر کدام ساز خودشان را می‌زنند! در چنین شرایطی، نیاز است قوانینی برای نظم‌بخشی و هماهنگی هر چه بیشتر میان بخش‌ها تنظیم و خط‌مشی‌های کلی یکسان برای مدیریت واحدهای مجزا و وابسته تعیین شود. هر چه سازمان بزرگ‌تر باشد، مسائل و پیچیدگی‌های آن نیز بیشتر است و یکی از مواردی که می‌تواند به این پیچیدگی‌ها نظم ببخشد، قوانین و مقررات است. شرکت هلدینگ شرکتی است که یک یا چند شرکت

هماهنگی میان شرکت‌ها و واحدها

هماهنگی میان شرکت‌ها و گروه‌ها نیز برای نیل به هدف سازمانی کلی ضروری است. لازم است بدانید در شرکت‌های هلدینگ، با توجه به ارتباط بین افراد در خود هلدینگ و شرکت‌های زیرمجموعه آن، آرایش ساختار سازمانی و هماهنگی نقش و ارتباط بین افراد می‌تواند در چابکی سیستم‌ها تاثیر مشهودی داشته باشد. منظور از هماهنگی در ایجاد صرفاً هماهنگی در سازوکارها نیست، بلکه این هماهنگی می‌تواند از روابط میان فردی تا الگوهای روابط درون‌سازمانی، اختیارات و ارتباطات و هماهنگی میان فرایندهای سازمانی را در بر بگیرد. بیابید سازمان را به زنجیر تشبیه کنیم و هر بخش سازمان را حلقه‌ای از این زنجیر تصور کنیم. بدیهی است کوچک‌ترین نقص در طراحی ساختار و روشن کردن وظایف هر بخش یا شخص، می‌تواند در استحکام این زنجیر خلل ایجاد کند و پیوستگی تمامی بخش‌های آن را تحت تاثیر قرار دهد. بنابراین ایجاد هماهنگی میان وظایف، واحدها و افراد یکی از مهم‌ترین مسائلی است که مدیران هلدینگ باید به آن‌ها توجه کنند. هماهنگی بین فعالیت‌ها و بیان ارتباطات درون‌سازمانی از نظر گزارش‌دهی و گزارش‌گیری به شکل درست و دقیق نیز دارای اهمیت است. از ویژگی‌های یک هلدینگ چابک، می‌توان به توان تسریع و تسهیل در تصمیم‌گیری، واکنش مناسب به محیط و حل تعارضات بین واحدها اشاره کرد. با توجه به این‌که در یک ساختار سازمانی با آرایش درست، جریان اطلاعات با سرعت زیادی اتفاق می‌افتد، اصل چابکی سیستم خود به خود در مجموعه ایجاد خواهد شد.



رفع تعارضات و کشمکش‌ها

هر اندازه هماهنگی میان واحدها و افراد و مدیران در شرکت‌های زیرمجموعه زیاد باشد، باز هم مواردی پیش می‌آید که در آن تعارضاتی میان اعضا شکل می‌گیرد و هر چه شرکت بزرگ‌تر باشد، باید انتظار تعارضات بیشتری را داشت. برای مثال همان‌قدر که مدیران میانی و ستادی سازمان مادر در اعمال استراتژی قوی عمل کنند، اما گاهی به دلیل در اختیار نداشتن اطلاعات از وضعیت و فرایندهای جاری، می‌توانند تصمیم‌گیری نادرستی داشته باشند، یا با مداخله خود در عملیات شرکت‌های زیرمجموعه ارزش مخرب ایجاد کنند. این موضوع از بالا به پایین نیز ممکن است اتفاق بیفتد. برای مثال شاید مدیران ستادی تصور کنند سازمان مادر با ایجاد روال‌های دست‌وپاگیر حاکمیتی و استقرار فرایندهای ناکارآمد پاسخ‌گویی، چابکی سازمانی واحدهای زیرمجموعه را در تصمیم‌گیری‌های مهم کاهش دهد، یا منابع آن‌ها را مشغول یا مصروف به فعالیت‌های درون‌گروهی کند و میان استراتژی‌های سازمان مادر و نگاه‌های زیرمجموعه تضاد به وجود آید. همه این‌ها مسائلی است که ممکن است در مدیریت یک هلدینگ به وجود آید و مدیران باید با روش‌های حل تعارض و تضاد در گروه‌های بزرگ آشنا باشند. برای این‌که بتوانید مدیریت هلدینگ خود را بر پایه اصول و مبانی صحیح شروع کنید، نیاز است به مواردی که ذکر شد، بسیار توجه داشته باشید.

در شرکت‌های هلدینگ، با توجه به ارتباط بین افراد در خود هلدینگ و شرکت‌های زیرمجموعه آن، آرایش ساختار سازمانی و هماهنگی نقش و ارتباط بین افراد می‌تواند در چابکی سیستم‌ها تاثیر مشهودی داشته باشد. منظور از هماهنگی در ایجاد صرفاً هماهنگی در سازوکارها نیست...

دیگر را کنترل می‌کند، پس مدیران اصلی نباید نسبت به توسعه تکنیک‌های اجرای خط مشی یکسان در هلدینگ‌ها بی‌تفاوت باشند و دستورالعمل‌های مدیریتی هر شرکت در نهایت از فیلتر مدیر اصلی هلدینگ عبور کند تا یکپارچه و هم‌راستا با سیاست‌های کلی سازمان و دیگر بخش‌های تابعه باشد.

ارتباطات سیستمی یکپارچه برای ایجاد سینرژی

با توجه به بزرگ بودن اندازه سازمان‌های مادر و هلدینگ‌ها، این شرکت‌ها با چالش و مسائل مختلفی در زمینه برنامه‌ریزی، فرایندها، کنترل و هدایت واحدها سروکار دارند و نحوه برقراری ارتباطات درون این سازمان‌ها در مورد این مسائل و چالش‌ها نقش حیاتی دارد. به همین دلیل حفظ ارتباطات سیستمی و یکپارچه در این سازمان‌ها بسیار مهم محسوب می‌شود تا علاوه بر ایجاد ارزش‌های فردی و واحدی، بتواند هم‌افزایی نیز در روابط میان سازمان‌ها ایجاد کند. از آنجایی که این امر جز با هماهنگی مدیران واحدهای مختلف هلدینگ‌ها میسر نیست، حفظ ارتباطات و شکل‌گیری فضای مناسب برای انتقال پیام‌های درونی سازمان به عنوان یک گام کلیدی در مدیریت این سازمان‌ها محسوب می‌شود.

چالش‌هایی که هر مدیر جدید در سازمان با آن روبه‌روست

از اطلاعات نامتقارن تا انتظارات غیر واقعی

مدیریت

آرین طاهری

عدم تناسب میان انتظارات و واقعیت یکی از دلایل ترک شغلی این مدیران است. پس خوب است که آن‌ها به این مسئله آگاه شوند تا با انتظارات نادرست وارد سازمانی جدید نشوند. حتی ممکن است مدیران با سابقه نیز در هنگام پیوستن به سازمانی جدید با وجود داشتن مهارت و تجربه شغلی باز هم با این چالش‌ها روبه‌رو شوند. بنابراین باید تمام موارد مانند مدیریت انرژی و زمان موثر خود را مدیریت کنند و یک چهارچوب مشخص برای ارتباط خود با اعضای هیئت مدیره و ذی‌نفعان خارجی ایجاد کنند و از ورود و خروج اطلاعات مناسب و صحیح در داخل و خارج سازمان اطمینان حاصل کنند. در ادامه به تعدادی از این چالش‌ها و نحوه مقابله با آن‌ها خواهیم پرداخت.

پژوهش‌ها نشان می‌دهد نزدیک به ۵۰ درصد از مدیران ارشد می‌گویند نقشی که پذیرفته‌اند، چیزی نبوده است که پیش‌تر از آن انتظار داشته‌اند! این نتیجه‌ای است که از مجموعه مصاحبه‌هایی با مدیران شرکت‌های بزرگ به دست آمده است و این مدیران طی آن گفته‌اند با چالش‌هایی در هنگام ورود به سازمان جدید مواجه شده‌اند که پیش از این فکرتش را نمی‌کردند. هدف این مصاحبه‌ها این بود که برخی از چالش‌هایی را که مدیران هنگام پذیرش نقش مدیریت در هنگام ورود به سازمان با آن‌ها روبه‌رو می‌شوند، مورد شناسایی قرار دهد و در مورد بهترین شیوه‌های تصمیم‌گیری در خصوص آن‌ها نتیجه‌گیری کند.

زمان و مهم‌تر از همه درگیر گزارش‌های مستقیم و غیرمستقیم کند، می‌توان به برنامه کمیته‌های مختلف و ماموریت‌های ضعیف و بی‌اهمیت، جلسات بی‌فایده و تصمیم‌گیری‌های بی‌اهمیت و کاغذبازی میان افراد مختلف و در نهایت رسیدن به دست مدیر اشاره کرد.

در بسیاری از موارد میزان انرژی‌ای که در هنگام ورود به سازمان و مواجهه با کوهی از کارهای انجام‌نشده، از مدیران تلف می‌شود، به گونه‌ای است که حتی با

مدیریت انرژی

استوارت فلچر، مدیرعامل پیشین شرکت Bupa، در این مورد می‌گوید: «درست است که زمان شما محدود است، اما کلید موفقیت شما مدیریت انرژی است. من نسبت به جایی که انرژی خود را می‌گذارم، کاملاً آگاهم و سعی می‌کنم انرژی‌ام منحرف نشود.» مدیران اجرایی باتجربه و ماهر در مورد اهمیت مدیریت انرژی بسیار آگاه‌اند. از مسائل قابل اجتناب که می‌تواند مدیران اجرایی را مجبور به اتلاف





فکرش را می‌کنیم. مسئولیت این کار اغلب به طور منحصر به فرد بر گردن مدیر می‌افتد و او نیز می‌خواهد به تنهایی این جریان را بدون اتکا به دیگران انجام دهد. اما ریسکی که در این راه وجود دارد، سنگین است و مدیر باید از وجود دیگران در این مسیر کمک بخواهد و زمان خود را نیز در این راه مدیریت کند. روابط خوب با ذی‌نفعان دوطرفه است و مدیران اجرایی می‌توانند از بازخوردهای آن‌ها برای بهبود ارتباطات خود و مدیریت زمان در هنگام قانون‌گذاری استفاده کنند و پاسخ‌های استراتژیک بهتری نسبت به مسائل داشته باشند.

مدیریت جریان اطلاعات

مدیران اجرایی یکی از چالش‌های ورود به سازمان جدید را «عدم تقارن اطلاعات» در نقش خود می‌دانند. در حالی که آن‌ها بیشتر در مورد شرکت با هیئت مدیره و سهام‌داران صحبت می‌کنند و اطلاعات سازمان را از آن‌ها می‌گیرند، اغلب در مورد خطوط صف و ستاد اطلاعات کمتری دارند. کلید موفقیت در این کار این است که بدون مدیریت میکرو، کاری کنند که از نقش دیگران نیز آگاه شوند. بسیاری از مدیران در ابتدای مدیریت خود در سازمان جدید به این نتیجه می‌رسند که تصمیم‌گیری دقیق بدون آگاهی از روندهای روزانه و درک کار افرادی که در نقش قبلی حضور داشته‌اند، دشوار است. کلید غلبه بر این چالش ایجاد یک ساختار و فرهنگ در سازمان است که طی آن اطلاعات مناسب به سمت مدیر و سایر ذی‌نفعان جریان داشته باشد.

عدم وجود اطلاعات شفاف میان مدیران و دیگر بخش‌های سازمان می‌تواند آسیب‌پذیر باشد. پس مدیر باید جو و فرهنگی در سازمان ایجاد کند که هر فرد اطلاعات خود را در نقشش با او در میان بگذارد و تعامل مناسب با مدیر داشته باشد. یادگیری کنترل این جریان اطلاعات نیز یک عامل کلیدی دیگر در طول چرخه کاری مدیران در آن سازمان است. مدیران بی‌تجربه در زمان استرس و فشار کاری اغلب به رفتارهای قدیمی مشابه مدیر قبلی استناد می‌کنند و این موجب می‌شود حس کنند در نقش خود مفید یا موثر نیستند. در صورتی که جریان اطلاعاتی که به مدیر می‌رسد، خود نیاز به کنترل و فیلتر دارد و همه اطلاعات درست نیستند. بنابراین یک مدیر برای سرعت بخشیدن به فرایند انطباق با سازمان، واضح‌سازی استراتژی شخصی و همگام شدن سازمان با آن نیاز به ارزیابی این جریان‌های اطلاعاتی دارد.

یک مدیر به طور روزانه باید از خود بپرسد: «آیا زمان زیادی را برای مدیریت روزانه صرف می‌کنم؟ آیا اطلاعاتی را که از واحدهای کسب‌وکاری نیاز دارم، دریافت می‌کنم؟ آیا زمان کافی برای روابط بین فردی و اعضای هیئت مدیره دارم؟» نیاز است که یک مدیر همه این چالش‌ها را در بدو ورود شناسایی و آن‌ها را رفع و رجوع کند و در این کار از کمک دیگران نیز غافل نشود. به همین منظور، مدیران امروزی هرگز از نقش مشاور در افزایش شانس موفقیت خود در بدو ورود به سازمان جدید غافل نمی‌شوند و از مشاوره‌ها و راهنمایی‌های یک مشاور خوب استفاده می‌کنند تا بتوانند مدیریت بهتری در آن سازمان داشته باشند.

وجود صرف زمان بیشتر بسیاری از کارها ناتمام می‌ماند. برای مثال مدیر در ابتدای کار زمان زیادی با اعضای هیئت مدیره صرف می‌کند و بر این باور است که همکاران او در هیئت مدیره به مسائل و تصمیمات شرکت واقفاند و می‌توان ساعت‌ها در خصوص مسائل شرکت با آن‌ها گفت‌وگو کرد. اما این موضع تنها موجب تخلیه انرژی مدیر در بدو ورود به سازمان می‌شود. یکی از مدیرعامل‌ها که با این مسئله مواجه بود، در این خصوص می‌گوید: «این یک تغییر ذهنی است که در آن زمان برای من پیش آمده بود و فکر می‌کردم باید ذهن همه افراد را راضی کنم و جزئیات تصمیمات را با آن‌ها در میان بگذارم. اما این کار تنها موجب تخلیه انرژی و اتکالی بیش از حد آن‌ها به مشاوره و مدیریت من می‌شد. اما اگر این وظیفه را میان آن‌ها به اشتراک بگذارید و تصمیم گروهی بگیرید، همه افراد به یک میزان انرژی می‌گذارند و در نهایت به موفقیت فردی و گروهی و سازمانی منجر خواهد شد.» به گفته بسیاری از مدیران اجرایی، یکی دیگر از عوامل مهم در حمایت از مدیریت بهتر زمان و انرژی، ایجاد یک تیم ارشد قوی است. پل فاستر، مدیرعامل شرکت Sellafield، در این مورد می‌گوید: «کار طولانی و گذاشتن انرژی زیاد در نقش‌های مختلف در هنگام ورود به سازمان جدید من را خسته کرده بود.»

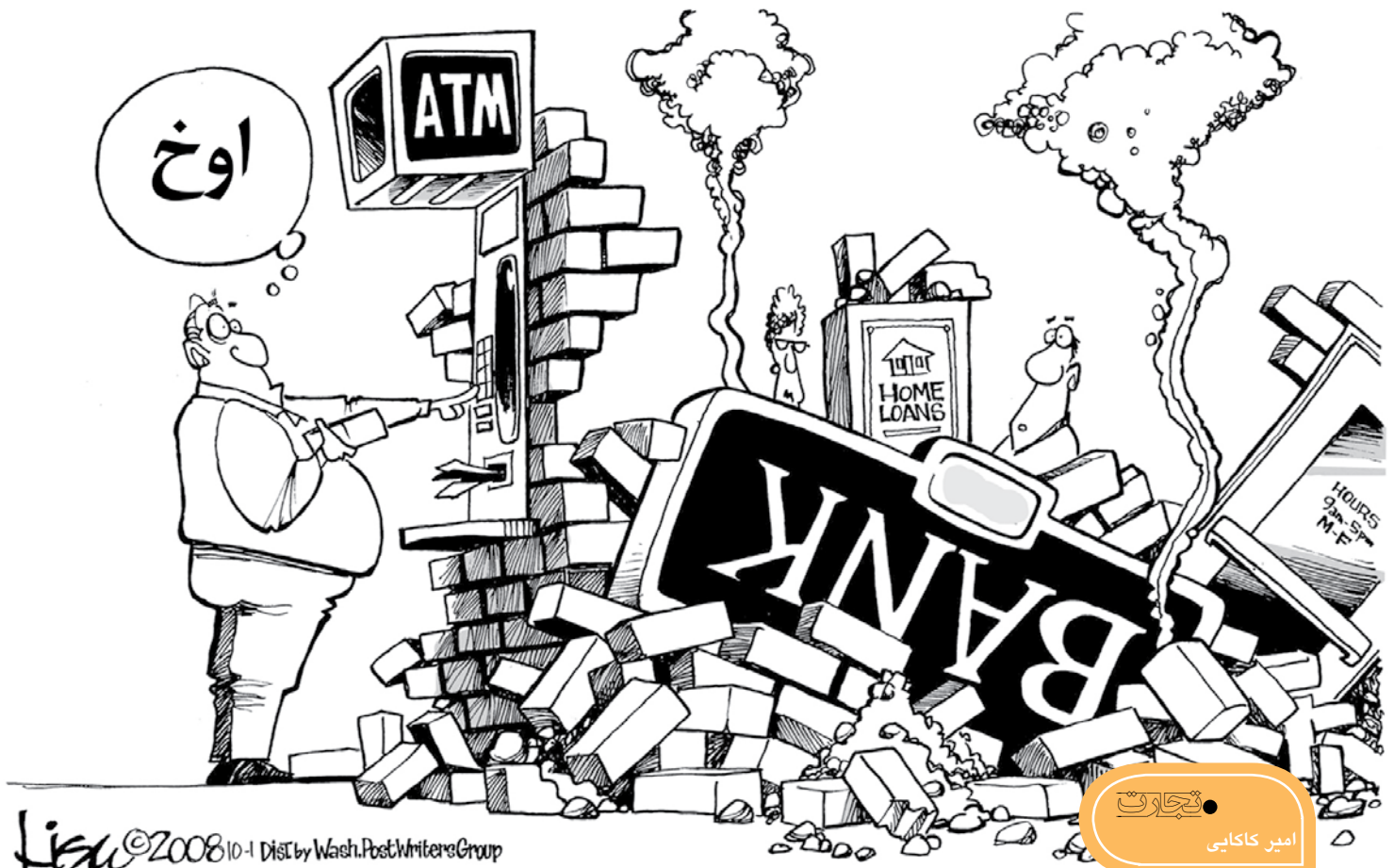
مدیریت ارتباط بالا و پایین

مدیران اجرایی از اهمیت ایجاد اعتماد و هماهنگی با تمام سهام‌داران و ذی‌نفعان با اولویت بر هیئت مدیره، سرمایه‌گذاران، رسانه‌ها و مخاطبان دولتی مرتبط آگاه‌اند. تقریباً نیمی از زمان مدیران در سازمان به مدیریت این ارتباطات بالا به پایین سازمان صرف می‌شود. از این میان سهم ارتباط با هیئت مدیره بیشتر از بقیه موارد است. تقریباً تمام مدیران اجرایی ارتباط زیادی با اعضای

هیئت مدیره دارند و سعی در گسترش روابط خود با این اعضا و تمرکز روی آن دارند. خود اعضای هیئت مدیره نیز ممکن است تحت تاثیر سرمایه‌گذاران و رسانه‌ها هستند که بر اهداف کوتاه‌مدت تمرکز می‌کنند و از استراتژی‌هایی استفاده می‌کنند که در کوتاه‌مدت به نتیجه درست برسند، اما برای رسیدن به استراتژی‌های بلندمدت هزینه‌بر هستند. ریسک کار کردن با برخی اعضا که درکی از استراتژی کسب‌وکار شرکت یا استفاده از فرصت‌های پیش‌آمده ندارند، در این حالت بسیار بالاست. بنابراین نیاز است میزان ارتباطات خود را در بدو ورود به سازمان کنترل کنید تا ضمن جلوگیری از هدررفت منابع و انرژی، مدیریت بهتری در خصوص مسائل پیش‌آمده و نحوه ارتباطات خود در سازمان داشته باشید.

مدیران اجرایی که در مصاحبه مذکور شرکت کرده بودند، خاطرنشان کردند زمان زیادی را صرف ساختن و حفظ روابط یکپارچه با مدیران مختلف کرده‌اند. یکی از مدیران راز مقابله با این چالش را تیمی کار کردن می‌داند. کار با هیئت مدیره یک کار تیمی است. ما با هم کار می‌کنیم تا مسائل را بررسی کنیم. ایجاد روابط با سرمایه‌گذاران و ذی‌نفعان داخلی و خارجی اغلب زمان‌گیرتر از چیزی است که

یک مدیر به طور روزانه باید از خود بپرسد: «آیا زمان زیادی را برای مدیریت روزانه صرف می‌کنم؟ آیا اطلاعاتی را که از واحدهای کسب‌وکاری نیاز دارم، دریافت می‌کنم؟ آیا زمان کافی برای روابط بین فردی و اعضای هیئت مدیره دارم؟» نیاز است که یک مدیر همه این چالش‌ها را در بدو ورود شناسایی و آن‌ها را رفع و رجوع کند و در این کار از کمک دیگران نیز غافل نشود



©2008 10-1 Dist by Wash. Post Writers Group

تجارت
امیر کاکایی

کارشناس ارشد کسب و کار

بایدها و نبایدهای انتخاب استراتژی سازمان های تجاری در دوران رکود

لطفا آستین ها را بالا بزنید!

نیاز سازمان توجه ویژه ای داشت. البته عدم تمرکز صرف بر مدیریت مالی به معنای این موضوع نیست که کلا نسبت به این حوزه بی توجه شد؛ اتفاقاً مدیریت مالی در دوران رکود یکی از مهم ترین مواردی است که باید سازمان های تجاری به آن توجه ویژه ای داشته باشند، اما نباید تمام تمرکز و انرژی را برای این حوزه برنامه ریزی کرد.

اولویت بندی مشتریان

مجموعه ای از عوامل از جمله شرایط مالی سازمان ایجاب می کند در دوران رکود امکان تمرکز و سرمایه گذاری روی همه مشتریان سازمان مقدور نباشد؛ به این معنا که سازمان های تجاری نمی توانند به یک اندازه برای مشتریان خود بودجه بازاریابی و تبلیغات صرف کنند. به همین دلیل اولین استراتژی ای که سازمان های تجاری باید در دوران رکود اتخاذ کنند، اولویت و طبقه بندی مشتریان است. به بیان دیگر، سازمان های تجاری بر اساس این اولویت بندی می توانند برنامه بازاریابی خود را تدوین کنند و از این طریق با شناسایی مشتریانی که برای آن ها سودآوری مناسبی دارند، سرمایه گذاری روی این مشتریان را آغاز کنند و به سودآوری مناسبی دست پیدا کنند، چون طبق قانون ۲۰/۸۰ پارتو، ۸۰ درصد سود سازمان را ۲۰ درصد مشتریان ایجاد می کنند و ۸۰ درصد مابقی مشتریان، سازمان را تنها با ۲۰ درصد از سودآوری همراه می سازند. از طرفی ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که اولویت بندی مشتریان می تواند هزینه های سازمان را کاهش دهد.

این روزها با نگاهی گذرا به وضعیت بازارهای مختلف، نارضایتی از رکود شکل گرفته برجسته تر از گذشته به چشم می خورد. وضعیت به صورتی شده که تاب و توان سازمان های تجاری را گرفته و طی چند ماه گذشته بسیاری از شرکت ها یا فعالیت های خود را متوقف کرده اند، یا به قوت گذشته نمی توانند فعالیت هایشان را ادامه دهند. تشخیص این که وضعیت سازمان های تجاری تغییر کرده، بر بسیاری از فعالان تجاری مبرهن است. تام کورنر، یکی از اقتصاددان های برجسته کانادا، بر این باور است که کارآفرینان و مدیران ارشد معمولاً می دانند باید خود را برای زمان سخت آماده کنند، اما همیشه اقدامات لازم را انجام نمی دهند. این که در چنین شرایطی سازمان های تجاری باید چه استراتژی ای اتخاذ کنند، بهانه ای شد تا در این مطلب به برخی از استراتژی های دوران رکود در سازمان های تجاری بپردازیم.

