

سخن نخست

## سرانجامی ماندگار؛ دستاورد تلاشی گروهی



فصلنامه داخلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی  
شماره ۷ - پاییز ۱۳۹۹

گزارشی از نشست طرح و تصویب برنامه عملیاتی  
دوساله گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

### هم‌افزایی، پیش‌شرط موفقیت گروهی



برگزاری مجامع آنلاین؛  
تجربه‌ای جهانی

تفاوت‌های بورس با  
سپرده‌گذاری در بانک‌ها

تولید برق یک خدمت زیربنایی،  
استراتژیک و ملی است



شرکت توسعه معادن صدرجهان (سهامی خاص)  
سرمایه‌گذاری در زمینه معادن و صنایع معدنی با تمرکز بر  
معدنکاری، استحصال و بازرگانی طلا و مس

# از ذخایر کم عیار تا کسب و کار مایدار



نشانی: تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، خیابان بهارستان، پلاک ۱۵  
کد پستی: ۱۴۶۸۸۳۳۱۱۹ - تلفن: ۸ - ۸۸۳۶۵۸۹۵ - تلفکس: ۸۸۳۷۲۷۳۴  
وب سایت: [www.sjmdco.ir](http://www.sjmdco.ir) پست الکترونیک: [info@sjmdco.ir](mailto:info@sjmdco.ir)

# بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تازه‌های خوارزمی

صفحات ۴۲ - ۴



اقتصاد ایران

صفحات ۵۴ - ۴۳



اقتصاد جهان

صفحات ۷۰ - ۵۵



مدیریت و کسب‌وکار

صفحات ۸۴ - ۷۱



فرهنگ و هنر

صفحات ۹۶ - ۸۵



زیر نظر شورای سردبیری

دبیر تحریریه: مریم عربی

همکاران این شماره: نسترن موسوی محسنی،

نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش‌فر،

محمدحسین علی‌اکبری، صدیقه ثنائی، هدی رضایی،

المیرا الکریمی، مونا اشرف‌زاده، محمد عسکرآبادی

طراح جلد: روشنک محمدی

گرافیک و صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: شیدا محمدطاهر

امور دفتری: وحیده بهزادی

نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین خیابان ۲۲

و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸

تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹

تلفن امور سهام: ۰۳۰۶۶۹۷۱۰۳

نشانی الکترونیک: vakharazm@kharazmi.ir



فصل‌نامه داخلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

شماره ۷، پاییز ۱۳۹۹



«خوارزم» در پی انتشار ۵۰ شماره در قالب ماهنامه (از اسفندماه ۹۲ الی اسفندماه ۹۶) و در پی توقیف یک‌ساله، در قالب فصلنامه منتشر می‌شود. پیشاپیش از دریافت دیدگاه‌های‌تان درباره دوره جدید «خوارزم» سپاسگزار خواهیم بود.

ما زبالاییم و بالا می‌رویم

همکار ارجمند

جناب آقای مهندس

سیاوش محمدی رودباری

معاون محترم سرمایه‌گذاری و توسعه

پر کشیدن غمناک مادر ارجمندان را تسلیت

می‌گوییم. برای آن بزرگوار آمرزش الهی

و برای جنابعالی و بازماندگان شکیبایی و

تندرستی آرزو می‌کنیم.

همکاران شما در خانواده بزرگ

سرمایه‌گذاری خوارزمی

## سرانجامی ماندگار؛ دستاورد تلاشی گروهی

دکتر سیدرضا موسوی، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

«به ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها متعهدیم و این تعهد در تصمیم جسورانه مدیران وقت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در زمان خرید نیروگاه شهید منتظر قائم، مذاکرات تا انعقاد قرارداد امهال و در نهایت انعقاد الحاقیه امهال و تسویه بدهی‌ها جلوه‌گر شده است.»

در تاریخ ۲۸ اسفند ۱۳۹۲ شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در تصمیمی جسورانه اقدام به خرید یک دارایی ارزشمند در قالب نیروگاه تولید برق شهید منتظر قائم با ظرفیت ۱۶۵۰ مگاوات کرد. در تاریخ انجام معامله بر اساس اسناد بالادستی ملی مفروضاتی وجود داشت که خرید نیروگاه را کاملاً توجیه‌پذیر می‌ساخت؛ از جمله افزایش سالانه قیمت برق، پرداخت به‌موقع بهای برق به شرکت‌های تولید برق، تثبیت قیمت ارز و امکان توسعه و بهینه‌سازی نیروگاه. ضمن این‌که نیروگاه برق منتظر قائم با توجه به موقعیت مکانی و تأمین بخش بزرگی از برق مورد نیاز استان‌های تهران و البرز به عنوان دو مرکز اصلی جمعیتی و صنعتی کشور، منحصربه‌فرد بوده است.

با این خرید عملاً شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان یکی از شرکت‌های تأثیرگذار در حوزه انرژی شناخته شد. این مهم پس از انتقال مالکیت دارایی‌های نیروگاه فوق به شرکت فرعی توسعه برق و انرژی سپهر و واگذاری مدیریت بهره‌برداری آن به شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم (از زیرمجموعه‌های شرکت توسعه برق و انرژی سپهر) واگذار شد تا گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی بتواند از طریق مدیریت فنی و حرفه‌ای آن منتفع گردد. ضمن آن‌که این معامله به صورت نقد و اقساط در قالب تسهیلات فروش اقساطی صورت پذیرفت و از این حیث و با توجه به نوع تقسیم و میزان حصه نقدی مزایای خوبی را برای شرکت ایجاد می‌کرد. البته همه این مزیت‌ها با توجه به مفروضات ذکر شده قابلیت حصول داشت و به‌طبع در صورت تحقق مفروضات عملاً اقساط خرید نیروگاه از محل فروش برق با رعایت افزایش‌های سالانه نرخ خرید پرداخت می‌شد.

چندی نگذشت که به دلیل عدم افزایش بهای انرژی و حتی در برخی موارد کاهش آن از یک طرف و عدم پرداخت به‌موقع بهای برق خریداری‌شده از سوی وزارت نیرو (گاهی حتی تا پنج سال با تأخیر) عملاً امکان پرداخت به‌موقع اقساط فراهم نشد و از آن‌جا که شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در حوزه مسئولیت اجتماعی خود را متعهد می‌دانست، با تمام توان به تولید انرژی ادامه داد تا خللی به مصارف خانگی و صنعتی وارد نشده و از طرف دیگر، پایداری شبکه برق کشور نیز دچار خدشه و آسیب نشود.

در عین حال، به دلیل ایجاد بدهی به بانک صادرات ایران بابت اقساط تسهیلات فروش اقساطی، که عمدتاً به دلیل عدم دریافت به‌موقع بهای برق خریداری‌شده از سوی وزارت نیرو معوق شدند، مذاکرات مربوط به نظام جدید بازپرداخت و حل‌وفصل برخی مشکلات در قرارداد اصلی، در سال‌های پس از تحصیل نیروگاه انجام شد و سرانجام در خردادماه ۱۳۹۷ قرارداد امهال بین بانک صادرات ایران، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت توسعه برق و انرژی سپهر به عنوان مالک نیروگاه شهید منتظر قائم به امضا رسید. حسب مفاد قرارداد امهال، مقرر شده بود ترکیبی از سهام و پروژه ساختمانی بر اساس قیمت‌های کارشناسی و تابلوی بورس حسب قوانین و مقررات ذی‌ربط به بانک صادرات ایران واگذار شود و جدول اقساط نیز طولانی‌تر گردد، به گونه‌ای که نرخ مؤثر تسهیلات کاهش می‌یافت.

شرکت داده‌پردازی خوارزمی پس از ارزیابی کارشناسی و به قیمت کارشناسی رسمی به بانک صادرات واگذار شد. پروژه هم‌اکنون پس از مذاکرات چندین باره از بحث تهاتر دارایی با بدهی خارج شد و البته در پایان سال ۱۳۹۷ رقمی بالغ بر پنج‌هزار میلیارد ریال اوراق خزانه حسب قانون بودجه بابت طلب از نیروگاه اخذ و به بانک صادرات ایران واگذار شد.

اما به دلیل پاره‌ای اختلاف نظرها عمدتاً درباره مفاد قرارداد، تطویل زمان و افزایش شدید قیمت‌ها در بازار سهام و اختلاف در شیوه ارزش‌یابی املاک، کماکان مشکل پابرجا و به دلیل عدم توانایی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در بازپرداخت اقساط، بدهی‌های معوق سنگین‌تر شد.

با استقرار تیم جدید مدیریتی در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال ۱۳۹۸ مرکب از مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره، معاونان و مدیران شرکت، تلاشی جمعی و منسجم آغاز شد و با تشکیل جلسات فراوان، مذاکرات طولانی، تهیه و ارائه گزارشات کارشناسی، بررسی‌های حقوقی و در نظر گرفتن ابعاد گوناگون موضوع از حیث قواعد و آیین‌نامه‌های بورس و فرابورس، آثار مالی و سود و زیانی در صورت‌های مالی شرکت‌های برق سپهر و خوارزمی، نحوه اطلاع‌رسانی به سهام‌داران محترم، هدف‌گذاری تسهیل بازپرداخت‌های آتی، واگذاری بر اساس قواعد و قوانین



به‌خصوص قانون تجارت و قوانین موضوعه مرتبط با رعایت صرفه و صلاح شرکت و سهام‌داران محترم سرانجام در تلاشی مستمر و نفس‌گیر حدوداً یک‌ساله در تاریخ ۹ تیرماه سال جاری الحاقیه بر قرارداد امهال تنظیم و با رعایت تمام اصول حقوقی و مالی، سرمایه‌گذاری و آینده‌نگری در حوزه تنظیم جدول اقساط جدید با هدف کاهش نرخ بهره مؤثر و تطویل دوره بازپرداخت بین شرکت‌های بانک صادرات ایران، توسعه برق و انرژی سپهر و سرمایه‌گذاری خوارمی منعقد شد.

پس از امضای الحاقیه تیم مجری پروژه امهال با تقسیم وظیفه حرفه‌ای، هر یک به ایفای وظایف خود پرداختند و با رعایت تمامی اصول حرفه‌ای و در نظر گرفتن تمامی قواعد با تعاملی گسترده با نهادهای ناظر و در اقدامی نهایی آگهی‌های عرضه سهام بلوکی شرکت‌های سرمایه‌گذاری پارس آریان و توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی در چهارچوب توافق‌نامه امهال و الحاقیه منتشر شد.

در اولین مرحله و در تاریخ ۱۷ تیر ۱۳۹۹ سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری پارس آریان و توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی واگذار و وجه آن به بانک صادرات ایران پرداخت شد و در آخرین مرحله و پس از ارائه گزارش توجیهی، اصلاح ساختار مالی و اخذ مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار و پس از واگذاری سهام شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن به شرکت توسعه برق و انرژی سپهر به قیمت دفتری، سرانجام در تاریخ ۲۶ مردادماه ۱۳۹۹ سهام مدیریتی شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن به قیمت هر سهم ۵۷۰,۱۲ ریال و از سوی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر فروخته شد.

با انجام معاملات مذکور و پرداخت مبلغ حاصل از فروش به بانک صادرات ایران عملاً تمامی بدهی‌های معوق شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به بانک صادرات ایران پرداخت شد. طول دوره بازپرداخت به ۲۲ سال افزایش یافت و عملاً نرخ بهره مؤثر به زیر ۱۰ درصد کاهش یافت. صورت‌های مالی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر اصلاح شد و زیان انباشته شرکت مذکور صفر شد، مبلغی حدود ۴۰۰,۷ میلیارد ریال در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی سود حاصل از فروش دارایی‌ها ایجاد شد، بخش قابل قبولی از سیاست بازآرایی سبد سرمایه‌گذاری شرکت عملیاتی شد و از همه مهم‌تر مالکیت نیروگاه شهید منتظر قائم در گروه خوارزمی تثبیت شد و به تبع آن امکان عرضه سهام شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در بورس فراهم شده است و از طرفی، امکان توسعه نیروگاه و جذب سرمایه‌گذاری‌های جدید در شرکت توسعه برق و انرژی سپهر فراهم شد.

تمامی این دستاوردهای خوب اتفاق نمی‌افتاد مگر به مدد الهی، نیت خالصانه و صادقانه تیم مدیریتی و اجرایی در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، حمایت و همکاری‌های مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره و مدیران و بدنه کارشناسی مجموعه بانک صادرات ایران، شرکت سرمایه‌گذاری گروه مالی سپهر صادرات، شرکت تأمین سرمایه سپهر و از همه مهم‌تر اراده جمعی تمامی ارکان یادشده.

نیروگاه شهید منتظر قائم به عنوان یکی از مهم‌ترین دارایی‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از جایگاه ویژه‌ای در صنعت برق، و ان‌شاء‌الله سهام شرکت توسعه برق و انرژی سپهر از جایگاه ویژه‌ای در بازار سرمایه کشور برخوردارند. بدیهی است به آن چه اعلام کرده‌ایم، در جهت ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها متعهدیم و این تعهد در تصمیم جسورانه مدیران وقت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در زمان خرید نیروگاه، مذاکرات تا انعقاد قرارداد امهال و درنهایت انعقاد الحاقیه امهال و تسویه بدهی‌ها جلوه‌گر شده است.

با مدد الهی و تلاش روزافزون همه ارکان شرکت، سهام‌داران محترم از دستاوردهای تلاش‌های یادشده بهره‌مند خواهند شد و ما هم شادیم به شادی سهام‌داران گرامی.



در این بخش می خوانید

دکتر موسوی:

«**مشارکت همه ارکان گروه، مزیت اصلی تدوین برنامه دوساله شرکت سرمایه گذاری خوارزمی است**»

گفت وگو با دکتر مرتضی فرجی، مدیرعامل شرکت تجارت گستران خوارزمی

«**تاب و توان حرفه‌ای، در خدمت تامین مواد اولیه**»

گفت وگو با دکتر علی جوانمردی، مدیرعامل شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی

«**تلاش برای فرصت سازی در بازار سرمایه**»

گفت وگو با مهندس عباس کریمی، مدیرعامل نیروگاه شهید منتظر قائم

«**تولید برق یک خدمت زیربنایی، استراتژیک و ملی است**»

«**اخبار خوارزمی**»

# تازه‌های خوارزمی

دکتر موسوی:

## مشارکت همه ارکان گروه، مزیت اصلی تدوین برنامه دوساله شرکت سرمایه گذاری خوارزمی است



ویژه‌ای برخوردار است، گفت: گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی از ابتدای تاسیس و با توسعه عملیات در بازار سرمایه کشور در سال ۱۳۸۵، حرکت مبتنی بر برنامه را در دستور کار داشته و امروز تجربیات تلخ و شیرین و البته گران‌بهایی از برنامه محوری، حداقل در سه مقطع زمانی ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۹، ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ و ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۹ را در کارنامه دارد.

وی گفت: برنامه‌ی اول رویکردی زیرساختی داشت و حاصل آن ایجاد نظام‌ها و ساختارهای ورود به فعالیت‌های مستقل کسب و کار برای شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان شرکت جدیدالورود به بازار سرمایه کشور بود. برنامه دوم رویکردی توسعه‌ای داشت و دستاوردهایی ارزشمند از توسعه آرام فعالیت‌ها و شاید به تعبیری ایجاد مفهوم گروه سرمایه‌گذاری به همراه داشت و برنامه هفت ساله گروه خوارزمی در ظرف زمانی و مکانی خود حاوی رویکردی فعال و آگاهانه نسبت به تحولات پسابرجام بود و نتایج با اهمیتی در توسعه عملیات شرکت‌های گروه و ورود گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به عرصه‌های سرمایه‌گذاری جدید همچون حوزه معدن، خدمات بازار سرمایه و برق حاصل کرد.

در دومین روز نشست هم‌اندیشی برنامه عملیاتی دوساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه برنامه شرکت اصلی توسط معاونان و مدیران این شرکت ارایه شد و به تصویب رسید.

دکتر سید رضا موسوی مدیرعامل این شرکت در نشست پایانی ضمن گرامیداشت هفته دفاع مقدس با اشاره به تصویب برنامه دوساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه گفت: جذابیت مدیریت، تصمیم‌گیری در فضای ابهام و عدم اطمینان است که همواره در ذات و شاکله‌ی هر تصمیم وجود دارد، چه در گذشته و چه در حال.

وی اظهار داشت: اتخاذ تصمیمات کیفی در ارزیابی تخصصی مدیریت اهمیت ویژه‌ای دارد، به تعبیری تصمیم مبتنی بر تجزیه و تحلیل مناسب اطلاعات به ویژه در بخش نهادهای مالی - که متأثر از پیچیدگی‌های سیاسی و اقتصادی داخلی و بین‌المللی است - زمینه ساز تمایز و پویایی در مواجهه با ابهامات پیش‌روست.

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی با اشاره به اینکه در مجموعه تحولات سیاسی و اقتصادی کشور و جهان تصمیم‌گیری در چارچوب برنامه از اهمیت

افزود: اتخاذ رویکرد کارشناسی و تخصصی در سیاست‌گذاری و تدوین برنامه و بهره‌جویی از صاحب‌نظران در کمیته‌های تخصصی از ویژگی‌های منحصریفرده نظام مدیریت در گروه خوارزمی است. وی گفت: وجه تمایز این برنامه، رویکرد مشارکت حداکثری مدیران گروه در تدوین برنامه و سیاست‌گذاری و پشتیبانی تخصصی و علمی از سوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است که می‌تواند به عنوان نظام فکری و میثاق مدیران در تصمیم‌گیری‌های آتی تلقی شود، ضمن اینکه انعطاف‌پذیری و پویایی از جمله شاخص‌های لحاظ‌شده در برنامه است.

دکتر موسوی تاکید کرد بازآرایی پرتفوی بورسی و غیربورسی گروه در مسیر ارتقای شاخص‌های سودآوری و ریسک، تکمیل پروژه نوسازی خطوط تولید شرکت لابراتوارهای سینادارو با هدف توسعه محصول و بازار، ایجاد کارخانه استحصال طلای معدن شادان، توانمندسازی و خروج معدود شرکت‌های گروه از زیان‌دهی، بازآفرینی مدل کسب و کار و تجدید ساختار عملیات شرکت‌های توسعه ساختمان خوارزمی، تجارت گستران خوارزمی و شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی، توسعه فعالیت شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، توسعه نظام‌های مدیریت و حاکمیت شرکتی و ارتقای شفافیت از مهمترین محورهای برنامه عملیاتی دوساله گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است.

وی گفت: تدوین این برنامه، با وجود دشواری‌های ذاتی امر برنامه‌ریزی و همچنین مشکلات ناشی از شیوع ویروس کرونا، با تلاش و همت تمامی همکاران ذیربط و با هدایت هیات مدیره محترم و کمیته نظارت بر امور راهبردی انجام شده است. در این مسیر قدردان زحمات همکاران در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و مدیران شرکت‌های گروه هستیم و امیدوارم با همت و همدلی و مشارکت همه ارکان در اجرای برنامه، گامی در مسیر توسعه اقتصادی کشور و خانواده بزرگ سرمایه‌گذاری خوارزمی برداشته و امانت‌داری حرفه‌ای برای ثروت و منافع سهامداران گرامی باشیم.

دکتر موسوی ادامه داد: امروز، گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در قامت یک نهاد مالی پیشرو در بازار سرمایه، در زمره یکی از بنگاه‌های اقتصادی و توسعه‌ای کشور، بیش از پیش نیازمند برنامه‌ریزی و اقدام در چارچوبی منسجم و مبتنی بر تجزیه و تحلیل ساختاریافته اطلاعات در سطوح مختلف تصمیم‌گیری است.

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در پنل پرسش و پاسخ این نشست ادامه داد: در سال ۹۸ و در مدت زمان کوتاهی از حضور به عنوان مدیرعامل شرکت، با همراهی اعضای محترم هیات مدیره برنامه اجرایی شش ماهه شرکت در ۷ بند و ۱۶ محور تصویب و ابلاغ شد که با اجرای این برنامه تصمیمات لازم در حوزه‌های مالی و حقوقی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی اتخاذ شد.

به گفته دکتر موسوی آزادسازی وثایق این شرکت، اخذ خطوط اعتباری مناسب از شبکه بانکی، ایجاد انضباط مالی، اصلاح ساختار سازمانی، ارتقای سودآوری شرکت، اصلاح ساختار پرتفوی شرکت، خلق ارزش پایدار و ارتقای ساختار مالی، از جمله دستاوردهای این برنامه شش ماهه بود. ضمن اینکه یکی از محورهای برنامه شش ماهه، تدوین برنامه عملیاتی شرکت‌های گروه بود که این مهم نیز به لطف خدا محقق شد.

وی با اشاره به اینکه در راستای تحقق این امر، برنامه عملیاتی دوساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی تدوین و به تصویب رسیده، گفت: برنامه عملیاتی حاضر با درک تحولات سیاسی و اقتصادی پیش رو در عرصه ملی و بین‌المللی، با رویکردی عمل‌گرایانه و در افق زمانی دو ساله و در ادامه و استمرار تجربه برنامه هفت‌ساله و به منظور تحقق شعار ثروت آفرینی پایدار برای نسل‌ها تدوین شده است.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در ادامه نشست هم‌اندیشی برنامه عملیاتی دوساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه که به صورت آنلاین برای اعضای هیات مدیره و تعدادی از مدیران که در نشست حضور نداشتند، پخش می‌شد، با اشاره به اینکه موفقیت تصادفی نیست،





دکتر جواد فرشباتف ماهریان، رئیس هیئت مدیره گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی:

## سند برنامه دوساله، ابزاری راهبردی برای تحقق برنامه‌های خرد و کلان است

وی افزود: علی‌رغم بی‌ثباتی و عدم اطمینان محیطی، تأکید و تلاش شده که گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در هیچ شرایطی بدون برنامه، روزگار را به روزمرگی و انفعال نگذراند و به معنای حقیقی و واقعی کلمه یک مجموعه پویا و برنامه‌محور با رعایت کامل شرایط و ضوابط مدیریت حرفه‌ای بنگاه‌های اقتصادی باشد.

رئیس هیات مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی تأکید کرد این مهم میسر نیست، مگر با تداوم تلاش‌ها و ابتکارات همه‌ی همکاران گروه در سطوح و لایه‌های مختلف اعم از حمایت، پشتیبانی و اعتماد سهامداران گرامی، دانش، تجربه، تخصص و تعهد اعضای هیأت مدیره، نشاط، انگیزه و خلاقیت مدیریت محترم عامل و مدیران ارشد شرکت و شرکت‌های زیر مجموعه و به ویژه تلاش و پیگیری و مسئولیت‌پذیری کارکنان و سرمایه‌انسانی ارزشمند و بی‌بدیل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، که جا دارد از همگی آنان کمال قدردانی و سپاسگزاری را داشته باشیم.

دکتر فرشباتف افزود: الزامات اجرایی تحقق برنامه عملیاتی دو ساله و کسب موفقیت در تداوم استقرار نظام مدیریتی نوین شرکت و تحقق دستاوردها در گرو توجه به یادگیری استراتژیک، آگاهی استراتژیک، تمرکز استراتژیک، تعامل استراتژیک، پویایی استراتژیک، هماهنگی استراتژیک، پایش استراتژیک، تعهد استراتژیک و پاداش استراتژیک خواهد بود.

در این نشست دکتر جواد فرشباتف ماهریان رئیس هیات مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز طی سخنانی برنامه دوساله این شرکت را سندی دارای دیدگاه علمی، عملیاتی و راهبردی و به دور از هرگونه کلیشه و تشریفات زاید توصیف کرد و گفت: کمیته تدوین این برنامه با بهره‌گیری از دانش و تجارب روزآمد دست‌اندرکاران در عالی‌ترین سطح ممکن با یک روش‌شناسی ابتکاری و متناسب با شرایط روز جنبه عملیاتی این برنامه را تقویت می‌کند.

وی ضمن تأکید به اینکه این سند نه یک هدف، بلکه ابزاری راهبردی برای تحقق برنامه‌های خرد و کلانی است که مدیریت شرکت برای حفاظت از منافع سهامداران ارجمند و ثروت آفرینی برای آنان، خود را به آن متعهد می‌داند، افزود: برنامه‌ها همزمان با تدوین سند برنامه دو ساله عملیاتی شرکت مستمراً از سوی مدیران شرکت، در دست اجرا است و برخی امور با اولویت و فوریت نظیر اصلاح ساختار، تدوین آئین‌نامه حقوق و دستمزد، پروژه امهال، استقرار نظام حاکمیت شرکتی و مولدسازی دارایی‌ها نهایی شده و یا مراحل نهایی خود را می‌گذرانند.

وی در ادامه گفت: یکی از چالش‌های سازمان‌ها روزمرگی است، موضوعی که پیاده‌سازی این‌گونه برنامه آن را در شرکت‌ها از بین خواهد برد و سازمان به صورت پویا و اثر بخش ادامه فعالیت خواهد داد.



## معاون سرمایه‌گذاری و توسعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی: بیشترین تمرکز روی برنامه‌های مالی و اقتصادی

موردی و احتمالاً ناسازگار با اهداف اصلی گروه، پایش‌پذیر کردن فعالیت‌ها و اقدامات اجرایی در طول اجرای برنامه، نهادینه‌سازی فرهنگ خلاقیت و تقویت فرهنگ طراحی و اجرای فعالیت‌های خلاقانه، پنج محور اصلی برنامه‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است.»

معاون سرمایه‌گذاری و توسعه و رئیس کمیته تدوین و تلفیق برنامه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در خصوص اولویت‌های راهبردی این شرکت گفت: «بخشی از دارایی‌های ما دارایی‌های غیرمالی است که قاعدتاً آن‌ها هم باید به عنوان ارزش افزوده‌های آتی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی دیده شوند. در بحث سیاست‌گذاری برای توسعه، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی متولی شرکت‌های متعددی است و به همین دلیل باید فرصت‌های سرمایه‌گذاری را شناسایی کند. جریان نقدی فعال نیز یکی از دغدغه‌های ماست. حفظ و بهبود سرمایه انسانی نیز یکی از برنامه‌های راهبردی ماست. ماباید طی این برنامه به افراد و به مغزها احترام بگذاریم، طوری که این احترام احساس شود. توسعه ارتباطات و زیرساخت‌ها نیز از نظر من یکی از راهبردهای کلیدی است که طی آن باید ارتباطات خود را با شرکت‌های مختلف ارتقا دهیم و یک بانک اطلاعاتی قوی داشته باشیم.»

او افزود: «مدیریت فعال سبد دارایی‌های بورسی، مدیریت فعال دارایی‌های غیرمالی، شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و بررسی و اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری شرکت از جمله برنامه‌های معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه است. در حوزه مدیریت فعال دارایی‌های بورسی، یکی از اهداف ما کسب بازدهی مناسب در اجزای برنامه‌ریزی شده یعنی سبد دارایی‌های بورسی است. همچنین پایداری سود نقدی و تصمیم‌گیری در خصوص سبد دارایی‌های بورسی را در نظر داریم... ما در نظر داریم ساختاری را در نظر بگیریم که بخش خوبی از سود آن از محل سرمایه‌گذاری به وجود آمده باشد. پس باید به این سمت برویم که در بازآرایی پرتفوی خود در دو سال آتی ساختار سود شرکت را طوری برنامه‌ریزی کنیم که سود مصوب مجمع، از محل سرمایه‌گذاری‌های شرکت قابل تامین باشد.»

مهندس سیاوش محمدی رودباری، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه و رئیس کمیته تدوین و تلفیق برنامه دوساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، طی سخنانی با اشاره به وضعیت اقتصادی فعلی گفت: «به دلیل شرایط اقتصادی ویژه در دوران کرونا در بسیاری از کشورها مشکلات اقتصادی پدیدار شده است. این خود یک هشدار اساسی به نیروهای کار است. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد ممکن است با گذشت زمان اوضاع وخیم‌تر شود. اقتصاد ایران نیز به دلایل مختلف، اقتصاد باثباتی نیست و ما روزهایی را سپری می‌کنیم که نمی‌توانیم پیش‌بینی دقیقی در خصوص شرایط آینده داشته باشیم. رشد نقدینگی به مسئله کرونا اضافه شده است و نمی‌توانیم به صورت دقیق دلایل این موضوع را واکاوی کنیم، اما می‌بینیم که اقتصاد ما به شدت از این شرایط متأثر شده است.»

او درباره تدوین برنامه دو ساله با توجه به شرایط اقتصادی فعلی گفت: «مسائل روز، در جلساتی که برای تدوین برنامه دو ساله برگزار شد، مورد بحث و بررسی قرار گرفت. در چشم‌اندازی که برای آینده گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در نظر گرفته شده، به رشد سرمایه‌های انسانی این شرکت توجه شده است. ما سعی کرده‌ایم علاوه بر تحول و توسعه، افزایش ارزش دارایی‌هایمان را نیز در نظر داشته باشیم. افزایش بهره‌وری گروه در جهت تبدیل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به یکی از بازیگران اصلی بازار سرمایه نیز در این برنامه مورد توجه قرار گرفته است. الگوی برنامه‌محوری و نگرش مربوط به آن و اصول حرفه‌ای حاکمیت شرکتی نیز از اصول محوری پرداخته‌شده در این برنامه است.»

او افزود: «بر اساس مطالعات انجام شده و ارکان جهت‌سازی که پیش‌بینی شده، به این نتیجه رسیدیم که پنج اولویت راهبردی را در مجموع باید در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی اعمال کنیم. به ازای هر کدام از این پنج اولویت، برنامه‌هایی طراحی و بر اساس آن اقداماتی که در دو سال آینده انجام خواهد گرفت، پیش‌بینی شد. ارتقاء فرهنگ برنامه‌محوری در ارکان گروه اعم از هیئت مدیره و مدیرعامل و معاونان و مدیران و شرکت‌های زیرمجموعه، نهادینه‌سازی برنامه در بطن فعالیت‌های گروه، گروه‌محوری و فراغت از تصمیم‌گیری‌های

سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه، برنامه عملیاتی دوساله این شرکت به تصویب رسید.

در این نشست که باعلاوه بر مدیرعامل، رئیس هیات مدیره، مدیران شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی مدیران عامل شرکت‌های گروه نیز حضور داشتند، برنامه معاونت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه، شرکت‌ها و مجامع، مالی و توسعه منابع و مدیریت‌های حسابرسی داخلی، فناوری اطلاعات، روابط عمومی، حقوقی و دبیرخانه هیات مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی ارایه و بعد از بحث و تبادل نظر به تصویب رسید.

در روز نخست این نشست برنامه عملیاتی شرکت‌های توسعه معادن صدر جهان، لابراتوارهای سینا دارو، توسعه ساختمان خوارزمی، توسعه برق و انرژی سپهر، گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، تولید و توسعه ایستگاهی نیرو پارسه، تجارت گستران خوارزمی و توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی به عنوان شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی با حضور مدیران عامل، اعضای هیات مدیره و مدیران ارشد این شرکت‌ها طرح و بعد از پرسش و پاسخ به تصویب رسیده بود که در ادامه به صورت اجمالی به این برنامه‌ها می‌پردازیم.

مهندس سیاوش محمدی در خصوص فعال کردن دارایی‌های غیرمالی گفت: «کشور ما کشوری درگیر با تورم‌های بالاست. برای درک بهتر میزان این تورم باید به فاصله بین سود بانکی زیر ۲۰ درصد و تورم بالای ۳۰ درصد اشاره کرد. این فاصله می‌تواند برای سهامداران با تناسب و با رعایت بازدهی در بازار سرمایه، ثروت تولید کند. اگر از این موقعیت بهره‌برداری مناسب کنیم، موفق‌تر خواهیم بود و تأثیر آن در درازمدت در پرتفوی شرکت دیده خواهد شد.»

مهندس محمدی افزود: «با توجه به شرایط اقتصاد جهانی و کشور ما و شرایط خوارزمی، فرصت‌ها به طور مداوم باید شناسایی و رصد شوند و عملکرد خوارزمی نسبت به شرکت‌های سرمایه‌گذاری و مالی بررسی شود.»

او اضافه کرد: «در این برنامه فعالیت‌هایمان را طوری تنظیم کرده‌ایم که بیشترین تمرکز ما روی برنامه‌های مالی و اقتصادی باشد. در همین راستا در حوزه فنی، شرکت‌ها خود باید مسئولیت فعالیت‌هایشان را برعهده بگیرند. در حوزه مسائل مالی و سرمایه‌گذاری اما شرکت خوارزمی به شرکت‌های زیرمجموعه در حوزه نیازهای مالی طرح‌های توسعه‌ای در حد امکان مساعدت خواهد کرد.»

لازم به ذکر است در نشست هم‌اندیشی برنامه عملیاتی دوساله شرکت





گزارشی اجمالی از «نشست طرح و تصویب برنامه عملیاتی دو ساله گروه سرمایه گذاری خوارزمی»

## هم افزایی؛ پیش شرط موفقیت گروهی

که با حضور گرم و مشارکت فعالانه مدیران ستادی گروه سرمایه گذاری خوارزمی و مدیران عامل و روسای هیات مدیره شرکت های زیرمجموعه با حداکثر تلاشی ممکن در رعایت پروتکل های بهداشتی برگزار شد.

روزهای بیست و نهم و سی ام شهریورماه ۹۹، سالن همایش های سازمان مدیریت صنعتی میزبان نشست هم اندیشی طرح و تصویب برنامه عملیاتی دو ساله گروه سرمایه گذاری خوارزمی و شرکت های گروه بود؛ نشستی



### تمرکز صدر جهان بر فعالیت های دانش بنیان

شرط رسیدن به ذخیره مناسب تکمیل کنیم و از منظر فناوری نیز باید بتوانیم ضریب نفوذ فناوری اطلاعات و ارتباطات را بالا ببریم. وی در ادامه شروع درآمدزایی پایدار با استفاده از ظرفیت های مالی مختلف مثل بازار سرمایه، تسهیلات بانکی و افزایش سرمایه را از الزامات مالی این شرکت خواند و شناسایی پروژه های زودبازده را نیز از اولویت های این شرکت معرفی کرد. او افزود: «شرکت به قرار گرفتن در موقعیت پروژه عادت کرده است و این مسئله مطلوب



جلسه با توضیح و تشریح برنامه دو ساله شرکت توسعه معادن صدر جهان آغاز شد. مهندس سیاسی، قائم مقام و مسئول برنامه ریزی شرکت توسعه معادن صدر جهان، در خصوص پروژه کلکتور که در مرکز تحقیقات فناوری مورد پی گیری قرار گرفت، گفت: «در برنامه دو ساله توجه ویژه ای به فعالیت های دانش بنیان شده است، که پروژه کلکتور در مرکز تحقیقات فناوری نمونه ای از این فعالیت ها است. خوش بختانه این پروژه بیشتر از ۹۷ درصد در استفاده از

نیست. باید از این شرایط خارج شویم و به بحث مدیریت پرتفوی و تسریع در عملیات سیستماتیک اکتشافی که بحث مهمی است، بپردازیم.» او افزود: «اگر گروه موافق باشند، سهام شرکت توسعه معادن صدر جهان و کارند در بورس عرضه خواهد شد تا از ظرفیت بازار سرمایه استفاده شود و بخشی از سرمایه مورد نیاز را از طریق پذیره نویسی تأمین کنیم، به ویژه این که موقعیت شرکت های که در زمینه طلا و مس فعال هستند در بورس موقعیت مساعدی است. او احتمال کسب پروانه برای اکتشاف در مناطق جدید و تکمیل این اکتشافات را به عنوان یک انتخاب برای شرکت مطرح کرد. مسئول برنامه ریزی شرکت توسعه معادن صدر جهان در پایان اولویت فعالیت های جاری برای این شرکت را تکمیل معادن شان، رشیدآباد و هندوآباد خواند.

کلکتور و مس های اکسیدی کم عیار بهره وری داشته است، منتها باید فاز آزمایشی و فعالیت های صنعتی آن را انجام دهیم. در نظر داریم برای پیشبرد پروژه ها از برنامه های حمایتی مالی استفاده کنیم، که مقدمات آن فراهم شده است.» او در ادامه افزود: «در برنامه دو ساله شرکت توسعه معادن صدر جهان، توجه ویژه ای به مسئله ظرفیت سازمانی شده است، در همین راستا باید سه سرمایه انسانی، مدیریتی و سازمانی و سرمایه اطلاعاتی را فعال کنیم.»

وی در خصوص الزامات و مسائلی که قدرت کنترل کمتری در مورد آن وجود دارد، گفت: «ما حتما باید در مهلت مجوز قانونی، عملیات اکتشافی خود را تکمیل کنیم، به این علت که سیاست جدید وزارتخانه بدین صورت است که محدوده های معطل را سلب صلاحیت می کنند، لذا به هر شکل باید سعی کنیم گواهی های کشف را به



### تغییر کاربری و برندسازی در توسعه ساختمان خوارزمی

مهندس علوی مسئول برنامه‌ریزی شرکت توسعه ساختمان خوارزمی نیز در خصوص این شرکت گفت: «شرکت توسعه ساختمانی خوارزمی به علت بدهی‌های بانکی و پرونده‌های حقوقی با مشکلاتی مواجه بوده است. اما خوش‌بختانه طی دو سال اخیر موفق شد بخش عمده‌ای از پرونده‌های حقوقی و هزینه‌های مالی را که به دلایل غیرشفاف بالا رفته بود، حل و فصل کند.» او افزود: «شرکت چند محور را برای ازسرگیری دوباره فعالیت‌ها در نظر گرفته است. اولین محور مولدسازی پروژه‌هاست که برخی پروژه‌ها به علت تغییر کاربری بازار شرایط سودآوری را از دست داده‌اند. شرکت در نظر دارد با تغییر کاربری، پروژه‌ها را به سودآوری برساند. به عنوان مثال، در شش سال گذشته تشویق به تجاری‌سازی بوده است، اما در حال حاضر بازار راکد شده است. او در ادامه گفت: «محور بعدی حل و فصل دعاوی حقوقی برای پیشبرد پروژه‌هاست. حل و فصل به معنای خاتمه است و خاتمه به چند طریق از جمله معوض کردن سهم پروژه، خرید سهم طرف دعوی و در برخی مواقع داور و حتی قانع شدن به سهمی کمتر از سهم واقعی مان است، تا بتوانیم حداقل این دارایی را به عنوان یک دارایی مولد وارد بازار سرمایه کنیم.» مسئول برنامه‌ریزی شرکت توسعه ساختمانی خوارزمی محور بعدی فعالیت این شرکت را پروژه‌های توسعه ای خواند و گفت: «این پروژه‌ها نقش شرکت را در بازار سرمایه پررنگ می‌کنند. این پروژه‌ها باید قابلیت نقدشوندگی بالا و بازگشت سرمایه سریعی داشته باشند.» او آخرین اولویت راهبردی این شرکت را توسعه منابع انسانی خواند و افزود: «در واقع این اولویت نه به عنوان آخرین، بلکه به عنوان یکی از اولویت‌هاست. همان‌طور که مطرح شد، شرکت تغییری در پروژه‌های خود و دارایی‌های موجود و ساکن شده و اضافه شدن پروژه‌های مولد را خواهد داشت. این تغییر نیازمند تغییراتی در برخی ارکان از جمله چارت منابع انسانی در جهت پیشبرد این تغییرات است.» علوی حجم دارایی‌های این شرکت هم‌چنین تراز مثبت دعاوی مالی را بین شرکت‌های مشابه کم‌نظیر توصیف کرد. مسئول برنامه‌ریزی شرکت توسعه ساختمانی خوارزمی سودآوری و مولدسازی دارایی‌ها و تلاش برای این که این دارایی‌ها هر چه زودتر به سودآوری نزدیک شوند، جزو اهداف این شرکت خواند.»



### افزایش سودآوری و کنترل هزینه‌ها در سینادارو

پس از شرکت توسعه صدرجهان، دکتر محمد حسین واصفی، مدیرعامل شرکت لابراتورهای سینادارو ضمن تشریح محورهای برنامه دو ساله شرکت لابراتورهای سینادارو گفت: «در برنامه دو ساله سینادارو بر افزایش سودآوری، رشد پایدار و کنترل هزینه‌ها تمرکز کرده‌ایم. رشد فروش و افزایش صادرات نیز جزو محورهایی است که به آن پرداخته شده است، با توجه به محدودیت‌های ناشی از شرایط اقتصادی کشور به هر حال باید به افزایش سهم بازار فکر کنیم. شرکت در بازار در دو دسته قطره‌های چشمی و اسپری‌های دهانی و بینی جزو لیدرهای کشور است. سایر شرکت‌ها هم سعی می‌کنند با انواع رقابت‌ها سهم بازار بیشتری به دست بیاورند. او افزود: از دیگر اهداف ما افزایش صادرات است، که توانستیم بعد از دو سال پی‌گیری شرکت خود را در عراق ثبت کنیم. از آنجایی که ثبت محصول قبل از ثبت شرکت امکان‌پذیر نیست، ما در حال حاضر در راستای ثبت محصول و صادرات برخی محصولاتمان به عراق تلاش می‌کنیم. تنگنای اصلی ما البته تأمین ارز است.» مدیرعامل لابراتورهای سینادارو تمرکز این شرکت را از ابتدای سال ۹۹، با توجه به افزایش شیوع ویروس کرونا، تولید محصولات برای مقابله با این ویروس اعلام کرد. او در خصوص اهداف عملیاتی شرکت گفت: «شرکت سینادارو در حال حاضر در جایگاه مطلوبی در بازار قرار دارد و لذا تغییرات با شیب تندی نخواهد بود. با این حال افزایش بازده فروش در سال گذشته ۲۹ درصد بوده، و برای سال جاری ۳۰ و برای سال آینده ۳۱ درصد پیش‌بینی کرده‌ایم. هدف ما این است که افزایش بازده سرمایه را از ۴۲ درصد در سال گذشته به ۴۵ درصد در سال جاری و ۵۰ درصد در سال آینده برسانیم. هم‌چنین در نظر داریم افزایش بازده دارایی‌ها از ۱۷ درصد در سال گذشته به ۱۹ درصد در سال جاری و ۲۲ درصد در سال آینده برسد.»





## توسعه برق و انرژی سپهر در فصلی تازه

مهندس حمید رضا فیالی، عضو هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، مهمترین جهت گیری این شرکت را تلاش برای ورود به بازار سرمایه خواند و اعلام کرد همه توجه این شرکت معطوف به این هدف است. او با برشمردن اهداف راهبردی این شرکت که مالک نیروگاه منتظر قائم نیز هست، گفت: «مهمترین کاری که ما در این راستا انجام دادیم، اصلاح ساختار مالی بود. توانستیم اقساط بانک صادرات را پرداخت کنیم و با این بانک تسویه حساب کنیم. در همین راستا توانستیم با استفاده از تکنیک‌های حرفه‌ای در بازار سرمایه از این بانک تسهیلات با نرخ سود مناسب داشته باشیم.» او افزایش درآمد، متنوع‌سازی کسب‌وکارها و افزایش



توانمندی نیروی انسانی در سال ۱۴۰۰ را از اهداف راهبردی این شرکت خواند. او رقم مورد نیاز برای تأمین نقدینگی و حفظ ارزش دارایی این شرکت را ۸ هزار میلیارد ریال برآورد کرد و افزود: «ما برای حفظ ارزش دارایی خود نیاز به نقدینگی داریم، اما متأسفانه نقدینگی فروش برق در حال حاضر ۳۰ درصد است که در نظر داریم این نقدینگی را تا پایان سال جاری به ۵۰ درصد و در سال ۱۴۰۰ به ۶۰ درصد برسانیم و به نظر می‌رسد با توجه به شرایط بازار، این انتظار، انتظار معقولی است.»

او گفت: «میزان آمادگی این نیروگاه در حال حاضر تولید ۹۲۰۰ مگاوات برق در ساعت است که در نظر داریم این مقدار را در سال ۱۴۰۰ به ۱۰۰۰۰ مگاوات در ساعت برسانیم.»

فیالی، پی‌گیری تأخیر مطالبات از شرکت مدیریت شبکه، پی‌گیری سند اراضی مالکیتی، اقدام قانونی علیه شرکت برق منطقه ای برای جبران خسارت ناشی از صاعقه و پی‌گیری اعمال افزایش نرخ آمادگی در برنامه پنجم توسعه را جزو پرونده‌های حقوقی این شرکت برشمرد و افزود:

«پی‌گیری مطالبات ما از سازمان امور مالیاتی، موفق بوده است و رقم قابل توجهی از جانب سازمان مالیاتی به حساب شرکت ما بازگشت داده شد.»

او در پایان عرضه عمومی سهام شرکت در بازار سرمایه، وصول مطالبات و دریافت نقدینگی، یافتن شرکایی زیر نظر شرکت خوارزمی برای تهاتر بخشی از مطالبات با دارایی‌های ارزشمند، اخذ خسارت از شرکت برق و افزایش ظرفیت کسب‌وکارهای جدید را جزو الزامات شرکت توسعه برق و انرژی سپهر خواند و افزود: «این الزامات باید برقرار شوند تا بتوانیم به اهداف خود برسیم.»

او در خصوص سایر اهداف این شرکت گفت: «از دیگر اهداف ما این است که در کنار ۱۰ شرکتی که به صورت رسمی مجوز فعالیت در زمینه تأمین مالی را دارند و در این حوزه فعالیت می‌کنند، به عنوان یک نهاد جدی تأمین مالی فعالیت داشته باشیم و عمده فعالیت‌هایمان نیز بر این حوزه متمرکز است.» او در خصوص چالش‌های این شرکت گفت: «نقدشوندگی دارایی‌ها جزو مسائل مورد نظر ماست، چراکه سهم قابل توجهی از پرتفوی ما، دارایی غیر نقد است و با افزایش نقدینگی، سرمایه ما نیز در آینده گسترش می‌یابد. این ویژگی نقدشوندگی، از ویژگی‌هایی است که یک شرکت با ارزش بالا از آن برخوردار است.»

او در ادامه گفت: «گروه‌هایی که در حال حاضر رقیب ما هستند و کسب سهم زیاد از بازار برای آن‌ها تعیین‌کننده است، انرژی زیادی روی بازاریابی می‌گذارند. در گذشته به بحث بازاریابی به صورت جدی پرداخته نمی‌شد، اما در سال گذشته بخش زیادی از جامعه جذب بازار سرمایه شدند و این مسئله توجه بیشتر به استفاده از رسانه و برندسازی را می‌طلبد. البته هزینه‌هایی که در این زمینه صورت می‌گیرد، از نظر اقتصادی توجیه‌پذیر است و احتمال برگشت سرمایه در این حوزه بالاست.» او در خصوص برنامه دو ساله در جهت افزایش ارزش شرکت گفت: «در نظر داریم ارزش شرکت را به حد مطلوبی که با سودآوری ارتباط مستقیم دارد، برسانیم، سهم درآمد از طریق خدمات را افزایش دهیم و این مقدار را از ۲۵ درصد به بالای ۴۵ درصد برسانیم. او افزود: «توسعه بازار وابسته به این است که بتوانیم سهم خودمان را از مشتریان بازار افزایش دهیم و در نظر داریم با تمرکز بر بازاریابی این اهداف را به سرانجام برسانیم و سطح مشتری و ذی‌نفعان را افزایش دهیم.»

کنعانی، در خصوص سبد خدماتی این شرکت گفت: «سبد خدماتی شرکت ما طیف وسیع و متنوعی را شامل می‌شود. اما باید برای دستیابی به تمامی اهدافی که گفته شد، زیرساخت‌هایمان را توسعه دهیم و لازمه آن، تأمین سرمایه و افزایش رضایتمندی نیروی انسانی و جذب نیروی انسانی متخصص است.» او در پایان افزود: «با توجه به الزاماتی که سازمان بورس برای سبگردان‌ها در جهت افزایش فعالیت‌ها در نظر گرفته است، این حوزه، جزو حوزه‌هایی است که رشد خواهد داشت. در مجموع هدف گذاری‌ها جسورانه است و امیدواریم موفق به دستیابی به آن‌ها بشویم.»



## گسترش بازار گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم

علیرضا کنعانی، مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، در خصوص برنامه دو ساله این شرکت گفت: «فعالیت‌های ما مبتنی بر راهبردها، اصول و مسئولیت‌هایی است که شرکت خوارزمی، در همان ابتدای تأسیس شرکت مدون کرد و مسیر ما نیز هم‌اکنون در همان ریل است. با توجه به بازار و توانمندی‌های شرکت اهداف و افقی تعیین کردیم که فکر می‌کنیم بتوانیم طی دو سال به این اهداف برسیم.»

او در ادامه افزود: «با توجه به ساختاری که برای این شرکت در نظر گرفته شده، طی دو سال آینده به یک شرکت خدمات‌رسانی حرفه‌ای تبدیل می‌شویم. جدا از این، در گذشته بحث خدمات حوزه کارگزاری و سبگردان که جزو حوزه‌های مهم تأمین مالی است، بر سیستم مالی بانکی متمرکز بود، اما در حال حاضر این امکان فراهم شده است که

خارج از این سیستم نیز تأمین مالی صورت گیرد. از طرفی، اقتصاد کشور نیز به این حوزه وابسته و علاقه‌مند است و این وابستگی و علاقه در کنار محدودیت سیستم بانکی، باعث رشد و افزایش فعالیتهای حوزه سبگردانی شده است. برنامه ما این است که خدمات خود را گسترش داده و بازار خود را حفظ کنیم و گسترش دهیم.»





## توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی و رویکرد سودآوری

دکتر علی جوانمردی وزیری، مدیرعامل شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی در خصوص دارایی‌های این شرکت گفت: «دارایی‌های این شرکت به نحوی است که چنانچه پروژه مناسبی را در نظر داشته باشیم، می‌توانیم از محل فروش و تبدیل دارایی‌های خود، به موقعیت مناسب دست یابیم و به کسب‌وکارهای جدید ورود کنیم. همچنین شرکت‌هایی را که برای ما توجیه اقتصادی نداشت، واگذار کردیم.»

او تعامل مثبت با سهام‌داران را سرلوحه کار این شرکت دانست و افزود: «همواره تعامل با سهام‌داران در شرکت ما به نحو حداکثری بوده است.»

مدیرعامل شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی در خصوص اهداف راهبردی این شرکت گفت: «اصلاح بودجه تعیین شده با توجه به افزایش درآمد، جزو اهداف این شرکت است.»

او ورود به کسب‌وکارهای جدید در کنار فعالیت‌های جاری را از اهداف این گروه خواند و گفت: «ارزش پرتفوی کوتاه‌مدت ما در حال حاضر ۱۵۲ میلیارد تومان است، که در نظر داریم تا پایان سال ۹۹ رقم را به ۱۰۰۹ میلیارد تومان برسانیم.»

او در پایان اعلام کرد که بالغ بر ۶۷ درصد از اهداف شرکت محقق شده است.



## تجارت‌گستران خوارزمی و تلاش برای تحقق سود

مرتضی فرجی، مدیرعامل شرکت تجارت‌گستران خوارزمی، بهره‌گیری از خوش‌نامی شرکت خوارزمی و ارتباطات و همکاری با شرکت‌های بین‌المللی از سوی شرکت تجارت‌گستران خوارزمی را جزو نقاط مثبت این شرکت برشمرد و افزود: «ما در شرایط خوبی برای استفاده از تسهیلات بانکی قرار داریم و فضای استفاده از آن وجود دارد، همچنین استفاده از بازار هلدینگ خوارزمی و بانک صادرات که مانند بسیاری از شرکت‌ها ترجیح می‌دهند بازارشان را در اختیار شرکت‌های زیرمجموعه قرار دهند تا سود حاصل از آن به مجموعه برسد، از دیگر فرصت‌های پیش‌روی ماست.»

مدیرعامل شرکت تجارت‌گستران خوارزمی نوسانات نرخ ارز، شرایط نامساعد اقتصادی، مسائل اداری زمان‌بر، تحریم‌ها و کرونا را از موانع پیش‌روی این شرکت خواند. مدیرعامل شرکت تجارت‌گستران خوارزمی افزود: «حضور در بازار سرمایه از دیگر اهداف ذکر شده در برنامه دو ساله است. همچنین ورود به بورس و فرابورس و کسب سهم مناسب در بازار کاغذ، کائوچو، کالای اساسی و قطعات خودرو برای کسب سود بیشتر از جمله اهداف ماست. علی‌الخصوص کائوچو که از کالاهای استراتژیک کشور است و بیشتر مورد نیاز تولیدکنندگان قطعات خودرو است. در حال حاضر ۳۰۰ تن کائوچو در مرحله حمل به ایران و ۴۰۰ تن نیز در مرحله ثبت سفارش در صمت است.»

مدیرعامل شرکت تجارت‌گستران خوارزمی اهداف این شرکت را شامل تبدیل این شرکت به عنوان هسته مرکزی بازرگانی در مجموعه بانک صادرات ایران و گروه خوارزمی و توانمندسازی نیروی انسانی عنوان کرد.



## نیروپارسه و انرژی‌های پاک

مهندس سیدوحید مدنی، مدیرعامل شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه نیز در پنل رایه برنامه دوساله این شرکت گفت: «ما در مقیاس کوچک فعالیت می‌کنیم، اما مسائل مربوط به شرکت‌های بزرگ در شرکت ما نیز جاری است. محورهای برنامه را در چهار زمینه سهام‌داران، ذی‌نفعان، مسائل مالی و رشد دسته‌بندی کرده‌ایم. در زمینه نقاط قوت به علت ارتباطات خوب بین‌المللی و ارتباط با شرکت خوارزمی، امکان دریافت تسهیلات بانکی را داریم.»

او در خصوص مشکلات مربوط به نرخ ارز و تحریم گفت: «عمده خریدهای ما با ارز صورت می‌گیرد، لذا به خاطر محدودیت منابع ارزی و نوسانات نرخ ارز دچار کاهش قدرت خرید شده‌ایم و از طرفی، به دلیل تحریم‌ها در واردات تجهیزات مورد نیاز دچار مشکل شده‌ایم اما از تلاش بازنایستاده ایم.»

او در خصوص فعالیت در بازار سرمایه گفت: «برای ورود به بورس مشاور خود را انتخاب کرده‌ایم و لذا بخشی از راه را رفته‌ایم. در بحث فرابورس نیز زیرساخت‌های مورد نیاز شرکت‌ها را فراهم کرده‌ایم.»

او درباره برنامه‌های این مجموعه برای دستیابی به انرژی پاک و به‌کارگیری آن در تولید برق افزود: «با توجه به نقاط قوتی که در کشور ما برای استفاده از انرژی پاک وجود دارد، ما نیز این بحث را مورد بررسی قرار دادیم و مجوزهای لازم را کسب کردیم.»



در این مراسم از مهندس سیاوش محمدی رودباری رئیس کمیته تلفیق و تدوین برنامه، دکتر یعقوب رشنوادی مشاور علمی پروژه و عضو کمیته نظارت بر امور راهبردی، دکتر صمد بارانی مدیر پروژه، دکتر مهران بهنیا سرپرست مدیریت مطالعات و برنامه ریزی اقتصادی و دکتر وحید زندیه مدیر سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان اعضای تیم تدوین برنامه دوساله این شرکت قدرانی شد.

نشست دو روزه هم‌اندیشی برنامه عملیاتی دوساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه، طی روزهای ۲۹ و ۳۰ شهریور ماه جاری در مرکز مطالعات و بهره‌وری منابع انسانی سازمان مدیریت صنعتی برگزار شد.

# نشست طرح و تصویب برنامه عملیاتی دو ساله گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در قاب تصویر









گفت‌وگو با دکتر مرتضی فرجی، مدیرعامل شرکت تجارت گستران خوارزمی

## تاب و توان حرفه‌ای، در خدمت تامین مواد اولیه

طی هم‌فکری و تحقیقات و بررسی‌هایی که در آبان‌ماه سال گذشته با اعضای هیئت مدیره داشتیم، به این نتیجه رسیدیم که محورهای فعالیت شرکت را بر اساس شرایط اقتصادی کشور و وضعیت بازار تهیه و تنظیم و مصوب کنیم. یکی از فعالیت‌های محوری ما تامین مواد اولیه برای شرکت‌ها و کارخانجات تولیدی است. در همین راستا برای تامین مواد اولیه لاستیک‌سازی‌ها و تایرسازها اقدام کرده‌ایم و موفق شدیم حدود ۳۰۰ تن از مواد اولیه مورد نیاز آن‌ها را وارد کنیم. با سایر تولیدکننده‌ها نظیر نساجی‌ها در حال مذاکره برای تامین مواد اولیه آن‌ها هستیم و به نتایجی نیز رسیده‌ایم. از دیگر فعالیت‌های محوری ما تامین کاغذ است که در این زمینه از گذشته سابقه داشته‌ایم و این فعالیت را دوباره احیا کرده‌ایم که با توجه به شرایط اقتصادی در جهت واردات و تامین نیازهای شرکت‌هایی که به این مواد احتیاج دارند، اقدام می‌کنیم.

سیاست اصلی شرکت تجارت گستران خوارزمی بر مبنای اطمینان از فروش کالا است. بدین معنی که تا زمانی که از فروش محصول و وجود خریدار ثابت برای کالای مورد نظر اطمینان حاصل نکنیم، واردات و خریدی صورت نخواهد گرفت. به عنوان مثال، در حوزه کائوچو ما از میزان نیازمندی و کسری این کالا در بازار مطلع هستیم و می‌دانیم حتی قبل از این‌که بار کائوچو به مقصد برسد، فروشنده آن را خریداری خواهد کرد. اما در حوزه کاغذ ما از وجود مشتری مطمئن نیستیم، لذا قبل از این‌که اقدام به خرید یا واردات کاغذ کنیم، حتماً از قبل قرارداد می‌بندیم و درصدی از مبلغ قرارداد را قبل از خرید محصول از

شرکت تجارت گستران خوارزمی یکی از شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است که در زمینه تامین مواد اولیه برخی کارخانجات تولیدی فعالیت می‌کند. تشدید تحریم‌ها و تاثیر آن بر شرایط اقتصادی، فعالیت بسیاری از شرکت‌های فعال در حوزه تامین مواد اولیه و کارخانجات را دستخوش تغییراتی کرده و آنها را به اتخاذ تدابیر ویژه برای غلبه بر مشکلات واداشته است. در این خصوص با دکتر مرتضی فرجی، مدیرعامل شرکت تجارت گستران خوارزمی، گفت‌وگویی درباره برنامه‌های این شرکت و شیوه‌های پیشبرد این برنامه‌ها در شرایط دشوار بازار داشته‌ایم که حاصل آن را در ادامه می‌خوانید.

● از حوزه فعالیت شرکت تجارت گستران، اهداف و خط مشی‌های مجموعه بگویید.

حوزه فعالیت این شرکت بازرگانی هم داخلی و هم خارجی، یا به عبارتی، واردات، صادرات، خرید و فروش است. محورهای اصلی این فعالیت‌ها عبارت‌اند از:

۱. مواد غذایی، شامل غلات، حبوبات، گوشت گرم و...
۲. انواع کاغذ و مقوا
۳. قطعات خودرو و ماشین‌آلات
۴. مواد اولیه برخی کارخانجات تولیدی شامل کائوچو، پشم و الیاف
۵. تامین نیازمندی‌های شرکت‌های هلدینگ خوارزمی (داخلی و خارجی)

کپی

فروشنده دریافت می‌کنیم و پس از خرید و هم‌زمان با تحویل محصول مبلغ کامل قرارداد را تسویه می‌کنیم. واردات غلات و حبوبات نیز از جمله فعالیت‌های شرکت تجارت گستران خوارزمی است که برحسب نیازهای کشور اقدام به واردات آن می‌کنیم، که البته براساس شرایط اقتصادی، سوددهی این حوزه دست‌خوش تغییر شده است. به عنوان مثال، اگر در ارزیابی شرایط اقتصادی متوجه شویم واردات غلات و حبوبات توجیه اقتصادی ندارد و منافع شرکت در توقف واردات این محصول است، واردات آن را متوقف می‌کنیم. حوزه بعدی، واردات و تأمین قطعات خودروهای سبک و سنگین است که بر حسب نیاز بازار پیش از واردات محصول و بعد از حصول اطمینان نسبت به فروش این قطعات، به صورت تخصصی در دو یا سه حوزه مانند انژکتور، الکترونیک و کامپیوتر و مغز ماشین و فوم برای صندلی‌ها ورود می‌کنیم، که البته در حوزه فوم صندلی با تولیدکنندگان داخلی نیز وارد مذاکره شده‌ایم. چنان‌چه نسبت به فروش آن مطمئن باشیم، چنین اقدامی نیز صورت می‌گیرد. در حوزه ماشین‌آلات معدن و راه‌سازی هم اقداماتی انجام داده‌ایم و شرکت صدرجهان اولین شرکتی است که با آن در این خصوص وارد مذاکره شده‌ایم، که خوش‌بختانه با استقبال گرمی از جانب مدیرعامل محترم شرکت مذکور مواجه شدیم. نیازهای این شرکت طی جلسات و بحث‌هایی که داشتیم، مطرح شد و در حال حاضر درصدد تأمین ماشین‌آلات مورد نیاز آن‌ها در راستای فعالیت‌های راه‌سازی و معدن هستیم.

باوجود تعریف این حوزه‌ها برای تلاش و فعالیت، با توجه به شرایط تحریم‌ها و شرایط ارزی کشور، تحقق فعالیت‌های ماکمی زمان‌بر است. به عنوان مثال، ما ابتدای سال در جهت واردات ثبت سفارش کردیم، بعد از گذشت پنج ماه از ثبت سفارش، ارز تخصیص یافت. با توجه به این موضوع با تصویب هیئت مدیره، نقدینگی جهت خرید ریال معادل ارز را تأمین کردیم و با توجه به زمان‌بر بودن واردات، به منظور جلوگیری از رسوب پول در بازار سرمایه سرمایه‌گذاری کردیم که به این ترتیب، موفق به کسب ۳۰۰ درصد سود شدیم. تأمین نیازمندی‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز از دیگر حوزه‌های فعالیت ماست. شرکت خوارزمی زیرمجموعه‌های زیادی دارد که شرکت ما توانمندی این را دارد که در شرایط رقابتی نیازمندی‌های این مجموعه را تأمین کند، از جمله شرکت سینا دارو که ما می‌توانیم نیازهای این مجموعه را تأمین کرده و حتی در فروش محصولات آن مجموعه همکاری کنیم. در شرایط کنونی که تحریم هستیم، نمی‌توانیم به‌راحتی با فروشنده‌های خارجی ارتباط برقرار کنیم. می‌دانیم که رد و بدل کردن ارز و کالا در این شرایط با چه مشکلات و موانعی روبروست. با این حال ما ارتباطات خوبی داریم و می‌توانیم این مشکلات را حل‌وفصل کنیم. به عنوان مثال، بسیاری از شرکت‌ها در سایر مجموعه‌ها حتی تا دو سال درگیر مسائل و مشکلات مربوط به تحریم‌ها بوده‌اند، اما ما درمدت کوتاهی به واسطه تجارب طولانی و ارتباطات حرفه‌ای توانستیم مشکلات آن‌ها را حل کنیم و کالاهای مورد نیاز آن‌ها حمل و در حال حاضر در مرحله نصب و راه‌اندازی است. شرکت ما این توانمندی را دارد که علاوه بر ایجاد سود مالی برای مجموعه، به سایر شرکت‌ها در واردات کالاهای مورد نیازشان کمک کند، تا بحث تحریم توقیفی در فعالیت آن‌ها به وجود نیاید. هم‌چنین این شرکت قابلیت

نقل و انتقال پول به خارج از کشور را دارد و می‌تواند نیازهای شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی را تأمین کند. در حال حاضر مشغول واردات حدود ۱۰۰ تن مقوای پشت طوسی هستیم. ارز مورد نیاز نیز به آن تعلق گرفته و ارز آن خریداری و منتقل شده است. محموله نیز تا ماه آینده وارد خواهد شد. از دیگر کالاهایی که توسط شرکت ما وارد می‌شود، کاغذ آ ۴ است که به صورت رول وارد می‌شود و در کارخانجات آن را در ابعاد مناسب برش می‌زنند و با برند خوارزمی در بازار توزیع می‌شود.

علاوه بر این، با یکی از شرکای شرکت تجارت گستران خوارزمی بر سر واردات حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ تن ورق‌های مخصوص قوطی کنسرو (تمپلیت) برای این شرکت به توافق رسیده‌ایم که امیدواریم سود خوبی برای مجموعه داشته باشد. حدود ۷۰۰ تن نیز کائوچو در دست داریم که حدود ۴۰۰ تن آن مورد تأیید وزارت صنعت و معدن و تجارت قرار گرفته و مدارک لازم به بانک مرکزی جهت تخصیص ارز ارسال گردیده است.

در حوزه ذرت و جو نیز ثبت سفارش داشته‌ایم و چون دولت مشکلاتی در زمینه تأمین ارز دارد و پرداخت آن مشروط به ورود این کالا بوده، بنابراین با توجه به عدم نقدینگی لازم و هم‌چنین بازار عرضه و تقاضا واردات کالای فوق برای شرکت در حال حاضر توجیه اقتصادی ندارد.

#### وضعیت سودآوری شرکت شما در سال گذشته چگونه بوده؟

اگر بخواهیم مقایسه‌ای بین وضعیت شرکت در سال ۹۷ و ۹۸ داشته باشیم، باید بگویم در سال ۹۷ شرکت با زیان مواجه بود و این زیان تا دی‌ماه سال ۹۸ ادامه داشت، اما توانستیم در سه ماهه آخر سال ۹۸ از ادامه زیان وارده جلوگیری کنیم و سال ۹۸ را با سود به پایان رساندیم و حدود ۲۰ میلیارد ریال سود برای شرکت شناسایی کردیم. در واقع بعد از حدود چهار یا پنج سال زیان مستمر توانستیم با کمک همکاران و حمایت هیئت مدیره و حمایت مجموعه مدیران شرکت خوارزمی این وضعیت را به بهترین شکل ممکن به پایان برسانیم. در حال حاضر نیز در عملکرد سه ماهه سال ۹۹ شرکت حدود ۱۱۰ میلیارد ریال سود شناسایی کرده‌ایم. درصد پوشش بودجه نیز نزدیک ۳۰۰ درصد بوده است، یعنی تقریباً در عرض سه ماه توانستیم سه برابر بودجه مورد نیاز را پوشش دهیم و پیش‌بینی ما این است که تا پایان سال بتوانیم این سود را به طور مستمر افزایش دهیم.

#### دست‌یابی به سودآوری پایدار از جمله برنامه‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال جاری است. شرکت شما به عنوان یکی از شرکت‌های گروه برای تحقق این هدف چه برنامه‌ای دارد؟

در حوزه‌های بازرگانی به عنوان تأمین‌کننده مواد اولیه کارخانجات فعالیت می‌کنیم و این یکی از محورهای اصلی فعالیت ماست که بتوانیم کالای مورد نیاز شرکت‌ها را تأمین کنیم، که خوش‌بختانه مشتری آن نیز وجود دارد و ما به آن به چشم یک فعالیت پایدار نگاه می‌کنیم، مانند کائوچو که تاکنون ۳۰۰ تن وارد کرده‌ایم و اقدامات لازم برای واردات حداقل ۷۰۰ تن دیگر یا حتی بیشتر از این مقدار کائوچو تا پایان سال انجام خواهد شد. واردات کاغذ نیز با توجه به فراز و نشیب‌های پیش رو چنان‌چه بتواند برای ما سودده باشد، ادامه خواهد داشت و

در عملکرد سه ماهه سال ۹۹ شرکت حدود ۱۱۰ میلیارد ریال سود شناسایی کرده‌ایم. درصد پوشش بودجه نیز نزدیک ۳۰۰ درصد بوده است، یعنی تقریباً در عرض سه ماه توانستیم سه برابر بودجه مورد نیاز را پوشش دهیم و پیش‌بینی ما این است که تا پایان سال بتوانیم این سود را به طور مستمر افزایش دهیم



فعال است نیز در جهت تأمین نیازهایشان جلساتی برگزار شد که نتایج مثبتی داشت. مجموعه خوارزمی شامل شرکت‌های متنوعی است که ما به عنوان شرکت بازرگانی توانایی تأمین نیازهای آن را داریم و در واقع یک بازاری است که در شرایط مساوی نباید در اختیار دیگران قرار گیرد زیرا نیازهای آن‌ها را با یک شرایط رقابتی تأمین می‌کنیم.