عدم تمرکز صرف بر مدیریت مالی

قبل از اتخاذ هر استراتژی، ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که نوع مواجهه بسیاری از سازمان های تجاری در دوران رکود به صورتی است که آن ها فقط تمایل دارند بر روی مدیریت مالی سازمان تمرکز کنند؛ به این معنا که جریان نقدینگی را در سازمان مدیریت و تقویت کنند، هزینه ها را کاهش دهند و... این در حالی است که در دوران رکود باید به غیر از مدیریت مالی، بر دیگر ابعاد مورد

کمتر سازمان تجاری را می توان یافت که به دلیل رکود، دستخوش تغییرات قرار نگرفته. با شروع تغییرات در داخل هر سازمانی، بحران های داخلی در میان کارمندان آغاز می شود و این موضوع وضعیت سازمان را با چالش های جدی همراه می کند. به همین دلیل توصیه می شود یکی از استراتژی های اتخاذ شده در دوران رکود در حوزه منابع انسانی باشد

کاهش تنوع محصولات

معمولا بسیاری از سازمان های تجاری در دوران رونق اقتصادی، با توسعه محصول همراه می شوند؛ به این معنا که محصولات خود را متنوع می سازند و در تلاش خواهند بود از این طریق به سودآوری مناسبی دست پیدا کنند. اما در دوران رکود شرایط به گونه ای دیگر است؛ به این معنا که توسعه محصول با خود هزینه های بسیار زیادی را اعم از تحقیق و توسعه، بازاریابی و تبلیغات و... به همراه دارد و در شرایط رکود نیز ممکن است با موفقیت مناسبی همراه نشود. از طرفی توصیه می شود همان طور که مشتریان اولویت بندی می شوند، محصولات و حتی در هلدینگ های تجاری کسب و کارها نیز اولویت بندی شوند و آن محصولات و کسب و کارهایی که برای سازمان سودآور

هستند، به قوت قبلی فعالیتشان ادامه پیدا کند و در موارد دیگر که سازمان را با هزینه همراه می کند، متوقف شود. به بیان دیگر یکی از استراتژی های کلان در این حوزه کاهش تنوع محصولات است. البته این موضوع جزئیات بسیار زیادی دارد که در حوصله این مطلب نمی گنجد، چون در برخی از صنایع اتفاقا افزایش تنوع محصولات با کاربردهای مختلف محصولات همراه می شود و محصولات به بازارهای دیگر معرفی می شود که مورد استقبال بیشتری قرار گیرد.

حفظ وفاداری مشتریان

پس از طبقه بندی مشتریان و کاهش تنوع محصولات، سازمان های تجاری باید درصدد افزایش وفاداری سازی مشتریان سودآور خود باشند. حفظ این مشتریان نیاز به تدوین برنامه های وفاداری دارد تا از این طریق بتوان مشتریان خود را حفظ کرد. ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که در دوران رکود سهم بازار بسیاری از سازمان های تجاری کاهش پیدا می کند و در چنین شرایطی اگر سازمان های تجاری بتوانند با تکیه بر برنامه های وفاداری، مشتریان خود را حفظ کنند، با کاهش سهم بازار رقیب، به نوعی این مشتریان می توانند با افزایش سهم بازار مواجه شوند که این موضوع یکی از استراتژی های رشد در دوران رکود به شمار می رود.

برنامه ریزی در فعالیت های منابع انسانی

کمتر سازمان تجاری را می توان یافت که به دلیل رکود، دستخوش تغییرات قرار نگرفته. با شروع تغییرات در داخل هر سازمانی، بحران های داخلی در میان کارمندان آغاز می شود و این موضوع وضعیت سازمان را با چالش های جدی همراه می کند. به همین دلیل توصیه می شود یکی از استراتژی های اتخاذ شده در دوران رکود در حوزه منابع انسانی باشد. به بیان دیگر، لازم است مدیران سازمان با کارمندان در این دوران در تعامل و نزدیکی جدی باشند، چون یکی از مواردی که دیده می شود، این است که مدیران ارشد سازمان در دورانی که سازمان ها با رکود جدی مواجه هستند و وضعیت داخلی سازمان نیز با مشکلاتی همراه شده است، از مواجهه با کارمندان خود پرهیز می کنند. این در حالی است که توصیه می شود در چنین شرایطی باید در تصمیم گیری ها و یافتن راه حل های موجود از کارمندان کمک گرفته شود و با ایجاد حس مشارکت در کارمندان، انعطاف پذیری این افراد را افزایش داد. به عنوان نمونه در شرایطی نیاز است که وظایف کارکنان افزایش پیدا کند و امکان استخدام کارمند جدید نیز برای سازمان مهیا نیست، به همین دلیل در چنین شرایطی در صورت وجود کارمندان انعطاف پذیر، با مشارکت آن ها می توان آموزش های لازم را به این کارمندان عرضه کرد و وظایف بیشتری را از آن ها طلب کرد.

تقویت شبکه سازی

شبکه سازی در دوران رکود اقتصادی می تواند بسیار مثر و ثمر واقع شود. به بیان دیگر، سازمان های تجاری با تقویت شبکه خود و تعامل با آن ها می توانند از استراتژی ها و برنامه های عملیاتی سازمان های دیگر در دوران رکود آشنا شوند. این موضوع می تواند در حوزه مشتریان، کارمندان، تامین کنندگان و... باشد. به عنوان نمونه، اتحادیه های مختلف در این حوزه می تواند در تقویت شبکه سازی ها مثر و ثمر واقع شود.

استفاده از نرم افزارهای نوین

یکی از استراتژی های سازمان های تجاری در دوران رکود، استفاده از نرم افزارهای جدید در حوزه های مختلف است. به بیان دیگر، سازمان های تجاری از طریق این فرصت در تلاش اند از رقبای خود سبقت بگیرند. البته استفاده از این موضوع نیازمند بررسی های لازم مبنی بر این موضوع است که آیا راه اندازی و استفاده از این نرم افزارها می تواند منجر به افزایش کارایی و کاهش هزینه های سازمان شود؟ در صورتی که پاسخ به این سوال مثبت باشد، سازمان ها می توانند با به کارگیری سیستم های نوین فعالیت های خود را به خوبی پیش ببرند. به عنوان نمونه استفاده از سیستم های ارتباط با مشتریان می تواند در بسیاری از سازمان ها مثر و ثمر واقع شود.

سرمایه گذاری در صادرات

یکی دیگر از استراتژی های اتخاذ شده در دوران رکود، سرمایه گذاری در حوزه صادرات و گسترش روابط تجاری در سطح بین المللی است. صادرات می تواند جایگزین مناسبی برای کمبود بازارهای داخلی باشد، اما سرمایه گذاری و برنامه ریزی در این حوزه مستلزم انجام تحقیقات بازاریابی و تدوین برنامه ریزی استراتژیک مناسب برای کشور بازار هدف است که بدون توجه به این موضوع اتفاقا سازمان های تجاری با شکست های جبران ناپذیری همراه خواهند شد.

سناریوسازی برای آینده

یکی از معضلات جدی که سازمان های تجاری در دوران رکود با آن دست و پنجه نرم می کنند، این موضوع است که آن ها برنامه ریزی ای را تدوین و اجرا می کنند که بر اساس تحلیل وضعیت موجود در نظر گرفته شده است؛ به این معنا که بر اساس تحلیل های داخلی و خارجی به استراتژی و برنامه های عملیاتی ای دست پیدا کرده اند که درباره وضعیت موجود بازار و سازمان است. این در حالی است که در دوران رکود سرعت تغییرات محیطی و داخلی بسیار زیاد است و در بسیاری از مواقع سازمان را با شرایطی همراه می سازد که کلیت برنامه های عملیاتی را دستخوش تغییرات جدی قرار می دهد. به همین دلیل توصیه می شود در چنین شرایطی در فرایند تدوین برنامه استراتژیک، حتما روی سناریوسازی نیز کار کرد. به بیان دیگر، با استفاده از سناریوسازی می توان ریسک تصمیمات اتخاذ شده در آینده را به حداقل رساند و سازمان در تغییرات ناگهانی با شوک و چالش کمتری مواجه شود.

در پایان ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که اتخاذ راه کارهای خلاقانه و جدید در تمامی بخش های سازمان می تواند در دوران رکود بسیار مفید واقع شود و راه گشای چالش های پیش روی سازمان باشد. به همین دلیل مدیران ارشد باید همواره پذیرای ایده های جدید و خلاقانه باشند و با حمایت خود از افراد خلاق، راه کارهای جدید و متناسب با سازمان را اتخاذ کنند.

نگاهی به روشی کارآمد برای بهبود عملکرد کارمندان

مدیریت

امیر کاکایی

افزایش رضایت سازمانی با مدل شایستگی و ارزیابی عملکرد

است و از فرهنگ سازمان نیز نشئت می‌گیرد. به عنوان نمونه در سازمانی توانمندی‌های فکری مانند خلاقیت، مهارت‌های میان فردی مانند کار تیمی و شایستگی‌های تخصصی مانند دانش مالی به عنوان فاکتورهای تاثیرگذار در مدل شایستگی تعریف می‌شوند. اگرچه شرح چگونگی طراحی مدل شایستگی در سازمان‌های تجاری از حوصله این مطلب

معمولا در بسیاری از سازمان‌های تجاری، کارمندان در تلاش‌اند در ماه‌های منتهی به پایان سال، مذاکرات خود را درباره افزایش حقوق و دستمزد یا ارتقای موقعیت شغلی در سازمان با مدیران بالادستی خود انجام دهند. در این مذاکرات بسیاری از کارمندان موفق خواهند بود و به خواسته‌های خود می‌رسند و بسیاری دیگر نیز با سرخوردگی یا سال کاری جدید را آغاز می‌کنند، یا به امید دست یافتن به موقعیت مالی و سازمانی مناسب، محل کار خود را ترک می‌کنند. نکته بسیار حائز اهمیت این است که در سازمان‌های تجاری که فرایند منابع انسانی مناسبی جهت بهبود موقعیت مالی و سازمانی کارمندان طراحی نمی‌کنند، معمولا نارضایتی‌های مختلفی از سوی کارمندان نسبت به سیاست‌های منابع انسانی وجود دارد، که این موضوع باعث می‌شود کارمندان معترض نتوانند بهره‌وری بالایی داشته باشند. البته که فرایندهای مختلفی در این زمینه وجود دارد که می‌تواند جهت مدیریت این موضوع امکانات مناسبی را در اختیار سازمان‌های تجاری قرار دهد، اما یکی از مدل‌های موفق که در بسیاری از سازمان‌های تجاری مورد استفاده واقع می‌شود، ارتقای مالی و سازمانی کارمندان مبتنی بر مدل شایستگی و ارزیابی عملکرد است. این که این مدل تا چه اندازه می‌تواند در این زمینه مثمر ثمر واقع شود و مدیران ارشد چگونه می‌توانند از این مدل برای افزایش حقوق و دستمزد و هم‌چنین بهبود و توسعه جایگاه کارمندان خود استفاده کنند، بهانه‌ای شد تا در این مطلب به این موضوع بپردازیم و بخشی از چگونگی طراحی این فرایند را مطرح کنیم.

مدیریت عملکرد

به صورت کلی مدیریت عملکرد به اندازه‌گیری عملکرد کارمندان با هدف توسعه و بهسازی اشاره دارد و تمرکز زیادی بر افزایش بهره‌وری کارمندان می‌کند، اما نکته بسیار حائز اهمیت این است که چگونه می‌توان عملکرد کارمندان را اندازه‌گیری کرد و این اندازه‌گیری باید بر اساس چه خط‌کش و شاخصی انجام شود. به عنوان مثال ارتباطات موثر می‌تواند در سازمانی به عنوان یکی از شاخص‌های تاثیرگذار مطرح شود، که کارمندانی که در این زمینه بتوانند به‌خوبی ظاهر شوند، شایسته ارتقا و تشویق هستند. این در حالی است که همین شاخص در سازمانی دیگر ممکن است به عنوان شاخص‌های تاثیرگذار مطرح نشود. با توجه به این موضوع، قبل از انجام هر کاری در حوزه مدیریت عملکرد، سازمان‌های تجاری باید بتوانند خط‌کش مناسبی را برای این موضوع طراحی کنند.

مدل شایستگی

یکی از راه‌کارهای مناسب برای دستیابی به خط‌کشی جامع و کامل در سازمان‌های تجاری، تدوین مدل شایستگی است؛ مدل شایستگی به مجموعه رفتارهای عملکرد فردی قابل مشاهده، قابل اندازه‌گیری و حیاتی برای عملکرد موفقیت‌آمیز سازمانی و فردی اشاره دارد. این ویژگی‌ها در هر سازمانی متفاوت

خارج است، اما به صورت خلاصه می‌توان به این موضوع اشاره کرد که مدل‌های شایستگی حتی در بین دو رقیب تجاری نیز متفاوت است؛ چون هر سازمانی فرهنگ و فرایندهای کاری خاص خودش را دارد و قطعا مدل‌های شایستگی متفاوتی نیز می‌توانند داشته باشند. معمولا برای پیاده‌سازی مدل شایستگی، در ابتدا به بررسی مطالعات و تجربیات برندهای مختلف از جمله رقبا پرداخته می‌شود. به بیان دیگر، الگوبرداری از سازمان‌های تجاری معتبر بسیار می‌تواند نقشه راه را برای تدوین چنین مدلی هموار سازد. پس از این موضوع، از طریق روش‌های

مختلف اعم از مصاحبه عمیق یا گروه‌های کانونی به شناسایی شایستگی‌های مدیران و کارمندانی که عملکرد بالایی دارند، پرداخته می‌شود. جمع‌بندی این نظرات می‌تواند منجر به تعریف شایستگی‌های دارای اولویت سازمان شوند. پس از جمع‌بندی این نظرات، نیاز است که شایستگی‌ها بر اساس استراتژی‌های سازمان تحلیل شوند. به بیان دیگر، مدل شایستگی بر اساس استراتژی‌های کلان سازمان اولویت‌بندی می‌شوند. به عنوان نمونه، شایستگی‌های مورد استفاده در شرکت نستله شامل سازگاری، ارتباطات، انعطاف‌پذیری و کار گروهی است، یا در موندلیز شایستگی‌ها شامل مشتری‌مداری، نوآوری، دانش و تجربه در صنعت و... است.

سفرارشی‌سازی

پس از تعیین مدل شایستگی، بخشی از خط‌کش مورد نظر جهت فرایند توسعه و پیشرفت کارمندان استخراج شده است، اما نیاز به سفرارشی‌سازی برای لایه‌های مختلف سازمان دارد. به بیان دیگر، شایستگی‌های استخراج‌شده برای جایگاه‌های مختلف شغلی شدت متفاوتی دارند. به عنوان نمونه، افرادی که به عنوان نگرهان در سازمان مشغول به کارند، قطعاً از نظر شایستگی ارتباطات موثر به اندازه مدیران ارشد سازمان نیاز به این شایستگی ندارند. به همین دلیل شایستگی‌ها در سطوح مختلف متفاوت است. با این تفاسیر باید شایستگی‌های مدیران ارشد، میانی، عملیاتی، کارشناسان و... تدوین و حد قابل قبول برای هر یک از این سطوح نیز تعیین شود.

ارزیابی عملکرد

به غیر از تدوین مدل شایستگی که در حوزه مجموعه رفتارهای عملکرد فردی در سازمان‌های تجاری اشاره دارد، نیاز است شاخص‌های مرتبط با عملکرد فرد نیز طراحی شود. به عنوان نمونه، برای مدیران فروش، افزایش فروش به عنوان یکی از شاخص‌های قابل اندازه‌گیری تعریف می‌شود، یا به عنوان نمونه‌ای دیگر، برای مدیران منابع انسانی کاهش نرخ خروج کارمندان از سازمان به عنوان یکی از شاخص‌های قابل اندازه‌گیری در ارزیابی عملکرد این مدیران استفاده می‌شود.

استخراج این شاخص‌ها نیز می‌تواند به روش‌های مختلف اعم از مصاحبه عمیق، گروه‌های کانونی و... با مشارکت لایه‌های مختلف سازمان انجام شود.

ترکیب شایستگی و ارزیابی عملکرد

پس از انجام اقداماتی که پیش‌تر مطرح شد، سازمان دو خط‌کش برای مدیریت

عملکرد کارمندان خود دارد. اهمیت و وزن این دو خط‌کش بر اساس اقتضای سازمان تعیین می‌شود. به عنوان نمونه، در سازمانی ممکن است شاخص‌های کمی مانند افزایش فروش، کاهش نرخ خروج کارمندان و... اهمیت و وزن بیشتری نسبت به شایستگی‌هایی مانند مشتری‌مداری و... داشته باشد.

تشکیل پرونده

پس از ترکیب شاخص‌های ارزیابی با مدل شایستگی، هر فرد باید بر اساس این موارد ارزیابی شود. این ارزیابی نیز می‌تواند به صورت ارزیابی ۳۶۰ درجه باشد. به این صورت که هر فرد از طرف مافوق، همکاران، مشتریان، زیردستان و حتی خودش مورد ارزیابی قرار گیرد تا میانگین این موارد وضعیت عملکردی فرد را نشان دهد. با انجام این اقدام، هر فرد دارای پرونده‌ای می‌شود که وضعیت موجود این کارمند در آن ذکر شده است و هم از لحاظ مدل شایستگی و هم عملکردی مورد ارزیابی قرار گرفته است. به بیان دیگر، این پرونده وضعیت موجود کارمندان را نشان می‌دهد و بر اساس آن می‌توان برنامه‌های مناسب جهت توسعه و بهبود آن‌ها ترتیب داده شود.

سناریوسازی

در هر یک از سطوح سازمانی باید سناریوسازی برای برنامه‌ریزی در بهبود و توسعه کارمندان انجام شود. به عنوان نمونه، افرادی که شایستگی‌های مدل شایستگی را در حد قابل قبولی دارا هستند و از نظر عملکردی نیز شاخص‌های ارزیابی نشان می‌دهند که شرایط مناسبی دارند، می‌توان برای آن‌ها سناریو ارتقا را تعریف کرد. به عنوان نمونه، کارشناس فروش که طی چند ماه گذشته اهداف فروش خود را محقق ساخته است و در کنار این موضوع، از لحاظ مدل شایستگی نیز دارای شایستگی مشتری‌مداری، ارتباطات موثر و... است، لیاقت ارتقا و سرپرست فروش شدن در آن سازمان تجاری را دارد. این در حالی است که افرادی که این موارد را در حد پایینی دارا هستند، ممکن است منجر به اخراج آن‌ها شود. از نگاهی دیگر، افرادی که دارای عملکرد بالایی هستند اما شایستگی‌های رفتاری پایینی دارند، باید از طریق کوچینگ بهبود پیدا کنند، یا افرادی که شایستگی‌های بالایی دارند اما عملکرد مناسبی ندارند، مورد آموزش واقع شوند. به صورت کلی نوع سناریوسازی در هر سازمانی می‌تواند متفاوت باشد و شرایط آن سازمان در نوع تصمیم‌گیری می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد. اما مسئله حائز اهمیت این است که با توجه به صورت مسئله مطرح‌شده در ابتدای این مطلب، استفاده از مدل شایستگی و استخراج شاخص‌های عملکردی بسیار می‌تواند در موضوع افزایش حقوق و دستمزد و همچنین ارتقای موقعیت سازمانی مثمر ثمر واقع شود و ابزاری است که می‌تواند منجر به کاهش نارضایتی‌های داخل سازمانی از این قبیل موضوعات شود.

بازه زمانی

چنین فرایندهای منابع انسانی قطعاً نیاز به بازه‌های زمانی دارد که بر اساس آن بتوان ارزیابی را انجام داد. اگرچه نمی‌توان بازه زمانی ثابتی برای چنین برنامه منابع انسانی برای همه سازمان‌های تجاری در نظر گرفت و سیاست‌ها و استراتژی‌های کلان سازمان می‌تواند در این امر بسیار حائز اهمیت باشد، اما برای افزایش حقوق و دستمزد و همچنین ارتقای موقعیت شغلی، نیاز است حداقل شش ماه یک بار این ارزیابی انجام شود تا بتوان برنامه‌های توسعه‌ای مناسبی را برای کارمندان طراحی کرد.

در پایان ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که مدل‌های شایستگی به غیر از کاربردی که پیش‌تر به آن اشاره شد، در حوزه انتخاب و استخدام کارمندان، تعیین انتظارات، جلب تمرکز کارمندان بر تقویت مشارکت و افزایش احساس رضایت و... نیز کاربرد دارند. این موضوع نشان می‌دهد اگرچه تدوین مدل شایستگی ممکن است برای سازمان هزینه‌های مختلفی از مالی و زمانی داشته باشد، اما در سایر بخش‌های سازمان می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد.



تفکر خلاق چیست و چگونه خلاقانه فکر کنیم؟

تربیت ذهن برای تسخیر فرصت‌ها

در دنیای در حال تغییر امروزی، توانایی تفکر خلاق و نوآورانه یکی از مهارت‌های ضروری هر مدیر و کارمندی است. با کمک تفکر خلاق می‌توانید در یک موقعیت به عقب برگردید و با گردآوری اطلاعات، مسائل را با دیدگاهی متفاوت و خارج از راه‌حل‌های مرسوم ببینید و برایش چاره بیندیشید. آشنایی و ارتباط برقرار کردن با ایده‌های جدید به یک روش جذاب و نوآورانه می‌تواند به درک مشکلات از زوایای تازه و ایجاد راه‌حل‌های جدید کمک کند. همه این موارد از ویژگی‌های کارمندی است که بسیاری از کارفرمایان به دنبالش هستند و از ویژگی‌های مدیری است که بسیاری از سرمایه‌گذاران می‌خواهند او را انتخاب کنند.

تفکر مدرن

بزرگ‌ترین افراد خلاق و نوآوران لزوماً افرادی نیستند که بهترین ایده را دارند. بلکه اغلب آن‌ها افراد یا تیم‌هایی هستند که خلاقیت خود را برای ایجاد یک دیدگاه جدید یا روش موثر برای ارتباط با یک ایده به کار گرفته‌اند. شما می‌توانید ذهن خود را در مورد تسخیر فرصت‌ها، دور شدن از امور روزمره و عادت‌ها و خلاقیت طبیعی تربیت کنید. در واقع تفکر خلاق مهارتی است که نیاز دارید آن را پرورش دهید. باید بتوانید الگوها و روش‌های تفکر سنتی را کنار بگذارید تا تفکر را به شیوه‌ای خلاقانه آغاز کنید. در مقاله زیر مجموعه‌ای از رفتارها و تکنیک‌ها برای شما ارائه می‌شود که با کمک آن می‌توانید خلاقیت ذاتی خود را تقویت کنید. برخی از این ابزارها به صورت فردی و برخی به صورت گروهی باید انجام گیرد، اما در نهایت هدف این است که بتوانید برای خلق ایده و داشتن تفکر خلاق مهارت کسب کنید و اهمیت آن را در مقابله با چالش‌های جهانی و سناریوهای حل مسئله روزمره درک کنید.

اهمیت تفکر خلاق شاید فکر کنید خلاقیت متعلق به هنرمندان است. بسیاری نیز پرداختن به خلاقیت را اتلاف وقت می‌دانند. اما حقیقت این است که خلاقیت یکی از مهارت‌های ارزشمند در دنیای پیچیده امروزی است و هر فردی باید با تکنیک‌های تفکر خلاق آشنا باشد، چراکه کسب‌وکارهای امروزی به دنبال کارکنان خلاق است. هنرمندان در نقش‌آفرینی خود در هنرهای مختلف نیاز به خلاقیت دارند و کارآفرینان نیز ذاتاً باید هنرمند و خلاق باشند. تفکر خلاق یکی از مهارت‌هایی است که امروزه ارزش زیادی به آن داده می‌شود. خلاقیت در واقع چیزی به جز انجام دادن امور قدیمی به شیوه‌ای جدید نیست. در واقع اگر بتوانید مشکلات را با راه‌حل دیگری حل کنید، خلاق هستید. اگر شما خلاق نباشید، نمی‌توانید ایده‌های جدید را کشف کنید و اگر ایده‌های جدید به دست شما کشف نشوند، جسارت استفاده از تفکر انتقادی را نیز نخواهید داشت. در زیر روش‌هایی به شما ارائه می‌شود که می‌تواند در داشتن تفکر خلاق به شما کمک کند.