### ● **تشدید تحریم‌ها چه تأثیری بر تعاملات بین‌المللی مجموعه تحت مدیریت شما داشته؟ در چنین شرایطی در قیاس با رقبا در حال حاضر در چه جایگاهی قرار دارید؟**

تحریم‌ها تأثیرات زیادی روی فعالیت‌های ما گذاشته است، از این جهت که تأمین منابع ارزی محدود شده است. به همین دلیل تأمین ارز زمان‌بر شده و بروکراسی بیشتری در این زمینه شکل گرفته است. به خاطر تحریم‌ها قوانین و مقررات به سرعت تغییر می‌کنند تا با توجه به شرایط مختلف بتوان از این بحران گذر کرد. همه این مسائل در کار ما وقفه ایجاد می‌کند. به عنوان مثال، یک پروسه یک ماه، چهار یا پنج ماه طول می‌کشد. در فروردین ماه ثبت سفارش انجام داده‌ایم و این سفارش تأیید هم شده است، اما بعد از پنج ماه تخصیص ارز این سفارش برای ما انجام شده، درحالی که می‌باید در فاصله پنج روزه خرید خود را انجام دهیم. یا در یکی دیگر از حوزه‌ها که به دلیل تحریم‌ها مقررات و قوانین تغییر کرده است، به ما گفته شد که به وسیله کوتاژ صادراتی نیز می‌توانیم نیازهای خود را تأمین کنیم، که متأسفانه با تغییر مقررات در حال حاضر جلوی کوتاژ صادراتی نیز گرفته شد. مشکلات و تنگناها در جهت نقل و انتقالات پول و تأمین ارز وجود دارد. مهم‌ترین مشکلی که تحریم‌ها برای ما به وجود آورده است، این است که پروسه کار را به دلیل موانعی که بر سر راه تخصیص ارز از منابع مختلف از جمله نیامی، کوتاژ صادراتی، دولتی و صادراتی به وجود آورده، سخت‌تر و زمان‌برتر کرده است.

در رابطه با رقبا باید بگویم ممکن است فقط از نظر منابع با یکدیگر تفاوت داشته باشیم، که ان‌شاءالله اگر آن منابع تأمین شود، می‌توانیم بهتر فعالیت کنیم.

### ● **کدامیک از حوزه‌های فعالیت شرکت، بیش از همه از محدودیت‌ها تأثیر گرفته و کدامیک از**

در واقع عمده فعالیت ما که منجر به سود پایدار خواهد شد، تأمین کالاهای مورد نیاز کارخانجات تولیدی است.

البته بحث صادرات را در پیش داریم. مثلاً تلاش داریم گیاهان دارویی را به حوزه خلیج فارس صادر کنیم، که این فعالیت سود خوبی را برای شرکت به همراه خواهد داشت. این فعالیت را به عنوان یکی از رشته‌های اصلی شرکت در پیش می‌گیریم تا بتوانیم از سود این سرمایه‌گذاری نیز در بازار سرمایه استفاده کنیم.

### ● **برای پیشبرد برنامه‌هایتان، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی چه کمکی می‌تواند بکند؟**

شرکت خوارزمی می‌تواند به وسیله تأمین نیازهای مالی به شرکت ما کمک کند تا بتوانیم بر اساس برنامه‌هایی که در نظر داریم، پیش برویم. چالش مهم ما خروج از دشواری‌های مالی است. امیدواریم تا پایان سال جاری این مشکل با سودی که شناسایی کردیم، رفع شود، اما تا زمان وقوع این اتفاق و رفع این مشکل به دلیل محدود بودن مجموعه نقدینگی ما و پیچیدگی شرایط تخصیص وام در بانک‌ها، شرکت خوارزمی می‌تواند در بحث تأمین نیازهای مالی کمک‌های ارزنده‌ای به ما داشته باشد. مهم‌تر از آن این که در صورت تمایل گروه آماده ایم نیازهای عمده شرکتهای تحت پوشش را تأمین کنیم. هر چند که شرکت ما تأمین نیازهای کارخانجات را با قیمت بسیار مناسبی انجام می‌دهد. انتظار ما از هلدینگ خوارزمی این است که شرکت‌های زیرمجموعه خود را برای همکاری بیشتر با ما مجاب کنند به عنوان مثال، با شرکت سینا دارو جلسات متعددی در راستای تأمین نیازهای این شرکت داشتیم. حتی قصد داشتیم برنامه صادرات و تأمین مواد اولیه دارو در افغانستان را در پیش بگیریم، اما هنوز به توافق نرسیده ایم. در حوزه تأمین مقوای پشت طوسی برای بسته‌بندی دارو با شرکت سینا دارو جلسات متعددی صورت گرفت و حتی پیشنهاد تأمین نیاز این شرکت با قیمتی پایین‌تر از قیمت آخرین محموله‌ای را که سینا دارو دریافت کرده بود، دادیم. البته مجموعه خوارزمی به ما قول مساعدی برای تسهیل روابط و همکاری بیشتر شرکت‌های زیرمجموعه داده‌اند. با شرکت نیروپارسه نیز جلسات متعددی داشتیم و همکاری‌هایی نیز در آینده صورت خواهد گرفت. با شرکت صدرجهان که در حوزه ماشین‌آلات راه‌سازی و معدن

یکی از حوزه‌هایی که ما در آن فعالیت داریم، یعنی تأمین کالاهای مورد نیاز تیرسازان، حوزه استراتژیکی است، و در این زمینه نیاز و تقاضا وجود دارد و ما مصمم هستیم در این حوزه فعالیت داشته باشیم و مواد اولیه این حوزه، از جمله کانچورا برای تولیدکنندگان کشور فراهم کنیم

## حوزه‌ها هم چنان جای فعالیت دارد؟

درباره تحریم‌ها همان‌طور که می‌دانیم حدود ۷۰ یا ۸۰ درصد بودجه کشور از طریق صادرات نفت بوده است که در حال حاضر به شدت کاهش پیدا کرده است. به همین دلیل تأمین ارز برای واردکنندگان با مشکل مواجه است. مهم‌ترین مشکل در این حوزه بحث تأمین ارز است، اما به‌هرحال متناسب با شرایطی که وجود دارد، ما با جدیت به فعالیت‌های خود را ادامه می‌دهیم.

## درباره ظرفیت‌های سودآوری در حوزه‌های مختلفی که در آن فعال هستید، توضیح دهید.

در حوزه بازرگانی حاشیه سود برای شرکت ما متفاوت است. اگر به‌طور متوسط بتوانیم سه بار گردش داشته و در هر گردش ۱۵ تا ۲۰ درصد سود داشته باشیم، می‌توانیم بین ۵۰ تا ۷۰ درصد سود از محل بازرگانی داشته باشیم. در سایر فعالیت‌هایمان که عمدتاً بر بازار سرمایه متمرکز است، با توجه به اتفاقات خوبی که در بازار سرمایه افتاده است، توانسته‌ایم سود خوبی شناسایی کنیم. از ابتدای بهمن تا به حال حدود ۱۵۰ درصد سود شناسایی کرده‌ایم.

## تحلیل‌تان از وضعیت بازاریابی که در آن فعالیت می‌کنید، در ماه‌های پیش رو چیست؟

اگر در چند ماه آینده نیز همین وضعیت حال حاضر در سطح ملی و بین‌المللی ادامه داشته باشد، شرایط در حوزه بازرگانی سخت‌تر خواهد شد. به ویژه در حوزه بازرگانی که مهم‌ترین بحث آن تأمین ارز است. بنابراین باید به اولویتها توجه کنیم. مثلاً در یکی از حوزه‌هایی که ما در آن فعالیت داریم، یعنی تأمین کالاهای مورد نیاز تاپراسازان، اگر به هر دلیلی تأیر به کامیون‌داران و خودروسازان نرسد، مشکلات جدی‌تری برای صنعت حمل و نقل کشور به وجود می‌آید. بنابراین در این زمینه نیاز و تقاضا وجود دارد و ما مصمم هستیم در این حوزه فعالیت داشته باشیم و مواد اولیه این حوزه، از جمله کاتوچو را برای تولیدکنندگان کشور فراهم کنیم.

## سیاست‌های دولت چه نقشی می‌تواند در جهت حمایت از فعالان این حوزه و بهبود روند فعالیت شما ایفا کند؟

سیاست‌های دولت از جهت این‌که نیازمندی‌های فعالان این حوزه را بر اساس اولویت‌بندی‌ها تأمین کند، می‌تواند تأثیرگذار باشد. بعضی سیاست‌ها می‌تواند تأثیرات منفی داشته باشد، مانند تغییرات قوانین. از تأثیرات این عمل روی کار ما می‌توان به این نکته اشاره کرد که به عنوان مثال، ما قصد واردات کاتوچو طبق روال سابق را داشتیم، که به ما گفته شد امکان واردات آن برای ما وجود ندارد. سیاست‌هایی که دولت اتخاذ می‌کند، باید در قالب مقررات و آیین‌نامه‌ها بیاید و این سیاست‌ها مقداری بازدارنده می‌شود و مشکلاتی ایجاد می‌کند. در موضوع واردات کاتوچو شرکت‌هایی که در سال ۹۸ کاتوچو وارد نکرده‌اند، در سال ۹۹ هم نمی‌توانند وارد کنند. به مسئولان ذی‌ربط اعلام شد که در سال ۹۹ کاتوچو وارد کرده‌ایم و در حال ترخیص این بار هستیم. به بانک مرکزی مراجعه کردیم و در آن‌جا به ما گفته شد این ارز طبق قوانین برای این شرکت تعریف نشده و باید ارز نیمایی به آن تخصیص یابد. با تأمل در آن‌چه گفته شد، می‌توانید متوجه سیاست‌هایی شوید که باید پخته تر اتخاذ شوند.

## از برنامه‌های آتی‌تان برای ماه‌های پیش رو بگویید. با توجه به سناریوهای مختلفی که

## درباره وضعیت آتی اقتصاد کشور وجود دارد، چه برنامه‌هایی برای رویارویی با شرایط آینده از سوی شما در نظر گرفته شده است؟

از برنامه‌هایی که ما در دست اجرا داریم، تأمین مواد اولیه برای کارخانجات است که این فعالیت، محوری‌ترین فعالیت ما است و با توجه به این‌که سال ۹۹ سال جهش تولید است، یکی از اولویت‌های دولت تأمین مواد اولیه کارخانجات تولیدی است. ما با چند کارخانه نساجی وارد مذاکره شده‌ایم که منتظر هستیم این مذاکرات وارد مرحله عقد قرارداد شود و بتوانیم نیازمندی‌های آن‌ها را وارد کنیم. با شرکت صدرجهان وارد مذاکره شدیم تا بتوانیم ماشین‌آلات معدنی آن‌ها را وارد کنیم که در دست اقدام است. در تلاش هستیم به واردات مواد اولیه کاتوچو نیز ادامه دهیم، که البته در حال حاضر ۳۰۰ تن کاتوچو وارد شده است، که امیدواریم بتوانیم این واردات را تا سقف ۷۰۰ تا ۱۰۰۰ تن دیگر ادامه دهیم. هم‌چنان در بازار سرمایه نیز فعال هستیم. بازار سرمایه فضایی است که بتوانیم از آن طریق از رسوب پول خود استفاده کنیم تا زمانی که تخصیص ارز انجام شود، یا فرایند تکمیل شود، تا آن زمان سهام را بفروشیم و ریال و معادل ارز تخصیصی را خریداری کنیم.

## اگر نکته مهم دیگری را مدنظر دارید، برای خوانندگان «وخارزم» عنوان کنید.

در خصوص ارتقاء شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی باید بگویم که موفقیت در این زمینه نیازمند هم‌دلی و همیاری جمعی و مشارکت همه شرکتهای زیرمجموعه است. شرکت تجارت گستران خوارزمی نیز شاید به‌تنهایی نتواند دست به یک‌سری اقدامات بزند و این همکاری شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی را می‌طلبد. بنابراین لازم است ما اعضای گروه بزرگ سرمایه‌گذاری خوارزمی همگی خودمان را عضو یک مجموعه بدانیم، به عنوان مثال، خود بنده اگر خود ما جایی به مشکلی برخوردیم و بدانیم یکی از اعضای زیرمجموعه شرکت خوارزمی می‌تواند این مشکل را حل کند، قطعاً از آن شرکت خدمات می‌گیریم، ولو این‌که بخواهیم این خدمات را به قیمتی کمی بالاتر هم بگیریم. مثلاً ده‌ها شرکت کارگزاری پیشنهاد همکاری به ما داده‌اند، اما ما فقط با شرکت آتی‌نگر که زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است، همکاری می‌کنیم تا اگر منافعی هم در میان است، عاید شرکت آتی‌نگر شود. ده‌ها شرکت هستند که حتی حاضرند به ما تخفیفاتی ارائه دهند، اما اولویت با شرکت آتی‌نگر هست که زیرمجموعه شرکت خوارزمی است. به این دلیل که خود را عضو یک مجموعه می‌دانیم تا اگر منافعی وجود داشته باشد، بتوانیم سایر شرکت‌ها را نیز از این منافع منتفع کنیم و در نهایت تمام این سود به مجموعه سرمایه‌گذاری خوارزمی برمی‌گردد. توصیه من است که تمام همکاران ما در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی و زیرمجموعه آن این همیت را داشته باشند تا در سایه هم‌دلی و همراهی و مودت بتوانیم همکاری خوبی را با هم داشته باشیم و خودمان را نه رقیب یکدیگر، بلکه اعضای یک خانواده بدانیم. در حال حاضر ما با یکی از زیرمجموعه‌های گروه خوارزمی که در امارات متحده عربی مستقر است، جلساتی داشته‌ایم و علاقه‌مند به همکاری با این شرکت هستیم. به این شرکت پیشنهاد همکاری داده‌ایم تا بتوانیم امور بازرگانی این شرکت را از طرف آن‌ها هماهنگ کنیم. این رویه را پیش می‌بریم، مگر در مواردی که انجام این روند مقدور نباشد.



تأمین نیازمندی‌های شرکت معظم خوارزمی از دیگر حوزه‌های فعالیت ماست. شرکت خوارزمی زیرمجموعه‌های زیادی دارد که شرکت ما توانمندی این را دارد که در شرایط رقابتی، نیازمندی‌های این مجموعه را تأمین کند، از جمله شرکت سینادارو که ما می‌توانیم برخی نیازهای این مجموعه را تأمین کرده و حتی در فروش محصولات آن مجموعه همکاری کنیم

گفت‌وگو با دکتر علی جوانمردی، مدیرعامل شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی

## تلاش برای فرصت‌سازی در بازار سرمایه



شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی از زیرمجموعه‌های بویای گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است که در زمینه سرمایه‌گذاری و مشارکت در سهام شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی فعالیت می‌کند. در ادامه با دکتر علی جوانمردی، مدیرعامل شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی به گفت‌وگو نشستیم تا چالش‌ها و دستاوردهای اخیر شرکت را مرور کنیم.

### ● لطفا کمی درباره فعالیت‌های شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی، اهداف و خط‌مشی‌های اصلی مجموعه توضیح دهید.

شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی خود را امانت‌دار سهام‌داران محترم می‌داند و برای حفظ و حراست امانت واگذارشده، وظیفه خود می‌داند که از هیچ کوشش و تلاشی دریغ نکند. در راستای تحقق این هدف و به منظور ادامه روند پویایی و موفقیت شرکت، در جهت اصلاحات اساسی، متنوع‌سازی پرتفوی، افزودن حجم سرمایه‌گذاری‌ها، استفاده بهینه از موقعیت‌های بازار سرمایه، پی‌گیری و برنامه‌ریزی در جهت افزایش سرمایه و تسویه بدهی بانکی، اقدامات اساسی لازم را انجام داده و برنامه‌ریزی‌های خود را بر اساس رضایتمندی، حفظ و ارتقای منافع و ثروت سهام‌داران با توجه به هدف ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها و موضوع فعالیت شرکت به موجب ماده ۲ اساس‌نامه به این شرح، بنا نهاده است:

- سرمایه‌گذاری و مشارکت در سهام سایر شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی.
- سرمایه‌گذاری، مشارکت، اداره، ایجاد، تأسیس، خرید، توسعه، تکمیل، فروش و واگذاری انواع کارخانجات و واحدهای تولیدی در بخش‌های مختلف اقتصادی از جمله صنعت، معدن، کشاورزی و واحدهای خدماتی و انجام هرگونه اموری که به نحوی با فعالیت‌های فوق در ارتباط باشد، خصوصاً راه‌اندازی و تجهیز بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط با مشارکت کارآفرینان و سایر سرمایه‌گذاران اعم از داخلی و خارجی.
- ارائه و انجام انواع خدمات مشاوره‌ای در مدیریت سرمایه‌گذاری‌های اشخاص حقوقی و حقیقی در انواع بنگاه‌های اقتصادی در تمام بخش‌های تولیدی و غیرتولیدی در داخل و خارج از کشور.
- سرمایه‌گذاری و مشارکت در انواع پروژه‌ها اعم از تولیدی، خدماتی، ساختمانی، مدیریتی و سرمایه‌گذاری در داخل و خارج از کشور یا بدون مشارکت اشخاص ایرانی و خارجی.
- ارائه خدمات مورد نیاز سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی در زمینه تولید، سرمایه‌گذاری‌های جدید، توسعه، تکمیل، برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی پروژه‌ها، اعتبارسنجی و اعتباربخشی و تهیه گزارش‌های توجیهی و طراحی سیستم‌های مدیریتی در جهت تسهیل و افزایش کارایی آن‌ها به شکل مباشرتی یا از

طریق تشکیل شرکت و مؤسسه.

- انجام مطالعات و بررسی‌های اقتصادی، فنی، مدیریتی و نظارت و پی‌گیری اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری در داخل و خارج از کشور برای اشخاص حقیقی و حقوقی ایرانی و خارجی.
- انجام عملیات و فعالیت‌های پیمان‌کاری حق‌العمر کاری، نمایندگی و کارگزاری در تمامی زمینه‌های فعالیت‌های اقتصادی، خصوصاً بازار سرمایه داخلی و خارجی پس از کسب مجوزهای لازم در داخل و خارج از کشور، با یا بدون مشارکت اشخاص ایرانی و خارجی.
- اخذ و اعطای نمایندگی در تمامی زمینه‌های موضوع فعالیت در داخل و خارج از کشور، با یا بدون ایجاد شعبه.
- شرکت در نمایشگاه‌ها، مزایده‌ها، مناقصه‌ها در داخل و خارج از کشور.
- خرید یا ایجاد شرکت و مؤسسات خدمات مدیریتی و مشاوره.
- انجام معاملات و عقد انواع قراردادهای مجاز قانونی در داخل و خارج از کشور، با اخذ مجوز از مراجع ذی‌صلاح.
- اخذ و استفاده از تسهیلات مالی بانک‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری، تعاونی‌های اعتبار، صندوق‌های قرض‌الحسنه، شرکت‌های لیزینگ در داخل و خارج از کشور.
- خرید و فروش تکنولوژی دانش‌های فنی و مدیریتی در داخل و خارج از کشور.
- طراحی، ساخت، احداث و تجهیز انواع مراکز خدماتی، اقامتی، تفریحی، آموزشی، نمایشگاهی و فروشگاه‌ها در داخل و خارج از کشور، با یا بدون مشارکت اشخاص ایرانی و خارجی، پس از اخذ مجوز از مراجع ذی‌صلاح.
- اقدام در جهت تمامی امور و عملیاتی که به طور مستقیم یا

بهره‌برداری از حمایت‌های مادی و معنوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و اجرای سیاست‌های ابلاغی آن شرکت، مسیر دست‌یابی ما را به اهداف ترسیمی، از جمله سود پایدار هم‌زمان با اصلاح ساختار مالی هموار کرد، که در نتیجه صورت‌های مالی ۹۸ با سود قابل توجه ارائه و طی پنج ماهه سال جاری نیز با افزایش چشم‌گیر سود حاصل ناشی از عملیات شرکت روبه‌رو بودهایم

غیرمستقیم برای تحقق اهداف شرکت لازم و مفید بوده، یا در جهت اجرای موضوع شرکت ضرورت داشته باشد.

• فعالیت اصلی شرکت مورد گزارش و شرکت‌های فرعی آن در سال مالی مورد گزارش اکثراً سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌ها و همچنین فعالیت شرکت نیروآفرین سپهر از شرکت‌های فرعی عمدتاً تولید، خرید و فروش برق و انرژی و حرارت است.

### • در حوزه سرمایه‌گذاری و مشارکت در سهام شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی چه فعالیت‌های عمده‌ای با چه اهدافی انجام شده است؟

• نگاه داشت و گردش به موقع پرتفوی بورسی با رویکرد ایجاد ارزش افزوده حداکثری.

• مشارکت در افزایش سرمایه شرکت توسعه ساختمان، با توجه به برنامه‌های توسعه شرکت و نیاز به سرمایه بیشتر در جهت اصلاح ساختار مالی و پیشبرد پروژه‌های در دست اجرا، تأمین و پرداخت شده است. همچنین در جهت تأمین مخارج جاری و تسویه تسهیلات شرکت مذکور به میزان سهم مشارکت پرداخت شده است.

• مشارکت در افزایش سرمایه شرکت توسعه معادن صدر جهان به میزان سهم این شرکت بابت افزایش سرمایه به طور کامل پرداخت شده است.

• سیاست حفظ و نگاه داشت سرمایه‌گذاری در صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی سپهر آتی خوارزمی و صندوق سرمایه‌گذاری مشترک خوارزمی انجام پذیرفته است.

• واگذاری شرکت فرعی آرمان توسعه مهر خوارزمی با توجه به تکلیف مجمع عمومی عادی صاحبان سهام مورخ ۲۶ شهریور سال ۹۸.

### • برای ارائه خدمات مشاوره‌ای در حوزه مدیریت سرمایه‌گذاری چه چهارچوب‌ها و مسیری را دنبال می‌کنید؟

شرکت با تشکیل کمیته سرمایه‌گذاری مرکب از کارشناسان شرکت، به طور مرتب با رصد بازار و تهیه تحلیل‌های کارشناسی با روش‌های تکنیکال و بنیادین، سبد سرمایه‌گذاری‌های بورسی شرکت را مدیریت می‌کند.

### • سرمایه‌گذاری در کدام پروژه‌ها اعم از تولیدی و خدماتی و مدیریتی برای شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی بیشتر اولویت دارد و فضای این سرمایه‌گذاری‌ها را در کشور ما چطور ارزیابی می‌کنید؟

مشابه سایر شرکت‌های سرمایه‌گذاری فعال در صنعت سرمایه‌گذاری، شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی در مواجهه با انواع ریسک‌های سیستماتیک از قبیل ریسک بازار، ریسک نرخ تسهیلات بانکی و اوراق مشارکت و تورم و ریسک نقدینگی قرار دارد. بر این اساس شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی در مورد سرمایه‌گذاری‌های بورسی خود، با بررسی صنایعی که دارای ارزش افزوده مناسبی هستند و از مزیت نسبی برخوردارند و همچنین با انتخاب سهام شرکت‌های دارای حداقل ریسک و بیشترین بازدهی (از بعد ارزش بازار و سود سهام) منطقی، ریسک سبد سهام را مدیریت می‌کند. در مورد سرمایه‌گذاری‌های غیربورسی نیز با توجه به مشارکت انجام شده با شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، بخش تولید شامل صنعت‌های ساختمان و معدن در اولویت شرکت قرار داده شده است. شایان ذکر است، شرکت حوزه‌های مختلف را نیز در دست بررسی دارد و به طور مستمر رصد می‌کند و در صورتی که شاخص‌های سودآوری با هدف بازآفرینی و توسعه کسب‌وکارهای جدید مورد

تأیید قرار گیرد، به صورت انفرادی و جمعی در امر سرمایه‌گذاری اقدام خواهد کرد.

مهم‌ترین منبع ورودی وجه نقد، سودهای تقسیمی از شرکت‌های سرمایه‌پذیر، یا تأمین مالی از طریق افزایش سرمایه، یا استفاده از سایر ابزارهای مالی در بازار سرمایه است. با توجه به تهیه برنامه دو ساله راهبردی شرکت، خوش‌بختانه ضمن توجه به توانمندی‌ها، ملاحظات لازم در خصوص ریسک‌های احتمالی معمول صورت گرفته است.

### • از مهم‌ترین دستاوردها و چالش‌های مجموعه در سال گذشته بگویید.

مهم‌ترین دستاورد مجموعه، تعیین تکلیف بدهی و تسویه تسهیلات سنواتی دریافتی از بانک پاسارگاد بوده است.

• دستیابی به سود پایدار از هدف‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال جدید است. شرکت شما به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های گروه برای تحقق این هدف چه برنامه‌ای دارد؟

• تنوع‌بخشی سبد سرمایه‌گذاری‌ها با رویکرد ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها.

• مشارکت بیشتر و تقویت سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه با رویکرد ایجاد منافع حداکثری.

• مساعدت به شرکت‌های سرمایه‌پذیر در راستای تکمیل طرح‌ها و راه‌اندازی آن‌ها.

• مشارکت در صندوق‌های سرمایه‌گذاری و پروژه.

• مدیریت حداکثری هزینه‌ها و بهره‌وری مضاعف.

### • شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای دست‌یابی به اهداف شما چه کمکی می‌تواند بکند؟

افتخار این شرکت، حمایت مستمر و همه‌جانبه سهام‌داران محترم، به‌ویژه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان یکی از ارکان شاخص بازار سرمایه است.

بهره‌برداری از حمایت‌های مادی و معنوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و اجرای سیاست‌های ابلاغی آن شرکت، مسیر دستیابی ما را به اهداف ترسیم‌ی، از جمله سود پایدار هم‌زمان با اصلاح ساختار مالی هموار کرد، که در نتیجه صورت‌های مالی ۹۸ با سود قابل توجه ارائه و طی پنج ماهه سال جاری نیز با افزایش چشم‌گیر سود حاصل ناشی از عملیات شرکت روبه‌رو ب‌وده‌ایم.

### • درباره برنامه‌های آتی شرکت توضیح دهید.

با توجه به فعالیت اصلی شرکت در حوزه سرمایه‌گذاری‌ها، سرفصل‌های کلی برنامه‌های آتی شرکت به شرح زیر تعیین شده است:

• ادامه روند سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌ها در راستای برنامه‌های استراتژیک و اهداف شرکت.

• تداوم اصلاح مستمر پرتفوی سهام با هدف کاهش ریسک و افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها.

• رصد فرصت‌ها در بازار اولیه و غیربورسی در صنایع با مزیت رقابتی.

• تلاش در جهت استفاده از اهرم مالی برای دستیابی به بازدهی بالاتر.

• آماده‌سازی و فروش سرمایه‌گذاری راگد یا کم‌بازده در جهت تقویت سودآوری و نقدینگی شرکت.

• تقویت بدنه کارشناسی شرکت و استفاده هر چه بیشتر از سیستم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری.

با هدف خروج از وضعیت سبد تک‌سهمی، بخشی از سهام شرکت سرمایه‌گذاری پارس آریان به منظور جایگزینی و تشکیل سبد متوازن و کاهش ریسک از طریق شرکت سبدگردان الگوریتم به منظور استفاده از ظرفیت‌های شرکت هم‌گروه لحاظ شد.

مشابه سایر شرکت‌های سرمایه‌گذاری فعال در صنعت سرمایه‌گذاری، شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی در مواجهه با انواع ریسک‌های سیستماتیک از قبیل ریسک بازار، ریسک نرخ تسهیلات بانکی و اوراق مشارکت و تورم و ریسک نقدینگی قرار دارد. بر این اساس شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی در مورد سرمایه‌گذاری‌های بورسی خود، با بررسی صنایعی که دارای ارزش افزوده مناسبی هستند و از مزیت نسبی برخوردارند و همچنین با انتخاب سهام شرکت‌های دارای حداقل ریسک و بیشترین بازدهی (از نظر ارزش بازار و سود سهام)، ریسک سبد سهام را مدیریت می‌کند



گفت‌وگو با مهندس عباس کریمی، مدیرعامل نیروگاه شهید منتظر قائم:

## تولید برق یک خدمت زیربنایی استراتژیک و ملی است

- کمترین آسیب را از بحران‌ها دیده‌ایم
- با بالاترین توان تولیدی در حال فعالیت هستیم

نیروگاه شهید منتظر قائم یکی از بزرگ‌ترین و اصلی‌ترین نیروگاه‌های تولید برق در سراسر کشور است. این نیروگاه که تحت مالکیت شرکت توسعه برق و انرژی سپهر قرار دارد، از مهم‌ترین دارایی‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به شمار می‌رود. با مهندس عباس کریمی، مدیرعامل این نیروگاه، در خصوص خدمات، اقدامات و فعالیت‌های نیروگاه منتظر قائم و تدابیر آن در شرایط تشدید تحریم‌ها گفت‌وگویی داشته‌ایم که حاصل آن را در ادامه می‌خوانید.

کپی

بخار سیکل ترکیبی نیز در مجموع سه واحدند که محصول شرکت زیمنس هستند. این واحدها که از سال ۷۹ راه‌اندازی شده‌اند، ظرفیت هر کدام از واحدها ۱۰۰ مگاوات و ظرفیت تمام واحدهای بخار سیکل ترکیبی در مجموع ۳۰۰ مگاوات است. ظرفیت اسمی کل نیروگاه ۱۶۲۵ مگاوات است که در پیک تابستان و در بالاترین تولید عملی، ۱۳۰۰ مگاوات تولید داریم. واحدهای بخش بخار هر کدام حدود ۵۰ سال عمر دارند و بخش سیکل ترکیبی نیز حدود ۳۰ سال است که راه‌اندازی شده است.

در بحث تولید بسته به شرایط (تعمیرات با توجه به دستورالعمل‌های سازنده، دستور و درخواست مدیریت شبکه برق کشور - دیسپاچینگ ملی - و...) ممکن است متفاوت

♦ **لطفاً کمی از قدمت نیروگاه، ارزش و ظرفیت تولیدی، تجهیزات و امکانات و پیشینه منتظر قائم بگویید.**

واحدهای نیروگاه منتظر قائم در دو بخش قدیم و جدید قرار دارند. بخش قدیم نیروگاه که در سال ۱۳۵۰ راه‌اندازی شده است، دارای چهار واحد بخار ۱۵۶/۲۵ مگاواتی است که ظرفیت نامی آن حدود ۶۲۵ مگاوات و ظرفیت عملی آن در هر واحد ۱۴۰ مگاوات است که در واقع جمع ظرفیت این چهار واحد عددی حدود ۵۶۰ مگاوات را به ما نشان می‌دهد. از سال ۱۳۷۰ واحدهای گازی مجموعه سیکل ترکیبی راه‌اندازی شده است که شش نیروگاه گازی ۱۱۶ مگاواتی را شامل می‌شود که ظرفیت عملی آن‌ها حدود ۹۰ مگاوات است. واحدهای



باشد. به عنوان مثال، امکان دارد در طول یک سال مجبور به اعمال تغییراتی شویم. اما به طور کلی، ما توان تولید سالانه ۸ میلیون تا ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار مگاوات ساعت را داریم و می‌توانیم حدود ۱۰ میلیون تا ۱۰ میلیون و پانصد هزار مگاوات ساعت آمادگی تولید داشته باشیم. این دو تفاوت‌هایی دارند که بر اساس نیاز سالانه شبکه به انرژی، بین ۸ میلیون تا ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار مگاوات در ساعت را به آن‌ها می‌فروشیم.

بر اساس دستورالعمل‌های سازنده، سه نوع تعمیرات برای واحدها پیش‌بینی می‌شود. این تعمیرات دوره مشخصی دارند که این دوره می‌تواند شش ماهه یا یک ساله باشد؛ تعمیرات اساسی نیز حدوداً هر ۴ تا ۵ سال انجام می‌شود. هر ۵ سال یک بار - حدوداً ۴۵ هزار تا ۵۰ هزار ساعت تعمیرات اساسی در واحدها انجام می‌شود که طی این تعمیرات، تمام تجهیزات باز می‌شوند و قطعاتی که لازم باشد، تعویض یا تعمیر می‌شود و واحد در مدار قرار می‌گیرد تا آمادگی حداکثری داشته باشد.

نوع دیگری از تعمیرات نیز برای نیروگاه‌ها در نظر گرفته شده است که مخصوص توربین‌های گازی است و دوره زمانی انجام آن ۲۰۰ هزار ساعت کارکرد است. طی این تعمیرات پره‌های کمپرسور، اعم از ثابت و متحرک تعویض می‌شوند. اگر هر ۸ هزار ساعت را برای نیروگاه یک سال در نظر بگیریم، هر ۱۵۰ هزار تا ۲۰۰ هزار ساعت یک بار این تعمیرات انجام می‌شود. در فصول بهار و تابستان، در فصلی قرار داریم که شبکه به حداکثر تولید خود نیاز دارد و خوش‌بختانه تمامی واحدهای ما به جز یک واحد که ترانس آن بر اثر صاعقه آسیب دیده، در مدار قرار داشتند و همکاران بخش تولید ما به طور شبانه‌روزی و به صورت شیفتی در پنج شیفت هشت ساعته، حضور داشته و دارند. در سایر بخش‌های اداری، تعمیرات و پشتیبانی، همکاران در قالب روزکاری حضور دارند و در حال خدمت به صنعت برق.

### ● در ماه‌های اخیر، مجموعه با چه چالش‌هایی مواجه بوده، چه دستاوردهایی داشته و چه اقداماتی را در دستور کار قرار داده است؟

اگر سال را به دو نیمه تقسیم کنیم، در نیمه اول معمولاً از تاریخ ۱۵ اردیبهشت به بعد، مانند تمام نیروگاه‌های کشور، واحدها با حداکثر توان تولید، به مدار می‌آیند. نیمه دوم سال، دوره تعمیرات است. برنامه‌ریزی بدین صورت است که در نیمه اول برای تعمیرات واحدها در نیمه دوم برنامه‌ریزی می‌شود و اگر نیاز هست، اقداماتی انجام می‌شود تا تابستان با حداکثر توان تولیدی در مدار باشند. نیمه دوم سال تعمیرات انجام می‌شود و از ۱۵ اردیبهشت واحدها در مدار تولید قرار می‌گیرند. در نیمه اول سال در کنار بهره‌برداری از واحدها، برنامه‌ریزی برای تعمیرات، نظیر خرید قطعات مورد نیاز، تأمین نقدینگی، انتخاب پیمان‌کار و... (مقدمات لازم برای تعمیر و نگهداری واحدها بر اساس دستورالعمل سازنده) صورت می‌گیرد.