از محدودیت‌ها استقبال کنید

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات در داشتن تفکر خلاق، خطای تفکر و محدود کردن خودتان است. در واقع تفکر خلاق در فضای آزاد می‌تواند رشد کند. حال بیایید از این زاویه هم به ماجرا نگاه کنیم که خود قوانین، محدودیت‌ها و فشارها می‌توانند موجب شکوفایی خلاقیت شوند. بنابراین دفعه بعد که مدیر یا مشتری شما را سرزنش کرد و انتقاداتی به شما وارد کرد، بهتر است از او تشکر کنید. جف بزوس، بنیان‌گذار آمازون، در این مورد جمله جالبی دارد که می‌گوید: «حتی صرفه‌جویی هم مانند سایر محدودیت‌ها می‌تواند منجر به نوآوری شود. این که بخواهید از یک موقعیت دشوار و تنگنا به روشی خلاقانه خارج شوید، نیازمند تفکر خلاقانه است.» هنگامی که منابع و زمان کمتری دارید، طبیعتاً مجبور به کشف راه‌حل‌های جدیدتری خواهید بود و می‌توانید تفکر خلاق خود را پرورش دهید و به قول معروف در محدودیت‌ها ستاره شوید. بنابراین از محدودیت‌ها برای پرورش روح خلاقانه استقبال کنید و آن را به عنوان مانع برای رشد خلاقیت نبینید.

کاری را انجام دهید که نمی‌توانید

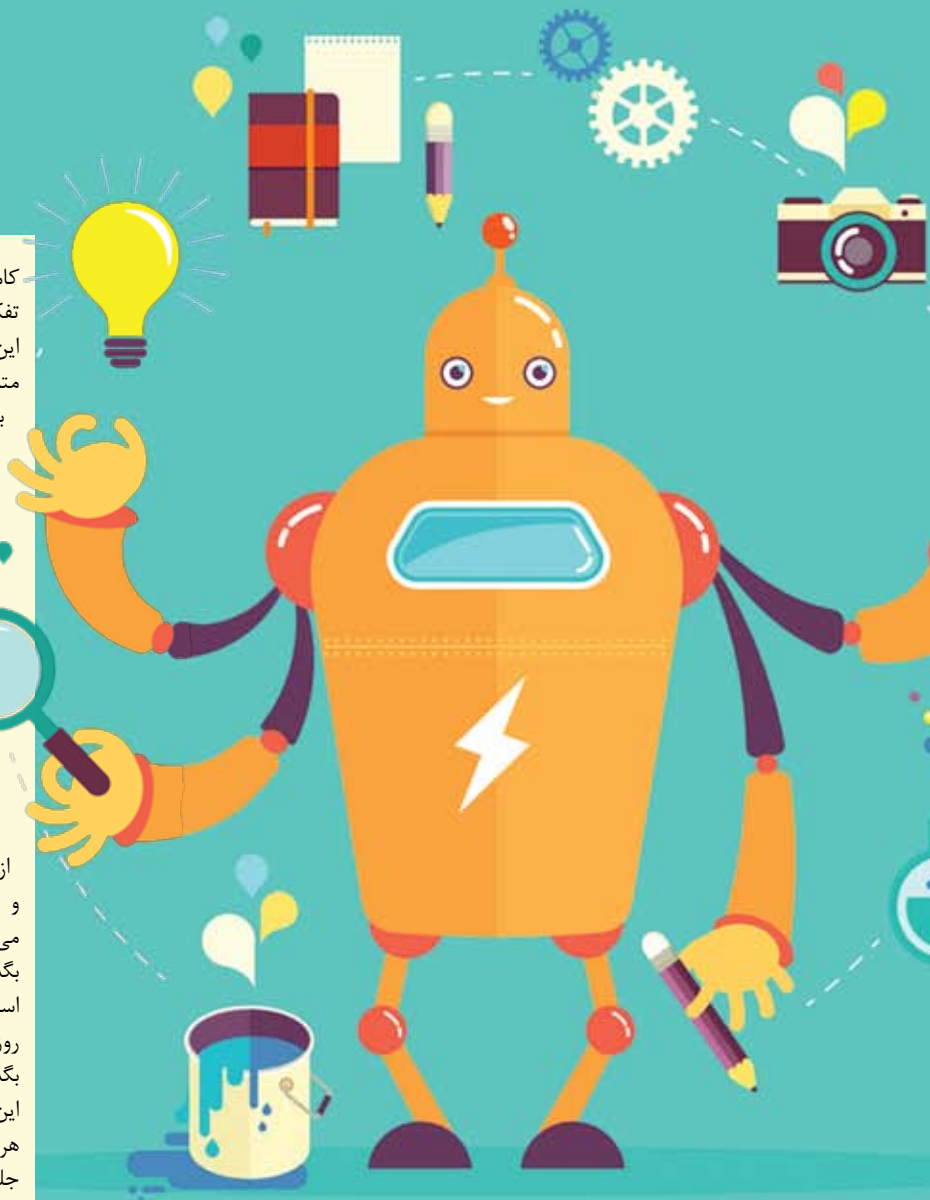
اگر کتاب زندگی‌نامه آرنولد شوارتزنگر را خوانده باشید، احتمالاً این داستان را شنیده‌اید که قبل از این که آرنولد به عنوان یک ستاره هالیوودی شناخته شود، تنها یک بدن‌ساز موفق بود. در طول این

دوره او سخت تلاش کرد در سینما نیز نقش در یک فیلم خوب را به دست آورد. بنابراین هنگامی که برای تست بازیگری فیلم «کونان بربر» رفت، هر چه را در توان داشت، برای گرفتن این نقش متمرکز کرد. هنگامی که از او پرسیده شد آیا می‌تواند اسب‌سواری کند؟ او با اطمینان گفت «بله». اما حقیقت این بود که آرنولد پیش از این هرگز سوار اسب نشده بود، اما به تهیه‌کننده گفته بود می‌تواند این کار را انجام دهد. به همین دلیل تا قبل از شروع فیلم‌برداری و پرورش استارت فیلم به آموزش اسب‌سواری پرداخت؛ یعنی کاری را که هیچ سررشته‌ای در آن نداشت، شروع کرد. این داستان را به این دلیل تعریف کردیم که تنها به این نکته برسیم که بگوییم کشف کنید و این کشف کردن را از طریق راه‌های جدیدی و حتی کارهایی که نمی‌توانید انجام دهید شروع کنید.

یکی دیگر از روش‌های چهارچوب‌شکنی نیز مطالعه در زمینه‌های غیرکاری و تحصیلی خودتان است. هم‌چنین سفر به مناطق مختلف می‌تواند بر خلاقیت شما تاثیرگذار باشد. در کل سعی کنید به زندگی خود تنوع دهید و امور مختلف را از طریق مسیرهایی که پیش از این انجام نداده‌اید، تجربه کنید.

عقاید خود را با یک منتقد خلاق در میان بگذارید

همه افراد در اطراف خود چند دوست بدبین دارند که هنگامی که با آن‌ها در



کاملاً مسری است و شما در هر صورت می‌توانید انسان خلاق با تفکر خلاق باشید. بنابراین به دنبال نتیجه سریع نباشید، زیرا این اتفاق سرانجام رخ خواهد داد. بنابراین انجام کار را به روش متداولی که همیشه جواب می‌دهد، رها کنید و تبدیلی را کنار بگذارید. برای این‌که کارمند یا مدیر یا فرد خلاق باشید، نیاز است راه‌حل‌های جدید را با انجام کارهای متفاوت کشف و اجرا کنید. طی همین پروسه، بی‌آن‌که بدانید، به فردی خلاق تبدیل شده‌اید.

زمان‌های بلوکه‌شده خود را آزاد کنید

بسیاری از مواقع وجود مشغله زیاد و زمان آزاد نداشتن می‌تواند مانع تفکر خلاقانه شود. برای داشتن خلاقیت در تفکر نیاز است ذهن ما از مشغله‌ها آزاد شود و برای این کار باید تعدادی از زمان‌های بلوکه‌شده در تقویم خود را آزاد کنیم. هر کدام از ما روزانه ۱۴۴۰ دقیقه زمان داریم که این زمان در هفته ۱۶۸ ساعت و در سال ۸۷۳۶ ساعت است. اما هیچ‌کدام از ما سهم مناسبی از این زمان‌ها برای پرورش تفکر خلاق نداریم و فرصت کمی برای خلق ایده‌های بزرگ در ذهنمان تنظیم می‌کنیم. بنابراین بهتر است زمانی را برای خلاق بودن خود کنار بگذاریم. این کار در بلندمدت به سود ما، کسب‌وکار و زندگی‌مان است. بهترین پیشنهاد در این زمینه این است که یک ساعت در روز را اختصاص به خلاق بودن دهید و نام آن را «زمان من» بگذارید. شاید لازم باشد از زمان‌های مرده و هدررفته خود برای این کار کم کنید و زمان خلاقیت را به تقویم خود اضافه کنید. هر زمانی که این حرکت را آغاز کنید، از دیگران در این خصوص جلو خواهید افتاد.

یکی از راه‌هایی که در این راستا و مدیریت زمان در جهت خلاقیت می‌توانید استفاده کنید، کم کردن زمان جلسات است. در واقع هر زمان که درخواست همکاران خود را برای جلسه و میتینگ می‌پذیرید، از زمان تفکر خلاقانه خود کم می‌کنید. تفکر خلاقانه نیاز به فضا و زمان دارد و باید ذهنی آرام و آزاد داشته باشید. بنابراین به جلسات بی‌وقفه و ناگهانی که سراغتان می‌آید، نه بگویید و در انتخاب جلسات حق انتخاب داشته باشید. می‌توانید در تقویم خود تعداد جلسات را محدود کنید. اگر مسئولیت جلسه با خود شما به عنوان مدیر است، شاید لازم باشد جلسه را به جای ۶۰ دقیقه در ۳۰ دقیقه تمام کنید و به جای آن بازخوردها را بگیرید و رویش فکر کنید. جلسات بیهوده دشمن زمان هستند و کمبود زمان می‌تواند یکی از دشمنان تفکر خلاق شناسایی شود. بنابراین جلسات را محدود کنید و از فرصت جلسات محدود تنها برای جذب ایده‌ها و گرفتن بازخورد از سایر همکاران استفاده کنید و این بازخوردها را به منزله راهی برای پرورش تفکر خلاق ببینید.

انجام دهد.

بنابراین افراد به فردی احتیاج ندارند که نظر خنثی یا «نمی‌دانم» داشته باشد. آن‌ها به دنبال دریافت انتقاد یا رضایت از تصمیم و ایده‌ای که دارند، هستند. بنابراین فردی خلاق را پیدا کنید که نظرات و تصمیمات شما برایش مهم باشد و اگر چنین فردی را در اطراف خود ندارید، از یک مربی یا مشاور کمک بگیرید. فردی که بتواند ایده‌های شما را به چالش بکشد، می‌تواند شما را مجبور به تجدید نظر در کارتان کند و در این حالت تفکر خلاقانه ما منجر به ارائه راه‌حل‌های بهتر خواهد شد و این همان خلاقیت واقعی است. باید بدانید خلاقیت

مورد یک ایده یا پروژه صحبت می‌کنند، این پاسخ را می‌شنوند که «نمی‌دانم، یا در مورد آن مطمئن نیستم». هنگامی که مردم در مورد ایده‌هایشان با دیگران صحبت می‌کنند، تنها به یک دلیل است و آن احساس نیاز به هم‌فکری است. هیچ راه کاملی وجود ندارد و می‌توان یک کار را به شکل‌های مختلفی به انجام رساند. هنگامی که با فردی مشورت می‌کنید، می‌توانید مسئله را از زاویه نگاه او نیز ببینید و راه‌حلی را نیز که به ذهن او می‌رسد، در ذهن خود تحلیل کنید. درنهایت شما به فردی خلاق نیاز دارید که جهت درست را به شما نشان دهد و هم‌چنین فردی که کار را به روش درست



بهار با جادوی رنگ‌ها می‌آید

نقاب از چهره سنگی و خاکی‌شان، پروراندن رودها در دامنه‌شان و چشمه‌هایی که می‌جوشند تا از فراز جنگل خودنمایی کنند و حضوری شگفت را به تصویر بکشانند. سیرورتی که در کویر هم‌شن‌ها را جاری می‌کند و زندگی را به رقص وادار.

اوج این دگرگون شدن‌ها نهایت لذت است از شنیدن اول صبح صدای کلاغ‌ها و آوای شب‌هنگام جغدها تا نفس کشیدن طراوتِ باران، همه و همه دلالت بر وجود است و وجوب.

لمس برگ‌های گسِ شمعدانی‌ها، دیدنِ

بهار با جادوی رنگ‌ها می‌آید و طعم نوبرانه‌ها، و وداع با زمستانی که تک‌تک لحظه‌های سردش بوی انتظار می‌داد. انتظاری سپید برای استقبالی سبز از راهبه پاک‌ها...

نگاه کردن از درون صبری فندیلی، به امید آبشاری شدن و بخشیدن سفیدی‌های لطیف به چوب‌های خواب، تا با نوازش شکوفه‌ها بیدارشوند؛ و برف‌هایی که به حرمت آن‌ها آب می‌شوند.

نظاره کردن رویدن و چرخیدن جوانه از تن سرد گیاه و تلنگر بیرون آمدن از سکون و سکوتی که برای بهاری شدن باید بیمایند؛ که ناگزیرند از این پیمودن یخی و زمینی که بی‌تاب است برای روزی رساندن.

فصلی از روزگار که پیامش را از گلوی سبزه‌ها فریاد می‌زند و جلوه‌هایش را برای تماشا به صحنه نمایش می‌گذارد؛ همچون نوزادی که وجود پروردگارش را به رخ می‌کشانند.

حلول بهار بر صخره‌ها و کوه‌ها و برداشتن

درخشش سنگ‌های کف حیاط و برق شیشه پنجره‌ها؛ پنجره‌هایی که هرکدام در درونشان تعریفی جداگانه از این نو شدن را دارند. و در این میان شیشه‌های کدرِ غبارگرفته روایتی دیگر از بهار را در دل دارند.

نگاه سهرابی و بستن چترها و شستن چشم‌ها؛ و این نگاهی است که پیوسته بهار را پلک می‌زند و برف‌ها را از زمستان برای جاری شدنش به ودیعه می‌گیرد و تند می‌بارد.

و بهار از روزنه‌ها نفوذ خواهد کرد و هستی را به جنبش وادار.

از ترک کُنده‌ای خشک، گیاهی سر بر خواهد آورد، برگ خشک و زرد چناری که از پاییز بر شاخه جا مانده به عشق نسیم دل از درخت می‌کند و به افتادن تن می‌دهد؛ و طبیعت بر عظمت بهار سجده می‌کند.

و این تکرار مداوم تکراری‌ناپذیر، حسی بلورین را به ارمغان می‌آورد و آرزوها را برای اجابت به پرواز...

تعطیلات نوروزی با فیلم‌ها و سریال‌هایی جذاب

از جهان آخرالزمانی تا جاسوس‌بازی در دوران جنگ سرد



پنج فیلم و پنج سریال دیگر معرفی شده‌اند. اگر بتوانید هر روز را به بررسی و دیدن یک فیلم و سریال اختصاص دهید و روز سیزدهم هم به طبیعت بروید و ۱۳ را «به در کنید»، قطعاً نوروز بسیار پرثمری را از سر گذرانده‌اید. خوب واضح است که نمی‌شود یک سریال مثلاً ۷۵ قسمتی را در یک روز دید، پس اگر هم نتوانستید همه این فیلم‌ها و سریال‌ها را تماشا کنید، فدای سرتان که سلامتی و شادابی‌اش از همه چیز مهم‌تر است.

تعطیلات نوروزی را قطعاً باید به مجموعه‌ای از این فعالیت‌ها گذراند: دیدار اقوام، سفر و فعالیت‌های فرهنگی. دو گروه اول را که خودتان استادش هستید. بخش عمده‌ای از فعالیت‌های فرهنگی که می‌تواند به سادگی انجام شوند، دیدن فیلم و سریال است. در این یادداشت ۱۲ فیلم و سریال به شما پیشنهاد شده که هر کدامشان از بُعدی دیدنی هستند. این فهرست ترتیب خاصی ندارد، اما اولین نام مربوط به یک فیلم است و دومین نام مربوط به یک سریال، از همان‌جا به بعد هم یکی‌درمیان



جعبه پرنده
Bird Box

سه ماه پیش بود که فیلم «جعبه پرنده» توسط کمپانی نتفلیکس توزیع شد. داستان این فیلم دو ساعته به وقایع هولناک جهانی آخرالزمانی می‌پردازد که در آن داستان یک زن با بازی ساندرا بولاک روی تصویر می‌رود. دو بچه به نام‌های «دختر» و «پسر» همراه او هستند و یک مسیر جنگلی را می‌پیمایند، اما با چشمانی بسته. چرا چشمانی بسته؟ چون در این دنیا موجودات فراطبیعی حضور دارند که یک نگاه به آن‌ها باعث خودکشی خواهد شد. این فیلم شاید نتوانسته باشد نظر منتقدان را به خود جلب کند، اما همین نمای کوتاه از ایده جذابش باعث شده تقریباً همه تماشاچی‌ها سری به آن زده و لحظه‌ای زندگی در جهانی از ناپیایی را تجربه کرده باشند. به طور خلاصه اگر از دیدن فیلم‌های «عجیب و غریب» لذت می‌برید، قطعاً تا حالا «جعبه پرنده» را دیده‌اید، یا اگر فرصت هم نداشته‌اید، می‌توانید از این تعطیلات استفاده کنید.



آمریکایی‌ها
The Americans

سریال «آمریکایی‌ها» قدیمی‌ترین سریال این لیست است. سال نوی ۲۰۱۳ بود که این سریال برای اولین بار پخش شد و بهار سال گذشته بود که با پایان گرفتن فصل ششم به انتها رسید. «آمریکایی‌ها» در مجموع ۷۵ قسمت دارد و می‌توانید آن را به صورت یک‌جا و کامل تماشا کنید و دیگر انتظار فصلی جدید را تحمل نکنید. این سریال به ماجراهای جاسوسی در دوران جنگ سرد بازمی‌گردد و شخصیت‌های اصلی‌اش یک زوج هستند که در واقعیت افسر کاگب شوروی بوده، اما در آمریکا خود را به ظاهر یک زوج درآورده‌اند و با کودکانشان در ویرجینیا زندگی می‌کنند. همسایه آن‌ها هم یک مامور اف‌بی‌آی است و همین مسئله کانون اساسی کشمکش این سریال را می‌سازد. داستان این سریال با ریاست‌جمهوری رونالد ریگان در سال ۱۹۸۱ آغاز می‌شود و دقیقاً پس از شش سال در ۱۹۸۷ به پایان می‌رسد، یعنی سالی که معاهده سلاح‌های اتمی میان‌برد به امضا رسید. طی سال‌های اخیر داستان‌های زیادی در فضای جنگ سرد ساخته و پرداخته شده‌اند، اما شاید هیچ‌یک از آن‌ها تا این حد وارد فضای اصلی جاسوسی نشده بود. اگر از فیلم «پل جاسوسان» اسپیلبرگ خوشتان آمده، حتماً از «آمریکایی‌ها» هم خوشتان خواهد آمد و می‌توانید تعطیلات نوروزی را با آن پر کنید.



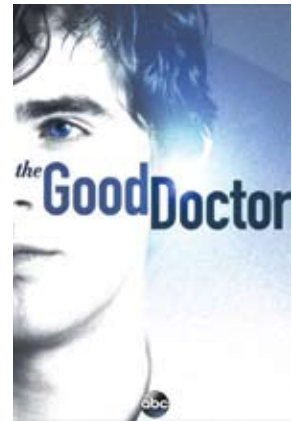
حکومت سوپرمن‌ها
Reign of the Supermen

انیمیشن «حکومت سوپرمن‌ها» در امتداد انیمیشن «مرگ سوپرمن» ساخته شده است. این فیلم که در آغاز سال ۲۰۱۹ میلادی توسط کمپانی وارنر برادرز و دی‌سی ساخته و اکران شد، در واقع بر اساس یک کمیک‌بوک ابرقهرمانی است. داستان از جایی شروع می‌شود که سوپرمن مرده و حالا تعداد زیادی از افراد می‌خواهند جانشین او شوند. این انیمیشن روی کاغذ طرحی مشابه به داستان پادشاهی دارد که حالا مرده و بین شاهزاده‌ها نزاعی بر سر جانشینی پیش آمده است، با این تفاوت که فضای فانتزی آن باعث می‌شود مخاطب کودک و نوجوان ارتباطی بهتر با آن پیدا کند. شش ماه از فداکاری سوپرمن که منجر به مرگ او شد، گذشته است و حالا دنیا با چهار قهرمان جدید آشنا می‌شود: مردی با یک شنل فولادی، سوپربوی، سوپرمن رباتی و ارادیکاتور. هر یک از این چهار قهرمان شخصیتی متفاوت دارد و نحوه خاصی از مبارزه با ظلم و جنایت را به خود اختصاص می‌دهد. کشمکش داستان از آن‌جایی آغاز می‌شود که این تفاوت‌ها با یک رقابت همراه می‌شود؛ هر یک از این چهار قهرمان می‌خواهد نشان دهد که جانشین برحق سوپرمن است. اگر به قول معروف «سوپرمن‌باز» هستید، حتماً «حکومت سوپرمن‌ها» را در فهرست نوروزی خود قرار دهید.



دکتر خوب The Good Doctor

«دکتر خوب» چند سال پیش توسط کشور کره ساخته شد و عملکرد بسیار موفقی هم داشت. موفقیت آن سریال کره‌ای به حدی رسید که آمریکایی‌ها هم تصمیم گرفتند بر اساس آن سریالی با همین نام تولید کنند. فصل دوم این سریال در تابستان آغاز شد و احتمالا تا اواسط فروردین ادامه پیدا کند. داستان که پس‌زمینه پزشکی بسیار پررنگی دارد، شخصی به نام شاون مورفی را دنبال می‌کند. شاون که مبتلا به سندروم ساوان است، کودکی بسیار سختی را در شهر نه‌چندان بزرگ کسپر گذرانده و حالا که بدل به یک جراح بسیار جوان شده، اوتیسم را همراه خود به شهر نسبتا بزرگ سن خوزه می‌برد، تا در آن‌جا در یک بیمارستان بسیار معتبر مشغول به کار شود. اگر دیدن لحظاتی را که قلب انسان را به رقیقی آب درمی‌آورد دوست دارید، حتما «دکتر خوب» را در فهرست «سریال‌هایی که باید دید» قرار دهید.



جایگزین Replicas

عنوان اصلی این فیلم Replicas است که در زبان انگلیسی به معنای «کپی دقیق» یا «المثنی» استفاده می‌شود. این فیلم هیجان‌انگیز علمی-تخیلی یک نقطه بسیار آشنا برای همه ما دارد: کیانو ریوز؛ بازیگری دوست‌داشتنی که با فیلم‌هایی چون «دراکولا»، «ماتریکس» و «کنسنتین» خود را در دل بسیاری از ما جا کرد و در سال‌های اخیر هم با مجموعه «جان ویک» به چهره‌ای بسیار آشنا و محبوب برای نوجوانان دهه هشتادی بدل شده است. این فیلم که اقتباسی از یکی از داستان‌های استیون هامل است، از اواخر دی ماه در آمریکا اکران شده است. این فیلم چه به لحاظ فروش و چه جلب توجه منتقدان عملکردی ضعیف داشته، اما چه چیز باعث شده در این فهرست قرار بگیرد؟ جدای از بازی کیانو ریوز، مضمون فیلم هم بسیار مهم است. داستان «جایگزین» مربوط به یک متخصص اعصاب است که از قوانین و اخلاق حرفه‌ای تخطی کرده و حالا می‌خواهد خانواده‌اش را به زندگی بازگرداند؛ خانواده‌ای که همگی در یک تصادف رانندگی کشته شده‌اند. این دو دلیل، شاید نظر بسیاری از تماشاچیان را به خود جلب کند و دقیقا به همین دو دلیل، می‌توان چیزی در حدود ۱۰۰ دقیقه از تعطیلات عید را به این فیلم اختصاص داد.

تاکسی ۵ Taxi

باورتان بشود یا نشود، ۲۰ سال گذشته. ۲۰ سال گذشته از اولین باری که با تماشای فیلم فرانسوی جذاب، پرهیجان و خنده‌دار «تاکسی» بالا و پایین می‌پریدیم. بهار سال گذشته بود که شماره پنجم این مجموعه هم منتشر شد، و برای اولین بار به طور کامل ترکیب بازیگران فیلم تغییر کرده بود. برای شناختن سابقه مجموعه فیلم‌های «تاکسی» کافی است بدانید در لیست پر فروش‌ترین فیلم‌های تاریخ سینمای فرانسه، فیلم‌های این مجموعه به خوبی می‌درخشند. بخش پنجم این مجموعه داستان یک بازپرس اداره پلیس پاریس به نام سیلویین مارو را تعریف می‌کند؛ مأموری بسیار نخبه و توانمند که رویای پیوستن به نیروهای ویژه را دارد. او پس از یک مشکل شخصی که با رئیس پلیس پیدا می‌کند، به پلیس استانی ماری منتقل می‌شود. در آن‌جا زمانی که یک تاکسی را با ماشین پلیس تعقیب می‌کند، اتفاقی رخ می‌دهد که خب باید برای دانستن آن فیلم را ببینید. «تاکسی ۵» مانند شماره‌های قبلی خود سرشار از لحظات خنده‌دار، به همراه صحنه‌های رانندگی و تعقیب و گریز بسیار زیاد و جذاب است. هیجان این فیلم به حدی است که با قاطعیت می‌توان گفت: به هر سبکی از فیلم که علاقه داشته و هر حال‌وهوایی که دارید، قطعاً وقتی برای تماشای «تاکسی ۵» کنار بگذارید.



این ما هستیم This Is Us

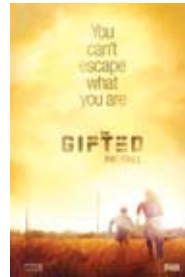
پخش کم‌دی خانوادگی «این ما هستیم» از تابستان دو سال پیش آغاز شد. فصل سوم این سریال از تابستان همین امسال شروع شد و احتمالا در ابتدای فروردین به پایان برسد. بنابراین تعطیلات نوروزی می‌تواند فرصت خوبی باشد برای تماشای کامل سه فصل این مجموعه. نکته بسیار قابل توجه درباره این سریال، افزایش تعداد تماشاچی در فصل دوم، نسبت به فصل اول است. این مسئله که بسیار خاص و نادر است، به ما نشان می‌دهد سازندگان این اثر برنامه‌ای بلندمدت برای رشد و توسعه داستان خود دارند، و این‌طور نیست که با طرح یک ایده اولیه خام، مخاطب را تا جایی دنبال خود بکشند و از جایی به بعد رها کنند. یک زن و مرد را در نظر بگیرید که بچه‌هایشان در روز تولد پدرهایشان به دنیا آمده‌اند. «این ما هستیم» داستان چنین خانواده‌ای را دنبال می‌کند. هر فصل این سریال ۱۸ قسمت دارد و مدت زمان هر قسمت چیزی حدود ۴۰ دقیقه است. داستان عمدتا در قالب فلاشبک‌هایی به گذشته زندگی این خانواده بازمی‌گردد. در عمده قسمت‌ها، اتفاقی در زمان حال می‌افتد، سپس با یک فلاشبک به سال‌های قبلی و اتفاقاتی که در گذشته این خانواده افتاده، پرتاب می‌شویم. «این ما هستیم» یکی از بهترین گزینه‌ها برای تماشای خانوادگی است.



مستعدها The Gifted

به حلقه‌های درونی آن تشکیلات زیرزمینی. در فصل دوم اما درگیری‌های درونی این تشکیلات بیشتر روی کار می‌آیند. این الگو دقیقاً در خود فیلم‌های «ایکس من» هم وجود دارد و برای مخاطب بسیار آشناست. با این‌که تعداد فیلم‌های ابرقهرمانی بسیار زیاد است، اما هنوز هم مخاطب خود را از دست نداده‌اند و اگر مجموعه فیلم‌های «ایکس من» یا «دد پول» را دوست دارید، حتماً سری به سریال «مستعدها» هم بزنید.

سریال «مستعدها» که با نام‌های «شگفت‌انگیز» و «ایکس من» ارتباط دارد. خانواده‌ای که بچه‌هایی با توانایی‌های عجیب دارند، از ترس حکومت بچه‌های خود را به یک شبکه زیرزمینی می‌رسانند که می‌تواند آن‌ها را حفاظت و تربیت کند. از این‌جا داستان به بعد نه‌تنها خطری بیرونی این ابرقهرمان‌ها را تهدید می‌کند، بلکه درگیری‌های درونی بر سر قدرت هم وجود دارد. تا پایان فصل اول داستان بیشتر متمرکز است بر رسیدن



«با استعداد» هم در شبکه‌های اینترنتی ایرانی شناخته می‌شود، داستانی علمی-تخیلی از ابرقهرمانان را برای ما تعریف می‌کند. فصل دوم این سریال به‌تازگی پایان یافته و بهترین فرصت برای کودکان و نوجوانان فراهم آمده تا بتوانند دو فصل اول را با هم یک‌جا تماشا کنند. داستان این سریال به صورت مستقیم با فیلم‌های



پسر زیبا Beautiful Boy

۱۱ سال پیش بود که دیوید شف، نویسنده مشهور آمریکایی، رمانی نوشت با نام «پسر زیبا: سفر یک پدر در دل اعتیاد پسرش». این رمان که مبنای واقعی داشت و به شکل خاطرات شکل گرفته بود، داستان دیوید و پسرش نیک را تعریف می‌کرد که به متامفتمین اعتیاد داشت. این رمان به‌سرعت مشهور شد و در بسیاری از فهرست‌های «پرفروش‌ترین‌ها» قرار گرفت. تابستان امسال در جشنواره تورنتو، فیلمی با نام «پسر زیبا» روی پرده‌ها رفت که بر اساس همین کتاب ساخته شده بود. نقش پدر را استیو کارل بازی می‌کرد و نقش پسر را تیموتی شالامه. این فیلم که متمرکز بر رابطه مخدوش شده پسری نوجوان و پدرش است، در فصل پاییز توانست نگاه بسیاری از مخاطبان را به خود جلب کرده و بارقه‌های پرنرنگی از امید خانوادگی را در دل آن‌ها زنده کند. اگر به دنبال فیلمی هستید که سختی‌های نوجوانی و داشتن بچه‌ای نوجوان را به‌خوبی نشان دهد، حتماً «پسر زیبا» را ببینید که مبنای کاملاً واقعی هم دارد.



کارآگاه حقیقی True Detective

«کارآگاه حقیقی» آشناترین سریال موجود در این فهرست است. هر فصل این سریال جنایی دارای داستانی مستقل است و تا کنون سه فصل آن منتشر شده است. جدا از کارگردانی بسیار ماهر و فیلمنامه قوی، چیزی که در فصل اول این سریال نظر تماشاچیان را به خود جلب کرد، بازی بسیار گیرا و جذاب متیو مک‌کانهی بود. فصل اول این سریال مربوط به بازجویی از دو کارآگاه اداره پلیس لوئیزیانا، درباره پرونده قتلی بود که آن دو نفر در سال ۱۹۹۵ مسئولیت آن را بر عهده داشتند. فصل دوم داستان قتل یکی از مدیران ارشد شهرداری است که درگیر معامله بزرگی بر سر یک زمین بوده و حالا صحنه قتلش به حدی مبهم است که دو افسر را به دردرسهای اساسی انداخته. فصل سوم هم با گسستگی‌های زمانی به سال ۱۹۸۰ بازمی‌گردد تا پرونده قتلی را بازگشایی کند که در آن دو کودک گم شده بودند. اگر به سریال‌های جنایی علاقه دارید، حتماً «کارآگاه حقیقی» را تماشا کنید.



قتل به ترتیب حروف الفبا The ABC Murders

از آن دسته سریال‌ها هستید که سریال‌های کارآگاهی قدیمی مانند «شرلوک هولمز» و «هرکول پوارو» و «خانم مارپل» را می‌پسندید؟ پیشنهاد ما به شما دیدن «قتل به ترتیب حروف الفبا» است. این سریال از روی کتابی از آگاتا کریستی با همین نام ساخته شده و شخصیت اصلی‌اش هرکول پوارو محبوب خود ماست. نقش پوارو را جان مالکوویچ بازی می‌کند و به غیر از او هم روپرت گرین در این سریال نقش‌آفرینی کرده که در فیلم‌های «هری پاتر» نقش ران ویزلی را داشت. دی ماه امسال بود که سه قسمت این سریال منتشر شد. داستان که در یورکشایر اتفاق می‌افتد، شروعی ساده و مطابق اسمش دارد: هرکول پوارو نامه‌هایی دریافت می‌کند که با A.B.C امضا شده‌اند و در هر یک از آن‌ها یک قتل پیش‌بینی شده است. بازپرس جدیدی که به اداره پلیس آن منطقه آمده، اولین نامه را به نوعی دروغ آوریل که چیزی شبیه دروغ ۱۳ خودمان است، قلمداد می‌کند، اما واضح است که داستان به همین سادگی پیش نمی‌رود و پوارو سررشته امور را در دست می‌گیرد. اگر می‌توانید چیزی در حدود چهار ساعت برای دیدن داستانی جنایی و کارآگاهی وقت بگذارید، گزینه اصلی همین سریال کوتاه است.

پلویی Ploey

«در جست‌وجوی نمو» را یادتان هست؟ خب فعلاً فراموشش کنید تا داستان «پلویی» را به‌خوبی بشنوید. داستان این انیمیشن مربوط به یک جوجه بسیار زیبای مرغ باران یا آپچلیک است، که هنوز هم یاد نگرفته چطور می‌تواند پرواز کند. فصل پاییز فرا می‌رسد و خانواده این پرنده کوچک می‌خواهند از ترس زمستان به نقطه دیگری کوچ کنند. حالا این جوجه کوچک باقی مانده که باید هم از سرمای بسیار سخت قطبی نجات پیدا کند و هم از دشمنانی بسیار خطرناک. تمام امید او هم به این مسئله است که زنده بماند، تا بهار آینده را دوباره کنار عزیزانش سپری کند. عنوان تکمیلی این انیمیشن «هرگز به‌تنهایی پرواز نخواهی کرد» است که به‌درستی روحیه شاداب و امیدبخش اثر را به ما نشان می‌دهد. این‌که چرا «پلویی» شهرت زیادی در سطح جهان پیدا نکرده، به این دلیل است که ساخته کشور ایسلند و به کارگردانی آرنی آسگریسون است. با داستانی پرکشش و جذاب از زیبایی‌های طبیعی و سختی‌های طبیعت روبه‌رو هستیم، که هر لحظه ما را نگران قهرمان داستان کرده و لحظه بعدش با لبخندی به ادامه کار ترغیب می‌کنند. اگر هنوز هم «در جست‌وجوی نمو» را دوست دارید، «پلویی» را حتماً ببینید.





زندگی

مونا اشرف زاده

اعتیاد به خرید را بشناسید و بر آن غلبه کنید

نه به مصرف گرایی

می‌کنید، به شما کمک می‌کند بفهمید اعتیادتان به خرید چقدر است.

نوع اعتیادتان به خرید را بشناسید

خرید اجباری می‌تواند اشکال مختلفی داشته باشد. آگاهی نسبت به انواع آن به شما کمک می‌کند اعتیادتان به خرید را بهتر درک و بیشتر به خودتان کمک کنید. به فهرست زیر دقت کنید، شاید شما جزو این دسته از افراد باشید.

- خریدارانی که در شرایط احساسی مختلف خرید می‌کنند.
- کسانی که به طور مداوم در جست‌وجوی آیتم‌های ایده‌آل برای خرید هستند
- خریدارانی که از خرید اجناس زرق‌وبرق‌دار لذت می‌برند و احساس یک خریدار بزرگ را دارند.
- افرادی که به دنبال حراجی‌ها هستند و تنها به دلیل فروش ویژه‌شان اجناس را خریداری می‌کنند.
- خریدارانی که در چرخه خرید متداوم گرفتار شده‌اند و خریدهایشان را بازمی‌گردانند و دوباره شروع به خرید می‌کنند.
- گردآورنده‌هایی که به دنبال تکمیل خرید خود از هر چیزی هستند و یک کالا را در رنگ‌ها و سبک‌های مختلف خریداری می‌کنند.

آثار بلندمدت اعتیاد به خرید را بشناسید

درحالی‌که تاثیرات کوتاه‌مدت اعتیاد به خرید مانند احساس خوشحالی، ممکن است مثبت باشد، اما اثرات بلندمدت آن تا اندازه زیادی منفی است. درک این اثرات یک راه خوب برای مقابله با این عادت است.

- خرج کردن بیش از حد و دچار مشکلات مالی شدن
- خرید بیش از نیازهای ضروری (برای خرید یک ژاکت از خانه خارج می‌شوید، اما چند عدد می‌خرید)
- پنهان کردن مشکلات برای جلوگیری از انتقادها

خرج کردن بیش از اندازه پول اغلب دلایل عاطفی دارد

برای بسیاری افراد، خرید یک راه برای جلوگیری از فرار از احساسات منفی است. مانند بسیاری از اعتیادها که در آن افراد به دنبال یک راه‌کار «سریع» برای حل مشکلاتی هستند که ریشه روان‌شناسی عمیق دارد، خرید نیز به حفظ تصویر غلط از شادی و امنیت کمک می‌کند. باید بفهمید خرید برای پر کردن خلأ زندگی‌تان نیست، خلأیی که می‌تواند با شیوه‌های سالم‌تر و پایدارتر درمان شود.

اعتیاد به خرید می‌تواند پیامدهای مهمی در زندگی شخصی، حرفه‌ای و مالی شما داشته باشد. از آنجایی که خرید به شدت در فرهنگ سرمایه‌داری جهانی گنجانده شده است، تشخیص این که چه زمانی از خط تعیین‌شده برای خرید عبور کرده‌اید، می‌تواند کار دشواری باشد. با این حال راه‌کارهایی هست که به شما نشان می‌دهد چطور باید علائم اعتیاد به خرید را بشناسید، آن را تغییر دهید و در صورت لزوم به دنبال کمک متخصصان باشید. در این راستا، جنبش «نه به خرید» نیز با توجه به اثرات زیست‌محیطی صنعت مد در دنیا، با هدف خودداری از خریدهای جدید و استفاده از آن چه داریم، به راه افتاده است. ایده این جنبش ساده است؛ به جای خرید لباس یا لوازم جدید، متعهد می‌شوید از همان چیزهایی که دارید، استفاده کنید.

مشکل را شناسایی کنید

همانند بسیاری از اعتیادها، توجه به رفتارها در زندگی و روابط روزمره و روبه‌رو شدن با واقعیت نیمی از راه برای غلبه بر آن به شمار می‌رود. به این لیست توجه کنید تا با شدت اعتیادتان به خرید آشنا شوید. این یک قدم مهم برای تصمیم‌گیری درباره این که چقدر باید نیازتان به خرید را کاهش دهید و آن را کنترل کنید، به شمار می‌رود.

- خرید و خرج کردن پول هنگام ناراحتی، عصبانیت، تنهایی یا اضطراب
- جر و بحث با دیگران درباره خریدتان برای منطقی جلوه دادن رفتارتان
- احساس گم‌شدگی یا تنهایی بدون کارت‌های اعتباری‌تان
- به طور مداوم با اعتبار به جای پول نقد خریداری کنید
- احساس وجد و هیجان بیش از اندازه هنگام خرید
- احساس گناه، شرم یا خجالت پس از خرج کردن بیش از اندازه پول
- دروغ گفتن درباره عادت‌های خرج کردن پول یا هزینه‌هایتان در موارد خاص
- داشتن افکار وسواسی درباره پول
- صرف زمان زیاد برای مدیریت هزینه‌ها و صورت‌حساب‌ها برای تطبیق هزینه‌های خرید

به عادت‌های خریدتان صادقانه نگاه کنید

فهرستی از چیزهایی را که در دو هفته خریده‌اید و هم‌چنین یادداشتی از نحوه پرداخت هزینه‌های خرید تهیه کنید. درباره زمان و چگونگی خرید از خودتان سوال بپرسید. هم‌چنین، محاسبه دقیق مقدار پولی که در این دو هفته خرج

رفتارهایتان را برای مقابله با اعتیاد به خرید تغییر دهید

را تشویق کنید. دل‌گرمی دادن به خودتان در قبال پیشرفتی که داشته‌اید، بسیار حائز اهمیت است. ترک هر اعتیادی کار دشواری است. ارزیابی دقیق از میزان پیشرفتتان مانع دلسردی‌تان و تردیدتان می‌شود. مقدار پولی را که خرج کرده‌اید، در یک جدول وارد کنید. همچنین میزان رفت‌وآمدتان به فروشگاه‌ها یا سایت‌های خرید مورد علاقه‌تان را با ایجاد علامت‌هایی در تقویم مشخص کنید.

فهرستی از محیط‌هایی که نباید به آن‌جا بروید، تهیه کنید: این فهرست مکان‌هایی است که شما در آن‌جا بیش از حد خرید می‌کنید. در واقع مکان‌های مورد علاقه‌تان برای خرید هستند. همواره مکان‌هایی مانند فروشگاه‌ها، مراکز خرید خاص و غیره وجود دارند که می‌توانند برایتان جذاب باشند. قوانینی که برای خودتان وضع می‌کنید، باید شفاف و دقیق باشند تا متقاعد شوید و خواسته‌تان را مدیریت کنید. فهرستان را بررسی کنید، به‌ویژه در مواقع حساس که اعتیاد به خرید به سراغتان می‌آید.

البته دوری کردن از تمام مکان‌های مورد علاقه‌تان کار آسانی نیست، به‌ویژه بخواهید خرید کردن را کاهش دهید، نه این‌که به طور کامل ترک کنید. از این‌رو، سعی کنید حضورتان در این مکان‌ها را محدود کنید. برنامه‌ای برای خودتان تهیه کنید و هر از گاهی به این مکان‌ها بروید.

مانند والدین کنترل کنید: در حال حاضر، اینترنت یکی از محبوب‌ترین روش‌های خرید به شمار می‌رود. به یاد داشته باشید محیط کامپیوترتان باید اندازه جهان شما هنگامی که آنلاین هستید، آرام باشد. اگر به خرید کردن اعتیاد دارید، سایت‌های تجارت الکترونیک را از فهرست سایت‌های خرید آنلاین مورد علاقه‌تان حذف کنید. یک برنامه مسدودکننده تبلیغات خوب را دانلود کنید تا مانع ظاهر شدن تبلیغات شخصی در مرورگر سیستم‌تان شود. خریدن آنلاین با یک کلیک بسیار خطرناک است. بنابراین خرید آنلاین را برای خودتان با حذف اکانت، شماره کارت

و سایر اطلاعات در این وبسایت‌ها سخت کنید. اگر باز هم نتوانستید مانع خودتان شوید، این سایت‌ها را نیز بلاک کنید. درنهایت اگر با به‌کارگیری این روش‌ها نتوانستید مانع اعتیادتان به خرید شوید، به یک مشاور مراجعه کنید تا راهنمایی‌های لازم را در این زمینه در اختیارتان قرار دهد.

پاشنه آشیلتان را بشناسید: هر عاملی که شما را وادار به خرید می‌کند، بشناسید. یک دفترچه کوچک همراه خود داشته باشید و احساسات را درباره آن چه شما را به خرید کشانده است، بنویسید. ممکن است این احساس درباره یک محیط خاص، دوست، تبلیغات تلویزیون، یا عواطفی مانند خشم، شرم یا خستگی باشد. دانستن پاشنه آشیل به شما کمک می‌کند از چیزهایی که شما را وادار به خرید می‌کنند، دوری کنید و یاد بگیرید این عادت را کاهش دهید.

خرید را کم کنید: بهترین راه برای محدود کردن خرید، بدون توقف کامل این است که آگاهی واقع‌بینانه از میزان بودجه‌تان داشته باشید. بودجه‌ای که به طور واقعی به شما اجازه می‌دهد بیش از حد نیاز خرید نکنید. نگاهی دقیق به شرایط مالی‌تان داشته باشید و تنها زمانی که بودجه‌تان حد مجاز را تعیین می‌کند، خودتان را به خرید دعوت کنید. با استفاده از این روش، می‌توانید گه‌گاه خرید کنید، اما از خریدهای بزرگ‌تر که با این عادت همراه است، خودداری کنید. وقتی به خرید می‌روید، پول زیادی با خود حمل نکنید، یا کارت‌های اعتباری‌تان را در خانه بگذارید تا برای خرید وسوسه نشوید. همچنین می‌توانید یک فهرست از لوازمی که دارید و وسایلی که واقعا نیاز دارید، تهیه کنید. نگاه کردن به این فهرست در هنگام خرید به شما کمک می‌کند از خریدن چیزهایی که به آن نیاز ندارید، خودداری کنید.

حداقل ۲۰ دقیقه قبل از خرید صبر کنید. اگر درباره خریدتان مطمئن نیستید، وقتتان را صرف فکر کردن به این نکته کنید که چرا باید یا نباید این وسیله را بخرم. اگر فروشگاه‌های خاصی وجود دارد که مورد علاقه شماست و بیش از حد در آن‌ها خرید می‌کنید، فقط در موارد خاص یا با دوستانتان که می‌توانند بر خریدتان نظارت کنند، به آن‌جا بروید. اگر مکان مورد علاقه‌تان برای خرید یک وبسایت است، مطمئن شوید در فهرست صفحات نشانه‌گذاری‌تان ذخیره نشده است.

تنها به خرید نروید: بیشتر افرادی که به خرید اعتیاد دارند، تنهایی خریدشان را انجام می‌دهند. اگر با دوستان و اطرافیان‌تان به خرید بروید، احتمال آن‌که پول کمتری خرج کنید، بیشتر است. خرید مناسب و به‌اندازه را از افرادی یاد بگیرید که به قضاوتشان اعتماد دارید. حتی ممکن است لازم باشد فردی را که به او اطمینان کامل دارید، مسئول امور مالی‌تان قرار دهید.

در فعالیت‌های دیگر شرکت کنید: راه‌کارهای موثرتر برای گذراندن زمانتان پیدا کنید. وقتی سعی می‌کنید رفتاری را که به عادت تبدیل شده است، تغییر دهید، جایگزینی آن با یک روش دیگر که زمانتان را پر و شما را راضی می‌کند، بسیار حائز اهمیت است. به یاد داشته باشید که این روش باید پایدار باشد. افراد رضایت را در فعالیت‌هایی که در آن غرق می‌شوند و زمان را احساس نمی‌کنند، پیدا می‌کنند. یک مهارت جدید یاد بگیرید، پروژه‌ای را که برای مدت زمان طولانی کنار گذاشته‌اید، تمام کنید، یا خودتان را به روش‌های دیگر ارتقا دهید. این روش‌ها می‌تواند شامل خواندن، دویدن، آشپزی کردن یا یادگیری موسیقی باشد که شما را به طور کامل درگیر می‌کند. همچنین ورزش کردن و پیاده‌روی هم می‌تواند منبع پایداری برای احساس رضایت باشد. این فعالیت‌های مفید می‌توانند جایگزین مناسبی برای خرید باشند.

میزان پیشرفتتان را ردیابی کنید: هنگام تغییر عادت‌های خرید، خودتان



چگونه چهره‌ای محبوب و معتبر از خودتان در شبکه‌های اجتماعی بسازید؟

سیمای کاربری در میان جمع

این موفقیت تنها زمانی اتفاق می‌افتد که بتوانید دنبال‌کنندگان را افزایش دهید و آن‌چه را آن‌ها می‌خواهند، در اختیارشان قرار دهید. برای ساختن محبوبیتی پایدار و افزایش کیفیت بصری شبکه‌های اجتماعی‌تان به این راهنمایی‌ها توجه کنید.

اهدافتان را شناسایی کنید

اولین گام برای رشد و حضور در شبکه‌های اجتماعی، شناسایی اهدافتان است. به این معنا که پیش از آغاز ارسال پست و محتوا در شبکه‌های اجتماعی، بدانید که چه می‌خواهید، هدفتان چیست، قصد دارید چگونه پیش بروید. از این‌رو باید بدانید هر یک از این پلتفرم‌ها برای چه هدفی مناسب هستند و چگونه کار می‌کنند. اگر هدفتان را به‌خوبی بشناسید، می‌توانید شروع فوق‌العاده‌ای در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید.

هم‌چنین شناخت آن‌چه مخاطب شما نیاز دارد، این امکان را برایتان فراهم می‌کند تا با آن‌ها صمیمانه‌تر ارتباط برقرار کنید. باید بدانید آن‌ها در پی چه محتوایی هستند. زمانی که این مسئله را درک کردید، می‌توانید همه آن‌چه را نیاز دارند، در اختیارشان قرار دهید، بنابراین آن‌ها به صفحاتتان در شبکه‌های اجتماعی و وبسایتتان وارد خواهند شد.

پروفایل‌های شبکه‌های اجتماعی‌تان را کامل کنید

این یک نکته ساده اما ضروری است. اگر پروفایل‌هایتان کامل نباشند، به اندازه‌ای که باید، نمی‌توانند موثر واقع شوند. هر شبکه اجتماعی یک فرصت متفاوت برای نشان دادن شخصیت و دستاوردهای شما فراهم می‌کند. هر دوی این موارد برای افراد حرفه‌ای حائز اهمیت‌اند. برای ایجاد یک حضور پررنگ در پلتفرم‌های شبکه اجتماعی‌تان، مطمئن شوید مزایا و قدرت نفوذ هر یک از آن‌ها را به‌درستی مورد استفاده قرار می‌دهید.