طی دو سال اخیر که مسئولیت مدیریت نیروگاه به بنده محول شد، برنامه دو ساله‌ای در نظر داشتیم که طبق

این برنامه دو ساله، لزوم توجه به توانمندی همکاران در سطح نیروگاه، جزو برنامه‌های اصلی قرار گرفت. بنابراین تلاش کردیم از توان همکاران به نحو احسن استفاده کنیم و در حوزه نیروی انسانی، بهره‌وری خود را افزایش دهیم. خوش‌بختانه طی این دو سال، دو کارگاه راه‌اندازی شده است که یکی از آن‌ها کارگاه بازسازی تجهیزات توربین‌گاز و دیگری کارگاه بازسازی والو بود که در همان سال نخست راه‌اندازی این کارگاه ما یک سفارش خرید ۵۰۰ هزار یورویی داشتیم که با عملیات بازسازی انجام‌شده از سوی همکاران در این کارگاه، نیاز نیروگاه مرتفع گردید و از آخرین اقدامات این کارگاه‌ها هم می‌توان به بازسازی نازل‌های گاز اشاره کرد که طی این اقدام حدود یک میلیون یورو صرفه‌جویی ارزی اتفاق افتاد. کل این قطعات از میان قطعات آسیب‌دیده و استفاده‌شده که سال‌های سال در عملیات تعمیرات گذشته تعویض و کنار گذاشته شده بود، انتخاب و از سوی همکاران با تلاش فراوان بازسازی و به مدار تولید بازگردانده شد.

در بحث منابع انسانی، ما دو هدف را پی‌گیری می‌کنیم؛ یکی بحث اصلاح ساختار مانند اصلاح چارت سازمانی و کارسنجی که این امر در حال حاضر و با همکاری مالک نیروگاه - شرکت تولید برق و انرژی سپهر- انجام می‌شود. هدف دیگر نیز موضوع جانشینی (جایگزینی) نیروهایی است که بازنشسته می‌شوند. در این زمینه با توجه به نیاز سازمان و با مجوز هیئت مدیره از طریق کمیته آزمون، نفراتی جایگزین می‌شوند که خوش‌بختانه امروز نفرات مناسبی جایگزین شده‌اند. در بحث جانشینی مدیرانی که بازنشسته می‌شوند نیز فرایندی را شروع کرده‌ایم که طی آن همکارانی که در بخش فنی مشغول به کار هستند، بعد از بخش بهره‌برداری به مدت پنج یا شش سال در بخش تعمیرات فعالیت کنند و بعد از آن به بخش مهندسی منتقل شوند. این روند باعث می‌شود در آینده در بخش جایگزینی مدیرانی که بازنشسته می‌شوند، با مشکلی مواجه نشویم.

اقدامات بسیار مثبتی در دو سال اخیر با حمایت هیئت مدیره محترم و مالک نیروگاه و توصیه‌هایی که شرکت خوارزمی داشته است، به انجام رسیده که باعث می‌شود آینده سیستم و فعالیت‌های آن بر اساس الزاماتی که وجود دارد، طراحی شود. همان‌طور که می‌دانید، نیروگاه منتظر قائم یک نیروگاه قدیمی است که نیاز است در بخش بازسازی تجهیزات قدیمی و نیروگاه بخار، پروژه‌ها و اقدامات بهینه‌سازی انجام شود. به عنوان مثال، در بخش مصرف آب اقدامات بسیار خوبی انجام شده است و در حد توانمان توانسته‌ایم در بخش مصرف آب صرفه‌جویی کنیم.

یکی از ریسک‌هایی که همواره نیروگاه را در سال‌های اخیر در معرض خطر قرار داده است، بحث مصرف بالای آب بوده است؛ به این علت که سیکل خنک‌کننده واحدهای بخار ما از نوع سیکل باز است و نسبت به سیستم‌های بسته مصرف آب بالاتری دارند. در دو سال اخیر پروژه‌ای به نام امکان‌سنجی تبدیل به برج خشک انجام شد که با توجه به موقعیت جغرافیایی و هزینه‌ها این پروژه به مشکل خورد؛ به این علت که در بحث جانمایی و زمان‌بندی آن معضلاتی وجود دارد.

### در بحث منابع انسانی،

ما دو هدف را پی‌گیری

می‌کنیم؛ یکی بحث اصلاح

ساختار مانند اصلاح چارت

سازمانی و کارسنجی که

این امر در حال حاضر و

با همکاری مالک نیروگاه

انجام می‌شود. هدف دیگر

نیز موضوع جانشینی

(جایگزینی) نیروهایی است

که بازنشسته می‌شوند. در

این زمینه با توجه به نیاز

سازمان و با مجوز هیئت

مدیره از طریق کمیته آزمون،

نفراتی جایگزین می‌شوند

که خوش‌بختانه امروز نفرات

مناسبی جایگزین شده‌اند.

در بحث جانشینی مدیرانی

که بازنشسته می‌شوند نیز

فرایندی را شروع کرده‌ایم

که طی آن همکارانی که

در بخش فنی مشغول به

کار هستند، بعد از بخش

بهره‌برداری به مدت پنج

یا شش سال در بخش

تعمیرات فعالیت کنند و بعد

از آن به بخش مهندسی

منتقل شوند

با دستگاه‌های اجرایی استان، ارتباط حسنه‌ای است و در این حوزه تا جایی که توانسته‌اند، به ما کمک کرده‌اند و امیدوار هستیم که با کمک مالک نیروگاه و شرکت خوارزمی بتوانیم در بحث نوسازی نیروگاه اقدامات را شروع کنیم. واقعیت این است که اگر با شرایط موجود پیش برویم و اقدامی در زمینه بازسازی صورت نگیرد، حوادث نیروگاه افزایش پیدا خواهد کرد و در نتیجه تولید کاهش خواهد یافت که ممکن است این ریسک موجب شود نیروگاه - حداقل در بخش بخار- دچار چالش‌هایی بشود، که امیدواریم این اتفاق نیفتد. ما در تلاش هستیم ریسک‌هایی را که بخش بخار ما را تهدید می‌کند، به حداقل برسانیم.

### ● تحریم‌های اقتصادی چه تأثیری در فعالیت

#### نیروگاه و توان تولیدی آن داشته است؟

تشدید تحریم‌ها در دست‌یابی ما به تکنولوژی‌های به‌روز مشکل ایجاد می‌کند و هزینه‌های ما را افزایش داده است؛ بدین طریق که با این‌که ما بسیاری از قطعات و مواد را در داخل کشور تولید می‌کنیم، باز هم ممکن است به یک قطعه یا یک محصول خاص نیاز پیدا کنیم که در داخل کشور امکان تأمین آن نباشد و مجبور هستیم برای رفع نیازمان مبلغی بین سه تا چهار برابر چیزی که قبل از تحریم‌ها هزینه می‌کردیم، هزینه کنیم. تأمین نیازها هم سخت شده است و ما مجبوریم نیازهایمان را از طریق واسطه‌ها رفع کنیم، که گاهی ممکن است برآورده کردن نیازهایمان را غیرممکن کند. علی‌رغم همه این مشکلات ما توانستیم تمام مواد اولیه و قطعات مورد نیاز را حتی با چندین برابر قیمت تهیه کنیم، که این باعث می‌شود هزینه تولید به‌شدت افزایش یابد. به‌هرحال، باید هزینه‌ها و درآمد شرکتی که تولیدی است، با یکدیگر هم‌خوانی داشته باشد تا شرکت بتواند ادامه حیات دهد. تا به امروز علی‌رغم پرداخت هزینه‌های چندین برابری برای تأمین مواد مورد نیاز خود، مشکلی نداشته‌ایم و با حمایت‌هایی که از جانب هیئت مدیره محترم داشتیم، توانستیم نقدینگی مورد نیاز را تأمین کنیم و در سطح کشور جزو نیروگاه‌هایی هستیم که کمترین آسیب را از این بحران دیده‌ایم. خوش‌بختانه در پرداخت مطالبات همکاران نیز مشکلی نداشته‌ایم و این‌ها همه به دلیل همت و تلاش مدیران، به‌خصوص مدیران شرکت مالک و شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی بوده است.

بحث بعدی هم کرونا بود که مشکلاتی برای ما ایجاد کرد، که البته با تلاش‌های بی‌وقفه بخش‌های مختلف نظیر HSE، علی‌رغم فعالیت شبانه‌روزی‌مان حتی در روزهای تعطیل و روز عید با کمترین میزان ابتلا به کرونا در بین همکاران مواجه بودیم. خوش‌بختانه در کل نیروگاه فقط چند تن از همکاران به این بیماری مبتلا شدند که آن هم با قرنطینه خانگی رفع شد. امیدواریم که خداوند به ما کمک کند تا بتوانیم همین روند را ادامه دهیم.

از جمله این‌که هر واحد باید حداقل دو سال از مدار خارج شود که این از نظر اقتصادی توجیه ندارد. بحث دیگری که در سطح شهرستان مطرح است، این است که تصفیه‌خانه‌ای در ضلع جنوبی نیروگاه برای شهرستان فردیس راه‌اندازی شود تا ما بتوانیم از پساب آن برای سیستم خنک‌کننده، استفاده کنیم، که البته این پروژه در مراحل اولیه قرار دارد و در سطح استانی و شهرستان است و امکان این‌که نیروگاه بتواند این پروژه را به‌تنهایی مدیریت کند، وجود ندارد.

در بحث جایگزینی نیروگاه‌های جدید و قدیمی از سال ۹۳ تا سال ۹۵ اقداماتی انجام شد و مجوزهای زیست‌محیطی آن نیز از سوی مالک نیروگاه اخذ شد و قرار بر این بود که پروژه شروع شود، که متأسفانه به تحریم‌ها برخوردیم و برای تأمین دستگاه‌ها و تجهیزات مورد نیاز به مشکل خوردیم و معطل ماندیم. اگر بتوانیم بحث ریسک آب نیروگاه را حل کنیم، که باید در این مسیر حرکت کنیم، شاید بتوان سال‌های سال از این سرمایه ملی استفاده کرد.

خوش‌بختانه همکاران ما، افرادی توانمند هستند و توان فنی که وجود دارد، توان بالایی است؛ منتها ما نیاز به یک‌سری سرمایه‌گذاری‌ها داریم.

موضوع دیگری که باید مورد توجه بیشتری قرارگیرد تنظیم هرچه مطلوب‌تر روابط شرکت مدیریت تولید برق شهید منتظر قائم و شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و اتخاذ تدابیر لازم برای رفع برخی مواردی کاری هاست که می‌تواند به هم افزایشی روافزون فیما بین کمک کند.

موضوع بعدی، مساله آب است که ریسک نیروگاه را افزایش می‌دهد. در بخش زیست‌محیطی در سال‌های اخیر اقدامات مثبتی انجام شده است که از سال ۹۴ با توجه به حمایت‌ها و مصوبات شورای تأمین استان و پی‌گیری‌های سازمان محیط زیست، ما استفاده از سوخت مازوت را کنار گذاشتیم و از سوخت گاز استفاده می‌کنیم، که این مسئله باعث شد ریسک آلاینده‌ها حذف شود. در بخش بخار به صورت آن‌لاین پایش دودکش‌های خود را انجام می‌دهیم. در واحدهای سیکل ترکیبی هم پروژه راه‌اندازی سیستم پایش در حال اجراست که ان‌شاءالله به‌موقع این پروژه را نیز به اتمام می‌رسانیم.

پساب نیروگاه به صورت آن‌لاین از سوی سازمان محیط زیست پایش می‌شود.

بخش HSE ما بخش بسیار فعالی است. از اقداماتی که در سال گذشته انجام شده است، فعالیت در جهت راه‌اندازی صنعت همراه محیط زیست است که بتوانیم در آینده به عنوان یک صنعت سبز شناخته شویم.

در بحث نظام ۵S - نظام آراستگی محیط کار- اقدامات مثبتی انجام شده است که اگر ملاحظه بفرمایید، ما در نیروگاه حدود ۱۴ تا ۱۵ هکتار فضای سبز داریم که می‌تواند به ما کمک کند تا ریسک‌های ناشی از عدم رعایت الزامات زیست‌محیطی به حداقل ممکن برسد. خوش‌بختانه ارتباط ما



**باید گفت با همت و تلاش نیروهای نیروگاه است که این نیروگاه ۵۰ ساله همچنان بالاترین توان تولیدی در حال فعالیت است. این نکته‌ای است که بسیاری از بازدیدکنندگان خارجی حین بازدید از نیروگاه آن را با ما در میان گذاشته‌اند و تأکید کرده‌اند که نیروگاه از نظر نگهداری از دستگاه‌ها، در شرایط مساعدی قرار دارد. بخش شبکه و حفاظت کنترل در بخش بخار نیروگاه، در قسمت پست مشکل دارند که با برق منطقه‌ای تهران در حال تعامل هستیم تا این مشکل که باعث حوادث می‌شود، رفع گردد**



همه مردم قرار گرفته و می‌گیرد. به‌رحال چرخ صنعت برق باید طوری مدیریت شود که این چرخه بتواند استمرار داشته باشد. اگر هزینه‌های این صنعت پوشش داده نشود، ممکن است تعمیرات عقب بیفتد، یا به‌روزرسانی‌ها انجام نشود و این امر موجب افزایش تعداد حوادث کاری خواهد شد و ممکن است مشکلاتی را در بخش تولید برق ایجاد کند، که امیدواریم این اتفاق نیفتد.

❖ چه طرح‌های توسعه‌ای و برنامه‌هایی برای بهینه‌سازی واحدهای نیروگاه و ارتقای توان تولیدی مجموعه برنامه‌ریزی یا پیاده‌سازی شده است؟

ما سالانه به صورت جداگانه در دو بخش قدیم و سیکل ترکیبی نیروگاه، پروژه‌های بهینه‌سازی در بخش‌های مختلف برنامه‌ریزی می‌کنیم، که این پروژه‌ها با توجه به میزان تأمین نقدینگی اجرایی می‌شوند. خوش‌بختانه در سال‌های اخیر و در بخش بخار فعالیت‌های زیادی در بخش MCCها انجام داده‌ایم؛ هم در بحث مصرف و هم در مقوله ایمنی و حفاظت، این بخش‌ها تقویت شده‌اند. بخشی از برج‌های خنک‌کننده را بازسازی کرده‌ایم و در بخش بخار هم بخش‌هایی که عمر آن‌ها تمام شده بود، بازسازی شدند.

به صورت کامل و تمام جزئیات که نگاه کنیم، بسیاری از بخش‌ها (تجهیزات) از جمله بخش بخار که عمر آن‌ها تمام شده است، به مرور باید بازسازی شوند که در این راستا، اقدامات لازم در حال اجراست، بخشی از لوله‌های آن خریداری شده و باید تعویض شوند، که این کار در حال انجام است. بخش سیکل ترکیبی که به اواخر عمر مفید (اولیه) توربین گاز رسیده است و عموماً برای عمری بین ۲۰ تا ۲۵ سال طراحی می‌شود، به حدی رسیده است که لازم است تجهیزات آن بازسازی شود، که این امر در دست بررسی است. لوله‌های بویلر و کندانسور قسمت‌هایی از بخش بخار باید تعویض شود، که این موضوع نیز در حال پی‌گیری است و سفارش دهی شده است. این اقدامات و پروژه‌های سالانه بر اساس بودجه و نقدینگی که در دسترس قرار می‌گیرند، برنامه‌ریزی و اجرا می‌شود. در واقع باید گفت با همت و تلاش نیروهای موجود است که این نیروگاه ۵۰ ساله همچنان با بالاترین توان تولیدی در حال فعالیت است. این نکته‌ای است که بسیاری از بازدیدکنندگان خارجی حین بازدید از نیروگاه آن را با ما در میان گذاشته‌اند و تأکید کرده‌اند که نیروگاه از نظر نگهداری از دستگاه‌ها، در شرایط مساعدی قرار دارد. بخش شبکه و حفاظت کنترل در بخش بخار نیروگاه، در قسمت پست مشکل دارند که با برق منطقه‌ای تهران در حال تعامل هستیم تا این مشکل که باعث حوادث می‌شود، رفع گردد.

❖ نحوه قیمت‌گذاری برق و اقدامات دولت در جهت حمایت از فعالیت نیروگاه‌ها در بخش غیردولتی را چطور ارزیابی می‌کنید و فعالان این حوزه با چه محدودیت‌ها یا چالش‌هایی مواجه هستند؟

وظیفه ما به عنوان یک نیروگاه، بهره‌برداری و همچنین تعمیر و نگهداری است و مسئولیت مربوط به بخش فروش با شرکت مالک نیروگاه و مطابق قرارداد فیما بین مالک و شرکت مدیریت شبکه، وابسته به وزارت نیرو است. اما اگر بخواهیم به این موضوع از منظر اقتصادی-اجتماعی نگاه کنیم، باید گفت اگر هزینه‌هایی را که برای تولید برق از سوی هر فرد لازم است مصرف شود، برآورد کنیم، شاید تولید برق در کشور ما در قیاس با برخی دیگر از حوزه‌ها اقتصادی به نظر نیاید، اما ما به این پدیده به عنوان یک خدمت زیربنایی، استراتژیک و ملی هم نگاه می‌کنیم.

از سال ۹۳ تا سال ۹۹ قیمت خرید برق افزایش پیدا نکرده بود و این موضوع به تولیدکنندگان برق، چه خصوصی و چه دولتی، آسیب می‌رساند، چراکه هزینه‌ها در هر دو بخش یکسان است. عمده هزینه‌های ما در بخش حقوق و دستمزد و لوازم یدکی است که این هزینه‌ها در هر دو بخش دولتی و خصوصی یکسان است. متأسفانه تولیدکنندگان برق تحت فشار زیادی قرار گرفتند، ولی خوش‌بختانه امسال قیمت خرید برق افزایش پیدا کرد و این افزایش قیمت تا حدودی قابل قبول بود، که امیدواریم به همین صورت ادامه داشته باشد.

هزینه‌های اولیه حقوق و دستمزد و مواد شیمیایی و قطعات و تجهیزات سالانه افزایش می‌یابند. حقوق و دستمزدها که ۶۰ درصد هزینه‌های هر نیروگاه را شامل می‌شود، سالانه به طور میانگین ۲۰ درصد افزایش می‌یابد، بنابراین قیمت خرید برق باید همین مقدار افزایش یابد تا هزینه‌ها را پوشش دهد، که از سال ۹۳ تا سال ۹۹ این اتفاق نیفتاد. امیدواریم که این افزایش قیمت هر ساله به صورت پلکانی ادامه داشته باشد تا امکان استمرار تأمین هزینه‌ها وجود داشته باشد. حتی اگر نصف هزینه‌های پرداختی لازم برای یک نفر را در نظر بگیریم، برای تولید هر مگاوات برق، به حداقل ماهانه چهارمیلیون تومان احتیاج است، در صورتی که سود حاصل از فروش برق، چه به بخش خانگی و چه به بخش صنعتی، عددی نیست که بتواند این مقدار را پوشش دهد. ما باید قیمت فروش برق را با درآمدهای کشور خودمان قیاس کنیم و قیاس قیمت فروش برق با کشورهای خارجی که متناسب با دستمزدهای همان کشورهاست، مقایسه درستی نیست. بنابراین ما باید با بررسی معیارهای مطابق با کشور خودمان پیش برویم، که البته حتی اگر با همین معیارها هم پیش برویم، باز هم می‌بینیم که برق در کشور ما در شمار ارزان‌ترین کالاهایی است که در دسترس

اگر هزینه‌هایی را که برای تولید برق از سوی هر فرد لازم است مصرف شود، برآورد کنیم از سال ۹۳ تا سال ۹۹ قیمت خرید برق افزایش پیدا نکرده بود و این موضوع به تولیدکنندگان برق، چه خصوصی و چه دولتی، آسیب می‌رساند، چراکه هزینه‌ها در هر دو بخش یکسان است. ولی خوش‌بختانه امسال قیمت خرید برق افزایش پیدا کرد و این افزایش قیمت تا حدودی قابل قبول بود، که امیدواریم به همین صورت ادامه داشته باشد

## ♦ در حوزه نیروی انسانی چه پتانسیل‌هایی در مجموعه وجود دارد و چه برنامه‌های دیگری برای حفظ و جذب نیروهای کارآمد و ارتقای عملکرد کارکنان پیش‌بینی شده است؟

نیروهای فعال در بخش فنی عمدتاً دارای مدرک تحصیلی لیسانس برق، مکانیک، کنترل و دیگر رشته‌های فنی هستند که نیاز نیروگاه است و بیشتر همکاران ما در آن بخش فعالیت می‌کنند. حدود ۳۰۰ نفر از کارکنان ما در بخش بهره‌برداری و ۱۵۰ نفر در بخش تعمیرات فعال هستند و نفراتی از این متخصصان نیروگاهی هم در بخش مهندسی و برنامه‌ریزی، بیش از ۴۰۰ نفر از کارکنان نیروگاه در بخش فنی و مهندسی، تعمیرات و بهره‌برداری در حال فعالیت هستند که عمدتاً دارای مدرک تحصیلی دانشگاهی هستند.

با توجه به بحث واگذاری نیروگاه به بخش خصوصی که از سال ۸۹ مطرح و نیروگاه در آن مقطع به مالک خصوصی سپرده شد، برخی از برنامه‌ها زمین ماند، که متأسفانه این وضعیت عواقبی هم داشت. به عنوان مثال، بسیاری از همکاران ما بدون این‌که دانش و تجربه آن‌ها به نیروهای پایین‌دست (ورودی‌های جدید) منتقل شود، بازنشسته شدند.

از سال گذشته، برنامه‌های آموزشی برای کارکنان در نظر گرفته‌ایم که برای آن بودجه‌ای جداگانه به مبلغ سالانه ۴۰۰ میلیون تومان پیش‌بینی شده است. این برنامه‌ها در سطوح مختلف قبل از استخدام، شامل افراد پیش از استخدام و همکارانی که سال گذشته و امسال استخدام شده‌اند، می‌شود که خوش‌یختانه این افراد دوره آموزشی سه ماهه‌ای را گذرانده‌اند. برنامه به این صورت است که هنگامی که افراد وارد محیط کار می‌شوند، این دوره‌ها را می‌گذرانند. سطح دیگر این دوره‌ها، دوره بازآموزی است و برای همکارانی که سابقه بیشتری دارند، طراحی شده است. این برنامه‌ها به صورت جدی هم خواسته مجمع شرکت است و هم خواسته مدیریت نیروگاه. در نیروگاه احساس کردیم که باید به صورت ویژه به این برنامه نگاه کنیم. در این بخش اقدامات مثبتی صورت گرفته است، اما این اقدامات کافی نیست و باید ساعت‌های این برنامه‌های آموزشی را افزایش دهیم.

در بخش جذب نیروی انسانی نیز با توجه به این‌که عمده فعالیت‌های نیروگاه در بخش فنی انجام می‌شود، بر اساس شاخص‌هایی است که سالانه به عنوان عوامل سخت و زیان‌آور اندازه‌گیری می‌شوند، جزو این دسته از مشاغل محسوب می‌شوند و به همین دلیل همکاران ما بعد از ۲۰ سال خدمت با ضوابط پیش از موعد بازنشسته می‌شوند. لازم است برای جایگزینی آنان از جوانان فارغ‌التحصیل که شغلی ندارند، استفاده کنیم. فرایند جذب نیرو در نیروگاه منتظرانم به این صورت است که پس از اعلام نیاز اولیه از سوی نیروگاه، افراد درخواست‌های خود را برای ما ارسال می‌کنند و درخواست‌ها طی دو یا سه مرحله آزمون در کمیته مربوط، بررسی و بر اساس نیاز سازمان و توان و دانش متقاضیان، نیروها انتخاب و جذب می‌شوند.

حرکت مثبتی که در سال گذشته انجام شد، این بود که از یک روان‌شناس در بخش استخدام و جذب استفاده کردیم.

این روان‌شناس در سازمان حضور دارد تا برای سایر مشکلات همکاران نیز اقدامات مرتبط لازم را به انجام برساند. تمامی این حساسیت‌ها را به خرج می‌دهیم تا افرادی که توانایی و شایستگی لازم برای حضور در نیروگاه را دارند، جذب شوند.

## ♦ منتظرانم در حوزه مسئولیت اجتماعی و زیست‌محیطی چه برنامه‌ها و دستاوردهایی داشته؟

ما علاوه بر انجام اقدامات فنی مرتبط با برنامه‌های حفظ محیط زیست که شامل احداث تصفیه‌خانه پساب صنعتی و بهداشتی نیروگاه در سه فاز، احداث و نگهداری فضای سبز ۱۳ هکتاری در سایت ۷۰ هکتاری نیروگاه، پایش مستمر گازهای خروجی از دودکش واحدهای بخار و گازی، پایش مستمر شرایط خاک سایت مجموعه با هدف اطمینان از عدم آلاینش آن و... بوده است، با سازمان حفاظت محیط زیست و نهادهای مدنی فعال در این زمینه ارتباط و همکاری داریم. مسابقات فرهنگی - هنری، ورزشی و... مرتبط با محیط زیست را برای همکاران و خانواده‌شان به انجام می‌رسانیم. در مدارس در مناسبت‌های مختلف زیست‌محیطی حضور داریم و اقدامات فرهنگی به انجام می‌رسانیم. در بخش مشارکت زیست‌محیطی و پروژه‌های مختلف مرتبط حضور داریم و چنانچه مراسمی در حوزه مسئولیت اجتماعی مانند مسابقات ورزشی، هنری امکان اجرا داشته باشد، با حضور فعال روابط عمومی نیروگاه، این مراسم برگزار خواهد شد. سالن ورزشی مجموعه که جهت استفاده همکاران احداث شده، برای برگزاری مراسم شرکت‌های دیگر و به صورت رایگان یا نیمه‌بها نیز استفاده می‌شود. تا حدی که در توانمان باشد، در بحث مسئولیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی حضور داشته و خواهیم داشت.

## ♦ از اهمیت نیروگاه منتظرانم و جایگاهش در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی و در نگاه سهام‌داران مجموعه بگوئید.

بر اساس پرتفوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی که مربوط به سال گذشته است، حدوداً ۵۰ درصد سرمایه گروه خوارزمی را نیروگاه تشکیل می‌داد که ممکن است با توجه به افزایش سهم بازار سرمایه تغییراتی ایجاد شده باشد، که باز هم اگر ارزیابی مجددی صورت گیرد، ممکن است نیروگاه به همان جایگاه سال پیشین برسد. طی سال گذشته بر این اهمیت به صورت جدی از سوی مدیرعامل و هیئت مدیره شرکت خوارزمی و نیروگاه، تأکید شده و بر نگهداری و حفظ این سرمایه همواره تأکید شده؛ برای شرکت‌های زیرمجموعه نیز برنامه‌هایی در همین راستا تدوین و اجرا شده است. ما در واقع امانت‌دار امین سرمایه‌گذاران هستیم و نگاه ما واقعاً نگاه کارمندی نبوده و همگی تلاش کرده‌ایم به عنوان امانت‌دار صادقی در حد توان و امکاناتی که در اختیار ماست، خدمات بهینه‌ای داشته باشیم و این امر دو دلیل دارد. اول این‌که هدف اول ما تأمین معاش همکارانمان است؛ هزینه زندگی حدود ۶۵۰ نفر، از جمله مدیران به صورت مستقیم از طریق نیروگاه تأمین می‌شود. دلیل دوم این‌که چه دولت و چه بخش خصوصی مالک نیروگاه باشد، ما به عنوان مدیر نیروگاه در مقابل نیروگاه وظایفی

تحریم‌ها در دست‌یابی ما به تکنولوژی‌های به‌روز مشکل ایجاد خواهد کرد و هزینه‌های ما را افزایش داده است. تا به امروز علی‌رغم پرداخت هزینه‌های چندین برابری برای تأمین مواد مورد نیاز خود، مشکلی نداشته‌ایم و با حمایت‌هایی که از جانب هیئت مدیره محترم داشتیم، توانستیم نقدینگی مورد نیاز را تأمین کنیم و در سطح کشور جزو نیروگاه‌هایی هستیم که کمترین آسیب را از این بحران دیده‌ایم. خوش‌یختانه در پرداخت مطالبات همکاران نیز مشکلی نداشته‌ایم و این‌ها همه به دلیل همت و تلاش مدیران، به‌خصوص مدیران شرکت مالک و شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی بوده است



داریم و همواره تلاش کرده‌ایم و شعار ما این بوده است که مسئولیت‌مدار باشیم و در مقابل وظایف خود مسئول هستیم و تلاش ما حداکثری است، هر چند که ممکن است در این بین کم و کاستی یا اشتباهاتی داشته باشیم. همواره تلاش می‌کنیم از توصیه‌ها و تذکرات نهادهای بالادستی اعم از دولت، مالک یا سهام‌دار در جهت رفع نقایص بهره ببریم. بدیهی است جدا از این نگاه، وظیفه داریم از دارایی سهامداران به بهترین شکل صیانت کنیم.

#### ● جایگاه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی را در بازار سرمایه و در مقایسه با سایر فعالان بازار چطور ارزیابی می‌کنید؟

خوش‌بختانه شرکت خوارزمی همواره در چهار سال اخیر جزو گروه شرکت‌های پیش‌رو در جذب سرمایه در بازار ایران بوده است. رشدی که سهام شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی نسبت به سهام سایر شرکت‌ها داشت، نشان‌دهنده اعتماد مردم به این شرکت بوده است، و این جای خوشحالی دارد؛ به این دلیل که هم سهام‌داران پیشین و هم سهام‌دارانی که اخیراً به جمع خوارزمی اضافه شده‌اند، منفعت بیشتری خواهند برد. ما از این بابت خوشحال هستیم که رشد سهام خوارزمی رشد مثبتی بوده است و سهام‌داران می‌توانند از آن نفع ببرند.

#### ● برای ماه‌های آتی چه برنامه‌هایی دارید و در دوره مدیریت شما چه اقداماتی قرار است در آینده نزدیک به اجرا دربیاید.

بر اساس برنامه سالانه، دو ساله و پنج ساله‌ای که تدوین شده است، در برنامه سالانه همواره برای نیمه دوم سال

تمهیداتی در نظر داریم که برنامه‌ریزی‌های آن به صورت مدون انجام شده است. در حال حاضر در حال خرید لوازم یدکی و انتخاب پیمان‌کاران هستیم. از طرفی برای تعمیرات برنامه‌هایی در نظر داریم که چنانچه مدیریت شبکه برق کشور اجازه دهد، در فصل پایانی سال که معمولاً فروش برق در پایین‌ترین حد ممکن است و از نظر مالی به‌صرفه‌تر است، این برنامه‌ها را پیش ببریم.

بحث اصلاح ساختار را با هماهنگی شرکت مالک شرکت توسعه برق و انرژی سپهر که در جمع شرکت‌های مجموعه سرمایه‌گذاری خوارزمی است، جلو می‌بریم و امیدواریم در بحث اصلاح ساختار دو شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم، اتفاقاتی حادث شود تا در چابک‌سازی سیستم و اتخاذ به‌موقع تصمیمات و کاهش هزینه‌ها کمک کند که همه مجموعه تأکید دارند تا این اتفاق هر چه سریع‌تر رخ دهد. تا جایی که ما اطلاع داریم، مالک نیروگاه پی‌گیر این مبحث است که سهام شرکت برق سپهر وارد بورس شود، تا از این محل درآمد مضاعفی نصیب سهام‌داران شود. امیدواریم این اتفاق تا پایان سال محقق شود. در بحث مدیریت کلان شرکت نیز اقداماتی که در دو سال گذشته شکل گرفته و سعی بر استمرار آن است، بر درون‌سازی نگاه‌داری و تعمیرات و حفظ و استفاده از توانایی همکارانمان متمرکز بوده و هستیم. عمده تعمیرات نیروگاه ما در سال‌های گذشته از سوی پیمان‌کاران انجام شده است، اما طی توافقی که با مالک نیروگاه داشتیم، برنامه‌ریزی ما بدین صورت بود که از توانمندی همکاران نیروگاه استفاده کنیم. این خود باعث شد که هزینه‌های دستمزدی تعمیرات ما تا ۵۰ درصد کاهش یابد.

خوش‌بختانه شرکت خوارزمی همواره در چهار سال اخیر جزو شرکت پیش‌رو در جذب سرمایه در بازار ایران بوده است. رشدی که سهام شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی نسبت به سهام سایر شرکت‌ها داشت، نشان‌دهنده اعتماد مردم به این شرکت بوده است، و این جای خوشحالی دارد؛ به این دلیل که هم سهام‌داران پیشین و هم سهام‌دارانی که اخیراً به جمع خوارزمی اضافه شده‌اند، منفعت بیشتری ببرند. ما از این بابت خوشحال هستیم که رشد سهام خوارزمی رشد مثبتی بوده است



گرفته است. به عنوان مثال، نیروگاه بعثت در حال نوسازی است که می‌توان بعد از نوسازی از ظرفیت‌های این نیروگاه نیز استفاده کرد. به مرور واحدهای قدیم را جمع‌آوری کنیم و واحدهای گازی جدید را به نیروگاه بیاوریم تا هم راندمان تولید افزایش یابد و هم این‌که این واحدها مصرف آب پایین‌تری دارند و از نظر ضریب اطمینان و ملاک پایداری تولید، ضریب بالایی دارند، به این دلیل که سیستم کنترل جدیدتر و حفاظت‌های قوی‌تری دارند و با اتخاذ این روش، هزینه‌های جاری نیز به تبع آن کاهش پیدا خواهد کرد. چون سطح تکنولوژی واحدهای جدید به نحوی است که تعداد نفراتی که برای بهره‌برداری و نگهداری از آن‌ها نیاز است، ۵۰ درصد از واحدهای قدیم کمتر است. فرض کنید اگر یک نیروگاه قدیمی مثل ما برای هر مگاوات به چهاردهم یا پنجاهم نفر نیرو برای نگهداری و تعمیرات احتیاج دارد، تعداد نفرات لازم برای همین اعمال در نیروگاه‌های جدید، دودهم است، که این ارقام از نظر هزینه‌های جاری خیلی قابل مقایسه نیست و ما امیدواریم بتوانیم به آن سمت حرکت کنیم، چون راهی هم جز آن وجود ندارد. هر تجهیز عمر معینی دارد، زمانی که عمر آن تمام شد، یا باید نوسازی شود، یا با تجهیزات جدید جایگزین شود.