به این بخش‌های مهم در شبکه‌های اجتماعی مورد اشاره توجه کنید:
- فیس‌بوک (Facebook): اغلب مردم بخش «درباره» فیس‌بوک را فراموش می‌کنند. درحالی‌که در این بخش می‌توانید اطلاعاتی درباره آن‌چه دوست دارید انجام دهید، چه کسی هستید و حقایق سرگرم‌کننده و جذاب دیگری درباره خودتان مانند فیلم‌های مورد علاقه، نقل‌قول‌ها یا کتاب‌هایی که مطالعه کرده‌اید و غیره را به اشتراک بگذارید.

- توییتر (Twitter): توییتر به کاربران اجازه می‌دهد یک بیوگرافی کوتاه و جذاب درباره خودشان ارائه دهند. در این شبکه اجتماعی با ۱۶۰ کاراکتر می‌توانید خودتان را به مخاطبتان معرفی کنید. با وجود محدودیتی که در این شبکه اجتماعی برای معرفی‌تان وجود دارد (۱۶۰ کاراکتر)، اما این پایان داستان نیست. یکی از قابلیت‌های شبکه اجتماعی این است که می‌توانید لینک‌های مورد نظرتان را در بخش معرفی اضافه کنید. هم‌چنین می‌توانید هشتگ‌های مناسب یا لینک مورد نظرتان را به وبلاگ یا نمونه کارهای مورد نظرتان بیفزایید.

اگر می‌خواهید در شبکه‌های اجتماعی تاثیرگذار باشید و چهره محبوبی برای خودتان یا برای کسب‌وکارتان و برندتان به جا بگذارید، اولویت اول شما باید حضور آن‌لاین شفاف و قابل اطمینان در این رسانه‌ها باشد.

فیس‌بوک، توییتر، اینستاگرام، گوگل پلاس و غیره همگی شبکه‌های رسانه‌ای بسیار فعال محسوب می‌شوند. امروزه همه می‌خواهند در شبکه‌های اجتماعی به رسمیت شناخته شوند و برای خودشان و برندشان اعتبار کسب کنند. همین که وارد شبکه‌های اجتماعی می‌شوید، یعنی زمان عمل فرا رسیده است.

داشتن حضوری موفق در شبکه‌های اجتماعی می‌تواند به موفقیت کسب‌وکارتان یا هدفی که در این شبکه‌ها دنبال می‌کنید، کمک کند.



لینکدین (LinkedIn): این شبکه اجتماعی می‌تواند پروفایلی کامل و قدرتمند برای حرفه‌ای‌ها ارائه دهد. تمام بخش‌های این شبکه اجتماعی را تا آنجا که برایتان مقدور است، تکمیل کنید و جوایز، کارهای داوطلبانه، دستاوردهای علمی، علاقه‌مندی‌ها، مهارت‌ها و تجربه‌های کاری و غیره را فراموش نکنید.

لینک‌ها را به نمونه کارهای خود اضافه کنید

برای ایجاد اعتباری حرفه‌ای در شبکه‌های اجتماعی، نباید تنها فهرستی از کارهایی را که انجام می‌دهید، ارائه دهید. روش موثرتری برای نشان دادن توانایی‌ها و دستاوردهایتان در این شبکه‌ها وجود دارد و آن هم استفاده از لینک‌هاست. لینک‌های مرتبط را به نمونه کارهایتان اضافه کنید.

لینکدین جزو شبکه‌های اجتماعی است که کار را برای حرفه‌ای‌ها آسان کرده است. این شبکه اجتماعی گزینه‌هایی را در اختیار افراد قرار می‌دهد که می‌توانند با استفاده از آن نمونه کارهایشان را به پروفایلشان متصل کنند. هر بار که یک عنوان شغلی جدید به این بخش اضافه می‌کنید، می‌توانید رسانه‌هایی مانند اسناد، عکس‌ها، لینک‌ها، فیلم‌ها یا سخنرانی‌ها را آپلود کنید.

بنابراین برای معرفی هر چه بهتر خودتان و کسب محبوبیت و اعتبار در شبکه‌های اجتماعی، لینک‌ها را فراموش نکنید. لینک‌هایی را که معرفی‌کننده دستاوردها، توانمندی‌ها و قابلیت‌هایتان است، در پروفایلتان اضافه کنید. هم‌چنین پیشنهاد می‌کنیم چندین نمونه از کار یا دستاوردهایتان را در این بخش قرار دهید.

از بخش پیشنهادات شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

یکی از ویژگی‌های نادیده‌گرفته‌شده در لینکدین، بخش پیشنهادات (Recommendations) آن است؛ نظرات نوشته‌شده اعضا برای به رسمیت شناختن فرد مورد نظر که می‌تواند همکار، شریک تجاری و دانشجو و غیره باشد. به عنوان یک عضو این شبکه اجتماعی می‌توانید از دوستانتان درخواست کنید درباره شما در این بخش نظراتشان را وارد کنند. هم‌چنین خودتان می‌توانید نظراتتان را در این بخش برای دیگران بنویسید و آن‌ها را مورد تایید قرار دهید. این بازخوردها نه تنها در لینکدین، بلکه در دیگر شبکه‌های اجتماعی نیز تاثیر سریعی روی اعتبار شما خواهد گذاشت. کسانی که تمایل دارید جذب شبکه اجتماعی شما شوند، به‌ویژه اگر می‌خواهید با ورود به کسب‌وکاری، توجه مدیر مورد نظرتان را جلب کنید، به بخش پیشنهادات توجه می‌کنند. آن‌ها می‌خواهند بدانند دیگران شما را چگونه می‌بینند، از این‌رو به ارزیابی‌ها درباره شما اهمیت می‌دهند. بخش پیشنهادات را نادیده نگیرید.

لینک‌های شبکه اجتماعی تان را به امضاها یا ایمیل تان بیفزایید

بیش از ۱۰۰ میلیارد ایمیل در طول روز ارسال و دریافت می‌شوند. اگر ایمیل برای درخواست یک شغل ارسال می‌کنید، با یک مشتری در ارتباط هستید، یا با یک کارمند دیگر درباره کار روزانه صحبت می‌کنید، امضای ایمیل شما می‌تواند یک ابزار قدرتمند برای ارتقای پروفایل‌های شبکه اجتماعی تان باشد.

برای هر یک از شبکه‌های اجتماعی تان یک لینک تعریف کنید. برای نمونه می‌توانید از گزینه‌های زیر در امضای ایمیلتان استفاده کنید:

طرفدار ما شوید: WWW.....

ما را دنبال کنید: WWW.....

لینک‌هایتان را خلاصانه ارسال و به‌درستی در صفحات اجتماعی تان مدیریت کنید.

به دنبال ایجاد ارتباط باشید، نه افزایش دنبال‌کنندگان

احتمالا این نکته را بارها و بارها شنیده‌اید که خودتان را درگیر شبکه‌های اجتماعی نکنید. پی‌گیری و ارتباط با افراد در شبکه‌های اجتماعی می‌تواند چیزی باشد که شما را از دیگران جدا کند. توجه داشته باشید که ۱۰۰ دنبال‌کننده که به طور مرتب در ارتباط با شبکه‌های اجتماعی شما هستند، بهتر از ۱۰۰۰ نفری است که نسبت به فعالیتتان بی‌توجه‌اند.

نمی‌خواهیم خیلی به گذشته بازگردیم، اما تا همین چند سال گذشته اینترنت آن قدر در دسترس مردم قرار نداشت تا به آن‌ها برای جست‌وجو و تحقیق درباره شرکت‌ها و شرایط آن‌ها کمک کند. اما در حال حاضر شرایط به گونه‌ای است که مصاحبه‌شوندگان می‌توانند جزئیات مربوط به اهداف شرکت و شرح وظایف شغل و غیره را در مصاحبه بیاموزند.

شبکه‌های اجتماعی را مانند مصاحبه‌های اطلاعاتی در نظر بگیرید. هر شبکه اجتماعی یک راه متفاوت برای برقراری ارتباط با دنبال‌کنندگان ارائه می‌دهد. برای نمونه، با استفاده از هشتگ‌ها، مشارکت در گفت‌وگوهای تویتر یا فیس‌بوک، انتشار توانمندی‌ها، دستاوردها و تجربه‌های کاری، استفاده از بخش پیشنهادات و غیره می‌توانید به معرفی بهتر خودتان در شبکه‌های اجتماعی کمک کنید. هر چقدر تعاملتان با شبکه‌های اجتماعی تان بیشتر باشد و در واقع بیشتر خودتان را درگیر آن کنید، اطلاعات ارزشمندی درباره فعالیتتان به مخاطبتان ارائه خواهید داد.

در نتیجه احتمال افزایش دنبال‌کنندگان و مخاطبتان در شبکه‌های اجتماعی افزایش می‌یابد و قدرت رقابت با سایرین را پیدا می‌کنید.

اگر دقیقاً نمی‌دانید برای برقراری ارتباط از کجا شروع کنید، این ایده‌ها به شما کمک می‌کند:

- همیشه افرادی را که در پست‌های رسانه‌های اجتماعی درباره آن‌ها صحبت می‌کنید، منشن کنید.

- به پرسش‌های افرادی که در شبکه اجتماعی تان حضور دارند، پاسخ دهید.
- پاسخ افرادی را که شما را منشن می‌کنند یا پست‌ها و محتوای شبکه‌های اجتماعی تان را به اشتراک می‌گذارند، بدهید.
- تنها محتوا و پست‌های دیگران را بازنشر ندهید و لایک نکنید، با یک کامنت پاسخ دهید تا سرآغاز یک ارتباط باشد.

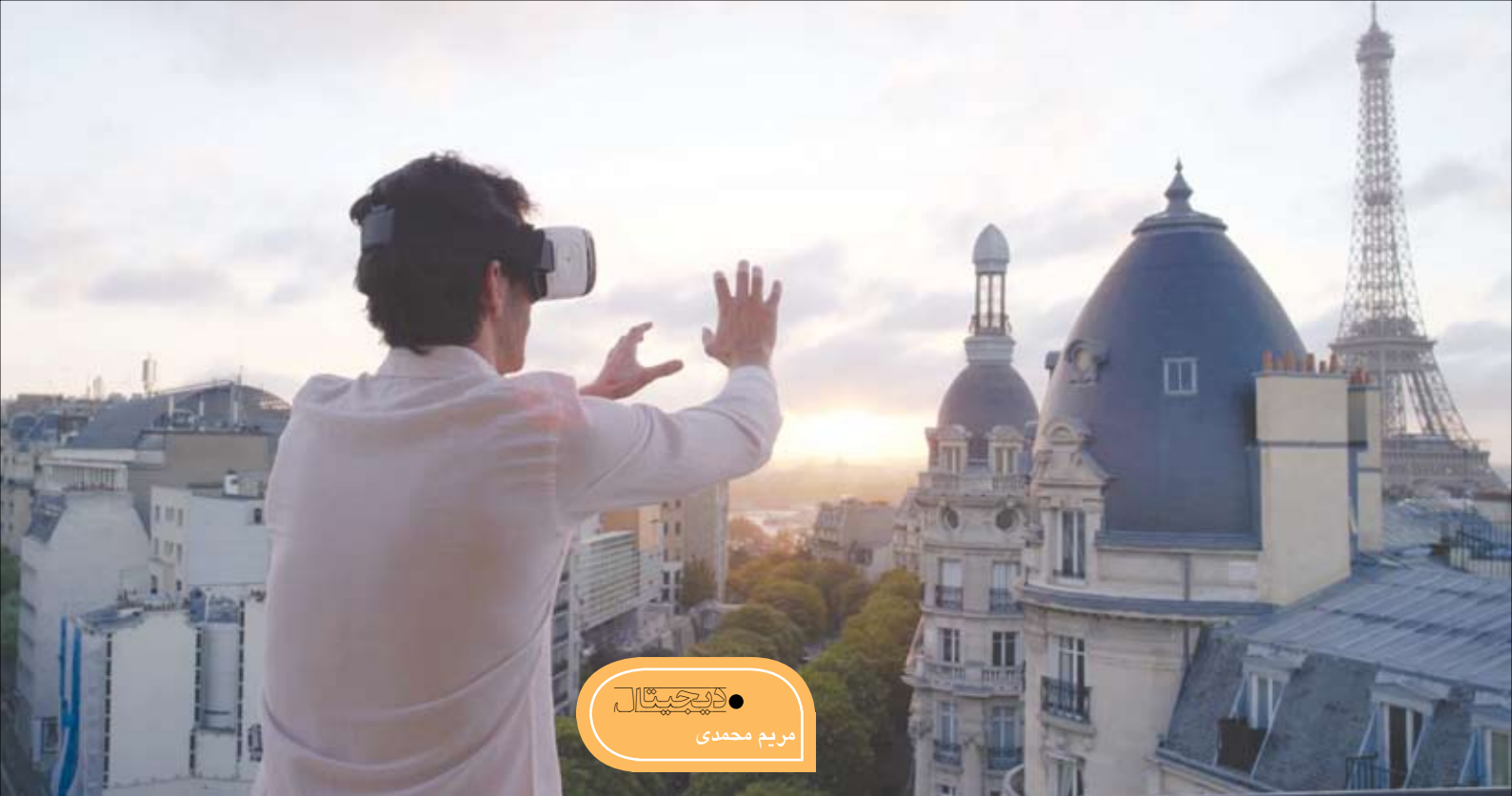
یک وبلاگ یا وبسایت شخصی ایجاد کنید

استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای افزایش اعتبار آن‌لاین شما یک استراتژی بازاریابی قدرتمند است، اما ایجاد یک وبسایت یا وبلاگ شخصی که به عنوان یک مرکز همه فعالیت‌های آن‌لاین عمل کند، بسیار حائز اهمیت است.

ایجاد یک وبسایت فضایی را ایجاد می‌کند که در آن می‌توانید پروژه‌ها، پست‌های وبلاگ و ویدیوها را آپلود کنید. این وبلاگ یا وبسایت نام تجاری یا هویت فعالیت شما را نشان می‌دهد. البته می‌توانید تمام این موارد را در لینکدین نیز ایجاد کنید، اما در بارگذاری خلاصانه بسیاری از محتواهای این شبکه اجتماعی محدودیت‌هایی وجود دارد. درحالی‌که در وبسایت خودتان آزادی عمل بیشتری دارید و می‌توانید برای معرفی بهتر خودتان خلاصانه‌تر عمل کنید.

با انتقال تمام فعالیت‌هایتان در شبکه‌های اجتماعی به یک نقطه متمرکز (وبسایت یا وبلاگ)، یک چهره معتبر، محبوب و با حضور پررنگ‌تر از خودتان ارائه می‌دهید. گفتنی است، بر اساس آمار، امروزه ۹۲ درصد از شرکت‌ها از شبکه‌های اجتماعی برای استخدام استفاده می‌کنند. زمانی که استخدام می‌شوید، اعتبار و حضورتان در شبکه‌های اجتماعی، معرف ارگان، شرکت یا سازمانی خواهد بود که برای آن کار می‌کنید. از این‌رو، ایجاد شبکه‌های اجتماعی معتبر و حرفه‌ای و به‌روز ماندن در این بخش، می‌تواند شما را در رقابت حرفه‌ای و شخصی در این رسانه‌ها پیش‌تاز کند.

بیش از ۱۰۰ میلیارد ایمیل در طول روز ارسال و دریافت می‌شوند. اگر ایمیل برای درخواست یک شغل ارسال می‌کنید، با یک مشتری در ارتباط هستید، یا با یک کارمند دیگر درباره کار روزانه صحبت می‌کنید، امضای ایمیل شما می‌تواند یک ابزار قدرتمند برای ارتقای پروفایل‌های شبکه اجتماعی تان باشد



دیجیتال
مریم محمدی

حضور در سرزمین‌های دیجیتال با گردشگری مجازی

سفر به دور دنیا با یک کلیک

صورت تصویری ساکن از آن می‌شود. هم‌چنین از عناصر دیگر چندرسانه‌ای مانند جلوه‌های صوتی، موسیقی، روایت و متن استفاده می‌کند. در واقع، تور مجازی شامل تصاویر پانورامای ۳۶۰ درجه از نقاط مختلف یک جاذبه گردشگری است که گردشگر می‌تواند نقطه مورد نظر و دلخواه خود را انتخاب کند و آن را به صورت تصویری واقعی تماشا کند. هم‌چنین، کاربر این تور می‌تواند نقطه مورد علاقه‌اش را به زاویه دلخواه تغییر دهد و بزرگ‌نمایی کند.

بخشی دیگر از گردشگری مجازی شامل بازسازی سه‌بعدی مکان‌های گردشگری با استفاده از تکنولوژی‌های تصویربرداری و نرم‌افزارهای مربوط به آن است. از این طریق نیز گردشگر مجازی می‌تواند جزئیات مختلف یک جاذبه گردشگری را تماشا کند.

گفتنی است، اطلاعات مربوط به جاذبه گردشگری مورد مشاهده گردشگر مجازی مانند اطلاعات متنی، توضیحات صوتی، کلیپ‌ها و غیره در صفحه‌ای که کاربر در آن حضور دارد، یافت می‌شود.

صنعت گردشگری مجازی برای ترغیب افراد به سفر کردن و حتی استفاده افرادی که امکان سفر برایشان مهیا نیست، به حدی رو به گسترش است که امروزه برخی از وب‌سایت‌های دولتی سیستم‌های دوربین شهری خود را به بخش دیجیتال متصل کرده‌اند تا کاربران بتوانند شهرهای مختلف را به صورت زنده مشاهده کنند. حتی با توجه به ابعاد اقتصادی، محیط زیستی، اجتماعی و غیره گردشگری هوشمند در دستور کار توسعه بسیاری از شهرها قرار گرفته است.

هدست‌های واقعیت مجازی

حضور مجازی در یک مکان گردشگری و تماشای جذابیت‌های آن به صورت تور مجازی یا با تصاویر سه‌بعدی نیازمند «هدست‌های واقعیت مجازی» است. یک محیط در هدست واقعیت مجازی توسط اپلیکیشن‌های اختصاصی آن به وجود می‌آید. برخی از این محیط‌ها به صورت گرافیک رایانه‌ای و سه‌بعدی هستند و برخی دیگر نیز ویدیوها یا تصاویری ۳۶۰ درجه از محیط‌های واقعی‌اند که از قبل فیلم‌برداری شده‌اند. با این قابلیت فناوری واقعیت مجازی می‌توان این امکان را فراهم کرد تا افراد بتوانند از جاذبه‌های گردشگری به‌خوبی دیدن کنند.

شاید کسی تصورش را هم نمی‌کرد بدون هزینه و خارج شدن از خانه بتوان دور دنیا را تنها با کلیک‌های کامپیوتری سفر کرد. افراد در طول زندگی‌شان آرزوی سفر به بسیاری از نقاط جهان را دارند، اما این امکان برای همه فراهم نیست. شرایط اقتصادی و هزینه‌های سفر در این میان از موانع مهم به شمار می‌روند. اما به لطف پیشرفت تکنولوژی سفر کردن نیز برای علاقه‌مندان سفر و سیاحت آسان‌تر شده است. صنعت گردشگری مجازی این امکان را برای گردشگران با حضور در سرزمین‌های دیجیتال و فناوری اطلاعات فراهم آورده است. به هر کجای دنیا که می‌خواهید، از موزه‌ها گرفته تا اماکن باستانی، حتی هتل‌های مورد علاقه‌تان، با گردشگری مجازی سفر کنید.

گردشگری مجازی چیست؟

گردشگری مجازی حضور مجازی و غیرفیزیکی گردشگران در مکان‌های توریستی کشورهای مختلف با استفاده از تکنولوژی‌های نوین است. گردشگری مجازی این امکان را فراهم آورده است تا مردم از داخل اتاق پذیرایی‌شان سفر به نقاط مورد علاقه‌شان را آغاز کنند. این تکنولوژی حتی برای کسانی که امکان سفر به نقاط مختلف جهان را دارند نیز موثر است. آن‌ها می‌توانند پیش از سفر مکان‌های مورد علاقه‌شان را با سفری مجازی انتخاب کنند.

ظهور تکنولوژی‌های نوین رایانه‌ای و تلفیق آن با رسانه، شرایطی را فراهم آورده است تا افراد بتوانند به صورت مجازی در یک جاذبه گردشگری که فرسنگ‌ها از آن‌ها فاصله دارد، حضوری غیرفیزیکی پیدا کنند، بدون این‌که مجبور باشند هزینه‌های قابل توجهی برای آن بپردازند.

گردشگری مجازی می‌کوشد حس حضور مجازی گردشگران در مکان‌های توریستی را هر چه بیشتر واقعی جلوه دهد. افزون بر این، در بُعد اقتصادی نیز می‌تواند گردشگران را به سفر و حضور واقعی در جاذبه‌های گردشگری کشورها و شهرهای مختلف ترغیب کند.

تور مجازی تجربه جذاب گردشگری مجازی به شمار می‌رود. تور مجازی شبیه‌سازی یک مکان معمولاً شامل فیلم‌ها و البته در حال حاضر بیشتر به



سفره‌خانه‌ها، کوه‌ها و کوهپایه‌ها)، اماکن فرهنگی هنری (سینماها، کتاب‌خانه‌ها، نگارخانه‌ها، فرهنگسراها و سالن‌های نمایش) و اماکن ورزشی (بازی‌های فوتبال، معرفی اماکن ورزشی و بازی‌های بین‌المللی) است. هم‌چنین وبسایت‌های دیگری مانند ایران تراولز (Irantravels.ir)، توریسم ایران (tourismiran.ir)، ایران ویو (iranview.ir)، مکان‌بین (makanbin.com)، گردشگرها (gardeshgarha.com) و توریسم ایران (tourismiran.ir) نیز می‌توانند اطلاعات جذاب گردشگری در اختیار تان قرار دهند.

سفر مجازی خارج از ایران

اگر به دنبال وبسایت‌های خارجی و بازدید از نقاط گردشگری سایر کشورها هستید، این وبسایت‌ها را به شما پیشنهاد می‌کنیم. البته می‌توانید تنها با جست‌وجوی مکان مورد نظر تان در گوگل همراه با سفر مجازی (virtual travel) به نقطه مورد نظر تان سفر کنید. در این وبسایت‌ها محلی برای جست‌وجوی مکان‌های مورد علاقه تان در شهر یا کشور مربوط وجود دارد. هم‌چنین می‌توانید با یک جست‌وجوی ساده در گوگل سایت‌های متنوع بسیاری را در این زمینه پیدا کنید.

وبسایت Cities ۲۶۰

این وبسایت مجموعه مناسبی از عکس‌های پانوراما از سرتاسر جهان ارائه می‌دهد. می‌توانید با استفاده از این وبسایت و نقشه پانوراما از یک نقطه جهان به نقطه دیگری سفر کنید. هم‌چنین با امکاناتی که در سایت طراحی شده، در مسیر مورد علاقه تان حرکت کنید. می‌توانید تصاویری تمام صفحه داشته باشید و آن‌ها را تنظیم کنید.

وبسایت ۱۰۰۱ شگفتی

اگر می‌خواهید فهرستی از برترین نقاط گردشگری در جهان را در یک وبسایت جست‌وجو کنید، به وبسایت ۱۰۰۱ سری بزنید. این وبسایت (۱۰۰۱ Wonders) یک تور پانوراما از جاذبه‌های گردشگری جهان که در فهرست میراث جهانی یونسکو به ثبت رسیده‌اند، ارائه می‌دهند. در حال حاضر، ۲۶۳ جاذبه گردشگری در این وبسایت نمایش داده می‌شود. هدف نهایی این وبسایت نمایش ۱۰۰۱ جاذبه گردشگری شناخته‌شده جهان به صورت تصاویر پانورامیک است. می‌توانید سفر تان را با دیوار بزرگ چین آغاز کنید، یا به فهرست آن مراجعه کرده و مکان مورد علاقه تان را پیدا کنید.

اِرَوَندَر

اگر به دنبال غرق شدن در مناظر پانوراما از شهرها، موزه‌ها، پارک‌ها، کافه‌ها، فروشگاه‌های محلی، کلیساها و غیره هستید، حتماً اِرَوَندَر (ARounder) را در گوگل جست‌وجو کنید. سفری آن‌لاین در یک وبسایت پانورامای مجهز و درست طراحی شده در این وبسایت در انتظار تان است. می‌توانید تنها با یک کلیک روی نقطه مورد نظر تان در نقاط مختلف جهان، تور مجازی با چشم‌اندازی وسیع را تجربه کنید. هم‌چنین این وبسایت برنامه مخصوص تلفن‌های همراه آیفون را رایگان برای برخی از گشت‌وگذارهای مجازی فراهم آورده است تا مجبور نباشید برای این سفر مجازی حتماً در خانه و کنار کامپیوتر شخصی تان حضور داشته باشید.

البته بدون این هدست‌ها نیز می‌توانید سفری مجازی به نقاط مورد علاقه تان داشته باشید، اما با حضور این هدست‌ها این سفر هر چه بیشتر به واقعیت نزدیک خواهد شد.

هدست‌های واقعیت مجازی دو دسته‌اند. یک گروه آن‌هایی که به رایانه شخصی یا کنسول بازی نیاز دارند و کیفیتی به مراتب بالاتر از هدست‌های گروه دوم دارند. گروه دوم هدست‌هایی هستند که برای گوشی‌های موبایل طراحی شده‌اند. با وجود کیفیت پایین‌تر اما با قیمتی بسیار کمتر می‌توانید از سفر به دنیای مجازی لذت ببرید. تنها لازم است تلفن همراه تان را درون هدست قرار دهید، هدست را روی سرتان بگذارید و واقعیت مجازی را تجربه کنید.

تاثیر سفر مجازی بر صنعت گردشگری

کسب‌وکارهایی که در صنعت گردشگری فعالیت می‌کنند، در حال روی آوردن به سمت تکنولوژی واقعیت مجازی هستند و دلایل خوبی هم برای استفاده از این تکنولوژی دارند. به طور معمول، مشتریان این کسب‌وکارها به دنبال خرید تجربه به جای کالاها هستند و واقعیت مجازی روشی موثر برای این صنعت است تا تجربه آن‌چه را که می‌خواهند، در اختیار گردشگران قرار دهند. گردشگران معمولاً پرسش‌های بسیاری دارند و همیشه به دنبال اطلاعات مختلف هستند. برای نمونه پیش از رزرو اتاق در هتل سوالات زیادی در ذهنشان ایجاد می‌شود که پاسخ دادن به این سوالات نیاز به توصیف هتل، مشاهده تصاویر، تماشای ویدیوها، خواندن نظرات کسانی که به آن هتل رفته‌اند و جست‌وجوی نظرات دیگران در رسانه‌های اجتماعی دارد، اما با استفاده هوشمندانه از واقعیت مجازی، این روند می‌تواند به طور قابل توجهی کوتاه‌تر شود. در حال حاضر بسیاری از هتل‌ها و شرکت‌های مسافرتی عناصر واقعیت مجازی را در وبسایت‌ها یا برنامه‌هایشان ارائه می‌دهند. این شرکت‌ها به کاربران امکان می‌دهند نسخه دیجیتالی مکانی را که قصد دارند به آن سفر کنند، یا اتاق هتلی را که می‌خواهند تعطیل‌تشان را در آن بگذرانند، با دقت، جزئیات و تصاویر واقعی تماشا کنند. در واقع ورود این تکنولوژی به صنعت گردشگری، «گزینه‌های پیش از خرید» را در مقابل افراد قرار می‌دهد. در نهایت، واقعیت مجازی هتل‌ها، آژانس‌های مسافرتی، جاذبه‌های گردشگری و هر آن‌چه را که در یک سفر انتظار دارید، در اختیار تان قرار می‌دهد. به این ترتیب، اگر امکان سفر به این نقاط را ندارید، می‌توانید تجربه‌ای تقریباً مشابه یک سفر واقعی داشته باشید و اگر شرایط سفر به شهرها و کشورهای مختلف برایتان فراهم است، از این گزینه به عنوان پیش‌نمایش سفر تان استفاده کنید.

چگونه سفر مجازی را تجربه کنیم؟

در حال حاضر این امکان برایتان فراهم است که سفر مجازی را در ایران و دیگر کشورهای جهان تجربه کنید. برای تجربه این سفر هیجان‌انگیز می‌توانید از وبسایت‌های داخلی و خارجی برای استفاده از این ظرفیت استفاده کنید. در ادامه برخی از این وبسایت‌ها را برای آغاز سفری مجازی معرفی می‌کنیم.

وبسایت گردشگری مجازی شهرداری تهران

این وبسایت به آدرس virtualtour.tehran.ir از طرف شهرداری تهران اداره می‌شود و تصاویر سه‌بعدی از بخش‌های مختلف پایتخت را به علاقه‌مندان نشان می‌دهد. این سفر مجازی شامل عکس‌های گیگاپیکسل، سه‌بعدی و پانوراما در بخش‌های گذری در شهر (میادین شهر، نمایشگاه‌ها، مراسم ملی و مذهبی و گذری در کوچه پس‌کوچه‌ها)، اماکن مذهبی (مساجد، امام‌زاده‌ها و زیارتگاه‌ها و غیره)، اماکن تاریخی (گذرها، برج‌ها، یخچال‌ها، موزه‌ها، محله‌ها و بازارهای قدیمی)، اماکن گردشگری و تفریحی (پارک‌ها، مراکز خرید، کوچه‌باغ‌ها،

راهنمای سفرهای خاص نوروزی

سال جدید را با جاذبه‌های گردشگری خاص آغاز کنید

شلوگی و جمعیت زیاد مسافرهای نوروزی در شهرها و مکان‌های گردشگری شناخته‌شده، سفری متفاوت را تجربه کنند. اگر جزو دسته دوم هستید، ممکن است این پیشنهادات گزینه‌های مناسبی برای سفر نوروزی تان باشد.

با نزدیک شدن به سال جدید، بسیاری از افراد مکان‌های شناخته‌شده و حتی مکان‌هایی را که پیش از این به آن سفر کرده‌اند، برای تعطیلاتشان انتخاب می‌کنند. اما در این میان بعضی‌ها هم به دنبال مکان‌های خاص‌تر و بکرتر برای تعطیلات هستند تا به دور از

تالاب کیاکلايه - گیلان

شهرستان لنگرود با وسعتی حدود ۹۰۰ کیلومترمربع در ناحیه شرق گیلان قرار گرفته است. بندر چمخاله که در شش کیلومتری لنگرود قرار دارد، از جاذبه‌های گردشگری آن است. از دیگر جاذبه‌های گردشگری این منطقه می‌توان به پل خشتی لنگرود، منزل قدیم منجم‌باشی، مسجد جامع لنگرود و غیره اشاره کرد. اما یکی از مکان‌های کمتر شناخته‌شده آن تالاب کیاکلايه است که یکی از غنی‌ترین تالاب‌های استان گیلان از نظر تنوع گونه‌های حیاتی به شمار می‌رود و از ظرفیت‌های اکوتوریستی شهر لنگرود است. موقعیت جغرافیایی این تالاب در نزدیکی شهر لنگرود، در سه کیلومتری لیلیا کوه و محور ترانزیتی رامسر - رشت است. این تالاب از یک طرف به این شهر و از جهات دیگر به شالیزارها و کوهپایه‌ها متصل می‌شود. در حال حاضر پوشش گیاهی این تالاب درخت توسکا و پوشش نی است. گل‌های نیلوفر به عنوان ویژگی منحصربه‌فرد هر تالابی در کیاکلايه نیز چشم‌نواز است. هم‌چنین انواع پرندگان مانند حواصیل، چنگر نوک سرخ، انواع کاکایی، آچلیک پاسرخ و تلیله شکم‌سیاه در این تالاب یافت می‌شوند.



بهشت گم‌شده - فارس

بهشت گم‌شده، بیلاقی سرسبز و بسیار خوش‌آب‌وهوا در مرودشت است. نام این منطقه تنگ بستانک است و بهشت طبیعت‌گردها و گردشگران محسوب می‌شود. اگر به دنبال طبیعتی بکر با آبشار، کوچه باغ‌های روستایی، جنگل و دریاچه هستید، این منطقه بهترین گزینه است. این منطقه بیلاقی در بخش کامفیروز شهرستان مرودشت استان فارس قرار گرفته است. پس از عبور از روستاهای بیضا و کامفیروز، کوچه باغ‌ها و کشتزارها به دریاچه سد درودزن، جنگل‌های بلوط، روستاهای دیدنی و شالیزارهای سرسبز می‌رسید. آبشار تنگ بستانک پس از عبور از این مناظر در انتظار تان است. پوشش گیاهی این تنگه متنوع و شامل درخت‌های بلوط، چنار، گردو، پسته و بادام کوهی است. زرشک، شیرخشت، خار شتر، آویشن شیرازی، شیرین‌بیان و گون هم در این محدوده پیدا می‌شوند. تنوع جانوری هم در نوع خود جالب توجه است و حیواناتی مانند قوچ، بز وحشی، خرس قهوه‌ای، سمور، سنجاب ایرانی، خرگوش، روباه، میش، کبک و پرندگان شکاری حیات وحش این منطقه را متنوع کرده است.





چشمه آب گرم مرتضی علی، استان خراسان جنوبی

چشمه آب گرم مرتضی علی با داشتن چشمه‌های جوشان با دو نوع آب سرد و گرم کنار هم در دل کویر ایران در مسیر گردشگری روستای خرو و در فاصله ۲۷ کیلومتری شهر طبس واقع شده است. پس از عبور از طبس، باید حدود پنج کیلومتر را با پای پیاده طی کنید که بیشتر این مسیر نیز از داخل آب می‌گذرد. دیواره‌های سنگی بلند و دره‌مانند در طول مسیر قرار دارند. روی این دیواره‌ها حفره‌های کوچک و بزرگی به چشم می‌خورد که برخی از این آن‌ها، چشمه‌های جوشان آب هستند. بزرگ‌ترین چشمه حمام مرتضی علی نام دارد. پس از طی شش کیلومتر به این چشمه آب گرم می‌رسید.

آب گرم چشمه مرتضی علی به رودخانه سردر که در این تنگه جریان دارد، می‌ریزد و جریان آب گرم و سرد به وجود می‌آورد که در نوع خود برای گردشگران جالب توجه است. چشمه مرتضی علی طبس در فهرست میراث طبیعی به ثبت رسیده است.



جنگل مه‌آلود پاسند - مازندران

مازندران یکی از شهرهای پرطرفدار و البته شناخته‌شده برای گردشگران در طول سال است. جنگل‌ها و پوشش گیاهی این منطقه را بسیاری از مردم ایران به‌ویژه تهرانی‌ها خوب می‌شناسند، اما جنگل مه‌آلود پاسند کمتر شناخته شده است. در شرق استان مازندران و شهرستان بهشهر، درست در سه کیلومتری شرق در سمت راست اتوبان در جوار رودخانه پاسند روستایی زیبا به نام پاسند و منطقه زیبای پاسند رز قرار گرفته است. جنگل پاسند جنگلی مه‌آلود، بکر، زیبا و دست‌نخورده است.

درختان سر به فلک کشیده در جنگل، مه غلیظ، آب‌وهوایی بی‌نظیر، بهترین مکان را برای چادر زدن و گذراندن ساعاتی به دور از هیاهو در طبیعت ایجاد کرده است. تصاویر بکر طبیعت در این منطقه و روستای زیبا، ایده‌های بی‌نظیر عکاسی به شمار می‌روند.

روستای میمند - کرمان

روستای میمند، در ۳۵ کیلومتری شهربابک و در استان کرمان قرار دارد. روستای میمند روستایی شبیه به کندوان در آذربایجان است. یکی از سکونتگاه‌های بی‌نظیر انسان است که به دست طبیعت ساخته شده است. به خانه‌های غارمانند اهالی این روستا «کیچه» می‌گویند. کیچه‌ها حفره‌هایی در داخل دامنه کوه هستند. این حفره‌ها با کمک ابزار تراشیده و به خانه اهالی روستا تبدیل شده‌اند. این خانه‌ها بدون پنجره در کنار گنبه‌ها و کپرها مجموعه‌ای از خانه‌های بیلاقی و قشلاقی را برای اهالی روستا تشکیل داده‌اند. مطالعات انجام‌شده بر سفال‌های کشف‌شده در این منطقه نیز نشان می‌دهند نمونه‌های یافت‌شده مربوط به دوره‌های مختلفی از جمله اشکانی، ساسانی و اسلامی هستند. ساکنان این روستای سه هزار ساله دارای آداب و رسوم خاص هستند و در زبان و گویششان هنوز از کلمات پهلوی ساسانی استفاده می‌کنند. میمند شهربابک در میراث یونسکو به ثبت رسیده است.



پیشنهادی که نمی‌شود ردش کرد

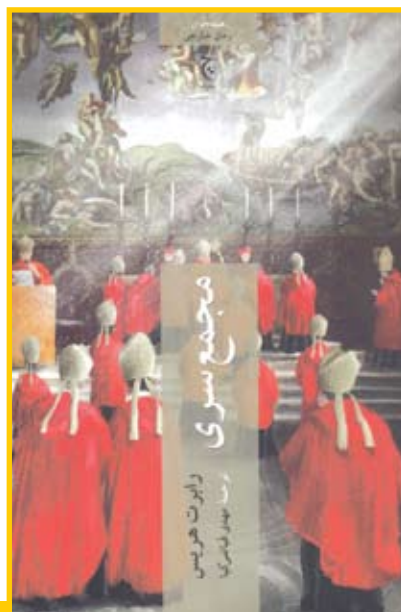
بهترین کتاب‌های داخلی و خارجی را که در مدت این یک سال به چاپ رسیده‌اند، برای شما فهرست کنیم که کارتان راحت شود. سلیقه همه را هم در نظر گرفتیم و برای رده سنی کودک و نوجوان هم کتاب انتخاب کردیم تا یک خانواده کنار هم بنشینند و کتاب بخوانند. کتاب‌هایی که اگر خواندنتان را شروع کنید، نمی‌توانید نصف و نیمه کنار بگذارید.

خیلی از ما برای روزهای تعطیل در عید نوروز برنامه می‌چینیم که یک وقت ساعت و زمانی بی‌خودی هدر نرود و از این فرصت خوبی که داریم، بهترین استفاده را ببریم. در ذهن خودمان کلی فیلم و کتاب و موسیقی کنار می‌گذاریم که طبق برنامه برویم سراغشان، البته تهنش معمولاً آن چیزی نمی‌شود که انتظارش را داریم! این بار سعی کردیم

داستان کاملا سری

از آن داستان‌هایی است که مقدمه و شروع فوق‌العاده خوبی دارد و به محض باز کردن کتاب و خواندن چند خط ابتدایی، وارد ماجرا می‌شوید. وقتی صحبت از شروع درست و دقیق می‌کنیم، تنها این ویژگی را که در اوایل داستان به دل ماجرا می‌رویم در نظر نمی‌گیریم، بلکه خود موضوع و ساخت موقعیت هم اهمیت بالایی دارد. از همان اول کار شما می‌فهمید که پاپ در حال مرگ است، و حالا در کنار مدیریت این موضوع و اعلام این خبر، نیاز است پاپ جدیدی انتخاب شود. جمله‌های اولیه، فضایی متناسب با این وضع سخت و تا حدودی در میان نگرانی ایجاد می‌کند. هوا تاریک است، آمبولانسی آن نزدیکی منتظر است و نور چراغ‌های برق کمی آن تاریکی را کم کرده‌اند. از همان اول با شخصیت اصلی قصه همراه می‌شویم و جلو می‌رویم. برای انتخاب پاپ جدید باید یک مجمع سری تشکیل شود تا با حضور کاردینال‌ها در کشورهای مختلف، با انجام مراسم رأی‌گیری طی چند روز، در نهایت به گزینه نهایی برسند. افرادی که در این رأی‌گیری شرکت می‌کنند، طبیعتاً مذهبی‌اند و به نظر می‌رسد این رأی‌گیری ساده و بدون مشکل پیش برود، اما به همین راحتی هم که روی کاغذ نوشته می‌شود، نیست. در این کتاب می‌بینید کاردینال‌هایی که به موعظه می‌پردازند و سعی می‌کنند خودشان را از هر گناهی دور نگه دارند، چطور از چالش رسیدن به گزینه نهایی و انتخاب شدن پاپ بعدی گذر می‌کنند. رابرت هریس، نویسنده این کتاب که پیش از این خبرنگار حوزه سیاسی بوده و تسلط بسیار خوبی روی موضوع‌هایی شبیه به این قصه دارد، به فضای داستان کاملاً آشناست و خوب می‌داند از چه چیزی حرف می‌زند. چون راستش بعضی نویسنده‌ها درباره سوژه داستانشان اطلاع و آگاهی درست ندارند. در کنار این قلم، با ترجمه روان و دقیقی هم روبه‌رو می‌شویم. یادتان باشد ترجمه می‌تواند شما را به یک کتاب یا نویسنده علاقه‌مند کند و همین‌طور می‌تواند تاثیر منفی روی اثر بگذارد.

مجمع سری / نویسنده: رابرت هریس / مترجم: مهدی فیاضی‌کیا / نشر: چترنگ



پیوند فوتبال و ادبیات

شاید پیش خودتان فکر کنید خواندن چند یادداشت چه فایده دارد، یا این‌که شاید هم دلتان بخواهد بیشتر داستان و رمان بخوانید. اما این کتاب حتماً نظرتان را عوض می‌کند، به‌ویژه اگر فوتبالی باشید. که البته ایرانی‌ها این علاقه‌مندی را دارند، حالا هر کجای این سرزمین که باشند. حتی اگر اهل فوتبال نباشید، به احتمال زیاد یک فوتبالیستی بوده که در بچگی دوستش داشتید و شاید یک فوتبالیستی هم در حال حاضر باشد که دوستش دارید. چون فوتبالیست‌ها فارغ از آن شخصیت ورزشی‌شان، یک وجه دیگر هم دارند که به بُعد شخصیتی و ویژگی رفتاری خودشان برمی‌گردد؛ به خاطر همین وجه، کارهایی در درون یا بیرون از زمین سبز ورزشگاه انجام داده‌اند که نظر خیلی‌ها را به خود جلب کرده‌اند. مثل گلی که مارادونا با دست زد، تصویر مات و مهیوت روبرتو باجو بعد از خراب کردن پنالتی، شادی گل دیوید بکهام بعد از گل به آرژانتین، حرکت عجیب زین‌الدین زیدان در فینال جام جهانی، مصدومیت کریس رونالدو آن هم درست وقتی به فینال یک بازی ملی رسیده بود و... زیادند از این دست تصویرها. این‌ها به خودی خود جذاب و دل‌نشین‌اند، حالا تصور کنید یک کارشناس فوتبال با قلمی گیرا و زیبا از این آدم‌ها بنویسد. حمیدرضا صدر را هم سینمایی‌ها می‌شناسند و هم فوتبالی‌ها. و اگر بشناسیدش، حتماً می‌دانید وقتی از یک مسابقه یا یک بازیکن حرف می‌زند، لحنش چه شور و اشتیاقی دارد و با چه عشقی از آن صحبت می‌کند. صدر این ویژگی را دارد که یک بازی معمولی را بشکافد و از دلش یک ماجرای بکر بیرون بیاورد. کتاب «پیراهن‌های همیشه» نوشته او، درباره اسطوره‌های فوتبالی است که همه ما با آن‌ها خاطره داریم. این یادداشت‌ها آن قدر لطیف و صمیمی‌اند، که گاهی خیال می‌کنید در حال خواندن یک شعر هستید.

«توپ به جست‌وجویش برخاسته، به رویش لیخند زده، بر پایش نشست. توپ به بازیکن نیاز داشته و بازیکن به توپ. آن‌ها سرخوشانه و رقص کنان جلو رفته‌اند و جلو... زمان سپری شده و توپ نغمه بی‌وفایی سر داده، ناز کرده و دل از بازیکن کنده. کنده و به آغوش دیگری خزیده. بازیکن چشم در چشم عاشقان سینه‌چاکی که دعای خیر سر می‌دادند، دوخته و دریافته عاشقان دیروزش هیبت جلادها را گرفته‌اند. بازیکن شده تنهاترین تنهای دنیا.»

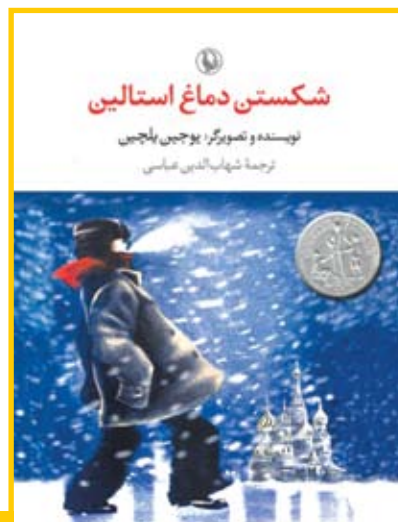
پیراهن‌های همیشه / نویسنده: حمیدرضا صدر / نشر چشمه



قصه‌ای از دماغ استالین

بعضی‌ها عقیده دارند برای نوجوان‌ها نباید سیاست را قاطی ادبیات و داستان کرد. سلیقه‌ها و نظرها مختلف است و یک عده هم با این موضوع موافق‌اند که کم‌کم برای نوجوان‌ها روشن کرد که سیاست غلط چیست و حتی از تاریخ و مبارزه‌های سیاسی برایشان گفت. اگر مخالف این قضیه هستید، بروید سراغ کتاب بعدی، اما اگر شما هم موافقید که می‌شود با یک زبان مناسب برای این رده سنی، آن‌ها را آماده ورود به دنیای بزرگ‌ترها کرد، این پیشنهاد را از دست ندهید. این داستان ماجرای یک بچه ۱۰ ساله در دوران حکومت استالین است که ذوق و شوق زیادی برای «پیشاهنگ» شدن دارد. درست در همان روز که ساشا می‌خواهد به این آرزویش برسد، پدرش را دستگیر می‌کنند و در ادامه همین ماجرا، اتفاق‌های دیگری پیش می‌آید که زندگی‌اش را دستخوش تغییر قرار می‌دهد. این کتاب را یوجین یلچین نوشته که خودش هم در زندگی واقعی تا حدودی در همین فضای داستان قرار داشته و از این موضوع لطمه خورده. در واقع برای نوشتن این داستان از تجربه‌های خودش الهام گرفته. «شکستن دماغ استالین» جایزه‌های متعدد و نقد و نظرهای مثبتی دریافت کرده است. این رمان کوچک که خواندنش ساده و روان است، برنده مدال افتخار نیوبری شده و در منتخب فهرست بهترین کتاب سال هورن بوک هم قرار گرفته. قصه در عین بامزه بودن و سادگی شخصیت اصلی، تلخ و گزنده است و به شکلی روشن و صریح، رنج‌ها و مصیبت‌های دوره حکومت استالین را بیان می‌کند.

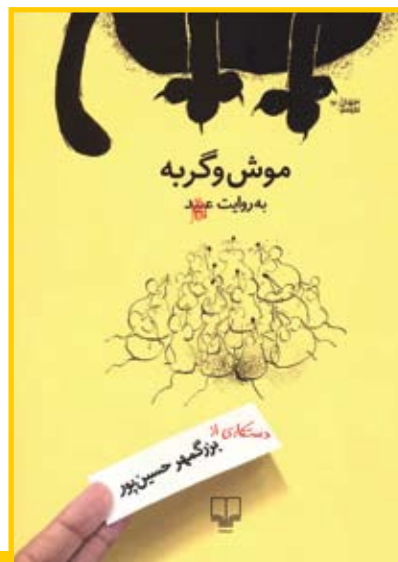
شکستن دماغ استالین/ نویسنده: یوجین یلچین/ مترجم: شهاب‌الدین عباسی/ نشر مروارید



کمیک ایرانی

این‌که چرا در ایران کتاب‌های کمیک زیادی نداریم، یک مقدار عجیب است. مخصوصاً که آثار خوب در این زمینه همیشه با استقبال خوب نوجوان‌ها و حتی بزرگسالان همراه می‌شود. همان‌طور که وقتی کارتون یا انیمیشن جذاب پخش می‌شود، یک خانواده پای تماشایش می‌نشینند. شخصیت‌های کارتون‌ها همه نگاه‌ها را به سمت خودشان می‌کشاند و از آن جایی که دلمان می‌خواهد چند دقیقه‌ای را به خنده و سرگرمی صرف بگذرانیم، خوشمان می‌آید مثلاً «پت و مت» ببینیم. کتاب «موش و گربه» به روایت عبید با دستکاری بزرگمهر حسین‌پور، یکی از نمونه‌های خوب کتاب کمیک ایرانی است. پرداختن به یک کتاب قدیمی از عبید زاکانی، که البته همان‌طور که عنوانش هم می‌گوید، دستکاری شده و جدا از تصویر بامزه، در کلام هم سعی کرده این شوخ بودن را داشته باشد. بزرگمهر حسین‌پور را مطبوعاتی‌ها خیلی خوب می‌شناسند؛ هم در نشریه‌های مختلف فعالیت داشته، هم چندین کتاب به چاپ رسانده و هم این‌که چند نمایشگاه برگزار کرده. حتی اگر اسمش را نشنیده باشید، قطعاً یکی از طرح‌هایش را دیده‌اید. این کارتون‌نویست به دنیای حیوانات علاقه خاصی دارد و این موضوع را هم در کتاب‌ها و هم در فعالیت مطبوعاتی‌اش می‌شود دید. بیشتر دلش می‌خواهد قصه و حرفش را از زبان حیوانات به ما بگوید. حرف‌هایی که در عین بامزه بودن، یک تلخی خاصی هم همراهشان دارند. این کتاب ماجرای جدل و دعوی موش و گربه است که این‌بار از زبان یک کارتون‌نویست می‌شنویدش. خواندن این کتاب شاید نیم ساعت هم وقت شما را نگیرد، ولی از آن دست کتاب‌هایی است که حتماً دوباره و دوباره سراغش می‌روید. این را هم اضافه کنیم که در مقایسه با سایر کالاها، این کتاب به واقع قیمت کمی دارد.