در پایان از همه همکاران و مدیران شرکت، اعضای هیئت مدیره نیروگاه، اعضای هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و مدیریت گروه خوارزمی تشکر می‌کنم که به ما کمک کردند و تمام تلاش ما هم در این راستا بوده که چرخ‌های نیروگاه بچرخد و حادثه نداشته باشیم و اگر حادثه‌ای اتفاق بیفتد، در زمره حداقل‌ها باشد.

در واقع هزینه‌هایی که پیمان‌کار داشت و دارد، ما خودمان با صرف هزینه‌ای ۵۰ درصد کمتر از هزینه لازم برای پیمان‌کار، خواهیم داشت که این نکته مثبتی است که هم منافی برای مالک نیروگاه و هم برای نیروگاه داشته و دارد و ما مصمم هستیم این مسیر را ادامه و گسترش دهیم، چراکه از توانمندی همکارانمان اطلاع داریم و می‌دانیم توانایی آن‌ها بسیار بیشتر از چیزی است که تاکنون موفق به انجام آن شده‌اند.

♦ **دست‌یابی به سودآوری پایدار از جمله برنامه‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال جدید است. مجموعه شما به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های گروه برای تحقق این هدف چه برنامه‌ای دارد؟ برای پیشبرد برنامه‌هایتان، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی چه کمکی می‌تواند بکند؟**

در طرح ارزیابی ریسک برای نیروگاه، ۱۰ ریسک بزرگ را شناسایی کردیم که عمده این ۱۰ ریسک به قدمت نیروگاه و تجهیزات قدیمی و بحث ریسک آب و مسائل زیست‌محیطی بازمی‌گردد. امیدواریم با همت مالک نیروگاه و اعضای هیئت مدیره این شرکت و مدیریت عامل و اعضای هیئت مدیره شرکت خوارزمی، این موارد در دستور کار قرار گیرد، چراکه ما چاره‌ای نداریم جز این‌که با تجهیزات جایگزین شوند، یا پروژه‌ای برای بهینه‌سازی صورت گیرد تا قسمت‌هایی از نیروگاه که ریسک دارد، از جمله بخش حفاظت و کنترل و بخش برج‌های خنک‌کن در مجموعه واحدهای بخار قدیم که آب بیشتری مصرف می‌کند، نوسازی شوند. شاید قابل دسترس‌ترین راه، همان راهی باشد که شرکت مادر تخصصی تولید برق حرارتی - متولی تولید برق وزارت نیرو - در پیش

در طرح ارزیابی ریسک برای نیروگاه، ۱۰ ریسک بزرگ را شناسایی کردیم که عمده این ۱۰ ریسک به قدمت نیروگاه و تجهیزات قدیمی و بحث ریسک آب و مسائل زیست‌محیطی بازمی‌گردد. امیدواریم با همت مالک نیروگاه و اعضای هیئت مدیره این شرکت و مدیریت عامل و اعضای هیئت مدیره شرکت خوارزمی، این موارد در دستور کار قرار گیرد

## نیروگاه آماده برای ورود به بازار سرمایه

مهندس علیرضا اسلامی

مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر



ایجاد کارگاه بازسازی والو و تعمیرات والوهای نیروگاه در داخل مجموعه و همچنین بازسازی تعدادی از نازل‌های سوخت از جمله اقداماتی بود که در سال گذشته انجام شد و کاهش هزینه‌ها را به دنبال داشت و نیروگاه را از خرید نازل سوخت بی‌نیاز کرد.

اگرچه سال ۱۳۹۹ سال خوبی برای اقتصاد و صنایع کشور نبوده و به دلیل مشکلات ناشی از بحران شروع ویروس کرونا بسیاری از شرکت‌ها با مشکل مواجه شدند، اما به دلیل عدم تغییر نیاز شبکه برق کشور، تولید و درآمد این شرکت تحت تأثیر شیوع کرونا قرار نگرفت. مضافاً با توجه به اصلاح ساختار مالی شرکت و حل‌وفصل موضوع امهال تسهیلات دریافتی از بانک صادرات ایران بابت خرید نیروگاه شهید منتظر قائم، فرصت مناسبی برای عرضه سهام این شرکت در بازار سرمایه پدید آمده است. بنابراین یکی از برنامه‌های مهم این شرکت در سال جاری ورود به بازار سرمایه و عرضه بخشی از سهام شرکت در بازار بورس و اوراق بهادار است.

مدیریت مطالبات و دریافت نقدینگی بیشتر نیز از دیگر برنامه‌های سال جاری است. متأسفانه کسری بودجه دولت در سال جاری و واقعی نبودن نرخ برق، مشکلات زیادی را برای تولیدکنندگان برق پدید آورده است. درصدد هستیم که مطالبات خود ناشی از فروش برق و خسارت تأخیر در تأدیه به‌موقع بهای برق فروخته‌شده را وصول کنیم. هم‌چنین با توجه به اعمال ماده ۱۳ قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری و لزوم افزایش نرخ بهای آمادگی از سال ۱۳۹۳ به بعد با توجه به قانون برنامه پنجم توسعه، موظف کردن وزارت نیرو به تمکین به رأی دیوان عدالت اداری را تا احقاق حقوق سهام‌داران شرکت پی‌گیری خواهیم کرد.

با توجه به این‌که نرخ فروش برق از سوی دولت تعیین می‌شود و طی شش، هفت سال گذشته نرخ فروش برق تغییر چندانی نداشته است و از طرف دیگر در سال جاری و سال گذشته با افزایش سرسام‌آور هزینه‌ها مواجه بودیم، درصدد هستیم با مدیریت هزینه‌های جاری، تعمیراتی و خرید تجهیزات و قطعات یدکی سودآوری شرکت دچار نوسان و کاهش نشود.

هم‌چنین در سال ۹۹ چندین مورد تعمیرات اساسی می‌بایست در نیروگاه شهید منتظر قائم انجام شود که برای آن برنامه‌ریزی شده است. بنابراین با توجه به میزان نقدینگی در اختیار، خرید قطعات یدکی و تعمیرات واحدهای نیروگاهی انجام خواهد شد.

یکی دیگر از برنامه‌های شرکت، ورود به کسب و کارهایی است که به دولت وابستگی نداشته و حتی‌الامکان درآمدهای آن ارزی باشد. به عنوان مثال، با توجه به این‌که مجوزهای احداث یک نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی در استان کرمان اخذ شده است و امکان صادرات برق نیروگاه‌های تجدیدپذیر به سایر کشورها وجود دارد، در تلاش هستیم بتوانیم این نیروگاه را احداث و برق آن را به کشورهای هم‌جوار صادر کنیم. هم‌چنین مطالعاتی برای استخراج ارزهای دیجیتال انجام شده است که در صورت نهایی شدن نتایج آن، اقدام به اخذ مجوزات لازم و سرمایه‌گذاری در این حوزه خواهیم کرد.

شرکت توسعه برق و انرژی یکی از مهم‌ترین، ارزشمندترین و قابل توجه‌ترین دارایی‌های گروه در سبد سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده است. سال‌های گذشته شرکت توسعه برق و انرژی سپهر نقش قابل توجهی در تأمین نقدینگی مورد نیاز گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی داشته و این شرکت نقدینگی لازم برای پیشبرد اهداف گروه را حتی‌الامکان تأمین کرده است. با توجه به اصلاح ساختار مالی شرکت و عرضه عمومی سهام این شرکت در بازار سرمایه، این شرکت در جهت افزایش سودآوری و بهبود عملیات تلاش خواهد کرد تا بتوانیم نقش خود را در تحقق اهداف راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی ایفا کنیم.

یکی از مشکلات شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در سال‌های گذشته، بازپرداخت تسهیلات دریافتی از بانک صادرات ایران بابت خرید اقساطی نیروگاه شهید منتظر قائم بوده است. در واقع، به دلیل شرایط حاکم بر صنعت برق، از جمله کاهش قیمت برق در بازار عمده‌فروشی به دلیل دست‌کاری در قوانین و هم‌چنین عدم پرداخت مطالبات بهای برق فروخته‌شده، مشکلاتی برای این شرکت و گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی پدید آمده بود. خوش‌بختانه در سال جاری با همت مدیران و اعضای محترم هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری

خوارزمی، اقدامات اساسی و بسیار مهمی در تعیین تکلیف قرارداد فروش اقساطی نیروگاه شهید منتظر قائم انجام شد. با توافق‌نامه‌ای که با بانک صادرات ایران منعقد گردید، مطالبات آن بانک از این شرکت با بخشی از سهام شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی تهاتر شد. علاوه بر آن، نرخ مؤثر سود تسهیلات کاهش و مدت بازپرداخت نیز افزایش یافت، که در نتیجه آن سود و مبلغ اقساط قابل پرداخت به شکل قابل ملاحظه‌ای کاهش یافت. با توجه به نحوه تقسیم این تسهیلات، شرکت توسعه برق و انرژی سپهر که در سال‌های گذشته از منظر سودآوری با چالش مواجه شده بود، در سال‌های پیش رو وضعیت بهتری خواهد داشت، چراکه هزینه‌های مالی شرکت کاهش قابل ملاحظه‌ای داشته است.

یکی دیگر از دستاوردهای شرکت برگشت نقدی مالیات بر ارزش افزوده به مبلغی بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان بوده است. با پی‌گیری‌هایی که به انجام رسید، توانستیم این مبلغ را به طور نقد از سازمان امور مالیاتی دریافت کنیم، که این اقدام در نوع خود قابل توجه و کم‌سابقه بوده است.



از جمله دستاوردهای دیگر این شرکت در سال گذشته می‌توان به افزایش نقدینگی دریافتی از وزارت نیرو اشاره کرد. در سال گذشته توانستیم با پی‌گیری‌های انجام‌شده بخشی از مطالبات خود را به شکل نقدی از وزارت نیرو دریافت کنیم.

علاوه بر دستاوردهای مالی، نیروگاه منتظر قائم در حوزه فنی و عملیاتی نیز دستاوردهای قابل قبولی را کسب کرد. انجام تعمیرات دوره‌ای و تعمیرات اساسی پیش‌گیرانه یکی از این اقدامات ارزشمند بوده است. البته به دلیل آسیب‌های ناشی از برخورد صاعقه به پست نیروگاه منتظر قائم، تعمیرات و هزینه‌های بیشتری بر مجموعه تحمیل گردید، اما به هر ترتیب شرکت و نیروگاه منتظر قائم تمام تلاش خود را برای انجام کامل تعمیرات دوره‌ای و تعمیرات اساسی انجام دادند.

دیگر دستاورد مهم نیروگاه منتظر قائم در سال گذشته تجهیز کارگاه‌های بازسازی قطعات بود که صرفه‌جویی قابل توجهی را به همراه داشت و در این‌جا لازم است از مدیران محترم آن شرکت تقدیر و تشکر کنیم.

## نماد بارزی از ثروت آفرینی پایدار

۶- انجام عملیات سیستماتیک اکتشافی در محدوده‌های دارای پروانه اکتشاف خود شرکت.

۷- انجام مطالعات شناسایی و پی‌جویی در محدوده‌های پرتانسیل معدنی.

۸- ارزیابی فنی و اقتصادی ذخایر موجود در محدوده‌های اکتشافی یا معدنی پیشنهادی برای تملک یا مشارکت تجاری در داخل و خارج کشور.

۹- انجام مطالعات بازار داخلی و خارجی مواد فرآورده‌های معدنی، شناسایی و تحلیل فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حلقه‌های مختلف فنی و تجاری زنجیره ارزش مواد معدنی مختلف.

۱۰- تمهیدات مقدمات لازم برای ساخت و به‌کارگیری واحدهای سیار فرآوری با توجه به شرایط ویژه اقتصادی کشور.

۱۱- تمهیدات مقدمات لازم برای تکمیل مطالعات سنتز کلکتور مس اکسیدی در مقیاس نیمه صنعتی و تهیه فلوشیت صنعتی برای تولید آن در مقیاس تجاری با استفاده از تسهیلات اعطایی معاونت علمی و فناوری ریاست محترم جمهوری در حوزه دانش‌بنیانی و...

شرکت توسعه معادن صدرجهان با توجه به ماهیت فعالیت خود که معدنی است و بخشی از ثروت‌های بالقوه خدادادی طبیعت را بالفعل و در دسترس قرار می‌دهد، در ثروت آفرینی پایدار برای نسل‌ها نقش ویژه‌ای می‌تواند داشته باشد. محور اصلی و عمده فعالیت معدنی شرکت توسعه معادن صدرجهان تولید طلا و فلزات گران‌بهاست که از دیرباز تاریخ راه‌گشاست و استمرار آن، ثروت فزاینده‌ای را خلق می‌کند که دقیقاً در راستای اجرایی کردن شعار خلل‌ناپذیر گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی مبنی بر ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌هاست.

### میرمحمد یگانلی

#### مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدرجهان



حوزه فعالیت شرکت توسعه معادن صدرجهان، سرمایه‌گذاری در اکتشاف، استخراج، بهره‌برداری مواد معدنی منتخب (فلزات گران‌بها و بارزش)، تولید محصولات فلزی و انجام معاملات بازرگانی (خرید، فروش، واردات و صادرات) مربوط به آن‌هاست. از اواخر سال گذشته احداث واحد استحصال طلا از معدن طلای شادان با ظرفیت تولید متوسط ۵۰۰ کیلوگرم طلای خالص سالانه را از طریق شرکت کارند آغاز کرد. مقدمات بهره‌برداری و استخراج حین اکتشاف از محدوده‌های معدنی مس اردستان و محدوده معدنی

مس و طلای رشیدآباد زنجان را فراهم آورد. تکمیل اکتشافات در سه محدوده معدنی پلی‌متال (مس، طلا و مولیبدن) دوست‌بیگلو، قاباق‌تپه و قاضی‌ولی را با کسب مجوز از مراجع دولتی در دستور کار قرار داد و در جهت تأمین بازدهی مورد انتظار سهام‌دارن از طریق توسعه کسب‌وکارهای پایدار معدنی، برنامه راهبردی لازم با تجدید ساختار و چابک‌سازی سازمانی را به سرانجام رساند و با دریافت گواهی‌نامه دانش‌بنیانی از معاونت علمی و فناوری ریاست محترم جمهوری، مقدمات لازم برای تکمیل مطالعات سنتز کلکتوری مس اکسیدی در مقیاس نیمه صنعتی را فراهم آورد.

اقتصاد کشور از اواخر سال ۱۳۹۸ حالت ویژه به خود گرفت و تغییرات سریع و شدید پارامترهای اقتصادی و حاکم شدن شرایط ناشی از اپیدمی کرونا، فضای کسب‌وکار را دچار تلاطم‌های ناگوار و تأخیرهای ناخواسته و تحمیلی کرد. در شرکت توسعه معادن صدرجهان با اتکا به توان و دانش فنی درونی و سازمان‌دهی منعطف و استفاده از فرصت‌ها و سرعت دادن به کارها تلاش کرد که اثرات نامطلوب شرایط ویژه اقتصادی کشور را به حداقل برساند و برنامه‌ریزی اجرایی شرکت برای سال ۱۳۹۹ را که در قالب برنامه‌های راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی مدون شده، حول محورهای زیر اجرایی کند.

۱- پی‌گیری مداوم و اخذ مجوزهای قانونی فعالیت‌های اکتشافی و استخراجی.

۲- پی‌گیری مداوم اجرای پروژه استحصال طلا از معدن شادان بپروانه.

۳- عملیات تأمین و تدارک زیرساخت‌های فیزیکی با اولویت آب و برق و تجهیز و راه‌اندازی بخش‌های مختلف کارخانه فرآوری و استحصال شمش طلا با به‌کارگیری فناوری‌های رایج در جوار معدن طلای شادان بپروانه.

۴- عملیات استخراج با به‌کارگیری روش‌های علمی، نرم‌افزارها و ماشین‌آلات و تجهیزات تخصصی امانی و پیمانی در معدن طلای شادان بپروانه، طلا و مس رشیدآباد زنجان، مس اردستان به منظور تأمین کان‌سنگ مورد نیاز برای واحدهای فرآوری و استحصال در دست احداث خود و صنایع هم‌جوار معدن.

۵- تکمیل اکتشافات تفصیلی در معدن موجود شرکت.





## تلاش برای استحصال طلا؛ نمادی از ثروت‌آفرینی پایدار

ناصر کریمزاده

مدیرعامل شرکت معادن و صنایع معدنی کارند  
صدر جهان



موضوع کاری شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان، اکتشاف، استخراج و استحصال طلا از معدن طلای شادان بیرجند است. شرکت کارند از اوایل سال گذشته با جمع‌بندی فعالیت‌های سابق و اتخاذ راهبرد جدید، سال پربراری را پشت‌سر گذاشت. با اصلاح ساختار، سازمان‌دهی متناسب با موضوع کاری شکل گرفت و با تلاش مستمر و خستگی‌ناپذیر نیروهای خود شرکت، اکتشافات معدن شادان در عمق و سطح محدوده معدن گسترش یافت

و ذخایر جدیدی کشف شد و عیار متوسط معدن افزایش یافت و با تست‌های آزمایشگاهی و پایلوت و نیمه‌صنعتی امکان استحصال طلا از ماده معدنی این معدن فراهم شد. شرکت به دانش فنی اکتشاف، استخراج و استحصال طلا از انواع کان‌سنگ‌های اکسیدی و سولفوری نه تنها معدن شادان، بلکه سایر معادن طلا مجهز شد. کشف ذخایر ای‌تریمل با عیار بیش از یک گرم در تن در اواخر سال ۱۳۹۸ از دستاوردهای گران‌قدر شرکت بود. بر مبنای نتایج فعالیت‌های سال گذشته، برنامه‌های عملیاتی سال ۱۳۹۹ شرکت کارند در دو محور زیر طراحی و برآورد شد.

الف: احداث واحد فرآوری طلا با ظرفیت یک‌میلیون تن کان‌سنگ ورودی و استحصال ۵۰۰ کیلوگرم طلای خالص و ۱۲۵۰ تن مس سالانه.

ب: ادامه اکتشافات و استخراج کان‌سنگ مورد نیاز واحد احداثی.

برنامه عملیاتی مصوب شرکت کارند در سال ۱۳۹۹ هم‌چنان که عرض شد، عبارت‌اند از:

۱. احداث واحد فرآوری با یک‌میلیون تن کان‌سنگ خوراک ورودی و استحصال ۵۰۰ کیلوگرم طلای خالص و ۱۲۵۰ تن مس.

۲. ادامه اکتشافات گسترده محدوده معدن و استخراج ماده معدنی مورد نیاز واحد فرآوری.

اپیدمی کرونا و تداوم تحریم‌ها و آثار آنها از ابتدای سال ۱۳۹۹ شرایط ویژه‌ای را بر اقتصاد کشور تحمیل کرد. تغییرات شدید و سریع نرخ ارز و سایر پارامترهای اقتصادی، برآوردهای مالی پروژه‌ها را برهم

زد و شرکت‌های پیمان‌کار و قراردادهای در دست اجرا را دچار بلاتکلیفی کرد. تداوم اپیدمی کرونا شرایط کاری نیروهای انسانی را دچار ناهمسامانی کرده است. با توجه به این که تولید شرکت کارند طلا خواهد بود، افزایش یا کاهش قیمت ارز و غیره با توجه به نوسان متناسب قیمت طلا، تأثیری در نرخ بازگشت سرمایه‌گذاری ندارد. اما تغییرات سریع پارامترهای اقتصادی موجب اتلاف وقت می‌شود و از راندمان مفید کاری نیروهای انسانی، پیمان‌کاری و ماشین‌آلات استیجاری می‌کاهد. تمامی تلاش شرکت کارند بر این مبناست که از یک سو با اتخاذ تدابیر و تمهیدات ایمنی و بهداشتی مربوط شرایط پایداری برای نیروهای انسانی در شرایط ویژه اپیدمی کرونا فراهم آورد و از سوی دیگر، با سرعت دادن به عملیات اجرایی و اتخاذ تدابیر ویژه از تأثیرات منفی شرایط ویژه اقتصادی کشور بر اجرای پروژه شادان بکاهد. تأمین مالی به‌موقع با سازمان‌دهی مناسب ضامن موفقیت در این شرایط ویژه اقتصادی کشور است.

طلا و نقش آن به عنوان ثروت واقعی و پایدار در اقتصاد کشورها در طول تاریخ بشر بر کسی پوشیده نیست. تولید شرکت کارند طلا خواهد بود. محور کاری شرکت کارند دقیقاً در جهت اجرایی کردن شعار راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌هاست. در این راستا شرکت کارند با گسترش و تعمیق اکتشافات معدن شادان و افزایش ذخیره و عیار، برنامه افزایش تولید طلا از کان‌سنگ طلا دار معدن طلای شادان را با افزایش ظرفیت تولید واحد در دست اجرا و ایجاد واحدهای جنبی تکمیلی را در دستور کار دارد. این شرکت با توجه به برخوردار بودن از سازمان‌دهی و نیروی انسانی مجرب و کارآزموده به عنوان منشأ تولید ثروت، تولید طلا و سایر فلزات گران‌بها از سایر معادن منطقه شرق کشور را نیز در دستور کار دارد، که همگی در خدمت تحقق شعار راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌هاست.



## کاهش ۱۵۵ میلیارد ریالی هزینه‌های مالی

بخشودگی جرایم شده است.

- تسویه مطالبات شرکت واسپاری سپهر صادرات با پرداخت ۱۶۸ میلیارد ریال و اخذ ۵۷ میلیارد ریال بخشودگی جرایم.
- برنامه‌ریزی به منظور افزایش سرمایه شرکت به ۴ هزار میلیارد ریال از محل آورده نقدی و مطالبات سهام‌داران.
- مطالعه و شناسایی املاک و پروژه‌های توسعه‌ای با اولویت کاربری مسکونی.
- حل‌وفصل دعاوی کیفری با اولویت موضوعات املاک لاله، ونک و شقایق (زمین تنیس).
- تعیین تکلیف اختلافات در پروژه‌های مشارکتی سپهر الهیه، سپهر آزادی و سپهر البرز با شرکت سرمایه‌گذاری توسعه ساختمانی سپهر تهران از طریق رجوع به داوری.

### سهام شرکت در تحقق شعار ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها

- مطالعه و برنامه‌ریزی دقیق در هر سرمایه‌گذاری می‌تواند ریسک سرمایه‌گذاری را به حداقل برساند، بنابراین موضوع مطالعه بازار و چگونگی سرمایه‌گذاری قبل از ورود به هر پروژه در دستور کار شرکت قرار دارد.
- ایجاد تنوع در محصولات نیز موضوع مهم بعدی است که در پایداری سرمایه‌گذاری و کاهش ریسک‌های آتی نقشی کلیدی دارد. تنوع در کاربری‌ها (تجاری- اداری- مسکونی)، تنوع موقعیت مکانی پروژه‌ها (تهران- شهرستان، شمال- جنوب- مرکز شهر)، تنوع در مساحت واحدها، تنوع در زمان‌بندی شروع و خاتمه پروژه‌ها و...
- ایجاد فرصت‌های کاری جدید از قبیل حوزه‌های خدمات مشاوره‌ای و پیمان کاری با اخذ گواهی صلاحیت از سازمان برنامه و بودجه (تنوع در ارائه خدمات شرکت).
- بهره‌گیری از خدمات مشاوره‌ای تخصصی در امور حقوقی، مالیاتی، بیمه و... به منظور کاهش ریسک شرکت.
- به‌کارگیری تدابیر فوق‌ضمن کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، سبب تداوم و پایداری ثروت‌آفرینی شرکت در آینده خواهد بود.

### دکتر سعید احسانی

#### مدیر عامل شرکت توسعه ساختمان

#### خوارزمی

شرکت توسعه ساختمان خوارزمی در سال ۱۳۹۸ این دستاوردها و خدمات را داشته است:

- تسویه بخشی از تسهیلات بانک شهر به مبلغ بالغ بر یک هزار میلیارد ریال و اخذ ۱۳۰ میلیارد ریال بخشودگی جرایم.
- تسویه مطالبات شرکت‌های هم‌گروه (برق و انرژی سپهر، مفاخر و بیمه سردمد) به صورت نقد و تهاتر با املاک جمعاً معادل ۶۰۰ میلیارد ریال.
- تسویه بخشی از مطالبات سهام‌دار اصلی (شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی) معادل یک‌هزار و ۲۹۹ میلیارد ریال.
- تسویه بخشی از مطالبات مشاوران و پیمان‌کاران به روش تهاتر با املاک معادل ۱۶۰ میلیارد ریال.
- حل‌وفصل دو پرونده کیفری و حقوقی جمعاً معادل تقریبی ۴ هزار میلیارد ریال و استیفای کامل حقوق شرکت از طریق مذاکره (صلح و سازش) و پی‌گیری قضایی.
- وصول مطالبات از احد از طرف‌های قرارداد شرکت، معادل تقریبی ۵۰ میلیارد ریال.
- برنامه‌ریزی و سامان‌دهی املاک و دارایی‌های شرکت به منظور مولدسازی آن‌ها (واگذاری قدرالسهم پروژه‌های مشارکتی سپهر الهیه و المپیک، تغییر کاربری و اخذ پروانه پروژه‌های کالج و هم‌کیدز به منظور ایجاد ارزش افزوده و واگذاری یا سرمایه‌گذاری و تکمیل).
- شایان ذکر است که به واسطه اقدامات فوق در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸، شرکت جمعاً بالغ بر ۱۵۵ میلیارد ریال کاهش هزینه‌های مالی نیز داشته است.

### برنامه‌های سال ۱۳۹۹

- تسویه بخشی دیگر از تسهیلات بانکی (پاسارگاد، آینده، شهر، اقتصادنوین) جمعاً بالغ بر یک‌هزار و ۸۴۶ میلیارد ریال که تاکنون تسهیلات بانک‌های آینده و پاسارگاد با پرداخت ۸۹۷ میلیارد ریال تسویه کامل شده و از این محل شرکت موفق به اخذ ۱۳۱ میلیارد ریال تخفیف از نرخ سود و

## چرخ‌های این کسب‌وکار از حرکت باز نمی‌ماند

### سیدوحید مدنی

#### مدیر عامل شرکت تولید و توسعه

#### ایستگاهی

#### نیروپارسه

مهم‌ترین دستاوردها و خدمات جدید شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه در ماه‌های اخیر، به شرح زیر است:

- توجه ویژه به نیروگاه تنکابن به عنوان مهم‌ترین منبع درآمد شرکت، از



جمله:

\* بهره‌برداری از نیروگاه با تمام ظرفیت (راه‌اندازی همه واحدهای نیروگاه)

\* اخذ پروانه بهره‌برداری دائم نیروگاه

\* افزایش قابلیت اطمینان در انتقال انرژی از نیروگاه تا پست

• تبدیل بدهی‌های شرکت به تسهیلات کم‌بهره ماهیت قراردادهای خرید تضمینی انرژی به گونه‌ای است که متناسب با افزایش تورم یا افزایش نرخ برابری ارزهای خارجی، نرخ بهای انرژی افزایش می‌یابد. بنابراین بر خلاف بسیاری از کسب‌وکارها چرخ این کسب‌وکار از حرکت نمی‌ایستد. برنامه‌های ذیل مهم‌ترین برنامه‌های شرکت در این فضا است:

- اخذ پذیرش در بازار سرمایه
- افزایش ظرفیت تولید انرژی گازی با ایجاد نیروگاه جدید
- ورود اقتصادی به بازار تولید انرژی‌های پاک
- تحویل قطعی پروژه نیروگاه فولاد سبا
- ترمیم و تقویت ساختار شرکت، از جمله مالی، حقوقی

صنعت برق و نیروگاهی جزو صنایع مادر و زیربنایی کشور است. عموماً مصرف انرژی (برق) هر کشور قطب نشان‌دهنده سطح توسعه آن کشور است. بنابراین می‌توان امید داشت با پیشرفت کشور، محیط کسب‌وکار این شرکت رشد کند و رونق داشته باشد. سرمایه‌گذاری در صنایع مادر و هم‌چنین پررونق، به معنای واقعی «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» است.



با بازدهی ۲۴۰ درصدی در پرتفوی سرمایه‌گذاری؛

## الگوریتم؛ بستری مطمئن برای حضور در بازار سرمایه

### علیرضا کنعانی

#### مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم



گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم در سال گذشته عملکرد چشم‌گیری داشته است. این شرکت در سال ۱۳۹۸ توانست مجوز تبدیل شدن به گروه خدمات بازار سرمایه را دریافت کند و در تاریخ ۲۰ مهر ۱۳۹۸ پیرو مصوبه مجمع عمومی فوق‌العاده از شرکت سرمایه‌گذاری آتی نگر سپهر ایرانیان به شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم تغییر نام داد. عملکرد این شرکت در حوزه سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار چشم‌گیر بوده

سایر زمینه‌های مرتبط در چهارچوب قوانین و مقررات نهادهای نظارتی و ابزارهای مالی موجود گام برمی‌دارد.

شرکت در طول سال‌های گذشته تلاش کرده است همواره در زمینه ارائه خدمات جدید و استفاده از فرصت‌های بالقوه بازار پیشرو باشد. با توجه به رشد روزافزون کسب‌وکارهای نوآورانه در دنیا و در ایران، توجه به این حوزه در اولویت‌های سرمایه‌گذاری گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم قرار گرفته است. در سال ۱۳۹۸ طرح‌های الوپیک، دیالوگ، جیبیت، فراز، جی والت، مکتب‌خونه و اسنپ سوخت مورد بررسی قرار گرفتند. هم‌چنین فضای کاری مشترک کارمانا، برای حمایت از صاحبان ایده‌های

نو و کسب‌وکارهای نوپا با همکاری مشترک گروه الگوریتم و شرکت رایان ونچرز در سال ۱۳۹۷ راه‌اندازی شد و طی این مدت به بیش از ۳۰ طرح و ایده مختلف فضا و امکانات کاری تخصیص داده شده است. با این حال با توجه به شیوع گسترده بیماری کرونا در پایان سال و تحت‌الشعاع قرار گرفتن کسب‌وکارهای مختلف و به‌ویژه استارت‌آپ‌ها، سرمایه‌گذاری مستقیم در چنین طرح‌هایی منوط به ثبات بیشتر شرایط اقتصادی در سال آینده گردید. هم‌چنین با توجه به تأسیس صندوق جسورانه کارما الگوریتم در آینده نزدیک حضور گروه در این حوزه بیشتر از طریق سبذگردان الگوریتم و صندوق جسورانه مذکور پی‌گیری خواهد شد.

### شرکت سبذگردان الگوریتم

فعالیت رسمی این شرکت در سال ۱۳۹۷ در حوزه سبذگردانی و مدیریت صندوق‌ها آغاز شد و در سال ۱۳۹۸ نیز مجوز مشاور سرمایه‌گذاری و مجوز تأمین جمعی را نیز از سازمان بورس و اوراق بهادار اخذ کرد. ارزش دارایی‌های تحت مدیریت شرکت در پایان سال ۱۳۹۸ با رشد چشم‌گیر ۴۶۹ درصدی نسبت به سال قبل، به ۴ هزار و ۶۲۵ میلیارد و ۱۴۴ میلیون ریال رسیده است. سود خالص شرکت نیز نسبت به سال پیش از آن، بیش از ۳۷ برابر رشد داشته است.

در حوزه سبذگردانی اختصاصی بازدهی جمعی (ترخ بازدهی زمان وزنی) شرکت در سال ۱۳۹۸ در سبدهای تحت مدیریت از ۱۳۱ درصد تا ۲۵۵ درصد متغیر بوده است. در سال گذشته ارزش سبدهای اختصاصی تحت مدیریت سبذگردان الگوریتم، با

است. گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم موفق شد در سال ۱۳۹۸ به بازدهی ۲۴۰ درصدی در پرتفوی سرمایه‌گذاری خود دست یابد، در حالی که بازدهی بازار سرمایه ۱۸۷ درصد بوده است. در سال گذشته پرتفوی سرمایه‌گذاری گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، شامل سهام، دارایی‌های مبتنی بر طلا، اوراق با درآمد ثابت و سایر سرمایه‌گذاری‌ها به بازدهی ۲۱۰ درصدی دست یافت. گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، مالک صددرصدی کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و سبذگردان الگوریتم است. در ساختار سازمانی پیش‌بینی‌شده، خدمات حوزه مالی و سرمایه‌گذاری از سوی شرکت‌های زیرمجموعه به عنوان بازوی اجرایی گروه ارائه می‌شود و گروه در جایگاه ستادی، نقش هماهنگ‌کننده و تسهیل‌کننده فرایندهای خدماتی را ایفا می‌کند. در برخی از خدمات مانند تأمین مالی که نیازمند همکاری طیفی از ارکان و نهادهای مالی است، گروه در صورت نیاز و به تناسب ساختارهای عملیاتی پیش‌بینی‌شده در جایگاه یکی از ارکان وارد می‌شود.

هم‌چنین گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم با برنامه‌ریزی برای رشد عملیات و فعالیت‌های تخصصی گروه، در جهت ایجاد بسترهای لازم توسعه فعالیت‌های تخصصی در حوزه کسب‌وکار مالی با رویکرد ارائه طیف متنوعی از خدمات مالی و سرمایه‌گذاری، اعم از مشاور سرمایه‌گذاری، سبذگردانی، پردازش اطلاعات مالی، مشاور عرضه، مشارکت در طرح‌های کسب‌وکارهای نوپا، سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر، ارائه راه‌کارهای تأمین مالی خرد و جمعی، مدیریت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها و

۳۹۵ درصد رشد، به رقم ۲ هزار و ۳۸۸ میلیارد و ۱۸۳ میلیون ریال رسیده است.

در بخش صندوق‌های سرمایه‌گذاری، شرکت سبدگردان الگوریتم در پایان سال ۱۳۹۸ مدیریت سه صندوق سرمایه‌گذاری مشترک مانا الگوریتم، دارا الگوریتم و کوشا الگوریتم را برعهده داشته است. جمع ارزش صندوق‌های تحت مدیریت به رقم ۲ هزار و ۲۴۶ میلیارد و ۹۶۱ میلیون ریال رسیده که نسبت به سال قبل از آن ۵۷۸ درصد رشد داشته است.