موش و گربه به روایت عبید/ نویسنده و تصویرگر: بزرگمهر حسین‌پور/ نشر چشمه



زخم شیر

نمی‌دانم این ذهنیت که داستان خوب ایرانی نداریم، یا کم داریم، از کجا آمده. شاید این انتشار گسترده از ادبیات جهان و اسم‌های خارجی بی‌تاثیر نباشد در این موضوع. به‌رحال می‌خواهیم بگوییم داستان ایرانی خوب داریم، و آن قدر خوب که بعد از خواندنش سراغ کتاب‌های دیگر همین نویسنده خواهید رفت. مجموعه داستان «زخم شیر» یکی از کتاب‌هایی بود که در سال ۹۷ سروصدا کرد؛ سروصدا نه به خاطر حاشیه، که به خاطر کیفیت داستان‌های این مجموعه و توجه منتقدان به این کتاب. این کتاب شامل ۱۱ داستان کوتاه است که بیشتر آن‌ها هم در جنوب کشور اتفاق می‌افتند؛ هرچند در بعضی از این قصه‌ها، به طور مشخص از مکان وقوع داستان اسمی آورده نشده و از لهجه خاصی هم استفاده نشده است. در بیشتر داستان‌های این مجموعه شاهد نتیجه برخورد انسان با طبیعت اطرافش هستیم؛ یعنی نویسنده حرفش این است که رفتار و برخورد ما با طبیعت، به خودمان برمی‌گردد. رفتاری که تقریباً در تمامی آثار این مجموعه، منفی است و نتیجه‌اش هم شامل حال شخصیت‌ها می‌شود. و همان‌طور که احتمالاً می‌توانید از این چند خط حدس بزنید، فضای کلی کارها غمگین است و نمایی تلخ از دنیای آدم‌ها پیش روی ما می‌گذارد. شاید هم بشود گفت نویسنده آینه‌ای روبه‌روی ما قرار داده تا خودمان را به خودمان نشان دهد. حیوانات نقش پررنگی در این قصه‌ها دارند و همگی نمادی از طبیعت‌اند. ضمن این‌که نشانه‌ها هم به ما کمک می‌کنند بیشتر و بهتر با ذهنیت نویسنده آشنا شویم و بدانیم به طور دقیق چه حرفی می‌خواهد بزند. کتاب «زخم شیر» بدون شک یکی از بهترین مجموعه داستان‌های سال ۹۷ بود. این اثر در جایزه جلال آل‌احمد تقدیر شد و جایزه احمد محمود را هم به دست آورد. این کتاب برای علاقه‌مندان به داستان‌نویسی هم خوب و مفید است و می‌تواند راهنمای خوبی برای نوشتن یک کار رئال باشد.

زخم شیر/ نویسنده: صمد طاهری/ ناشر: نیماژ





۱۰۱ نکته‌ای که در دانشکده مدیریت هاروارد آموخته‌ام

آن‌ها توجه داشته باشند، به طور برجسته نشان می‌دهد. خواندن کتاب آسان است و تصاویر و کارتون‌ها و نقل‌قول‌ها به فهم و یادآوری مطالب کمک می‌کنند. مایکل دبلیو پرایز نویسنده کتاب، استاد مدعو مدیریت بازرگانی در دانشگاه ایلینوی در اوربانا شامپین است میتو فردری، نویسنده دیگر این کتاب هم یک مهندس معمار، طراح شهری و عضو هیئت علمی دانشگاه است. این کتاب توسط دکتر احمد عظیمی بلوریان به فارسی ترجمه شده است.

هرچند دانشکده‌های مدیریت و بازرگانی مبانی نظری آموزه‌های مدیریتی را به تفصیل به دانشجویان این رشته آموزش می‌دهند، اما اغلب مدیران در زمینه استفاده کاربردی از این اصول، با مشکل مواجه می‌شوند. مدیران امروزی با انبوه وظایف و محدودیت وقت مواجهند و اغلب فرصت کافی برای مطالعه کتاب‌های حجیم مدیریتی را ندارند. این کتاب شاید جای کتاب‌های مدیریت بازرگانی را نگیرد، اما نکات حساسی را که فعالان کسب‌وکار در اقدام‌های روزانه خود باید به

اقتصاد به زبان ساده

اقتصاد و کارکردهای آن برای بسیاری از افراد، موضوعی مبهم و پیچیده به نظر می‌آید. اغلب این افراد گمان می‌کنند که آشنایی با مفاهیم اقتصادی، موضوعی دست‌نیافتنی است. این در حالی است که بسیاری از معضلات اقتصادی فعلی جامعه ایران، ناشی از دخالت سازمان‌ها و اشخاص غیرمرتبط و غیمتخصص در اقتصاد است. به همین علت، توسعه ادبیات علمی و تخصصی اقتصاد به زبان ساده برای مدیران، کارشناسان، دانشجویان و شهروندان فعال در حوزه‌های اقتصادی و حتی اشخاص عادی بسیار ضروری محسوب می‌شود.

کتاب اقتصاد به زبان ساده، نوشته شون فلین و ترجمه علی فروزفر با استفاده از نمودارهایی که به درک بهتر متغیرها و رویدادهای اقتصادی کمک می‌کند، به عمق موضوعات اقتصادی می‌پردازد و با بررسی دقیق آنها، پاسخ‌های علمی و به‌روزی را به خوانندگان عرضه می‌کند. مطالب این کتاب به ویژه در شرایط امروزی که کشورمان مراحل حساس گذار از اقتصاد دولتی به اقتصاد خصوصی و مردمی را می‌گذراند، می‌تواند برای بسیاری الهام‌بخش باشد. این کتاب ۴۶۴ صفحه‌ای در ۵ بخش و ۲۰ فصل توسط انتشارات مبلغان آرایه شده است.





گران شد!

بهای گوشت از افلاک بگذشت
حقوق و بیمه چوپان گران شد!

تویوتا و مازاراتی گران بود
پراید و وانت پیکان گران شد

دو دستی بند شلوارت نگه دار
ز بخت بد کش تنبان گران شد!

دگر این‌جا نیرزد شعر گفتن
که حتی واژه «ارزان» گران شد

جوانان عزب دلگیر هستند
که ناز و غمزه جانان گران شد!

مجرد مانند این شاعر از این پس
که تشکیل سر و سامان گران شد!

مدیران از صداقت خوب گفتند
دروغ و خالی و چاخان گران شد!

ز بعد نطق هر مسئول دلسوز
دلیل و منطق و برهان گران شد!

همه دانلودهامان غیرشرعی است
بلیت گیشه و اکران گران شد

به اشک و گریه باید قیمتش داد
ز بس که پسته خندان گران شد

مربا و پنیر و نان گران شد
توتون و آتش قلیان گران شد

نه‌تنها چنجه و ششلیک و خوش‌گوشت
پیاز و فلفل و ریحان گران شد

سرنده و کمچه و قریبیل و ماله
کلنگ و تیشه و سندان گران شد

به سختی کود! را ارزان نمودند
همان هم راحت و آسان گران شد

خیار غبن فاحش را نمک زن
کنون که عرصه و اعیان گران شد



نگاهی به تاثیر گذارترین کمپین‌های تبلیغاتی محیط زیست

مرگ یا زندگی؛ مسئله این است

هستند که همیشه می‌توانند وجدان انسان‌ها را بیدار کنند. آلودگی محیط زیست و انقراض حیوانات و موضوعاتی از این دست دست‌مایه تدوین برنامه‌های مسئولیت اجتماعی شرکت‌های بزرگی در سال‌های اخیر بوده است؛ شرکت‌هایی که درصدد آگاهی‌بخشی به مردم در این زمینه‌ها هستند. در ادامه، به تعدادی از تبلیغات خلاقانه تاثیرگذار در زمینه محیط زیست اشاره خواهیم کرد.

حتما برای شما هم پیش آمده که با جریان‌های غالب تبلیغاتی همراه باشید و حتی اگر به آن‌ها علاقه‌ای نداشته باشید، چشمتان به آن خورده باشد. تبلیغات اجتماعی و محیط زیستی از انواع تبلیغات تاثیرگذاری هستند که حتی بسیاری از آن‌ها ممکن است ما را شوکه کند. جای تعجب ندارد که مسائل مربوط به منافع عمومی مانند سلامت، محیط زیست، حقوق انسانی و حیوانات از جمله مسائلی



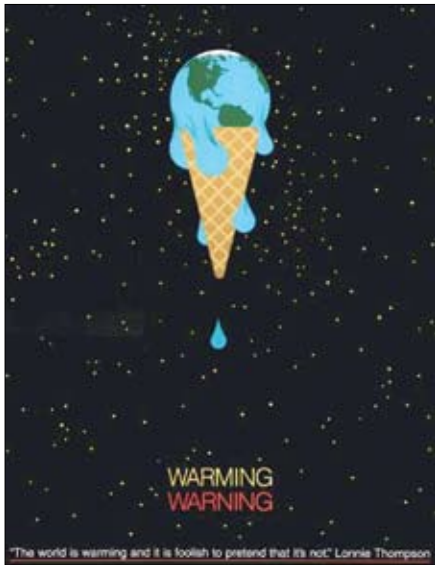
چرخه حیات وحش

استودیوی استونیایی Rocket Yard به سفارش شبکه نشنال جئوگرافیک کمپینی را طراحی کرده است تا در مورد گونه‌های در معرض خطر و خطرناک‌ترین حیوانات و چرخه حیات این حیوانات اطلاع‌رسانی کند. در این طرح برای نمایش مفهوم مرگ‌بارترین حیوانات آفریقا از نمایش فیس در فیس دو حیوان به شیوه‌ای خلاقانه از طریق دایره (چرخه) حیات استفاده شده است. از لحاظ بصری نیز الهام‌گیرنده از تنش میان دو حیوان است که در نهایت یکی خوراک دیگری می‌شود و این چرخه‌ای طبیعی در زندگی این حیوانات است. این کمپین روز ۲۶ نوامبر سال ۲۰۱۸ رونمایی شد و شعار آن به این نکته اشاره می‌کند که در چرخه بی‌پایان حیات، مرگ یکی به معنای زندگی برای دیگری است.



حیات را از اقیانوس‌ها نگیریم

جمله بالا شعار پوستری در خصوص حمایت از زندگی حیات حیوانات آبی کارگروه Rethink و به سفارش Greenpeace است. بحث در مورد نقش مخرب پلاستیک‌های یک بار مصرف در حیات اقیانوس‌ها یکی از مسائل اساسی بسیاری از برندها در جهت مسئولیت اجتماعی شرکتشان بود. بزرگان بازار مانند استارباکس که تولید زباله‌های یک بار مصرف آن‌ها در این خصوص زیاد بود، می‌گویند فاکتورهای تولید پلاستیک را از بسته‌بندی محصولات خود حذف خواهند کرد. شاید تاثیرگذارترین طرح در این زمینه را شرکت موسسه greenpeace کانادا و آژانس Rethink به تصویر کشیده‌اند. آگهی‌ای غم‌انگیز که می‌تواند هر فردی را به فکر فرو ببرد؛ تصویری قدرتمند و فراموش‌نشدنی از لحظه‌هایی که می‌تواند برای هر حیوان آبی پیش آید.



گرمايش زمين

یکی دیگر از مسائل نگران‌کننده در محیط زیست، مسئله گرمايش زمين و استفاده بیش از حد از سوخت‌های فسیلی است که موجب شده بسیاری از نهادهای وابسته و حتی شرکت‌های خودروساز رو به استفاده از سوخت‌های سبز و الکتریکی آورند و مشوق استفاده از انرژی پایدار باشند تا میزان اثر کربن بر کره زمين را کاهش دهند. در طرح موسسه Sustainableenergy نیز آب شدن یخ‌های قطب ناشی از زمين گرمایی به‌خوبی به تصویر کشیده شده است. شعار این مجموعه که به رنگ هشداردهنده قرمز است، بر اخطار ناشی از گرم شدن تاکید دارد. در قسمت پایین پوستر نیز نکته‌ای آگاهی‌دهنده به رنگ ستاره‌های پس‌زمینه وجود دارد که طی آن با جمله‌ای از لونی تامپسون چنین توضیح داده است: «دنیا در حال گرم‌تر شدن است و احمقانه است که وانمود کنیم چنین چیزی وجود ندارد.» بنابراین اگر نگران سیاره خود در این کهکشانش هستید، همان‌طور که در طرح می‌بینید، باید فکری به حال گرم‌تر شدن زمين کنیم و هر یک به نوبه خود در این خصوص قدمی برداریم. استفاده از روش‌های حمل‌ونقل عمومی تا جلوگیری از تخریب جنگل‌ها و بازیافت مواد از اموری است که هر کدام از ما می‌توانیم در کشور و شهر خود انجام دهیم تا به اندازه خود در کاهش این اثرات سهمیم باشیم.



اثرات ماندگار زباله‌ها در دریا

یکی دیگر از طرح‌های تاثیرگذار در مورد موجودات دریایی را بنیاد جهانی حیات وحش یا WWF منتشر کرده است. هر روز حجم زباله‌هایی که در سراسر دنیا تولید می‌شود، در حال افزایش است و این موضوع می‌تواند به مسئله‌ای مهلک در زندگی حیات وحش تبدیل شود و بر کیفیت زندگی آن اثرات سویی داشته است. به‌خصوص زباله‌های پلاستیکی و ماندگاری صدها ساله آن‌ها در بعضی موارد نیز منجر به کشتن گونه‌های نادر و در معرض انقراض قرار گرفتن آن‌ها شده است. این آلودگی محیطی در مناطقی که میزان رفت‌وآمد توریست‌ها در آن بیشتر است، به‌کرات دیده می‌شود. بنیاد WWF کمپینی متشکل از چند پوستر تبلیغاتی با این شعار طراحی کرده که زباله‌های شما می‌توانند کشنده باشند، در پی حفظ حیات دریاها باشیم. این آگهی در پی تاثیرگذاری روی مخاطبانی است که زیستگاه این حیوانات را دستخوش آلودگی و تغییر کرده‌اند و بسیاری از گردشگرانی که به مسافرت می‌آیند نیز نسبت به این امر بی‌توجه بوده و زباله‌های خود را در دریا رها می‌کنند. این تبلیغ به صورت چاپی بوده و اثرات مخرب ماندگار زباله‌ها و پلاستیک در دریا را مانند اثرات بمب اتمی ماندگار می‌داند.

قطع بی‌رویه درختان

بار دیگر نهاد WWF مسئله خشک‌سالی و قطع بی‌رویه درختان برای مسئله جنگل‌زدایی را با تصویری جذاب و تامل‌برانگیز به تصویر کشیده است. در این طرح کاغذهای دستمال سبز رنگ به منزله درختان در حال کاهش در نقشه‌ای مشابه آفریقا هستند. این تصویر بیان‌گر مفهوم تخریب جنگل‌ها و قطع بی‌رویه درختان است که خود می‌تواند موجب آسیب‌هایی چون کاهش تنوع زیستی و تغییرات آب‌وهوایی بر دنیا باشد. طبق گفته سازمان فائو، هر ساله حدود ۷,۳ میلیون هکتار از جنگل‌ها در سراسر دنیا از بین می‌روند که در این میان جنگل‌های آفریقا به دلیل بهره‌برداری‌های بی‌رویه موقعیتی اورژانسی و نگران‌کننده‌تر دارد. جالب است بدانید تحقیقات موسسه منابع جهانی بیان‌گر آن است که ۱۰ کشور در جهان در سال ۲۰۱۴ بخش بزرگی از اراضی جنگلی خود را از دست داده‌اند و این در حالی است که پنج کشور از آن‌ها در غرب آفریقا قرار دارد.



مهم‌ترین بازی‌های باشگاهی در عید نوروز

این فروردین فوتبال

و سبزه گره زدن هستند، دیدن این رقابت‌ها را از دست می‌دهند. امسال چند مسابقه بسیار مهم در روزهای دهم و یازدهم فروردین برگزار می‌شود که برای دیدن این بازی‌ها باید قید عیددیدنی را بزنید و یک ظهر تا شب را برایش کنار بگذارید. با هم این شش بازی را مرور می‌کنیم.

گفت‌نقطه عطف بازی‌هاست و شاید همین بازی تعیین‌کننده جام به چه تیمی می‌رسد.

بارسلونا - اسپانیول، ۱۱ فروردین ۱۳۹۸، ۲۲:۳۰

اوضاع لالیگا شباهتی به جدل‌های نزدیک و سخت غول‌های لیگ انگلیس ندارد، اما تجربه نشان داده همان تیم‌های رده‌های میانی و حتی پایین‌تر هم می‌توانند برای رئال و بارسا دردسر درست کنند. رئال هنوز آن رئالی که انتظارش را داریم، نیست. رفتن رونالدو تاثیر خودش را گذاشت و سفیدپوش‌های مادریدی دچار افت شدند، اما بعد از شکست مقابل سوسیدادا، خودشان را دوباره پیدا کردند و با چند پیروزی پیاپی، به کورس مسابقات برگشتند. هرچند اتلتیکو سایه به سایه آن‌ها حرکت می‌کند و اگر امتیاز از دست بدهند، به رده سوم می‌روند. در حال حاضر فاصله امتیازی بین تیم‌های سوم و چهارم آن قدری هست که بالا آمدن تیم‌هایی مثل ختفه و سویا در جدول بسیار سخت باشد. در این شرایط، بارسلونا به مصاف اسپانیول می‌رود. شاید روی کاغذ بازی ساده‌ای برای آبی‌ها باشد، اما آن‌هایی که لالیگا را دنبال کرده‌اند، می‌دانند که این اسپانیول از آن تیم‌هایی است که می‌تواند گره در بازی ببندد و با یک تساوی، خوشحال از زمین بیرون بیاید. دربی کاتالان‌ها جذابیت خاص خودش را دارد؛ حتی اگر بارسا با اختلاف امتیاز قابل قبول از دیگر رقیب‌ها در صدر جدول و اسپانیول حتی برای گرفتن سهمیه لیگ اروپا هم با مشکل روبه‌رو باشد.

برای فوتبال‌ها هیچ سرگرمی دیگری به گرد پای تماشای فوتبال، مخصوصاً بازی تیمی که دوستش دارند، نمی‌رسد. بنابراین برای آن‌ها فرقی ندارد وسط تابستان باشند یا در تعطیلات نوروزی. هر سال بعضی از بازی‌های لیگ‌های اروپایی در روزهای ابتدایی سال جدید شمسی می‌افتد و این وسط عده‌ای از فوتبال‌ها که درگیر عیددیدنی

لیورپول - تاتنهام، ۱۱ فروردین ۱۳۹۸، ۲۰:۰۰

فوتبال را نمی‌شود پیش‌بینی کرد؛ این موضوع را هر چند وقت یک بار، یک تیم یا یک بازی خاص دوباره به ما گوشزد و یادآوری می‌کند. مثل همان فصلی که در میان غول‌هایی مثل چلسی، آرسنال، لیورپول، منچستریونایتد و منچسترسیتی، باشگاه لسترسیتی که تازه پا به لیگ برتر گذاشته بود، قهرمان شد. این گزاره در لیگ انگلستان و با وجود تیم‌های بزرگی که فاصله امتیازی کمی با هم دارند، پررنگ‌تر هم می‌شود. مثلاً همین منچستریونایتدی که اوضاعش کاملاً به‌هم‌ریخته بود، یک‌دفعه و با حضور ستاره سال‌های نه‌چندان دور خودش در کادر مربی‌گری، به کورس رقابت‌ها برگشت و حالا برای کسب سهمیه لیگ قهرمانان اروپا تلاش می‌کند. اما این فصل شاید دیگر نوبت لیورپول رسیده تا بعد از ۲۰ سال بتواند جام قهرمانی را به دست بیاورد و هوادارانش (سلام آقای فردوسی‌پور!) را خوشحال کند. لیورپول حالا فاصله امتیازی کمی از دیگر رقیب‌ها دارد و به جلو می‌رود. بازی هفته سی‌ودوم مقابل تاتنهام قطعاً یکی از حساس‌ترین بازی‌های آن‌ها در این فصل است؛ تاتنهام می‌تواند با یک پیروزی، امیدهایش را برای رسیدن به قهرمانی زنده کند، و از طرفی هم لیورپول اگر بتواند از سد هری کین و یارانش رد شود، گام بلندی برای شکستن طلسم ۲۰ ساله برمی‌دارد. البته قرمزهای آنفیلد کمی هم خوش‌شانس هستند که ستاره تاتنهام دچار مصدومیت شده و احتمال رسیدنش به این بازی مهم، ضعیف است. ضمن این‌که دله آلی، دیگر ستاره تاتنهامی، هم دچار مصدومیت شد و حتی اگر به این بازی حساس هم برسد، ممکن است آن آمادگی همیشگی را نداشته باشد. از طرف دیگر هم منچسترسیتی کماکان با مهاجم گل‌زنی مثل آگوئرو جلو می‌رود و منتظر یک لغزش کوچک از سوی رقیب است تا جایش را در صدر جدول بگیرد. خلاصه که از همین حالا باید منتظر هفته سی‌ودوم بود؛ جایی که می‌شود



آ.اس.رم - ناپولی، ۱۱ فروردین ۱۳۹۸، ۱۷:۳۰

درست است که آث میلان دیگر آن میلانی که می‌شناختیم نیست و اینتر هم از دوران اوجش فاصله گرفته، اما هنوز هم آن‌ها تیم‌های بزرگ سری آ هستند؛ حتی اگر میلان جایی در سه رده بالایی جدول نداشته باشد، یا اینتر حدود ۲۰ امتیاز با صدر فاصله داشته باشد. یوونتوس در این چند سال اخیر دیگر عادت کرده در انتهای فصل، جام را بالای سرش ببرد. حالا که فوق ستاره‌های مثل رونالدو را هم در ترکیب دارند، احتمالاً چشم‌انداز وسیع‌تر و زیباتری در نظر دارند و به فتح لیگ قهرمانان اروپا فکر می‌کنند. یوونتوس بدون استرس و نگرانی به بالای جدول تکیه داده و حالا حالاها پایین نمی‌آید. ناپولی خیلی خوب توانسته امتیاز جمع کند و پشت سر بانوی پیر قرار بگیرد، اما به نظر می‌رسد امسال هم نتواند قهرمانی در ایتالیا را تکرار کند. آن‌ها هنوز هم جام را با مارادونا به یاد می‌آورند. شاید نیاز داشته باشند کسی مثل مارادونا دوباره ظاهر شود و خاطره‌های خوبشان را برای آن‌ها تکرار کند. مارک همشیک برای موفقیت تیمش دست از تلاش برداشته و هرچه در توان داشت، وسط زمین پیاده کرد. همشیک حتی عنوان بهترین گل‌زن تاریخ باشگاه را هم از آن خود کرد، اما این عنوان برای قهرمانی ناپولی کافی نبود. حالا زمزمه‌های جدایی او به گوش می‌رسد. از طرف دیگر هم آ.اس.رم که دیگر قهرمانی و حتی نایب قهرمانی در این فصل برایشان چیزی شبیه معجزه است، می‌خواهد به جایگاه سومی برسد تا با خیالی راحت سهمیه لیگ قهرمانان اروپا را کسب کند. در این لحظه که مشغول نوشتن این مطلب هستیم، رم با لاتزیو هم‌امتیاز است و آن‌ها این نگرانی را دارند که سهمیه لیگ قهرمانان را از دست بدهند. در نتیجه، بازی رم با ناپولی برای هر دو طرف اهمیت ویژه‌ای دارد.