دارایی تحت مدیریت صندوق سرمایه‌گذاری مانا الگوریتم در پایان سال ۱۳۹۸ حدود ۸۰۰ میلیارد ریال بوده است که با توجه به رونق بازار سرمایه در سه ماهه ابتدایی سال ۱۳۹۹ و عملکرد خوب سبدگردان در جذب منابع مالی و مدیریت آن‌ها، در شش ماهه سال جاری، حدود ۵ هزار میلیارد ریال رسیده که نشان‌دهنده رشد ۵۲۵ درصدی دارایی صندوق طی شش ماه ابتدای سال ۱۳۹۹ است.

با هدف تکمیل زنجیره محصولات قابل ارائه به مشتریان، ایجاد قابلیت برای مشارکت در خدمات تعهد پذیره‌نویسی و نیز متنوع‌سازی درآمدهای شرکت به‌ویژه منبع درآمدی با هم‌بستگی پایین با بازار سهام، مراحل تأسیس و فعالیت صندوق درآمد ثابت در سال ۱۳۹۸ اجرایی شد. صندوق سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت قابل معامله دارا الگوریتم با نماد «دارا» فعالیت خود را از شهریور ۱۳۹۸ آغاز کرده است. آغاز به کار صندوق با دوران رونق بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری در سهام مصادف شد. با این حال، در انتهای سال ۹۸، بیش از ۳ هزار میلیارد ریال منابع از طریق این صندوق جذب شد. سیاست شرکت ثبات در تقسیم سود و بهره‌مندی از فرصت‌های بازار سهام برای ایجاد بازدهی بالاتر در صندوق دارا بوده است. با توجه به سقف دارایی صندوق دارا الگوریتم، در سه ماهه ابتدایی سال جاری ۳ هزار میلیارد ریال بوده است. منابع این صندوق طی این سه ماه تغییر نکرده و در سقف صندوق بوده است. در سه ماهه دوم سال ۹۹ نیز سقف ۵ هزار میلیارد ریالی صندوق پر شد و تلاش‌ها برای اخذ مجوز افزایش سقف به ۲۰ هزار میلیارد ریال آغاز و در نیمه سال ۹۹ این مجوز از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار صادر شد. صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی کوشا الگوریتم با نام صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردان آینده‌نگر توسعه سینا در سال ۱۳۹۴ با هدف بازارگردانی سهام شرکت‌های داروسازی سینا و توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی تأسیس و از مهر ۱۳۹۷ مدیریت صندوق به شرکت سبدگردان الگوریتم منتقل شده است. با تبدیل نوع صندوق از NAV تجمعی به NAV چندگانه (عملیاتی، مالی و حسابداری)، امکان بازاریابی برای جذب نمادهای جدید فراهم شد. در سال ۱۳۹۸ بازارگردانی سهم ویتانا با نماد گویتا و صندوق با درآمد ثابت دارا الگوریتم با نماد دارا به موضوع فعالیت صندوق اضافه شد و سه نماد دیگر در شرف اضافه شدن به صندوق

است. ارزش صندوق در انتهای سال ۱۳۹۸ به ۱۴۹ میلیارد ریال رسیده است.

شرکت سبدگردان الگوریتم با هدف تنوع‌بخشی به خدمات قابل ارائه به مشتریان، با اخذ مجوز فعالیت مشاور سرمایه‌گذاری این خدمت تخصصی را در سبد محصولات خود قرار داده است. آشنایی با قوانین و مقررات و سازوکارهای رایج در بازار در حوزه ارائه خدمات مالی، برخورداری از ارتباطات مؤثر با بخش‌های مختلف سازمان بورس و اوراق بهادار و ارتباط و همکاری با سایر نهادهای مالی فعال در بازار سرمایه کشور، از جمله نقاط قوت شرکت در ارائه خدمات تخصصی در این حوزه به شمار می‌رود. در حال حاضر این بخش علاوه بر ارائه خدمات مشاور سرمایه‌گذاری به مشتریان، بخش توسعه محصول شرکت را نیز به عهده دارد.

برخی دیگر از اقدامات و دستاوردهای مهم سبدگردان الگوریتم در سال ۱۳۹۸ عبارت‌اند از:

- توسعه شبکه بازاریابی و طراحی استراتژی جذب مشتری برای سبدگردانی اختصاصی
- آماده‌سازی بستر صدور و ابطال به صورت اینترنتی (غیر حضوری) برای صندوق سرمایه‌گذاری خوارزمی
- بهبود در ساختار عملیاتی و اجرایی صندوق‌های سرمایه‌گذاری
- بازاریابی اولیه در بازار پایه فرابورس به منظور بازاریابی سهام جدید در صندوق کوشا الگوریتم
- اقدام به تأسیس صندوق جسورانه
- مطالعات تأسیس صندوق‌های جدید

### شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی

به واسطه جایگاه راهبردی و استراتژیک صنعت کارگزاری در بازار سرمایه کشور، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در سال ۹۷ به تملک گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم درآمد. طی سال گذشته، شرکت کارگزاری اقدامات گسترده‌ای را در جهت ایجاد تنوع در حوزه‌های درآمدی و مشتریان آغاز کرد که بسیاری از این اقدامات به بار نشست و هم‌زمان با رشد حجم معاملات در بازار، سطح درآمدی کارگزاری را با افزایش قابل توجهی مواجه کرد.

اقدامات توسعه‌ای انجام‌گرفته به لحاظ کیفی نیز دستاوردهای ارزشمندی برای کارگزاری داشته است که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به ارتقای رتبه معاملاتی شرکت در بورس‌های مختلف اشاره کرد. در سال ۱۳۹۸ سهم بازار کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی از کل معاملات، ۵۷ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۱،۵۵ درصد رسیده است. همچنین در سال ۹۸ رتبه این کارگزاری در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران با رشدی ۱۱ پله‌ای به ۱۲ و به طور کلی در مجموع چهار بورس فعال در کشور با رشد ۱۷ پله‌ای به جایگاه ۱۶ در میان ۱۰۸ کارگزاری فعال رسیده است.

## فکری فرابورس

برنامه شرکت‌های زیرمجموعه گروه برای سال ۹۹ به شرح زیر است:

### گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم

افزایش سرمایه: به منظور تقویت جایگاه رقابتی در زمینه‌های خدماتی نیاز به افزایش سرمایه بیش‌ازپیش در گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم ضروری به نظر می‌رسد. ورود به حوزه تعهد پذیرهنویسی سهام و اوراق، افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر در راستای تقویت جایگاه رقابتی، افزایش دارایی‌های تحت مدیریت سب‌گردان الگوریتم برای کسب بازدهی بالاتر از منابع موجود و تقویت نسبت کفایت سرمایه در شرکت اصلی و کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی همگی نیازمند تزریق منابع برای افزایش ارزش شرکت و خلق ارزش برای سهام‌داران خواهد بود. توسعه واحد بازاریابی و برندسازی: با گسترش موضوع فعالیت و حوزه‌های خدمات‌رسانی گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم و نیز اقبال روزافزون سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه، معرفی و شناساندن بیش‌ازپیش توانایی‌ها و خدمات قابل ارائه گروه به جامعه هدف و عموم از اهداف مهم شرکت است. با توجه به شدت بالای رقابت میان شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات در بازار سرمایه، گروه می‌بایست توجه ویژه‌ای به بازاریابی و تبلیغات داشته باشد. بازاریابی و تبلیغات علاوه بر تقویت برند شرکت باعث آگاهی عموم مردم با نام و خدمات گروه می‌شود و این موضوع بر عملکرد و رشد کل مجموعه الگوریتم در سال‌های آتی اثر مثبت می‌گذارد. هم‌چنین تقویت برند گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم بر استقبال فعالان بازار سرمایه از سهام این شرکت پس از عرضه عمومی در بازار بورس تأثیر زیادی خواهد داشت. در واقع برندسازی یکی از مهم‌ترین جنبه‌های موفقیت در کسب‌وکار بوده و اولین قدم برای جذب مشتری و نیز عامل پیروزی در میان سایر رقبا در بازار است.

افزایش حجم عملیات تأمین مالی: به‌رغم سهم اندک بازار سرمایه ایران در تأمین مالی، این سهم طی سال‌های اخیر رو به افزایش بوده است. از سال ۱۳۹۴ و با انتشار اوراق بدهی دولتی از سوی دولت، بازار اوراق بدهی در ایران به سرعت رشد کرده است و انتظار می‌رود در سال جاری و با توجه به سیاست‌های دولت در راستای افزایش سهم تأمین مالی دولتی از بازار سرمایه عمیق‌تر نیز بشود. در قانون بودجه سال ۱۳۹۹ به دولت اجازه داده شده است برای تأمین مالی طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای موضوع قانون بودجه تا مبلغ ۵۵۰ هزار میلیارد ریال، اوراق مالی اسلامی (ریالی - ارزی) منتشر کند. به‌علاوه شرکت‌های دولتی مجاز به انتشار اوراق مالی اسلامی



در پایان سال ۱۳۹۸ تعداد مشتریان حقیقی کارگزاری با ۶۶ درصد رشد نسبت به سال قبل به ۳۳۸,۸۲۷ نفر و تعداد مشتریان حقوقی نیز با ۱۳۰ درصد رشد به ۱,۲۳۲ نفر رسیده است. در این سال سود خالص کارگزاری با ۱۴۹ درصد افزایش نسبت به مدت مشابه سال قبل، به ۲۳۴ هزار و ۲۰۱ میلیون ریال رسید. برخی دیگر از اقدامات و دستاوردهای مهم کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در سال ۱۳۹۸ عبارت‌اند از:

- توسعه واحد آموزش
- راه‌اندازی سیستم احراز هویت و ثبت‌نام غیرحضوری
- پیشرفت ۹۰ درصدی پروژه باشگاه مشتریان تا پایان سال ۹۸
- اخذ تسهیلات بانکی با افزایش مشتریان (رشد ۱۵۳ نسبت به سال گذشته)
- تأسیس سه شعبه جدید در مرنده، ارومیه و اصفهان با مدل همکاری جدید
- تأسیس سه شعبه در تهران و یک شعبه در مشهد و یک شعبه در اراک (به‌زودی)
- پذیرش شرکت ویتانا در بازار دوم فرابورس و عرضه سهام آن در تیرماه ۱۳۹۸
- ارسال ۵۳ اختراع، طرح صنعتی و علامت تجاری به منظور انجام اقدامات لازم به فرابورس
- ثبت ۱۳ مورد در تابلوی دارایی فکری فرابورس
- برخورداری از سهم ۵۸,۳۳ درصد از معاملات بازار دارایی

تا سقف ۶۵ هزار میلیارد ریال شده و شهرداری‌ها نیز مجوز انتشار اوراق تا سقف ۸۰ هزار میلیارد ریال را کسب کرده‌اند. برآورد می‌شود این ارقام برای سال‌های آتی با رشد فزاینده‌ای مواجه شود. به‌علاوه زیرساخت‌های بازار برای تأمین مالی شرکتی و پروژه‌های در سال‌های اخیر توسعه چشم‌گیری پیدا کرده و با محدود شدن سهم نظام بانکی، سطح مراجعه شرکت‌ها به بازار سرمایه به‌سرعت در حال افزایش است. هم‌چنین افزایش توجه مردم به بازار سرمایه و هجوم نقدینگی به بورس امکان تعمیق هر چه بیشتر این بازار و توسعه تأمین مالی از طریق انتشار اوراق بدهی یا افزایش سرمایه را مهیا کرده است. این مسئله برای توسعه فعالیت‌های تأمین مالی در بازار سرمایه ایران از جمله تعهد پذیره‌نویسی، تعهد خرید اوراق بهادار در عرضه‌های ثانویه و بازارگردانی بستری مناسب فراهم کرده است. از این‌رو یکی از اولویت‌های اصلی گروه ورود به این حوزه خواهد بود. تأسیس شرکت پردازش اطلاعات مالی: با توجه به روند رو به افزایش استفاده از هوش مصنوعی و مدیریت داده در صنعت سرمایه‌گذاری، دسترسی به داده و اطلاعات به صورت کارآمد، در بلندمدت تبدیل به الزامی برای پیشبرد عملیات جاری شرکت خواهد شد. از این‌رو هیئت مدیره تصمیم دارد نسبت به تأسیس شرکت پردازش اطلاعات مالی به منظور تکمیل زنجیره خدمات خود اقدام کند.

عرضه سهام شرکت در بازار بورس: شرکت در حال حاضر در جایگاه مناسبی از منحنی رشد و بلوغ خود قرار دارد و شرایط برای عرضه در بورس بسیار مناسب است. وقت آن رسیده است که سهام‌داران شرکت ثمره حمایت‌ها و پشتیبانی بیش از ۱۰ ساله از این مجموعه را به طور ملموس بچشند و این مهم با عرضه سهام شرکت و کشف قیمت آن مهیا خواهد شد. به‌علاوه با عرضه در بورس نقدشوندگی این دارایی ارزشمند را برای سهام‌داران افزایش می‌یابد و تحقق برخی از اهداف بلندمدت از جمله جذب شرکای استراتژیک در شرکت تسهیل می‌شود. فرایند عرضه در بورس با ارائه درخواست به سازمان کلید خورده است و برآورد می‌شود طی چند ماه آینده فاز عملی نزدیک شود. طی این مدت شرکت فرصت خواهد داشت تا برنامه‌های اصلی و استراتژیک پیش‌بینی‌شده در ستاد و زیرمجموعه‌ها را عملیاتی کند تا امکان کشف قیمت منصفانه‌تر متناسب با ظرفیت‌های بالقوه برای گروه مهیاتر شود.

افزایش حضور در بازارهای کالایی: گسترش و توسعه دارایی‌های مالی مبتنی بر کالا در بورس کالا فرصت‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری ایجاد کرده است. شرکت در سنوات گذشته در بازار آتی زعفران و گواهی سپرده زعفران حضور فعالی داشته و تجربه عملیاتی قابل‌اتکایی در این زمینه در شرکت انباشت شده است. بر همین اساس برنامه‌ریزی برای حضور پررنگ‌تر در این بازارها هم‌چنان ادامه خواهد داشت.

استفاده از مشتقات سهام در راستای افزایش سودآوری و کاهش ریسک: با گسترش ابزارهای پوشش ریسک در بازار سرمایه و افزایش نسبی حجم معاملات در بازار مشتقات اوراق، حضور در این بازار به منظور کسب منافع بیشتر و هم‌چنین پوشش ریسک سرمایه‌گذاری

در سال‌های آتی ضروری به نظر می‌رسد. از این‌رو شرکت در نظر دارد با گسترش فعالیت‌های خود در این حوزه، علاوه بر تثبیت دانش خود، از منافع آن در دوره بلوغ این بازارها برخوردار شود. شرکت سیدگردان الگوریتم:

- افزایش سرمایه به منظور تقویت جایگاه رقابتی
- افزایش جذب منابع در صندوق‌ها و سبدهای تحت مدیریت
- تأسیس و راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری (جسورانه، نیکوکاری و سایر صندوق‌های بالقوه):
- \* صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه کارما الگوریتم به ارزش ۵۰۰ میلیارد ریال
- \* صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه رشد پاراکس یکم به ارزش ۲،۴۰۰ میلیارد ریال
- \* صندوق سرمایه‌گذاری نیکوکاری به ارزش ۵۰۰ میلیارد ریال با همکاری سازمان اقتصادی کوثر
- \* ایجاد صندوق‌های جدید به صورت ابتکاری مانند صندوق بخشی

- تقویت و توسعه بخش تحلیل
- توسعه بخش بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتری
- ایجاد بخش معاملات الگوریتمی
- توسعه و عملیاتی‌سازی بخش تأمین مالی جمعی

#### کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی:

- افزایش سرمایه به منظور تقویت جایگاه رقابتی
- اخذ تمامی مجوزهای فعالیت شامل معاملات مشتقه مبتنی بر کالا
- توسعه نمایندگی‌های شهرستان
- بهبود فرایندهای ارتباط با مشتری و توسعه واحد مدیریت ارتباط با مشتریان شرکت
- راه‌اندازی باشگاه مشتریان
- توسعه واحد پذیرش و عرضه شرکت‌ها
- راه‌اندازی اپلیکیشن اختصاصی
- طراحی زیرساخت گیمیفیکیشن برای وفادارسازی مشتریان

#### حرکت در مسیر ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها

شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم و شرکت‌های زیرمجموعه، همواره سعی کرده‌اند با بهره‌گیری از سرمایه‌های انسانی متخصص و حرفه‌ای بازدهی بالایی از دارایی‌ها کسب کنند و در این مسیر نیز موفق بوده‌اند. در حال حاضر مجموعه الگوریتم با ارائه اغلب خدمات بازار سرمایه بستر حضور فعالان بازار سرمایه در این بخش از اقتصاد کشور را مهیا کرده است. این مجموعه در کنار تلاش برای کسب بالاترین بازدهی از دارایی‌ها، همواره دغدغه ارزش‌آفرینی برای ذی‌نفعان مختلف را داشته است؛ از این‌رو در تلاش است تا با بهبود فرایندهای جاری خود و تکمیل سبد خدمات خود، تمامی خدمات قابل ارائه در بازار سرمایه را در اختیار فعالان بازار قرار دهد. این مهم علاوه بر افزایش رضایت مشتریان سبب کسب درآمد پایدار از خدمات ارائه‌شده خواهد شد.

## تکمیل زنجیره محصولات و متنوع‌سازی درآمدها

### آرش آفاقلیزاده

#### مدیرعامل شرکت سیدگردان الگوریتم



شرکت سیدگردان الگوریتم خدمات مدیریت دارایی را در دو قالب سبدهای اختصاصی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری ارائه می‌دهد. از مهم‌ترین اقدامات شرکت در این حوزه، ایجاد ساختار عملیاتی ارائه خدمات، پیاده‌سازی گردش کار سیدگردانی مختص خود و تقویت بدنه تحلیلی شرکت بوده است. شرکت سیدگردان الگوریتم با هدف مدیریت حرفه‌ای سبدهای اختصاصی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری، مطالعه جامعی را بر روی مکانیسم‌های مدیریت دارایی‌ها، مورد استفاده در بازارهای مالی جهانی

انجام داده که خروجی این مطالعات، در مدل مدیریت سبدهای تحت مدیریت شرکت پیاده‌سازی شده است.

در بخش صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سیدگردان الگوریتم در پایان سال ۱۳۹۸ مدیریت سه صندوق سرمایه‌گذاری مشترک خوارزمی، دارا الگوریتم و کوشا الگوریتم را بر عهده داشته است. صندوق سرمایه‌گذاری مشترک خوارزمی با موضوع فعالیت اصلی سرمایه‌گذاری در سهام، در مرداد ماه سال ۱۳۹۰ شروع به فعالیت کرده که از مهرماه سال ۱۳۹۷ مدیریت صندوق یادشده به شرکت سیدگردان الگوریتم منتقل شده است. دارایی‌های تحت مدیریت صندوق در ابتدای سال ۹۸ برابر با ۲۸۷ میلیارد ریال و در انتهای سال مذکور با ۱۷۱ درصد رشد رقمی معادل ۷۸۰ میلیارد ریال بوده است. ارزش خالص روز هر واحد سرمایه‌گذاری در ابتدای سال برابر با ۷ هزار و ۷۲۱ ریال و در انتهای سال برابر با ۱۹ هزار و ۹۸۵ ریال، معادل بازدهی ۱۶۰ درصد بوده است.

با هدف تکمیل زنجیره محصولات قابل ارائه به مشتریان، ایجاد قابلیت برای مشارکت در خدمات تعهد پذیره‌نویسی و نیز متنوع‌سازی درآمدهای شرکت، تأسیس صندوق سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت در دستور کار شرکت قرار گرفت که در اجرای دستور یادشده، صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله دارا الگوریتم با نماد «دارا» در خردادماه ۹۸ تأسیس و فعالیت آن از مهر همان سال آغاز شد. این صندوق از نوع درآمد ثابت است که در ابتدای هر ماه سود کسب‌شده را به سرمایه‌گذاران پرداخت می‌کند. صندوق دارا الگوریتم طی گذشت مدت زمان کوتاهی از فعالیت خود موفق به جذب حجم قابل قبولی از منابع شده است. هر چند آغاز به کار این صندوق با دوران رونق بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری در سهام مصادف شد، با این حال، در انتهای سال ۹۸، منابع جذب‌شده در این صندوق به بیش از یک‌هزار و ۳۱۰ میلیارد ریال رسید. سیاست شرکت در خصوص این صندوق، ثبات در تقسیم سود، نقدشوندگی واحدهای سرمایه‌گذاری و بهره‌مندی از فرصت‌های بازار سهام برای ایجاد بازدهی بالاتر در صندوق بوده است.

صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی کوشا الگوریتم با نام سابق صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردان آینده‌نگر توسعه سینا در سال ۱۳۹۴ با هدف بازارگردانی سهام شرکت‌های داروسازی

سینا و توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی تأسیس شده است که از مهرماه ۱۳۹۷ مدیریت صندوق یادشده به شرکت سیدگردان الگوریتم منتقل گردید. از مهم‌ترین اقدامات انجام‌شده در صندوق کوشا الگوریتم، تغییر ساختار صندوق از محاسبه NAV تجمعی به محاسبه NAV چندگانه (عملیاتی، مالی و حسابداری) بوده است تا امکان بازاریابی برای جذب نمادهای جدید جهت بازارگردانی از سوی صندوق فراهم گردد. در سال ۹۸ بازارگردانی سهام شرکت ویتانا و صندوق سرمایه‌گذاری دارا الگوریتم به اوراق بهادار موضوع بازارگردانی این صندوق اضافه شد و مذاکرات برای افزودن نمادهای دیگر نیز صورت پذیرفت. ارزش صندوق از ۴۵ میلیارد ریال در ابتدای سال ۹۸ به رقم ۱۴۹ میلیارد ریال افزایش یافت.

هم‌چنین شرکت سیدگردان الگوریتم با هدف تنوع‌بخشی به مجموعه خدمات قابل ارائه به مشتریان، در سال ۹۸ اقدام به اخذ مجوز فعالیت مشاور سرمایه‌گذاری از سازمان بورس کرد. در حال حاضر این بخش علاوه بر ارائه خدمات مشاور سرمایه‌گذاری به مشتریان، بخش توسعه محصول شرکت را نیز به عهده دارد.

تأمین مالی جمعی که تأمین منابع از عموم در بستر اینترنت تعریف می‌شود، یکی از مهم‌ترین روش‌های تأمین مالی برای کسب‌وکارهای نوپا در جهان به شمار می‌آید. پیرو فراخوان شرکت فرابورس ایران در تیرماه ۱۳۹۸ از متقاضیان عاملیت تأمین مالی جمعی، سیدگردان الگوریتم در راستای ارائه خدمات به عواملان تأمین مالی جمعی، موفق به اخذ مجوز ارائه خدمات یادشده از سازمان بورس و اوراق بهادار شد.

همان‌طور که عنوان شد، عمده تمرکز شرکت از ابتدای فعالیت (مهرماه ۹۷) تا پایان سال ۱۳۹۸ بر تنوع‌بخشی در خدمات و محصولات مورد توجه سرمایه‌گذاران و هم‌چنین ایجاد ساختار و تمرکز بر ارائه خدمات به شرکت‌های گروه بوده است. در سال پیش رو با توجه به امکان ارائه سبد نسبتاً کاملی از خدمات و محصولات به مشتریان از سوی شرکت سیدگردان الگوریتم، تمرکز اصلی بر افزایش سهم بازار تعیین شد که برنامه‌های دسترسی به هدف یادشده و هم‌چنین تثبیت جایگاه شرکت به عنوان یکی از نهادهای معتبر و شناخته‌شده با بررسی فضای کسب‌وکار حوزه فعالیت سیدگردان الگوریتم در بازار سرمایه، تهیه شده است. از جمله رئوس برنامه‌ها برای دستیابی به اهداف مذکور افزایش جذب منابع در صندوق‌ها و سبدهای تحت مدیریت، تقویت و توسعه بخش تحلیل، تأسیس و راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جدید، توسعه بخش بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتریان و برنامه‌ریزی برای فروش خدمات و محصولات به مشتریان بالقوه است.

با توجه به استقبال گسترده از بازار سرمایه، از ابتدای سال برنامه‌های بازاریابی و معرفی محصولات شرکت به طور جدی پی‌گیری و عملیاتی شده است که منجر به جذب منابعی بالغ بر ۲ هزار میلیارد



اینترنرت گسترش یافت که استفاده از پتانسیل‌های ایجاد شده از این ابزارها برای معرفی محصولات و عملکرد شرکت در کسب بازدهی، از ابتدای سال در برنامه شرکت بوده است. اجرای برنامه‌های مختلف برای جذب مشتری منجر به افزایش ۳,۱۰۰ مشتری به مشتریان شرکت تا مردادماه ۹۹ شده است. شایان ذکر است، تعداد مشتریان شرکت در ابتدای سال ۷۰۰ نفر بوده است.

بازار سرمایه ایران در یک سال اخیر رشد قابل توجهی در پارامترهای مختلف داشته است، از جمله می‌توان به مواردی همچون حجم و ارزش معاملات روزانه، تعداد افراد فعال، سهام شناور شرکت‌ها و تعداد شرکت‌های قابل معامله اشاره کرد. رشد این پارامترها منجر به عمیق شدن بازار خواهد شد. بزرگ شدن بازار سرمایه از منظر سرمایه‌گذاری و تأمین مالی بنگاه‌ها فرصت‌های زیادی برای ارائه خدمات مالی و مدیریت دارایی ایجاد خواهد کرد. بر این اساس چشم‌انداز سیدگردان الگوریتم از حوزه فعالیت خود رو به رشد و مثبت است. به منظور استفاده مناسب از فرصت‌های ایجاد شده، شرکت سیدگردان الگوریتم برای توسعه و تقویت خدمات و محصولات خود، برنامه‌های اشاره شده را پیاده‌سازی کرده است و در مدت کوتاه فعالیت خود، توانسته از نظر حجم دارایی‌های تحت مدیریت، تعداد مشتریان و کسب بازدهی قابل رقابت در جایگاه مناسبی نسبت به رقبای قرار گیرد. از منظر درآمدزایی و سودآوری نیز، با ایجاد تنوع در محصولات و خدمات، موفق به کسب درآمد پایدار برای شرکت و مجموعه خوارزمی شده است.

سیدگردان الگوریتم در نظر دارد با پیشبرد رویکرد فعلی خود در جذب منابع و همچنین ارائه خدمات به شرکت‌های بیمه، صندوق‌های بازنشستگی و سرمایه‌گذاری از یک سو و تعریف و ایجاد خدمات جدید مرتبط با حوزه فعالیت خود از سوی دیگر، در افق پنج ساله، در جایگاه سه شرکت برتر سیدگردان قرار گیرد. الگوریتم برای تحقق برنامه‌های خود قطعاً با چالش‌های مختلفی روبه‌رو خواهد بود. بنابراین برخورداری از توان مالی و دسترسی به منابع کافی در کنار بهره‌مندی از حمایت‌های سهام‌دار عمده، نقش به‌سزایی در توسعه کسب‌وکار و نیل به اهداف تعیین‌شده برای این شرکت خواهد داشت.

ریال در صندوق سرمایه‌گذاری خوارزمی، ۳ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال در صندوق دارا الگوریتم و ۴ هزار میلیارد ریال در سبدهای اختصاصی شده است. به این ترتیب، با لحاظ رشد بازار، ارزش دارایی‌های تحت مدیریت شرکت از ۴ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال در ابتدای سال، به رقم ۲۰ هزار میلیارد ریال در پایان مردادماه رسیده است.

از دیگر برنامه‌های شرکت، توسعه و تقویت بخش تحلیل به منظور پوشش همه‌جانبه ابزارهای تحلیلی است که با جذب نیروی انسانی فعال محقق می‌شود. از آن‌جا که نیروی انسانی شرکت منعکس‌کننده سطح آگاهی، دانش و تخصص تیم کارشناسی و نمایان‌گر توانایی شرکت در جذب، شناخت و ارتباط مؤثر با طیف متنوعی از مشتریان است، حضور نیروهای مجرب در ساختار شرکت اهمیت بالایی دارد. از سوی دیگر، بخش عمده درآمد شرکت از محل کارمزد متغیر سبدهای اختصاصی تحت مدیریت است که مستقیماً به عملکرد این افراد وابسته است، که در دوران رونق بازار سرمایه، درآمد قابل توجهی را برای شرکت ایجاد می‌کند. از این‌رو شرکت سیدگردان الگوریتم با درک اهمیت این بخش در برندسازی و درآمدزایی، همواره تقویت بخش یادشده را مدنظر قرار داده است.

در راستای تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری جدید، موافقت اصولی با تأسیس دو صندوق جسورانه به نام‌های پویا الگوریتم و رشد یکم پیش‌گام با سرمایه ۵۰۰ و ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال در مردادماه ۱۳۹۹ از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار دریافت شد، که فرایندهای مربوط برای دریافت مجوز فعالیت صندوق‌های مذکور در جریان است. برآورد شرکت به عنوان مدیر صندوق‌های یادشده، پذیرهنویسی صندوق‌های مذکور در آبان‌ماه است.

توسعه بخش بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتریان از دیگر برنامه‌های شرکت در سال جاری است. بخش پذیرش و مرکز تماس (Call Center) برای پذیرش مشتریان صندوق‌ها و سبدها راه‌اندازی شد. همچنین بستر اینترنتی و غیرحضوری ثبت‌نام و سرمایه‌گذاری برای مشتریان صندوق سرمایه‌گذاری خوارزمی از ابتدای سال فراهم شده است. با شیوع کرونا و بیروسی، استفاده از فضای مجازی و رسانه‌های مبتنی بر



# کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، مشاوره‌ی امین برای فعالان بازار سرمایه و تازه‌واردان به بورس

نبود. از این‌رو کارگزاری ناگزیر از ایجاد زیرساخت فنی سیستم پاسخ‌گویی تلفنی و آمادگی لازم برای ایجاد سیستم پشتیبانی تلفنی منسجم طبق الگوی سازمان‌های خدمات‌رسان از راه دور گردید. به همین منظور واحد کال‌سنتر کارگزاری از دی‌ماه سال ۱۳۹۸ شروع به فعالیت کرد و زیرساخت تلفن کارگزاری از سیستم سانترال به سیستم VOIP تغییر یافت.

## افزایش سرمایه تا ۱۵۰ میلیارد ریال

با توجه به ابلاغیه یک دی ۱۳۹۵ مدیریت نظارت بر کارگزاران سازمان بورس و اوراق بهادار، مبنای اعطای مجوزهای کارگزاری از معیار رتبه‌بندی به تأمین حداقل سرمایه لازم تغییر یافته است. بنابراین به منظور اخذ تمامی مجوزهای فعالیت کارگزاری، افزایش سرمایه تا ۱۵۰ میلیارد ریال در تاریخ ۲ تیر ۱۳۹۸ در هیئت مدیره به تصویب رسید و با اخذ مجوز برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده در تاریخ ۸ مهر ۱۳۹۸ از سازمان بورس، افزایش سرمایه از مبلغ ۱۱۰ میلیارد ریال به ۱۵۰ میلیارد ریال در تاریخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۳ ثبت شد.

## تأسیس نمایندگی شهرستان

با وجود توسعه خدمات کارگزاری‌ها در حوزه معاملات برخط که موجب کاهش مراجعه مشتریان به کارگزاری‌ها و افزایش تعداد مشتریان فعال در بازار سرمایه شده است، هم‌چنان دسترسی فیزیکی مشتریان به شعب کارگزاری‌ها در سراسر کشور از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. تأسیس شعب جدید موجب افزایش هزینه‌های ثابت برای شرکت می‌گردد، اما از آن‌جایی که کاهش هزینه‌ها از اولویت‌های اصلی کارگزاری است، به همین منظور یک مدل همکاری در شهرستان‌ها طراحی شده است که تمام هزینه‌های شعب شامل اجاره محل، حقوق و مزایای پرسنل، بیمه و مالیات، هزینه حق دسترسی به سامانه معاملات و سایر هزینه‌ها بر عهده نماینده شعبه است و از محل کارمزد متعلق به نماینده کسر می‌گردد. به منظور پوشش ریسک‌های مترتب نیز تضامین لازم از نماینده اخذ می‌گردد. با این مدل همکاری تأسیس سه شعبه جدید در شهرهای مرند، ارومیه و اصفهان به انجام رسید. هم‌چنین مذاکرات لازم برای تأسیس سه شعبه در تهران، یک شعبه در مشهد و یک شعبه در اراک نیز انجام شده است. در تاریخ ارائه این گزارش شعب پونک، صادقیه، ایران خودرو در تهران و شعبه مشهد به بهره‌برداری رسیده است و شعبه اراک نیز در حال اخذ مجوز است.

## پذیرش شرکت‌ها

در حوزه مشاوره پذیرش شرکت‌ها از مهم‌ترین اقدامات شرکت در سال ۱۳۹۸، پذیرش شرکت ویتانا در بازار دوم فرابورس بوده است که عرضه سهام آن در تیرماه ۱۳۹۸ انجام گردید.

## بازار دارایی‌های فکری

یکی از فعالیت‌هایی که وجه تمایز کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی با سایر کارگزاری‌هاست، عرضه اختراعات، طرح‌های صنعتی و علائم تجاری در بازار دارایی‌های فکری فرابورس است. در همین راستا در سال ۱۳۹۸ تعداد ۵۳ اختراع، طرح صنعتی و علامت تجاری به منظور انجام اقدامات لازم به فرابورس ارسال گردید که از این میان ۱۳ مورد موفق به ثبت در تابلوی دارایی فکری فرابورس شدند. شایان ذکر است، از ابتدای فعالیت این بازار تا کنون از تعداد ۱۲ معامله ثبت‌شده، ۷ معامله معادل ۵۸,۳۳ درصد از معاملات بازار دارایی فکری فرابورس ایران از سوی کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی به انجام رسیده است.

## تعداد مشتریان جذب‌شده (نحوه نمایش، افزایش تعداد سنوات)

تعداد مشتریان جذب‌شده طی سال‌های ۱۳۹۶، ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ در جدول زیر ارائه شده است.