آژاکس - آیندهوون، ۱۱ فروردین ۱۳۹۸، ۱۹:۱۵

لیگ هلند از صداوسیما پخش زنده ندارد (آن قدر بازی‌های مهم از لیگ‌های دیگر داریم که دیگر نوبت به هلندی‌ها نمی‌رسد)، اما زمان بازی‌های لیگ قهرمانان اروپا و در مواجهه تیم‌های لیگ هلند با بزرگان اروپا، همیشه شاهد بازی‌های جذاب بوده‌ایم. آن وقت است که متوجه می‌شویم تیم‌های نظیر آژاکس و آیندهوون در چه سطحی قرار دارند. البته در این چند سال اخیر و به لطف حضور قوچان‌نژاد در هیرنفین و علیرضا جهانبخش در تیم‌های نایمخن و آلمکار، با این لیگ و تیم‌های حاضر در اردیویسه بیشتر از قبل آشنا شدیم. آژاکس‌ها در مصاف با دیگر رقیب فتح جام، فاینورد و هم‌چنین مقابل تیم متوسطی مثل هراکلس شکست خوردند و همین شش امتیاز باعث شد حساسی از رقیب دیرینه‌شان، آیندهوون، عقب بیفتند. حالا آیندهوون با یک بازی کمتر و با پنج امتیاز اختلاف در صدر ایستاده و هوادارانش دارند از همین حالا سرود قهرمانی می‌خوانند. بازی روز یکشنبه ۱۱ فروردین، شاید آخرین فرصت آژاکس‌ها باشد برای زنده کردن امید قهرمانی‌شان. این کورسوی امید هم در حالی است که آن‌ها فرانکی دی یانگ، یکی از ستاره‌های تیمشان را به خاطر انتقال به بارسا دیگر در اختیار ندارند. احتمالاً بازیکنان بی.اس.وی بعد از پیروزی در این بازی، به اندازه قهرمان شدنشان خوشحالی خواهند کرد، چراکه پر کردن فاصله هشت امتیازی در هفت بازی باقی‌مانده تا انتهای لیگ، برای آژاکس‌ها غیرممکن به نظر می‌رسد.

دورتموند - وولفسبورگ، ۱۰ فروردین ۱۳۹۸، ۱۹:۰۰

عادت کرده‌ایم به بالا بردن جام توسط بایرنی‌ها. در بوندسلیگا آن‌ها همیشه بالای جدول هستند و معمولاً هم چند هفته مانده به پایان رقابت‌ها جشن قهرمانی می‌گیرند. ستاره‌های بزرگی هم در اختیار دارند و در لیگی که رقیب به غیر از یک نمونه، رقیب سرسخت دیگری به چشم نمی‌خورد، از آن‌ها غیر از این هم انتظار نداریم؛ بازیکنانی نظیر لواندوفسکی، فرانک ریبیری، خامس رودریگز، آریین روبن، توماس مولر و گورتزکا. اما این بار ماجرا کمی فرق کرده؛ رقیب همیشگی‌شان گوی سبقت را بدجور ازشان ربوده و با تمام توان در حال دور شدن و فاصله گرفتن از آن‌هاست. زنبورها نیش خودشان را زده‌اند و حالا بدون این‌که کسی جلویشان ایستاده باشد، به پیش می‌روند. البته کارشان به همین سادگی هم که می‌گوییم نیست؛ دو تساوی مقابل تیم‌های فرانکفورت و هافن‌هایم نشان داد تیم‌های متوسط و حتی پایین جدول را نمی‌شود دست‌کم گرفت. دورتموندی‌ها در هفته بیست‌وهفتم، بازی حساسی رویه‌روی وولفسبورگ دارند؛ وولفسبورگی که در دیدار رفت و در خانه از همین دورتموند شکست خورده و حالا می‌خواهد آن شکست را جبران کند و به نوعی انتقامش را بگیرد. آن‌ها دو هفته پیش از این بازی هم باید مقابل بایرن قرار بگیرند، ضمن این‌که تلاش می‌کنند سهمیه لیگ اروپا را به دست بیاورند. با این حساب، بازی‌های وولفسبورگ مقابل دو تیم بالای جدولی می‌تواند نقش به‌سزایی در تعیین قهرمان این فصل ایفا کند.

پرسپولیس - استقلال، ۱۰ فروردین ۱۳۹۸، ۱۷:۰۰

لازم است بگوییم چقدر این بازی مهم است؟! برای این یکی احتمالاً نیازی به یادآوری ما نبود. شهرآورد تهران در هر زمانی که برگزار شود، ۱۰۰ هزار نفر را به ورزشگاه می‌کشاند و میلیون‌ها نفر را پای تلویزیون می‌نشانند! اهمیت ویژه این دیدار ربطی به جدول و موقعیت تیم‌ها هم ندارد. آن جمله معروف و کلیشه‌ای «این بازی هم مثل بقیه بازی‌ها سه امتیاز دارد» را هم بگذارید کنار. چون دربی قرمز و آبی فراتر از یک بازی در لیگ است. پیروزی در این مسابقه به اندازه یک قهرمانی می‌تواند ارزش داشته باشد. حالا هر کدام از تیم‌ها یک مربی خارجی بزرگ روی نیمکت خود دارد و هر دو مربی هم نتیجه‌های خوبی با تیمشان گرفته‌اند. از طرف دیگر هم این دو تیم اختلاف امتیاز زیادی ندارند و سه امتیاز این رقابت برای هر کدام نقش مهم و تعیین‌کننده‌ای در ادامه بازی‌ها خواهد داشت.

استقلال در نیم فصل دوم سه بازیکن خارجی به خدمت گرفته که یکی از آن‌ها گادوین منشا است؛ مهاجمی که چند فصل برای پرسپولیس بازی کرد و در قهرمانی و در فینال آسیا هم همراه تیم بود. حالا حضور منشا در استقلال جذابیت این دیدار را دوچندان می‌کند. از طرف دیگر هم قرمزهای پایتخت بازیکنان باکیفیت و خوبی مثل سروش رفیعی، مهدی ترابی، مهدی شیری و ماریو بودیمیر را به خدمت گرفته‌اند.

پرسپولیس‌ها می‌خواهند برای بار سوم قهرمان لیگ شوند و برای رسیدن به این مقام، سد محکم و بلندی به نام

استقلال را پیش روی خود دارند. شکست در این بازی، نه تنها سه امتیاز را از تیم می‌گیرد، که تا حدودی روحیه بازیکنان را هم تضعیف خواهد کرد. به همین دلایل است که می‌بینیم هر دو طرف به تساوی راضی می‌شوند و در این بازی ریسک نمی‌کنند.



مگر ما چی مان از فروید کمتر است؟!

یا راهنمای تعبیر خواب کاملا کاربردی برای زیستن

● **جمعه، ۲۵ خرداد**

صاحب خواب: خان عمو

خواب دیدم ۱۱ یوزپلنگ زیبا روی یک خط ایستاده بودند. به خصوص چهار تایشان خیلی روی یک خط ایستاده بودند. آن وقت یکهو ۱۱ گاو آمدند و بهشان حمله کردند و این قدر فشار آوردند تا بالاخره از روی یوزپلنگ‌ها رد شدند. تعبیر: خان داداش نکند شما هم مثل این بچه شب‌ها غذای ناجور می‌خوری؟ حالا این سقش سیاه است، چشمش شور است، وجودش نحس است، شما دیگر چر؟! این خوابی که شما دیده‌اید، یعنی در جام جهانی تیم فوتبال که ۱۱ نفری و امی‌ایستند توی محوطه جریمه خودمان برای دفاع، بعد از کلی مقاومت از یک تیم گاو باز گل می‌خورند و می‌بازند. آن چهار تا هم چهار تا دفاعمان هستند که به حرف عقلا گوش نکرده‌اند و رفته‌اند روی یک خط دفاع خطی تشکیل داده‌اند.

● **شنبه، ۲ تیر**

صاحب خواب: خانم جان

خواب دیدم یک‌سری پله بود که به طرف بالا بود، اما وقتی ما روی آن‌ها راه می‌رفتیم، انگار داشتیم می‌رفتیم به طرف زیر زمین، طوری که آخرهای خواب دیگر همه جا تاریک شده بود و هیچی را نمی‌شد دید. تعبیر: این خواب شما عیال، با آن خواب خرس وحشی زرد رنگ خانم بزرگ بی‌ارتباط نیست. تعبیر خواب شما این است که یک چیزهایی می‌رود بالا، می‌رود بالا و همان‌طور که آن‌ها دارند می‌روند بالا، ما هم می‌رویم پایین، می‌رویم پایین، طوری که دیگر آخرهایش پایین‌تر از آن وجود ندارد.

● **پنج‌شنبه، ۲۸ تیر**

صاحب خواب: محسن، پسر عمه بلقیس

خواب دیدم یک قرص نان جلویم بود که داشتم می‌خوردم. هنوز شروع نکرده بودم که دیدم نصف شد. تا آمدم نگاهش دارم، دوباره نصف شد. خواستم بگیرمش توی بغلم که یکهو تمام شد و رفت. تعبیر: هزار دفعه بهت گفتم این قدر شلتاق نکن زنت را طلاق نده. حالا دندهت نرم باید سکه بدهی. سکه هم اول یک میلیون تومان است. بعد دو میلیون تومان می‌شود، بعد چهار میلیون. آخرش هم این قدر می‌رود بالا که برای سکه دادن باید خودت گرسنگی بکشی. می‌خواستی زنت را طلاق ندهی بچه قرتی. آخر آدم که کار و بار درست و حسابی ندارد، زن طلاق می‌دهد؟

● **یک‌شنبه، ۷ مرداد**

صاحب خواب: من

تعبیر: نمی‌خواهد تعریف کنی با این خواب‌های بی‌ادبی‌ات. خودم فهمیدم چه خواب نامربوطی دیده‌ای. تعبیرش این است که غلط می‌کنی به من بگویی می‌خواهی زن بگیرم. هر وقت خودت پول درست و حسابی درآوردی آن وقت با این قیمت سکه هم اصلا به نظر من زن نگیری. همان خواب ببینی بهتر است.

● **پنج‌شنبه، ۲۵ مرداد**

صاحب خواب: خود عمه بلقیس

خواب دیدم یک فرش خیلی زیبایی بود که یک گوشه‌اش یک مردی داشت گاوش را به صحرا می‌برد. یک گوشه‌اش یک مردی یک کیف انگلیسی گرفته بود دستش. یک گوشه‌اش یک مردی داشت نقاشی‌های زیبا می‌کشید. یکهو فرش آتش گرفت و همه‌اش سوخت و به باد رفت.

بالاخره آدمی زاده است و ذاتا حسود. آقا بزرگمان را می‌گویم. می‌گویند حالا که بعضی‌ها این قدر اعتماد به نفس دارند که در دلدل‌های اینستاگرامی شان را می‌گذارند تنگ هم و یک مقوا می‌چسباند به اول و آخرش و اسمش را می‌گذارند کتاب، تو هم باید تعبیر خواب‌هایی را که من برایتان کرده‌ام، کتاب کنی. حالا هر چه می‌ما قسم و آیه می‌آوریم که آن رقم کتاب‌ها کاربردش مثل پوستری بعضی انتخابات هاست و به درد ما نمی‌خورد که به خرجش نمی‌رود. دست آخر راضی‌اش کردیم از خر شیطان پیاده شود و به همین دو صفحه مجله قناعت کند. هر خواب را با صاحب خواب و تعبیرش نوشته‌ام، چون آقا بزرگ معتقد است خواب بر حسب این‌که صاحبش کی باشد، تعبیرش خیلی فرق دارد. حالا درست است که لوله‌نگ آقا بزرگ ما قد برخی مدعیان آب بر نمی‌دارد، اما به نظرم با همین فن تعبیر خوابش راحت به درد نماینده شدن می‌خورد. قضاوتش با شما.

● **سه‌شنبه، ۱۴ فروردین**

صاحب خواب: من

خواب دیدم اژدهایی بزرگ از آسمان به زمین آمد و هر چه درخت و سبزی روی زمین بود، با آتش خودش سوزاند. تعبیر: استغفرالله... اژدها خود تویی که روز سیزده‌به‌در افتادی به جان درخت‌ها و زمین خدا و همه چیزش را در بوداغون کردی! اصلا اژدها تویی که افتادی به جان زندگی ما اول نمی‌کنی بروی. اژدها تویی که هر چی دیروز بهت گفتم کمتر بخور، گوش ندادی تا شب همچین خواب مزخرفی ببینی. برو گمشو جلوی چشمش نباش.

● **دوشنبه، ۳ اردیبهشت**

صاحب خواب: خانم بزرگ (مادر آقا بزرگ)

خواب دیدم یک خرس وحشی زرد رنگ افتاده است به جان یک ورق کاغذ و جوری دارد این طرف و آن طرفش را گاز می‌گیرد که انگار هووی مامانش است. گاو وحشی زرد رنگ خیلی زور زد کاغذ را از بین ببرد، اما وقتی ولش کرد، خیلی چیزیش نشده بود و شش نفر آدم خوش‌برورو آمدند سراغش و بردند دوباره ظاهرش را تر و تمیز کردند.

تعبیر: مادر من آخر این هم خواب است شما می‌بینی؟ کاش یک‌طوری باشد که خوابت تعبیر نشود. این یعنی یک موجود زرد رنگی در آمریکا پیدا می‌شود که می‌افتد به جان برجام و می‌خواهد زرتش را قمصور کند. البته این‌طور که مشخص است، یک عده دیگری هستند که نمی‌گذارند این بابا هر طور دلش می‌خواهد لگد بپراند و برجام را با پتنگ و دندان نگاهش می‌دارند.

● **پنج‌شنبه، ۳ خرداد**

صاحب خواب: من

خواب دیدم یک پرندۀ لطیف و زیبا که مدت‌ها در قفس بود، وقتی بالاخره از قفس بیرون آمد، بلافاصله پرید و رفت و دیگر دست هیچ‌کس به آن نرسید. تعبیر: تو چرا این قدر خواب‌های نحس می‌بینی بچه؟ چرا هرچی خبر نحس است، باید تو خوابش را ببینی؟ اگر این دفعه هم خوابت درست دربیاید، باید تا یک ماه بروی توی جوب بخوابی. این خوابت یعنی یک هنرمندی که یک عمر نتوانسته کار کند، حالا که تازه توانسته یک کارهایی بکند، یکهو از دنیا می‌رود. اگر آن هنرمند ناصر ملک‌مطیعی باشد، باید بروی تا یک ماه... برو دعا کن درست درنیاید خوابت. برو.



تعبیر: این طوری که معلوم است، شما همه‌تان کمر همت بسته‌اید به تمام کردن کار هنر این مملکت. این چه خواب‌هایی است که شما برای این کشور می‌بینید آخر؟ آجی توی این خواب شما نصف هنرمند‌های این مملکت دارند از دنیا می‌روند. من اصلاً رویم نمی‌شود اسمشان را بیاورم. یعنی این ماه مراد قرار است این قدر نحس باشد؟ خدا به دور!

● چهارشنبه، ۱۴ شهریور

صاحب خواب: دایی اسد

دیشب همین جا توی خانه شما خواب بودم. ناگهان خواب دیدم در تاریکی مطلق هستم و هیچ کاری نمی‌توانم بکنم. از گرما داشتم می‌مردم و خیس عرق بودم. تعبیر: اسد جان یک ذره عقلت را به کار بنداز! خواب ندیدی این‌ها را. بیدار بودی. خاموشی بود. برق نداشتیم. همه داشتیم از گرما خفه می‌شدیم. شما هم فکر کنم خیلی اختیارت دست خودت نیست... ببخشید خانم. چشم. ادامه نمی‌دهم.

● یکشنبه، ۶ آبان

صاحب خواب: آقامجتبی، همسایه

خواب دیدم یک‌سری تخت پادشاهی بود که هی یکی یکی داشتند می‌افتادند و کسی نمی‌توانست جلوشان را بگیرد. تعبیر: یک سلطان خاصی توی این خواب افتاده است آقا مجتبی. سلطان‌های مختلف. سکه. دلار. تشک. گلابی. خشکبار. حالا چرا تخت‌هایشان دارد می‌افتد، الله اعلم. من دیگر خبر ندارم.

● جمعه، ۲ آذر

صاحب خواب: آقای سالاری، از مراجعین اینترنتی کانال تعبیر خواب آقابزرگ

خواب دیدم یک صندلی بود که گذاشته بودند آن وسط و هی آدم‌های مختلف نزدیکش می‌شدند و رویش می‌نشستند. اما هنوز ننشسته یک چیزی باعث می‌شد از روی صندلی بپرند بالا. یکی‌شان یک دختر بچه آمد جلوی رقصید، بعد بلند شد. یکی‌شان ستنش زیاد بود که بلندش کردند. دست‌آخر بالاخره یک نفر که شبیه آدم‌های پیروز بود، رویش نشست و من از خواب پریدم. تعبیر: این صندلی باید یک مقام اجرایی باشد که در این چندماهه هر کس رویش نشسته، هنوز جا نیفتاده او را از روی صندلی به بهانه‌ای بلند کرده‌اند. اول یکی سرپرست بوده. بعد یکی آمده که مجبور شده استعفا بدهد. بعد یکی دیگر آمده که گفته‌اند پیر است. دست آخر هم یک نفر پیروز موفق می‌شود رویش بنشیند که فعلاً کسی کاری به کارش ندارد.

● پنجشنبه، ۲۹ آذر

صاحب خواب: غلام، شوهر خاله سیما

خواب دیدم عده زیادی در خانه‌مان مهمان بودند. بعد یک چیزی آوردیم که بخوردند. همین که آن را گذاشتند داخل دهانشان، یکهو گلوی همه‌شان گرفت و خفه شدند. خیلی وحشتناک بود

تعبیر: آقا غلام؟ این رسمش است؟ همه چیز گران شده درست. پسته کیلویی ۲۰۰ هزار تومان است درست. امسال نوبت شماسست که شب چله جمع شویم خانه‌تان هم درست. اما این دلیل می‌شود که خواب الکی تعریف کنی که ما توی خانه‌تان چیزی نخوریم؟ آخر این درست است؟

● دوشنبه، ۳ دی

صاحب خواب: خانم جان

خواب دیدم یک کاروان شتر داشت در یک بیابانی حرکت می‌کرد. هی یکی یکی همه از دور و اطرافش کم شدند تا این‌که ته کاروان چیزی نماند. تعبیر: اوه اوه! چه خوابی دیده‌ای خانم! این ماه سفر خیلی ناامن است. اتوبوس‌ها می‌خورند به در و دیوار. هواپیماها سقوط می‌کنند. آمار تصادف‌های جاده‌ای بالا می‌رود. امن‌ترین جا نشستن در خانه است. مواظب باشید از خانه بیرون نروید.

● پنجشنبه، ۱۸ بهمن

صاحب خواب: من

خواب دیدم که توی خانه نشسته بودیم...

تعبیر: ببین اگر می‌خواهی خواب جعل کنی که بلند شویم این چند روز تعطیلات هفته بعد را برویم سفر، کور خوانده‌ای. از این خبرها نیست. می‌نشینی توی خانه از پنجره بیرون را نگاه می‌کنی و از طبیعت زیبای زمستانی تهران لذت می‌بری. همین و تمام. ضمناً هر روز هم خودت نان می‌گیری. من خسته‌ام.

● شنبه، ۴ اسفند

صاحب خواب: خود آقابزرگ

خواب دیدم که عید شده بود. هر کس آمد خانه‌مان بعد از خروج از خانه هم‌زمان سگته کرد، اچ‌آی‌وی‌اش مثبت شد، سرطان خون هم گرفت. تعبیرش هم این است که با این قیمت‌هایی که من دیرروز توی بازار دیدم، غلط می‌کند امسال کسی بخواهد بیاید خانه ما عید دیدنی. هر کس دلش برای من تنگ شده، ما را دعوت کند خانه‌اش که ببیند ما. تو هم به جای چرت‌وپرت نوشتن توی مجله بلند شو برو دوزار پول در بیاور که این وضع زندگی‌مان نباشد. پول این صفحه هم هر چی شد، می‌دهی به من، چون از تعبیر خواب‌های من استفاده کرده‌ای. بلند شو برو ردکارات. بلند شو.

افقی:

۱. موسسه یا محل نشر و فروش کتاب - اَقنوم سوم نزد مسیحیان
۲. ناخالص - حاکم - به رنگ سبز
۳. چاه زمزم - نوعی کفش چرمی قدیمی - پسوند نظیر - روان
۴. برف ترکی - از گیاهان دارویی افزودنی به ماءالشعیر - محبوب - تیغ گیاه
۵. از گروههای خونی - خوراک کوبیدنی - ثابت و استوار - آش
۶. نوعی رنگ مخلوط با پودر آهن - جوانمرد - بخش کبابی گوشت مرغ
۷. خاطره - دندانه‌های نیش - عنوانی برای نجای اروپا
۸. بین دوک و کنت
۹. پوستین - نوعی لباس سنتی زنان هندی - نشانه جمع - ماه سوم فرنگی
۱۰. فرمان خودرو - مهمترین نهاد قضایی هر کشور - طرف، سوی
۱۱. بوی خوش - نت ششم - باریک - رنگ موی فوری
۱۲. متضاد دور - هدف - سطل آب کشی از چاه
۱۳. نوعی شیرینی تر - پیروان یک نبی - صورت تگر
۱۴. واحد تیس - تر مینال - حیل - راه کوتاه
۱۵. نصف - کحل - آفریدگار - مذهب
۱۶. از رودهای مرزی - خاندان - نوعی کلم - میوه پخته شده با شکر
۱۷. اسب ماده - فربه، چاق - مولد برق
۱۸. از جزایر ایرانی - گالری

عمودی:

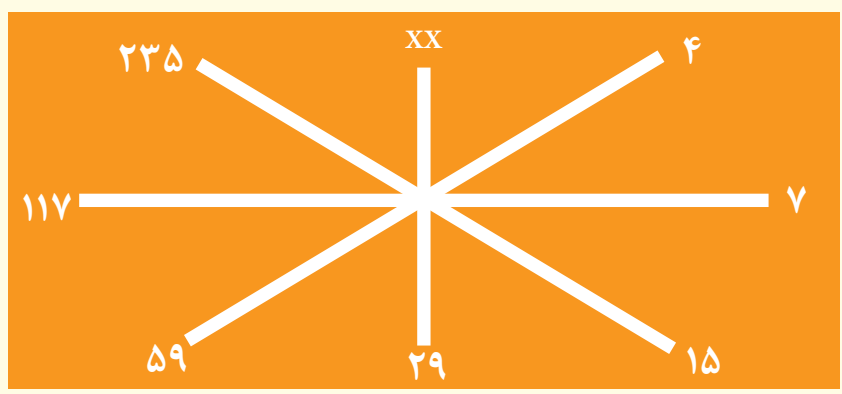
۱. کینه توز - سچل
۲. ضربه آخر بوکس - سیستم توقف و وسایل نقلیه - قمر سیاره کیوان
۳. برشته کن - حرف ندا - رهبر - دودل
۴. خجالت - گلیم - عارضه‌ای چشمی - حرف هفدهم زبان انگلیسی
۵. سودای ناله - واقعه - اتاق درس - واحد سطح
۶. یک چهارم من - جاده قطار - مرکز آلبانی
۷. شهرت - ترانس - شهر آرزو
۸. فرق سر - رودی در اروپا - کتف - عدد ماه
۹. نااستوار - تز - شهر سوهان
۱۰. از شهرهای مذهبی نزد یک تهران - کنیز - الفبای موسیقی - امانت دار
۱۱. جدا کردن - عذر نابخا - مگر
۱۲. بازرس ویژه امور مالی و حسابداری - مگر - منسوب به ناز

b=معادله ارتباط بین اعداد زیر است: در نتیجه جواب معما ۴۶۹ است

۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
							۷									

معمای هوش: عدد مجهول را پیدا کنید

۱۳. پدر - از القاب شیطان - از شاهان ساسانی - مروارید درشت
۱۴. لیز - مخلوق - قورباغه - توسری خور چکش
۱۵. زن نیکو خلقت - جاده مشهور شمال - حرف یاوه - پرنده‌ای حلال گوشت
۱۶. شهری در فارس - بخشنده - یقه
۱۷. ملکه مشهور آشور و بابل - نسب نامه





دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل سینادارو در گفت‌وگو با خارزم
از چالش‌های داروسازی می‌گوید

قله‌نوردی در صنعت دارو





گروه سرمایه گذاری خوارزمی



سینادارو
Sina Darou



شرکت توسعه برق
و انرژی سپهر (سهامی خاص)



نیروگاه مدیریت تولید منتظر قائم



توسعه معادن
صدر جهان
Sadr Jahan
Mines Development Co



شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی
(سهامی خاص)



(سهامی خاص)
شرکت توسعه ساختمان
خوارزمی



شرکت سرمایه گذاری
آبی نگر سپهر ایران
(سهامی خاص)



مگزیرینه کر خوارزمی (سهامی خاص)
kharazmi brokerage co.



شرکت داده پردازي خوارزمی
(سهامی خاص)



شرکت توسعه فناوری اطلاعات
خوارزمی سیما (سهامی خاص)



zema co.
شرکت خدمات مشاوره گاز و پرفورمنس لیمیتد (سهامی خاص)



تجارت گستر خوارزمی



شرکت تولید و توسعه استخوان
نیرو پارسه



Kharazmi Investment FZE
خوارزمی الیستثمار م م ج
دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۱۱۱، طبقه ۲



سندوق سرمایه گذاری مشترک خوارزمی

ثروت آفرینی پایدار برای نسل‌ها

k h a r a z m i . i r