جدول ۱- تعداد مشتریان جذب‌شده کارگزاری در سال ۱۳۹۶، ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸

مشتریان جدید جذب‌شده در سال ۱۳۹۸	مشتریان جذب‌شده در سال ۱۳۹۷		مشتریان جذب‌شده در سال ۱۳۹۶		رشد سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷	
	حقوقی	حقیقی	حقوقی	حقیقی	حقوقی	حقیقی
تعداد کل مشتریان جذب‌شده	۶۹۷	۲,۷۱۵	۱۵۵	۱,۳۱۰	۳۹۴/۶۷	۳۹۴/۵۱
قراردادهای اینترنتی منعقدشده	۴۸۴	۱,۶۷۱	۱۴	۵۷۱	۳,۳۵۷/۱۴	۴۱۰/۲۹
قراردادهای برخط منعقدشده	۵۲	۱,۲۳۳	۱۹	۴۰۳	۱۷۸/۹۴	۵۴۰/۶۳
تعداد مشتریان از ابتدای تأسیس	۱,۲۳۲	۲۰,۴۰۱	۵۳۵	۱۷,۶۸۶	۱۳۰/۲۸	۶۵/۸۱
تعداد مشتریان فعال*	۲۱۴	۲,۶۶۲	۱۴۶	۱,۲۲۵	۴۶/۵۷	۵۶/۲۰
تعداد مشتریان غیرفعال	۲۹,۶۶۹	۱۰,۱۸	۳۸۹	۱۶,۴۶۱	۱۶۱/۶۹	۶۷/۲۵
درصد مشتریان فعال به کل	۱۲/۲۹	۱۳/۰۵	۲۷/۲۹	۷/۴۴	-	-

\* معیار انتخاب مشتری فعال حداقل ۱۲ تراکنش در سال بوده است.

## حسن قاسمی

### مدیرعامل کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی

خدمات و دستاوردهای مهم کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در سال ۱۳۹۸ به شرح زیر است:



### حفظ رتبه الف در رتبه‌بندی

#### سازمان بورس

کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در آخرین رتبه‌بندی سازمان بورس و اوراق بهادار که در تاریخ ۱۷ مهر ۱۳۹۶ اعلام شده است، در بورس اوراق بهادار حائز رتبه «الف» و در بورس کالا حائز رتبه «ج» شده است. با توجه به تأثیر مسائلی همچون مبلغ سرمایه، مجوزهای فعالیت و تسهیلات بانکی دریافتی بر رتبه‌بندی یادشده، این کارگزاری هم‌چنان موفق به حفظ رتبه خود بوده است.

### جذب نیروهای متخصص

یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های مدیران کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، جذب افراد متخصص به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه هر شرکت خدماتی در راستای ارائه خدمات بهتر نسبت به سایر رقبا بوده است. در سال ۱۳۹۸ تعداد پرسنل کارگزاری از ۴۵ نفر در پایان سال ۱۳۹۷ به ۵۷ نفر در پایان سال ۱۳۹۸ افزایش یافته است.

### توسعه واحد آموزش

کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی با اخذ مجوز برگزاری دوره‌های آموزشی از کمیته راهبری آموزش بازار سرمایه در اسفندماه ۱۳۹۶ و نیز انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با مؤسسه آموزشی آسا سرمایه در سال ۱۳۹۷، اقدام به برپایی دوره‌های آموزشی متنوع در سطوح مختلف کرد. با توجه به استقبال روزافزون مردم از بازار سرمایه، نیاز به آموزش به‌ویژه در سطوح مبتدی بیشتر از گذشته به چشم می‌خورد. به این منظور، شرکت اقدام به اجاره و تجهیز یک واحد از شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی واقع در ساختمان بزرگمهر و نیز طراحی دوره‌های آموزشی متنوع کرده است. علاوه بر این، همکاری با مرکز مالی ایران در خصوص طراحی و برگزاری دوره‌های آموزشی برای فعالان بازار سرمایه از دیگر اقدامات کارگزاری در توسعه واحد آموزش بوده است.

### راه‌اندازی سیستم احراز هویت و ثبت‌نام غیر حضوری

در راستای کاهش هزینه‌های ثابت و دسترسی فراگیر عموم افراد جامعه به خدمات کارگزاری، پس از توسعه نرم‌افزار پنل پیشخوان و انعقاد قرارداد با دفاتر پیشخوان به منظور احراز هویت مشتریان در اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۸، در حال حاضر مشتریان کارگزاری در سراسر کشور از طریق شعب پیشخوان می‌توانند اقدام به ثبت‌نام در کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی کنند.

### بهبود زیرساخت سیستم پاسخ‌گویی تلفن

با افزایش تعداد مشتریان کارگزاری امکان ارائه خدمات و پاسخ‌گویی به تماس‌های مشتریان به روش سابق امکان‌پذیر

از مهم‌ترین اقدامات شرکت در سال ۱۳۹۸ بازاریابی در راستای جذب مشتریان جدید برای کارگزاری بوده است. بر این اساس، تعداد ۱۳,۴۲۶ مشتری حقیقی جدید و ۶۹۷ مشتری حقوقی جدید در کارگزاری ثبت شده است، که به ترتیب بیش از ۶۵ و ۱۳۰ درصد نسبت به سال

گذشته رشد داشته است. هم‌چنین تعداد مشتریان فعال حقیقی در سال ۱۳۹۸ با افزایش بیش از ۵۶ درصدی از ۲,۶۶۲ نفر به ۴,۱۵۸ نفر و تعداد مشتریان فعال حقوقی با بیش از ۴۶ درصد رشد از ۱۴۶ مشتری به ۲۱۴ مشتری در سال جدید افزایش یافته است. این رشد قابل توجه در جذب مشتریان جدید در راستای برنامه‌های توسعه بازار شرکت، موجب افزایش درآمدهای کارگزاری شده است.

## برنامه شرکت برای سال ۱۳۹۹

### برندسازی

را دارد. به منظور افزایش توان رقابتی، حفظ تمام مجوزها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که با افزایش سرمایه، این امکان برای کارگزاری فراهم می‌گردد.

### توانمندسازی نیروی انسانی

رشد بازار سرمایه و ایجاد انتظارات جدید از سوی سرمایه‌گذاران، موجب تغییر و به‌روزرسانی مقررات حاکم بر این بازار می‌گردد. بر این اساس به‌روزرسانی دانش نیروی انسانی و توانمندسازی پرسنل در راستای پاسخ‌گویی به مشتریان، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

### توسعه واحد پاسخ‌گویی تلفنی

افزایش تعداد مشتریان شرکت طی سال‌های اخیر و هم‌چنین برنامه‌های کارگزاری در راستای جذب مشتریان جدید موجب افزایش تعداد تماس‌های مشتریان با کارگزاری شده است. به منظور بهبود پاسخ‌گویی به مشتریان، توسعه واحد پاسخ‌گویی تلفنی از برنامه‌های اصلی شرکت است.

### تأسیس شعب و تالار اختصاصی جدید در شهرستانها

با توجه به شدت رقابت در صنعت کارگزاری، یکی از مهم‌ترین اقدامات در راستای افزایش سطح درآمد کارگزاری، توسعه نمایندگی‌های شرکت در شهرستان‌های مختلف بر اساس ضوابط و مقررات بازار سرمایه است.

### سهم کارگزاری در تحقق شعار گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

به منظور تحقق شعار «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» همواره برنامه‌های شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در راستای خلق ارزش و توسعه پایدار خدمات شرکت به مشتریان بوده است. باور ما بر این است که ارائه خدمات مناسب به مشتریان موجب وفادارسازی ایشان شده و وفاداری مشتریان بزرگ‌ترین ثروت کارگزاری در جهت ایجاد منابع درآمدی پایدار برای شرکت خواهد بود. از مهم‌ترین اقدامات شرکت در این خصوص، توسعه فعالیت‌های شرکت، اخذ تمام مجوزهای فعالیت در صنعت کارگزاری، آموزش و توسعه فردی پرسنل و ارائه خدمات سیستمی به مشتریان بوده است. در ادامه فعالیت‌های توسعه‌ای، برنامه‌ریزی در خصوص برندسازی و حفظ برند از مهم‌ترین اقدامات کارگزاری در سال‌های آتی خواهد بود.

برنامه‌های شرکت در حوزه برندسازی شامل تقویت واحد آموزش و تبدیل به مؤسسه آموزشی، حضور مستمر در رسانه‌ها، توافق با دفاتر پیشخوان و ICT روستایی برای معرفی کارگزاری به مشتریان و توسعه و بهبود ارتباط با این مجموعه‌ها، سامان‌دهی شعب در برخورد با مشتریان، درج نام کارگزاری در اپلیکیشن‌های پرکاربرد، تغییر نام کارگزاری، طراحی لوگو و هویت بصری، آموزش کارکنان پذیرش و مرکز تماس در راستای بهبود مهارت‌های ارتباطی، طراحی پوشش کارکنان، تهیه و توزیع فراگیر آموزش‌های مقدماتی بورس در سطح کشور، بهبود دکوراسیون داخلی، ایجاد واحد تولید محتوا و تیم خبری، اسپانسرینگ همایش‌ها و برنامه‌های تلویزیونی در حوزه بازار سرمایه، برگزاری ایونت‌ها و شرکت در نمایشگاه‌هاست.

### پذیرش شرکت‌ها

با توجه به استقبال مردم از بازار سرمایه و حمایت دولت از آن طی سال‌های اخیر و در راستای عمق بخشیدن به بازار بورس، پذیرش شرکت‌ها از حوزه‌های پردرآمد برای شرکت‌های کارگزاری محسوب می‌گردد. برای این منظور سرمایه‌گذاری در حوزه پذیرش شرکت‌ها و جذب نیروهای متخصص به منظور بازاریابی و پشتیبانی این واحد از برنامه‌های اصلی شرکت پس از افزایش سرمایه خواهد بود.

### افزایش تعداد مشتریان فعال

شرکت طی سال‌های گذشته به روش‌های متعددی در جهت جذب مشتریان با کیفیت اقدام کرده است. با افزایش سرمایه، امکان سرمایه‌گذاری در حوزه‌های متنوع‌تر با هدف جذب مشتریان جدید برای شرکت فراهم می‌آید.

### جذب نیروهای متخصص

با توجه به شدت رقابت در صنعت کارگزاری، یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های شرکت، همواره جذب افراد متخصص به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه هر شرکت خدماتی در راستای ارائه خدمات بهتر نسبت به سایر رقبا بوده است. در همین راستا با افزایش سرمایه و بزرگ‌تر شدن شرکت، اهمیت جذب نیروهای متخصص نیز بیش از پیش احساس می‌گردد.

### اخذ و حفظ تمام مجوزهای فعالیت کارگزاری

در حال حاضر شرکت تمام مجوزهای فعالیت در صنعت کارگزاری

## موفقیت‌های تازه برای شرکت سبد گردان الگوریتم



شرکت سبدردان الگوریتم، به عنوان یکی از اعضای خانواده بزرگ گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، طبق آخرین گزارش سازمان بورس و اوراق بهادار در سال ۹۷، از نظر میزان بازدهی کسب‌شده در طول دوره فعالیت خود در میان شرکت‌های سبدردان رتبه چهارم را کسب کرده است که کسب این افتخار نشان‌دهنده عملکرد مطلوب این شرکت در این حوزه است.

به گزارش روابط عمومی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، این شرکت که از تیرماه سال ۱۳۹۷ فعالیت خود را در

حوزه مدیریت دارایی‌ها آغاز کرده، از جمله نهادهای مالی تحت نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار است که خدمات خود را مطابق چهارچوب‌های تعیین‌شده از سوی سازمان بورس ارائه می‌کند.

سبدردان الگوریتم به همراه شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی تحت مالکیت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم (شرکت سرمایه‌گذاری آتی‌نگر سپهر ایرانیان سابق) قرار دارند که ضمن ایجاد هم‌افزایی، مجموعه‌ای از خدمات مالی را در اختیار مشتریان قرار می‌دهند.

از جمله خدمات و محصولات سبدردان الگوریتم، می‌توان به سبدردانی اختصاصی اشاره کرد که در این خدمت شرکت به هر شخص (اعم از حقیقی یا حقوقی) که دارای اهداف مالی و میزان تحمل ریسک ویژه خود در سرمایه‌گذاری در بورس باشد، خدمات مورد نیاز را ارائه می‌کند. بر این اساس سبدری از سهام و سایر اوراق قابل معامله در بورس مثل طلا و اوراق با درآمد ثابت برای هر سرمایه‌گذار به طور جداگانه تشکیل می‌شود. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به آدرس اینترنتی به نشانی <https://www.algocm.com/> مراجعه کنند.

صندوق سرمایه‌گذاری مشترک خوارزمی از دیگر محصولات شرکت سبدردان الگوریتم به شمار می‌رود. بر این اساس سبدری از سهام و سایر اوراق با وجوه جمع‌آوری شده در صندوق تشکیل می‌شود که به صورت روزانه بررسی و بازبینی شود، تا نسبت بازدهی به ریسک آن در بهترین حالت ممکن قرار گیرد. با توجه به این‌که سرمایه‌گذاری در این صندوق بدون

محدودیت در تعداد واحد سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر است، از این‌رو هر فرد می‌تواند حتی با سرمایه کم از فرصت‌های سرمایه‌گذاری بازار بورس با پشتوانه تحلیل‌گران و نیروهای متخصص با کمترین هزینه بهره‌مند شود.

از مزایای این صندوق می‌توان به دارا بودن ضمانت نقدشوندگی اشاره کرد که این ضمانت از سوی گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم انجام می‌شود. این صندوق توانسته است در یک سال منتهی به ۱۷ تیرماه سال جاری ۵۵۸ درصد بازدهی به دست آورد و همچنین از ابتدای

سال ۹۹ بازدهی ۲۱۳ درصد را برای سرمایه‌گذاران خود به ارمغان آورده است. این صندوق همچنین توانسته است در ۲۷ خردادماه با کسب جایگاه دوم بازدهی ماهانه در میان صندوق‌های سهامی، افتخاری دیگر برای خانواده بزرگ خوارزمی کسب کند.

علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر و سرمایه‌گذاری در این صندوق می‌توانند به آدرس اینترنتی <http://kharazmifund.com> مراجعه کنند.

صندوق سرمایه‌گذاری دارا الگوریتم محصولی دیگر از شرکت سبدردان الگوریتم است که از نوع صندوق‌های با درآمد ثابت و قابل معامله در بورس به شمار می‌رود که مناسب افراد کم‌ریسک‌پذیر است و سود حاصل از سرمایه‌گذاری در این صندوق به صورت ماهانه در اولین روز کاری هر ماه به حساب سرمایه‌گذاران واریز می‌گردد.

از جمله مزیت‌های سرمایه‌گذاری صندوق دارا الگوریتم نسبت به سپرده بانکی می‌توان به امکان افزایش و کاهش مبلغ سرمایه‌گذاری در هر زمان بدون جریمه، سود روزشمار بدون نرخ شکست، سوددهی بالاتر و پرداخت سود ماهانه اشاره کرد. میانگین سود ماهانه این صندوق از ابتدای تأسیس ۲۷ درصد ماهانه بوده که در خردادماه نیز سود ۳۴ درصد سالانه را در مقایسه با ۱۸ درصد سپرده بانکی به سرمایه‌گذاران خود پرداخت کرده است. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد صندوق دارا الگوریتم می‌توانند به آدرس اینترنتی <http://dara-fund.com> مراجعه کنند.

## دعوت از سهام‌داران «خوارزم» برای شرکت در نظرسنجی

در این راستا و به منظور آگاهی از نظرات سهام‌داران «خوارزم»، با توجه به این‌که دامنه سهام‌داران حقیقی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی بسیار گسترده است، نسبت به طراحی فرم نظرسنجی از این عزیزان اقدام شده است که مشارکت سهام‌داران در این نظرسنجی زمینه‌ساز ارتقای سطح خدمات شرکت خواهد بود.

رواب عمومی گروه خوارزمی از سهام‌داران دعوت کرده است با مراجعه به آدرس اینترنتی <http://survey.kharazmi.ir> و شرکت در نظرسنجی این شرکت را در ارائه هر چه بهتر خدمات یاری نمایند.

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به منظور آگاهی از میزان رضایتمندی سهام‌داران این شرکت از خدمات ارائه‌شده به ایشان نظرسنجی برگزار می‌کند.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، کسب رضایت ذی‌نفعان شرکت مخصوصاً سهام‌داران از اولویت‌های اصلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به شمار می‌رود که در این راستا تاکنون اقدامات مؤثری از جمله پرداخت پیش از موعد سود سهام، شفافیت مالی، ارائه به‌موقع گزارش‌های فصلی و... انجام شده است.

## تصویب صورت‌های مالی شرکت لابراتوارهای سینا دارو



تحریم‌های ظالمانه بر عملکرد این شرکت در سال گذشته، گفت: شرکت برای راه‌اندازی سایت جدید و تأمین مواد اولیه برخی محصولات با طرف‌های خارجی در تعامل است که تحریم‌ها این روند را کند کرده است.

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت لابراتوارهای سینا دارو با حضور بیش از ۸۴ درصد سهام‌داران برگزار شد و بعد از ارائه گزارش مدیرعامل این شرکت قرائت گزارش حسابرس و بازرس قانونی، صورت‌های مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ این شرکت به تصویب سهام‌داران رسید. ضمن این‌که این شرکت برای سال مالی مورد نظر ۶۵۰ ریال سود به هر سهم اختصاص داد که در موعد مقرر پرداخت خواهد شد.

شایان ذکر است شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به عنوان سهام‌دار عمده شرکت لابراتوارهای سینا دارو بیش از ۴۷ درصد این شرکت را در اختیار دارد.

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت لابراتوارهای سینا دارو با ریاست مهندس سیاوش محمدی رودباری، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، و حضور ۸۴ درصد از سهام‌داران شرکت برگزار شد و صورت‌های مالی این شرکت برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ به تصویب سهام‌داران رسید.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل شرکت لابراتوارهای سینا دارو، در گزارشی ضمن تشریح فعالیت‌های این شرکت در سال ۹۸، گفت: سال گذشته به رغم همه محدودیت‌ها و شرایط حاکم بر اقتصاد کشور، سال خوبی برای شرکت لابراتوارهای سینا دارو رقم خورد و اقدامات خوبی در شرکت به انجام رسید.

او در ادامه گفت: در سال ۹۸ طرح توسعه شرکت اجرا شد و با تلاش و پی‌گیری‌های صورت‌گرفته در سال گذشته این پروژه بیش از ۹۱ درصد رشد داشته است که امیدوارم با تلاش مضاعف این پروژه در سال ۹۹ مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

او همچنین از تولید و عرضه بیش از ۲۱۴ هزار انواع اسپری دهانی کاتوسین پلاس و ۲۴۰ هزار اسپری کاتوسین ۱۲۵ و ۲۵۰ در سال گذشته در شرکت لابراتوارهای سینا دارو خبر داد و گفت: علاوه بر این، ۱۵۰ هزار قطره چشمی آزیتروماسین و ۱۵۰ هزار قطره گوش سیپروزونیت در سال ۹۸ در شرکت تولید شده است.

دکتر واصفی گفت: میزان فروش شرکت لابراتوارهای سینا دارو، در سال گذشته نسبت به سال قبل از آن ۳۳ درصد رشد نشان می‌دهد. مدیرعامل شرکت لابراتوارهای سینا دارو در ادامه با اشاره به تأثیر

## تصویب صورت‌های مالی شرکت تجارت گستران خوارزمی

خوش‌بختانه اقدامات خوبی برای بهبود وضعیت شرکت در سال ۹۸ انجام شد که از جمله این اقدامات می‌توان به کاهش ۵۰ درصدی مطالبات شرکت اشاره کرد. با توجه به محدودیت‌های اعمال‌شده در تجارت بین‌الملل و به واسطه تحریم‌ها، بهره‌گیری از فرصت‌های داخلی در بازار مورد توجه شرکت قرار گرفت و خوش‌بختانه سود قابل توجهی در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند



با برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه صورت‌های مالی شرکت تجارت گستران خوارزمی (سهامی خاص) برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ به تصویب سهام‌داران رسید.

در ادامه برگزاری مجامع شرکت‌های فرعی و تابعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، مجمع عمومی عادی سالانه شرکت تجارت گستران خوارزمی (سهامی خاص) برگزار و صورت‌های مالی این

شرکت برای سال مالی ۲۹ اسفند ۱۳۹۸ به تصویب سهام‌داران رسید. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، مرتضی فرجی، مدیرعامل شرکت تجارت گستران خوارزمی، ضمن تشریح فعالیت‌های این شرکت در سال گذشته، گفت: به رغم محدودیت‌های سال گذشته

۹۸ در شرکت ایجاد شد. به گفته دکتر فرجی روند سودآوری شرکت در سال ۹۹ نیز ادامه خواهد داشت. شرکت تجارت گستران خوارزمی (سهامی خاص) از جمله شرکت‌های فرعی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است.



در این بخش می‌خوانید

- ◀◀◀ نگاهی به راهکارهای کنترل نقدینگی در اقتصاد
- ◀◀◀ گزارش «وخارزم» از تأثیر بورس مسکن بر بازار
- ◀◀◀ پرونده‌ای درباره فراز و نشیب‌های بازار سرمایه
- ◀◀◀ بررسی «وخارزم» از نقش نهادهای موثر در بازار سهام

# اقتصاد ایران

نگاهی به راهکارهای کنترل نقدینگی در اقتصاد

# پول بی‌پشتوانه، ویرانگر است!

اقتصاد  
محمدحسین علی‌اکبری

یک مورد می‌تواند بانک مرکزی را از هدف‌گذاری تعیین‌شده دور کند. یکی از مواردی که باعث خلق نقدینگی در کشور می‌شود، این است که دولت به دلیل ناترازی بودجه‌ای از بانک مرکزی طلب پول می‌کند تا بتواند هزینه‌های خود را پوشش دهد. این پول در قالب استقراض از بانک مرکزی صورت می‌گیرد که همتی در این زمینه توضیح داد که اگر دولت به این نتیجه برسد که دست در جیب بانک مرکزی نکند و اگر ما بتوانیم به تدریج ناترازی برخی بانک‌ها را اصلاح کنیم، قطعاً بر نقدینگی و تورم فائق خواهیم آمد.

## آسیب‌های رشد نقدینگی

رشد نقدینگی یکی از عوامل رشد تورم است. در این شرایط زمانی که تورم در کشور افزایش می‌یابد، انتظارات تورمی هم در کنار آن رشد می‌کند، که در این وضعیت شاهد سودجویی برخی افراد در عرضه کالا و خدمات با قیمت‌های بالا و غیرمتعارف هستیم. اگر رشد نقدینگی در شرایطی که اقتصاد در حال رشد است و تولید کالا و خدمات در جامعه رونق دارد، به طور متناسب افزایش یابد، نه تنها مشکل‌ساز نیست، بلکه لازم و ضروری است. از این‌رو زمانی که نقدینگی بدون رشد اقتصادی در یک کشور بالا برود، باعث بروز آسیب‌های جدی به اقتصاد کشور می‌شود که نتیجه آن تورم است. هم‌چنین خلق پول عامل دیگری برای رشد نقدینگی محسوب می‌شود، که البته نظام بانکی نقش مستقیمی در این زمینه دارد. اعطای تسهیلات، پرداخت سود به سپرده‌های بانکی، پرداخت هزینه‌های نظام بانکی و پرداخت سود به سهام‌داران از جمله مواردی است که باعث خلق پول می‌شود. برخی بانک‌ها به منظور جذب سپرده‌های بیشتر سود سپرده

در اقتصاد، به مجموعه پول شامل سپرده‌های دیداری بخش غیردولتی نزد بانک‌ها و اسکناس و مسکوک در دست اشخاص و شبه‌پول شامل سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار، سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز و سپرده‌های متفرقه، نقدینگی گفته می‌شود و در یک تعریف ساده، مجموع اسکناس و مسکوکات و منابع اعتبارات بانکی، مهم‌ترین اجزای تشکیل‌دهنده نقدینگی هستند. این یک تعریف ساده از نقدینگی در کشور است که اگر بدون پشتوانه باشد، قطعاً آسیب‌هایی مانند کاهش ارزش پول ملی و تورم را به دنبال دارد.

تابستان امسال بود که عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی، برای اولین بار از هدف‌گذاری تورم در پایان امسال به میزان ۲۲ درصد خبر داد. خبری به ظاهر امیدوارکننده که با سایر اوضاع اقتصادی کشور هم‌خوانی ندارد. اما او از این طرح دفاع کرد و گفت در این راستا حرکت خواهیم کرد تا امسال بیشتر از ۲۲ درصد تورم به جامعه تحمیل نشود. نرخ تورم در ۵۰ سال گذشته به طور میانگین ۲۰ درصد و میانگین رشد نقدینگی در طول پنج دهه ۲۵ درصد ارزیابی می‌شود. میانگین رشد نقدینگی در ۱۰ سال گذشته ۲۷ درصد بوده است که علت آن رابطه میان دخل و خرج بودجه و سیستم بانکی و بانک مرکزی و دوم خودناترازی و عملکرد نظام بانکی است. این هم گفته همتی است که علاوه بر این موضوع، تأکید کرده باید بتوانیم درآمدها را در مقابل هزینه‌ها تأمین کنیم و در کنار کنترل هزینه باید کنترل استقراض از بانک مرکزی را جدی بگیریم. اکنون نقدینگی کشور حدود ۲ هزار و ۸۰۰ هزار میلیارد تومان اعلام شده که همین



خود را افزایش می‌دهند، که این موضوع یکی از عوامل خلق پول و ایجاد تورم است. هنوز آسیب‌هایی که اقتصاد کشور از سودهای نامتعارف مؤسسات پولی و اعتباری غیرمجاز دید، رفع نشده است. این مؤسسات با سود سپرده و تسهیلات نامتعارف اقدام به خلق پول زیادی کردند که در نهایت ۲۰ هزار میلیارد تومان خط اعتباری از سوی مجلس شورای اسلامی در نظر گرفته شد تا پرونده آن‌ها بسته شود. از سوی دیگر، اکنون برخی بانک‌های خصوصی به رقابت منفی در این زمینه پرداخته‌اند، که نتیجه آن در آینده مشخص خواهد شد.

### لزوم هدایت نقدینگی به سمت ساختمان و راه‌سازی

حسین راغفر، عضو هیئت علمی دانشگاه الزهراء(س)، در گفت‌وگو با «وخارزم» درباره نقدینگی بی‌پشتوانه توضیح داد: کشور آلمان در ۱۸ ماه نقدینگی خود را دو برابر کرد، اما این نقدینگی اضافه‌شده صرف سرمایه‌گذاری در بخش تولید شد. زمانی که سرمایه‌گذاری در بخش تولید انجام می‌شود و نقدینگی در این راستا افزایش می‌یابد، تورم‌زا نیست، اما متأسفانه آن‌چه در ایران اتفاق افتاده، رشد نقدینگی بدون پشتوانه است، که آسیب‌هایی را متوجه اقتصاد ایران می‌کند.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به این‌که نقدینگی باید در بخش‌های مولد هدایت شود، گفت: برخی کارشناسان معتقدند هدایت نقدینگی معنا و مفهوم درستی ندارد و نمی‌توان نقدینگی را به یک سمت خاص سوق داد، اما تجربه کشورهای موفق در زمینه اقتصادی نشان داده می‌تواند با ابزارهای مختلف نقدینگی را به سمت خاص هدایت کرد. به گفته او، عموماً نقدینگی به سمتی حرکت می‌کند که آن بازار سودده باشد. اکنون بازار سرمایه مأمونی برای تأمین مالی شرکت‌ها شده و دولت باید به ظرفیت‌های این بازار بیفزاید تا این نقدینگی به سمت بنگاه‌های تولیدی هدایت شود.

راغفر با اشاره به این‌که نقدینگی نقش مهمی در تورم دارد، گفت: «یکی از مواردی که باعث رشد نقدینگی در کشور می‌شود، کسری بودجه است. زمانی که درآمدهای دولت به میزان تعیین‌شده نباشد و هزینه‌ها هم‌چنان برقرار باشد، دولت به استقراض از بانک مرکزی رو می‌آورد، یا اقدام به فروش اموال خود می‌کند، که این موارد در طولانی‌مدت تورم سنگینی را به جامعه تحمیل خواهد کرد. چندین سال است که بودجه بخش عمرانی به میزان درستی پرداخت نمی‌شود، در حالی که بخش عمرانی کشور هم می‌تواند جاذب سرمایه‌گذاری مردمی باشد و هم تورم را کنترل کند.

عضو هیئت علمی دانشگاه الزهراء(س) ادامه داد: در بخش هدایت نقدینگی بهترین کار این است که سرمایه‌ها در بخش‌های مولد و اشتغال‌زا وارد شود، که بخش ساختمان و راه‌سازی از این ظرفیت برخوردار است. اقدام دیگری که در زمینه کنترل نقدینگی باید انجام شود، کمک به حیات بنگاه‌های کوچک است. متأسفانه بسیاری از دولت‌ها به دلیل این‌که بتوانند نامی از خود باقی بگذارند، علاقه به افتتاح پروژه‌های بزرگ دارند، اما نکته قابل توجه این‌جاست که توجه به زنجیره تولید در بخش‌های پایین‌دستی در کشور مغفول مانده و باید به این موضوع اهمیت بیشتری داده شود.

این کارشناس اقتصادی ادامه داد: رشد نقدینگی و رشد نرخ

ارز ارتباط مستقیمی با هم دارند و هر سال و در همه دولت‌ها این رویه اتفاق افتاده است، که متناسب با رشد نقدینگی و تورم نرخ ارز افزایش می‌یابد. پس از افزایش نرخ ارز دوباره تورم و نقدینگی رشد می‌کند و این رویه ادامه دارد. بهترین عامل برای کنترل نقدینگی حفظ ارزش پول ملی است که در طول دو سال گذشته به میزان زیادی ارزش خود را از دست داده است. یکی از آسیب‌های این موضوع کاهش قدرت خرید خانوارهاست که به تولید آسیب زیادی می‌زند. اگر شرکت‌های حقوقی، بانک‌ها و مؤسساتی که وارد بازار بورس شدند و درآمدهای کلانی به دست آوردند، سرمایه خود را در مسیر تولید قرار دهند، تورم تا حدود زیادی کنترل می‌شود.

### نرخ انتشار اوراق افزایش یابد

کامران ندری، معاون پژوهشی پژوهشکده پولی و بانکی، به «وخارزم» گفت: عمدتاً نقدینگی در شبکه بانکی و در بخش دارایی‌های مالی بازار سرمایه خلق می‌شود، که این روزها ورود نقدینگی به بازار سرمایه آن‌قدر با سرعت انجام شده که در سال آینده مشخص خواهد شد چقدر از این نقدینگی ناشی از خلق پول بوده است.

او با بیان این‌که یکی از راه‌های رشد نقدینگی در کشور اعطای تسهیلات است، افزود: در نظام بانکی روزانه پرداخت‌های زیادی در قالب تسهیلات انجام می‌شود، که در این بخش حساب سپرده متقاضی شارژ می‌شود. در این صورت بانک مرکزی به منظور کنترل خلق سپرده پایه پولی همراه با آن خلق می‌کند.

این کارشناس پولی و مالی با اشاره به این‌که مهم‌ترین عامل رشد نقدینگی، کسری بودجه دولت است، گفت: دولت زمانی که با کسری بودجه مواجه می‌شود، یا درخواست برداشت از صندوق توسعه ملی را مطرح می‌کند، یا به استقراض از بانک مرکزی رو می‌آورد، که بهترین راه کار برای کنترل نقدینگی، دریافت تسهیلات ارزی از سوی دولت از منابع صندوق توسعه ملی است که در این صورت بانک مرکزی باید از پرداخت معادل ریالی آن منع شود. البته در شرایط فعلی کشور که ناترازی تجاری وجود دارد و میزان واردات از صادرات بیشتر است، بازپرداخت تسهیلات ارزی سخت می‌شود.

ندری در ادامه گفت: یکی از راه‌های جبران کسری بودجه انتشار اوراق است، اما به دلیل این‌که دولت سود کمی به این اوراق پرداخت می‌کند، مردم تمایلی برای خرید آن نشان نمی‌دهند. در این صورت بانک‌ها باید این اوراق را خریداری کنند، که این موضوع دوباره باعث خلق پول و رشد نقدینگی خواهد شد. اگر دولت قصد دارد از طریق انتشار اوراق تأمین مالی کند، باید نرخ سود آن را بالاتر در نظر بگیرد تا عموم مردم نسبت به خرید آن اقدام کنند و بانک‌ها مجبور به خرید آن نشوند، که خلق پول اتفاق بیفتد.

او به استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی اشاره کرد و افزود: منابع بانک‌ها در شرایط فعلی محدود است، به همین دلیل در زمان کمبود به بانک مرکزی رو می‌آوردند و استقراض می‌کنند، که این موضوع دلیلی برای رشد نقدینگی در کشور است. موضوع مهم دیگر این‌جاست که دولت هزینه‌های بالایی دارد که ناشی از شرکت‌داری بخش اجرایی کشور است. در این صورت دولت باید اموال و دارایی‌های خود را واگذار کند، که این موضوع باعث کاهش هزینه‌های دولت و کنترل نقدینگی خواهد شد.

حسین راغفر، عضو هیئت علمی دانشگاه الزهراء(س):  
کشور آلمان طی ۱۸ ماه نقدینگی خود را دو برابر کرد، اما این نقدینگی اضافه‌شده صرف سرمایه‌گذاری در بخش تولید شد. زمانی که سرمایه‌گذاری در بخش تولید انجام می‌شود و نقدینگی در این راستا افزایش می‌یابد، تورم‌زا نیست، اما متأسفانه آن‌چه در ایران اتفاق افتاده، رشد نقدینگی بدون پشتوانه است، که آسیب‌هایی را متوجه اقتصاد ایران می‌کند



## گزارش «وخارزم» از تأثیر بورس مسکن بر بازار بورس مسکن؛ از ایده تا عمل

متعادل سازی بازار مسکن پیشنهاد می دهند، اما هنوز سازوکار و جزئیات این طرح مشخص نیست. اوایل تابستان امسال بود که بحث بورس مسکن داغ شد و مسئولان و کارشناسان زیادی در این باره اظهار نظر کردند. آن طور که برخی کارشناسان به تحلیل بورس مسکن پرداخته اند، این بورس شامل صندوق سرمایه گذاری زمین و ساختمان است که با بورس املاک که اخیراً به فروش دارایی های مازاد دولت پرداخته، تفاوت دارد. چندی پیش یکی از اموال دولتی در بورس کالا عرضه و مورد معامله قرار گرفت.

### سامان دهی مسکن با ابزار بورس

صندوق های زمین و ساختمان که به نام بورس مسکن شناخته می شود، نتیجه تصمیم گیری وزارت راه و شهرسازی و سازمان بورس و اوراق بهادار است. تصمیمی که از اواخر مردادماه جدی و وارد فاز اجرایی شد. ظاهراً دولت تصمیم گرفته با استفاده از بازار سرمایه که این روزها با استقبال زیادی از سوی مردم مواجه شده، به سامان دهی بخش مسکن بپردازد. مدلی که وزارت راه و شهرسازی در این زمینه در نظر گرفته، فروش متری واحد مسکونی است و هر کسی با هر آورده ای می تواند در ساخت یک پروژه ساختمانی سرمایه گذاری کند. آن طور که «وخارزم» بررسی کرده، هنوز سازوکار این طرح مشخص نیست. به طوری که فرد سرمایه گذار زمانی که اقدام به خرید ۱۰ متر از یک واحد مسکونی می کند، در پایان پروژه قرار است به قیمت روز به ازای هر متر مربع به سرمایه گذار پرداخت شود، یا سود مشخصی برای آن در نظر گرفته می شود. البته طرح دیگری هم هست که این ۱۰ متر باید در بورس به فرد دیگری واگذار شود و خریدار باید به اندازه یک واحد مسکونی خریداری کند که قیمت آن و سازوکار قیمت گذاری در این

در کشور ما مسکن به عنوان یک کالای سرمایه ای شناخته می شود، در حالی که در کشورهای پیشرفته صنعتی مسکن یک کالای مصرفی است. در کشورهای دیگر اولین واحد مسکونی به عنوان یک کالای مصرفی محسوب می شود، اما از واحدهای دیگر مالیات دریافت می شود و کسی دیگر به این بخش ورود نمی کند. در این کشورها صندوق های سرمایه گذاری برای ساخت مسکن در نظر گرفته می شود تا از منابع مردمی مسکن ساخته شود.

بر اساس آخرین گزارش بانک مرکزی متوسط قیمت مسکن در تهران به بیش از ۲۳ میلیون تومان در متر مربع رسیده است، این در حالی است که وزارت راه و شهرسازی که تا تیرماه متوسط قیمت مسکن را اعلام می کرد، در مردادماه از انتشار این آمار خودداری کرده و اغلب کارشناسان برای تحلیل به گزارش بانک مرکزی استناد می کنند. تعداد معاملات انجام شده در مردادماه ۹۹ امسال در حدود ۹/۱ هزار فقره بود که نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۷۵/۸ درصد افزایش را نشان می دهد. در این ماه متوسط قیمت فروش یک متر مربع زیربنای واحدهای مسکونی شهر تهران به ترتیب با ۱۰/۵ و ۷۷/۴ درصد افزایش نسبت به ماه قبل و ماه مشابه سال قبل به ۲۳۱/۱ میلیون ریال رسید. بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شده در شهر تهران به تفکیک عمر بنا حاکی از آن است که واحدهای تا پنج سال ساخت با سهم ۳۸/۵ درصد بیشترین سهم را به خود اختصاص داده است. همچنین در ماه مورد بررسی شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب معادل ۲۷/۴ و ۳۰/۶ درصد رشد را نشان می دهد. برخی کارشناسان استفاده از ابزار بورس را به عنوان

مسکن

سهراب اکبری



زمینه هنوز مشخص نیست.

### معامله در بورس مطمئن است

محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی، در گفت‌وگویی در این زمینه توضیح داد: بیش از یک سال است که برای عرضه مسکن در بورس برنامه‌ریزی می‌کنیم و برای این که ایرادات آن را بسنجیم، از وزارت راه و شهرسازی پروژه را کلید زدیم و یک واحد مسکونی در بورس کالا عرضه شد. به دنبال این تصمیم سازمان‌ها و بانک‌هایی هم که قرار است املاک مازاد خود را به فروش برسانند، اعلام آمادگی کردند که از این طریق عمل کنند. این‌گونه اقدامات منجر به شفافیت در معامله و قیمت‌گذاری املاک خواهد شد و هم‌چنین اصالت و اعتماد طرفین معامله مورد تأیید است.

### بازار سرمایه بهترین راه برای تأمین مالی است

هم‌چنین محمود محمودزاده در گفت‌وگویی که با «وخارزم» داشت، در توضیح این طرح گفت: اقدامی که اخیراً وزارت راه و شهرسازی شروع کرده، منجر به تعلق یک تابلوی اختصاصی در حوزه مسکن و ساختمان در بورس می‌شود که صندوق زمین و ساختمان و پروژه‌های انبوه‌سازی و مصالح ساختمانی در بورس مورد معامله قرار می‌گیرند.

وی با بیان این که بهترین راه تأمین مالی برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مولد بازار سرمایه است، افزود: قصد داریم با سرمایه‌های خرد مردم پروژه‌های بزرگی را اجرا کنیم و پس از بررسی‌های دقیق به این نتیجه رسیدیم که بازار مسکن هم بازار بلندمدتی است و هم مطمئن.

### مسکن هزار رسته شغلی را درگیر می‌کند

از نظر کارشناسان اقتصادی هر مکانیسمی که بتواند منجر به افزایش عملیات عمرانی در کشور شود، مفید است. بسیاری از کارشناسان معتقدند مسکن حدود ۱۰۰۰ رسته شغلی را درگیر خواهد کرد و تأثیر زیادی بر ایجاد اشتغال دارد. از سوی دیگر، ایران سالانه به یک میلیون واحد مسکونی نیاز دارد. سالانه حدود ۷۰۰ هزار ازدواج به ثبت می‌رسد و با نیاز انباشته‌ای که در بازار وجود دارد، نیاز ایران را به سالانه یک میلیون واحد می‌رساند. اکنون در خوش‌بینانه‌ترین حالت، کمتر از ۴۰۰ هزار واحد سالانه مسکن تولید می‌شود که تقریباً هر سال ۶۰۰ هزار واحد تقاضای انباشته را به دنبال دارد.

### جزئیات بورس مسکن

جواد فلاح، مدیر مطالعات اقتصادی شرکت بورس کالای ایران، در گفت‌وگو با «وخارزم» درباره جزئیات طرح بورس مسکن گفت: زمانی که خریدار به عنوان سرمایه‌گذار بخش مسکن وارد بورس مسکن می‌شود، این امکان را دارد تا زمانی که ملک به پایان نرسیده، با استفاده از ظرفیت بازار ثانویه سهام خود را بفروشد. به بیان بهتر، نقدشوندگی این نوع سرمایه‌گذاری بالاست و کشف قیمت در سازوکار بورس مشخص خواهد شد. وی با بیان این که در سازمان بورس به منظور تأمین مالی برای ساخت مسکن اقدامات آن را آغاز می‌کنیم، افزود: زمانی که

جواد فلاح، مدیر مطالعات اقتصادی شرکت بورس کالای ایران: تضامین لازم از سازنده و عرضه‌کننده مسکن برای صیانت از سرمایه‌های مردم توسط بورس کالا دریافت می‌شود. به طوری که پیش‌فروشنده‌ها باید در اتاق پایاپای بورس تعهد و تضمین دهند که پروژه ساختمانی را در زمان سررسید تحویل دهند و در غیر این صورت مشمول پرداخت جریمه به سرمایه‌گذار خواهد شد

### مخالفان طرح چه می‌گویند؟

برخی معتقدند اگر سرمایه‌گذار نیمی از مترهاژ خانه مسکونی را خریداری کرده باشد، برای نیمه دیگر باید به قیمت روز پرداخت کند. در این صورت صرفه‌جویی در بخش اول را خنثی می‌کند و سودی نصیب سرمایه‌گذار نخواهد شد. اگر کسی توانایی خرید یک واحد مسکونی را نداشته باشد، شاید به بورس کالا وارد نشود و اکنون از بازار آزاد نیاز خود را رفع کند. در همین حال برخی فعالان بازار معتقدند پروژه پدیده‌شان‌دیز که در مشهد اجرا شد، طرح پیش‌فروش متری بود که با شکست روبه‌رو شد. اکنون اگر دولت قصد دارد چنین روشی را اجرا کند، باید تعهدات و تضامین بیشتری را از پیش‌فروشنده دریافت کند تا سرمایه‌گذاران متضرر نشوند. به گفته فعالان و انبوه‌سازان مسکن پیش‌فروش متری منجر به تعادل در بخش مسکن نخواهد شد و برخی سرمایه‌داران ممکن است برای تهیه مسکن با قیمت‌های تعیین‌شده اقدام به خرید انبوه کنند و آن‌ها تعیین‌کننده نهایی قیمت باشند. از سوی دیگر، برخی فعالان بازار می‌گویند اگر مسکن به عنوان یک کالا در بورس عرضه شود، منجر به ورود سرمایه‌گذارها به این حوزه خواهد شد و برای کسب سود بیشتر اقداماتی را انجام خواهند داد تا قیمت مسکن افزایش یابد.



پرونده‌ای درباره فراز و نشیب‌های بازار سرمایه

## تفاوت‌های بورس با سپرده‌گذاری در بانک‌ها

تورم را تجربه کرده، اجرای چنین قوانینی اغلب دشوار است.

### نقره‌داغ تابستانی

در کشورهایی که از ثبات اقتصادی برخوردارند، دولت‌ها و قانون‌گذاران شرایط را طوری ترسیم کرده‌اند که نقدینگی و سرمایه‌های خرد و کلان مردم به سمت بازار سرمایه هدایت شود تا تولید از آن بهره‌مند شود. اتفاقی که پس از سال‌ها در ایران افتاد، اما آن‌طور که انتظار می‌رفت، از این ظرفیت استفاده نشد. بر کسی پوشیده نیست نقدینگی وارد بازاری می‌شود که بیشترین سود را داشته باشد. یکی از دلایلی که بازار سرمایه پذیرای ۴,۵ میلیون سرمایه‌گذار جدید طی پنج ماه در بورس بود، سود بالای بود که این بازار در بهار امسال نصیب سهام‌داران کرد؛ سودی که از نظر برخی کارشناسان خارج از منطق اقتصادی بود و باعث شد افراد بیشتری برای کسب سود بیشتر وارد شوند. افرادی که بدون آگاهی وارد این بازار شدند، در گرم‌ترین ماه سال (مرداد) نقره‌داغ شدند و بخشی از سرمایه‌های خود را از دست دادند، اما افرادی که در ابتدای سال در این بازار سرمایه‌گذاری کرده بودند، توانستند سود مناسبی را به خود اختصاص دهند. در اولین روز معاملاتی سال ۹۹ در فروردین شاخص کل بورس ۵۰۸ هزار واحد بود که این شاخص در تیرماه به بالای دو میلیون واحد رسید. در

ریسک سرمایه‌گذاری در همه بازارها وجود دارد، اما آن‌چه گاهی در مورد بورس شاهد هستیم و برخی سهام‌داران از این بازار توقع دارند، سود ثابتی است که تنها در نظام بانکی مشاهده می‌شود. اگر نگاهی به وضعیت سرمایه‌گذاری در کشورهای مختلف بیندازیم، متوجه می‌شویم که شرایط به این صورت است که دولت‌ها حمایت مستقیمی از سرمایه‌های مردم ندارند، اما با ابزارهای مالیاتی سعی کرده‌اند نقدینگی را به سمتی هدایت کنند تا تولید بتواند از آن بهره‌مند شود. به بیان بهتر، در کشورهای پیشرفته یک کالا در شرایط مختلف ماهیت‌های گوناگونی پیدا می‌کند. به طوری که ممکن است در یک زمان یک کالا مصرفی تلقی شود و در مواقع دیگر سرمایه‌ای. به عنوان مثال، زمانی که یک فرد تصمیم می‌گیرد یک واحد مسکونی برای استفاده خریداری کند، دولت به او این اجازه را می‌دهد که به عنوان صاحب یک واحد مسکونی از پرداخت مالیات معاف باشد، اما اگر همان فرد قصد خرید واحد مسکونی دوم را داشته باشد، باید در زمان فروش مابه‌التفاوت سودی را که به دست آورده، به دولت تسلیم کند. البته این‌گونه زیرساخت‌ها در کشورهایی قابل اجراست که از تورم رنج نمی‌برند، اما در کشوری مانند ایران که در طول چهار دهه گذشته به طور متوسط سالانه ۲۰ درصد

پژوهشی  
غزال بابایی  
تجزیه و تحلیل

## حمایت دولت از بورس به معنای تضمین سرمایه نیست

فرهاد دژپسند، وزیر امور اقتصادی و دارایی



همواره یکی از برنامه‌ریزی‌های همه دولت‌ها این بوده که بتوانند نقدینگی را به سمت بازار سرمایه هدایت کنند. زمانی نقدینگی به سمت یک بازار سوق پیدا می‌کند که نسبت به سایر بازارها، سود بیشتری به دارندگان و صاحبان سرمایه برساند. خوش‌بختانه از سال گذشته تاکنون وضعیت بازار

سرمایه با افزایش مناسبی روبه‌رو بود، اما این موضوع وجود دارد که بازارهای سرمایه‌پذیر دارای ریسک هستند. برخی سهام‌داران با امید به این که بتوانند مانند سود بانکی ماهانه به سرمایه‌های خود بیفزایند، وارد این بازار شدند که این نوع تحلیل نادرست است. ضمن این که به مردم عزیز توصیه می‌کنیم با پس‌اندازهای خودشان وارد بازار سرمایه شوند و از فروش دارایی برای کسب سود بیشتر بپرهیزند.

علاوه بر این که مردم باید با آگاهی وارد این بازار شوند، دولت نیز برنامه‌ریزی‌هایی برای حفظ ارزش سرمایه‌های مردمی در نظر گرفته است. البته دولت اقدامات و برنامه‌ریزی‌های زیادی در زمینه حمایت از بورس انجام داد که یکی از آن موضوعات تخصیص یک درصد از منابع صندوق توسعه ملی برای صیانت از سرمایه‌های مردم بود که پی‌گیری‌های زیادی در این زمینه انجام شد و به نتیجه رسید. جنس حمایت ما از بورس متفاوت است. این که گفته می‌شود دولت از بورس حمایت می‌کند، به معنای تضمین نیست، بلکه حمایت ما این است که عرضه و شناورها را افزایش می‌دهیم و برای افزایش سرمایه تسهیلات ایجاد می‌کنیم تا بورس روند پرمحتوایی داشته باشد و شرایطی عالی را رقم بزنیم.

البته اختصاص یک درصد از منابع صندوق توسعه ملی به مصوبات دپروز و تصمیمات امروز بازمی‌گردد، بلکه مربوط به قانون رفع موانع تولید در سال ۹۴ است که در آن تأکید شده صندوق توسعه ملی باید سالانه یک درصد ورودی خود را به عنوان سپرده در صندوق تثبیت سرمایه بورس قرار دهد. به این صورت که یک درصد ورودی منابع صندوق طی سنوات سال‌های ۹۴ تا ۹۸ جزو منابع صندوق تثبیت سرمایه‌های بورس قرار بگیرد. شاید این پرسش پیش بیاید که چرا در پنج سال گذشته از این ابزار استفاده نشد، که باید در این زمینه گفت دلیل اول اختلاف بین بورس و صندوق توسعه ملی بود و از سوی دیگر، بازار سرمایه تا این حد نقدینگی به خود ندیده بود و سهام‌داران آن از چگونگی رویه بازار اطلاع داشتند. هر چند هنوز هم به مردم تأکید می‌کنم اصلاً وارد فاز رفتار هیجانی نشوند تا بتوانند از سرمایه‌های خود صیانت کنند.

اقدام دیگری که دولت برای حمایت از بازار سرمایه انجام داده، آسان کردن شرایط برای افزایش سرمایه شرکت‌هاست. چون در نظر گرفتیم مالیات این افزایش سرمایه صفر باشد، پول تازه‌نفسی وارد بورس می‌شود، که با این تفاسیر آینده خوبی را برای بازار سرمایه پیش‌بینی می‌کنیم. در این

این راستا بود که دولت برنامه‌ریزی کرد تا بخشی از سهام دولت را در قالب صندوق‌های ای‌تی‌اف عرضه کند و بخشی از سهام بانک و بیمه را در قالب صندوق دارا اول عرضه کرد. این تجربه خوب باعث شد هم دولت برای گام‌های بعدی برنامه‌ریزی کند و هم مردم خود را برای خرید دارا دوم که مربوط به پالایشگاه‌ها بود، آماده کنند، که یک‌باره خبر لغو عرضه دارا دوم به دلیل اختلاف نظر بین وزارت امور اقتصادی و دارایی و وزارت نفت منتشر شد. در همان زمان بود که یک‌باره بازار فروکش کرد و عقب‌نشینی‌ها آغاز شد. هر چند کارشناسان معتقدند اکنون افت شاخص کل بورس ناشی از تصمیم لغو عرضه دارا دوم نبود، اما از همان زمان بود که شاخص کل وارد روند نزولی شد.

### سودای ثروت

همه ما علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری و کسب سود هستیم، اما ضرب‌المثلی هم هست که «بادآورده را باد می‌برد». اگر سودی خارج از عرف و منطق اقتصادی به یک سرمایه تعلق بگیرد، قطعاً دوام نخواهد داشت و طی یک مدت کوتاه دوباره وضعیت به قبل باز خواهد گشت. سرمایه‌گذارانی که در ابتدای سال جاری فعالیت خود را در بورس کلید زدند، در تیرماه ۳۰۰ درصد و اکنون ۲۰۰ درصد به سرمایه‌هایشان اضافه شده و به بیان بهتر، ضرر آن‌ها از سود است، اما سرمایه‌گذارانی که با سودای یک‌شبه پول‌دار شدن وارد این بخش شدند، از سرمایه‌های اصلی خود زبان کردند.

زمانی که قیمت یک کالا به شکل نامتعارف افزایش می‌یابد، نقدینگی به آن بازار هجوم می‌برد و قیمت آن کالا تا جایی افزایش می‌یابد که توان خرید دیگر وجود ندارد. در این شرایط آرام آرام سرمایه‌گذاران این بازار را ترک می‌کنند و وارد بازار دیگری می‌شوند... زمانی که به این وضعیت می‌رسیم، تورم انتظاری اتفاق می‌افتد و سرمایه‌گذاران به منظور این که سود بیشتری کسب کنند، انتظارات بیشتری را عنوان می‌کنند و رفتارهای خود را در این قالب به اجرا درمی‌آورند. در این راستا توصیه می‌شود سرمایه‌گذاران برای ورود به بازار حتماً نسبت به چگونگی آن اطلاع کسب کنند.

### از فرصت تأمین مالی استفاده کنیم

کارشناسان علاوه بر این که معتقدند بازار سرمایه بهترین مکان برای سرمایه‌گذاری است و مردم را نسبت به ورود به این بازار ترغیب می‌کنند، اما در عین حال هشدار می‌دهند که سرمایه‌گذاران باید با آگاهی و پذیرش ریسک وارد شوند. ورود به هر بازاری بدون اطلاع و آگاهی باعث می‌شود مشکلات زیادی ابتدا برای سهام‌داران و دوم برای اقتصاد کشور ایجاد شود.

اکنون پروژه‌های بزرگ راه‌سازی، پالایشگاهی، پتروشیمی، فولاد و بخش‌های دیگر نیازمند نقدینگی هستند که هر کدام برای بخش تأمین مالی سریع‌اً راهی نظام بانکی می‌شوند. درست است که ایران کشوری بانک‌محور است، اما نظام بانکی توان پرداخت برای انجام این همه پروژه را ندارد. از این رو می‌توان با کمک گرفتن از بازار سرمایه هم فرصت تنفسی به بخش بانکی داد و هم از این ظرفیت ایجادشده بهره برد.

### فرهاد دژپسند / وزیر

#### امور اقتصادی و دارایی:

خوش‌بختانه از سال گذشته

تاکنون وضعیت بازار

سرمایه با افزایش مناسبی

روبه‌رو بود، اما این موضوع

وجود دارد که بازارهای

سرمایه‌پذیر دارای ریسک

هستند. برخی سهام‌داران

با امید به این که بتوانند

مانند سود بانکی ماهانه به

سرمایه‌های خود بیفزایند،

وارد این بازار شدند که

این نوع تحلیل نادرست

است. ضمن این که به

مردم عزیز توصیه می‌کنیم

با پس‌اندازهای خودشان

وارد بازار سرمایه شوند و از

فروشن دارایی برای کسب

سود بیشتر بپرهیزند

بازار سرمایه را دارند، حتماً با نگاه بلندمدت وارد شوند و نسبت به نوسانات بازار آگاهی کسب کنند. ما به عنوان مجموعه دولت هیچ وقت نگاه ابزاری به بورس نداریم و حتی برای حمایت از سهام‌داران برنامه‌هایی مانند عرضه اولیه منسجم برنامه‌ریزی کردیم و آماده اجرای آن هستیم، اما برخی سهام‌داران به منظور این که یک شبه پول زیادی کسب کنند، وارد می‌شوند، که این موضوع با ماهیت و ذات بازار سرمایه تفاوت دارد. نوسان در ذات بورس است و فعلاً این بازار هم بهتر است نگاهی میان‌مدت یا بلندمدت به آن داشته باشند. اگر بازار سرمایه قوام یابد، برای سرمایه‌ها و سرمایه در گردش بنگاه‌ها تأمین مالی می‌شود، و بر این اساس اشتغال و تولید افزایش می‌یابد؛ موضوعی که یک تجربه جهانی است.

شرایط شرکت‌های حقوقی دولتی را موظف کردیم در زمان نوسان اقدام به خرید و فروش سهام کنند و باید در این راستا با بازار سرمایه هماهنگ باشند تا یک تعادل منطقی در بازار به وجود بیاید.

من به عنوان وزیر اقتصاد نمی‌توانم بگویم که یک سهام‌دار اکنون اقدام به خروج سرمایه خود از بازار سرمایه کند، یا سرمایه خود را به این بازار بیاورد، بلکه می‌توانم توصیه کنم از اقدامات هیجانی در این بازار بپرهیزد. سهام یک دارایی برای افراد است و ما به عنوان یک شخص دولتی نمی‌توانیم برای دارایی مردم تصمیم بگیریم، اما حتماً تأکید خواهیم کرد که سرمایه باید در بازاری ورود پیدا کند که از پایداری لازم برخوردار باشد. در پایان باز هم به مردم عزیز توصیه می‌کنم اگر قصد ورود به

## از ظرفیت بازار سرمایه استفاده کنیم

### حامد فلاح، کارشناس بازار سرمایه

نوسان ذات بازار سرمایه است، اما معتقدم آن‌طور که انتظار می‌رفت، از ظرفیت بورس استفاده نشد و برخی از بخش‌های آن مغفول ماند. در شش ماه گذشته بازار هم روی خوش به خود دید و هم روی ناخوش. در یک دوره بازار صعودی بود و صف‌های خرید زیادی تشکیل شد و پس از چند ماه وضعیت تغییر کرد و خریدارها فروشنده شدند. بسیاری از سهام‌داران، خصوصاً تازه‌واردها، از چگونگی افزایش و کاهش شاخص اطلاعی نداشتند، اما از نظر کارشناسی رشد شاخص کل بازار سرمایه به معادلات اقتصادی بازمی‌گشت، بلکه مربوط به ارزش جایگزینی شرکت‌ها و نقدینگی زیاد موجود در کشور بود. برخی کارشناسان تحلیل کرده بودند که عامل تورم کشور رشد بازار سرمایه بوده است، اما این یک استدلال غیرعلمی است و دلیل اصلی تورم در کشور نقدینگی زیاد آن است. تورم از یک عامل صرفاً پولی منجر می‌شود و این موضوع در محافل اقتصادی اثبات شده است.

زمانی که نقدینگی در یک جامعه افزایش می‌یابد، ممکن است سر از هر بازاری دربیابود. قطعاً هیچ‌کدام از عامه مردم علاقه‌مند به ورود نقدینگی به بازار طلا، سکه و خودرو نیستند، به این دلیل که تورم انتظاری ایجاد می‌کند، اما ورود آن به بازار مسکن به شرط تولید و هم‌چنین بازار سرمایه می‌تواند برای اقتصاد کشور مفید باشد.

ورود نقدینگی به بورس فرصتی است که تاکنون از آن استفاده نشده و انتظار می‌رود دولت در شش ماهه دوم سال نسبت به این موضوع اقدامات لازم را انجام دهد. به این صورت که سهام‌های خود را به صورت خرد در این بازار عرضه کند و از مباحث مدیریتی فاصله بگیرد. اکنون بازار سرمایه بهترین فرصت برای واگذاری مدیریتی و کاهش هزینه‌های دولت است که هنوز از این ظرفیت استفاده نشده است.

اگر به بازار سرمایه نگاه تأمین مالی داشته باشیم، مشکل بسیاری از شرکت‌ها حل می‌شود. اگر ایران خودرو و سایپا سهام خود را در بورس عرضه می‌کردند و از این طریق تأمین مالی انجام می‌شد، بدهی‌های بانکی خود را تسویه می‌کردند و قیمت تمام‌شده خودرو کاهش می‌یافت. ضمن این که دیگر فروش با زیان در برنامه خودروسازان وجود نداشت. این موضوع در مورد شرکت‌های فولادی، مس، پالایشگاهی و پتروشیمی هم صادق است.

زمانی که سهام به صورت فواره‌های بالا می‌رود، باید منتظر ریزش بود. شرکت‌ها در بهترین زمان افزایش سرمایه قرار دارند، اما آن‌قدر بروکراسی بورس زیاد است و روند اعطای مجوز طولانی است که گاهی توجیه افزایش سرمایه را از بین می‌برد.

اکنون طرح‌های زیادی در بخش پتروشیمی، پالایشگاهی و مخابراتی داریم که نیازمند نقدینگی است، اما معاملاتی که در بورس انجام شد، هیچ‌کدام به تأمین مالی نرسید و مردم با انجام رفتار هیجانی باعث صعود و سقوط بازار شدند. به نظر می‌رسد دولت باید در این زمینه اقدامات لازم را انجام می‌داد تا شرکت‌ها از این وضعیت بورس منتفع شوند. اکنون پیمان‌کاران زیادی هستند که از مخابرات طلب دارند و این در حالی بود که نماد این شرکت قفل بود و صف خرید تشکیل شده بود، اما اگر افزایش سرمایه داده می‌شد، هم شرکت و هم سهام‌داران از رشد بازار سرمایه منتفع می‌شدند.

دولت باید از ظرفیت بازار سرمایه استفاده کند. اکنون دولت با کسری بودجه مواجه است و از سوی دیگر، هزینه‌های شرکت‌های دولتی آن‌قدر زیاد شده که منابع کشور را تحت فشار قرار داده. از این‌رو دولت باید با عرضه سهام خود در بخش‌های مختلف، چه در بانک‌ها و چه در شرکت‌های دیگر، نقدینگی به دست بیاورد و بیش از این از بانک مرکزی استقراض نکند. ضمن این که دولت می‌تواند از این طریق برای جبران کسری بودجه اقدام کند.

مردمی که قصد دارند وارد بازار بورس شوند، ابتدا باید چگونگی دریافت اطلاعات مالی خود را تقویت کنند و ریسک بازار را بپذیرند. هر چند دولت و مجموعه‌های غیرخصوصی نباید اقدام به تبلیغ بازار بورس کنند، اما به نظر می‌رسد در شش ماهه دوم سال بازار سرمایه به ثبات نسبی خواهد رسید. از این‌رو ممکن است برخی افراد سودجو با ارائه سیگنال‌های اشتباه اقدام به عرضه سهام بی‌ارزش با قیمت بالا کنند، که در بهار امسال هم شاهد آن بودیم، اما مردم اگر آگاهی خود را در این زمینه بالا ببرند، شاهد این‌گونه اتفاقات نخواهیم بود.

### اکنون طرح‌های زیادی

در بخش پتروشیمی،

پالایشگاهی و مخابراتی

داریم که نیازمند نقدینگی

است، اما معاملاتی که در

بورس انجام شد، هیچ‌کدام

به تأمین مالی نرسید و مردم

با انجام رفتار هیجانی باعث

صعود و سقوط بازار شدند.

به نظر می‌رسد دولت باید

در این زمینه اقدامات لازم

را انجام می‌داد تا شرکت‌ها

از این وضعیت بورس منتفع

شوند. اکنون پیمان‌کاران

زیادی هستند که از مخابرات

طلب دارند و این در حالی

بود که نماد این شرکت قفل

بود و صف خرید تشکیل

شده بود

## ناپایداری بازارهای سرمایه پذیر

### علی بهشتی، مدیر امور اعضای شرکت بورس

بی‌توجهی به بازار سرمایه همانند تحلیل کسب درآمد یک شغل از دور است. به این معنا که زمانی که یک شغل پردرآمد است، برخی افراد جزئیات آن را مشاهده نمی‌کنند، اما وقتی در بطن کار قرار می‌گیرند، تازه متوجه خواهند شد چه سختی‌هایی متوجه آن‌هاست. این وضعیت در مورد بازار سرمایه صدق می‌کند؛ زمانی که افراد مشاهده کردند برخی در این بازار سود کسب کردند، بی‌مهابا برای کسب سود وارد این بازار شدند، که قطعاً ورود به هر بازاری نیازمند تخصص است.

نوسان در هیچ بازاری دوام ندارد. صعود و نزول هیچ بازاری همیشگی نیست و سهام‌داران باید آگاه باشند در این زمینه از انجام رفتار هیجانی خودداری کنند. ذات هر بازاری که سرمایه‌پذیر است، نوسان دارد و ممکن است گاهی اوقات در دوره رونق قرار بگیرد و در برخی مواقع در دوره رکود. حتی ممکن است در یک دوره سرمایه‌افراد ثابت باشد، که به اصطلاح در دوره درجا زدن قرار می‌گیرد، اما سهام‌داران باید با آگاهی کامل و آشنایی با این شرایط، وضعیت ورود خود به یک بازار را ترسیم کنند.

در نیمه دوم سال بازار سرمایه به ثبات می‌رسد. با توجه به پیش‌بینی افزایش نرخ دلار در نیمه دوم سال و سایر فاکتورهای اقتصادی به نظر می‌رسد در شش ماهه دوم سال ۹۹ شاهد رونق بازار سرمایه باشیم. از سوی دیگر، باید توجه داشت گزارش‌های شش ماهه و نه ماهه شرکت‌ها منتشر می‌شود و بازار دوباره روند خود را در این زمینه پیدا می‌کند.

اصلاحاتی در زمینه بازار سرمایه انجام شده و پیش‌بینی می‌شود بازار سرمایه دوباره بتواند جایگاه خود را در بین سرمایه‌گذاران پیدا کند، اما مانند سه ماهه ابتدایی سال که سودهای نجومی نصیب سهام‌داران شد، نخواهد بود و سهام‌داران و سرمایه‌داران باید با آگاهی و آشنایی کامل نسبت به سهم‌ها اقدام به خرید کنند. نزولی که از نیمه مرداد آغاز شد هم غیرمنطقی بود و این افت شاخص در

حالی اتفاق می‌افتاد که نرخ ارز در حال افزایش بود. مشخص است در این شرایط تحلیل بازار بسیار سخت خواهد بود، اما به نظر می‌رسد با توجه به برگزاری مجامع شرکت‌ها بازار به تعادل خواهد رسید.

ورود به هر بازاری که قرار است سود پرداخت کند، نیاز به تخصص دارد. به بیان ساده، در نگاه اول ممکن است مشاغل از دور بی‌زحمت به چشم بیایند، اما زمانی که یک فرد وارد آن شغل می‌شود، از جزئیات آن مطلع می‌شود و در این زمان برنامه‌ریزی سخت خواهد شد. از این‌رو اگر تخصص لازم و آموزش‌های مرتبط با این حوزه را فرا نگرفته‌اند، حتماً باید از طریق شرکت‌های سب‌گردان وارد بازار سرمایه شوند.

همه ارکان بازار سرمایه بارها تکرار کردند مردم از سیگنال‌های غیرمعتبر استفاده نکنند و اگر تخصص ندارند، حتماً از شرکت‌های بورسی کمک بگیرند. بهترین کار برای کسی که در زمینه بازار سرمایه تخصص ندارد، ورود از طریق صندوق‌ها و شرکت‌های سب‌گردان است که در طول چند سال گذشته کارنامه خوبی در این زمینه داشتند.

دولت به منظور صیانت از بازار سرمایه می‌تواند فرهنگ‌سازی سهام‌داری و آموزش‌های لازم را در این زمینه مدنظر قرار دهد. یک بازار قرار نیست همیشه در صعود یا همیشه در نزول قرار بگیرد، از این‌رو باید فرهنگ سهام‌داری بین مردم جا بیفتد، تا در زمان نوسان یک‌باره هیجانی رفتار نکنند.

مردم باید اطلاع داشته باشند بازار سرمایه مانند نرخ سود بانکی نیست که بدون نوسان اقدام به پرداخت نرخ سود ثابت کند. گاهی اوقات ممکن است در دوره رونق قرار داشته باشد و سهام‌داران را منتفع کند، مانند بهار امسال و گاهی اوقات هم ممکن است از میزان سرمایه سهام‌داران بکاهد، مانند تابستان. هر چند هر گونه نوسانی در بازار دوام زیادی نخواهد داشت، ضمن این‌که دولت و سایر قوا نسبت به بورس نگاه مثبتی دارند و پیش‌بینی می‌شود به‌زودی بازار بورس وارد مدار تعادل شود و دوباره نقدینگی به این بازار ورود کند.

اصلاحاتی در زمینه بازار سرمایه انجام شده و پیش‌بینی می‌شود بازار سرمایه دوباره بتواند جایگاه خود را در بین سرمایه‌گذاران پیدا کند، اما مانند سه ماهه ابتدایی سال که سودهای نجومی نصیب سهام‌داران شد، نخواهد بود و سهام‌داران و سرمایه‌داران باید با آگاهی و آشنایی کامل نسبت به سهم‌ها اقدام به خرید کنند. نزولی که از نیمه مرداد آغاز شد هم غیرمنطقی بود و این افت شاخص در حالی اتفاق می‌افتاد که نرخ ارز در حال افزایش بود. مشخص است در این شرایط تحلیل بازار بسیار سخت خواهد بود، اما به نظر می‌رسد با توجه به برگزاری مجامع شرکت‌ها بازار به تعادل خواهد رسید



بازار سرمایه بازار تأمین مالی است. مردم برای حفظ دارایی‌های خود سرمایه‌شان را وارد بازاری می‌کنند که بیشترین سود را اعطا کند و در عین حال ریسک پایین‌تری داشته باشد. درست است که ذات بورس نوسان‌پذیر است، اما تبلیغات برای ورود به این بازار هم تبعات دارد و مقامات رسمی نباید نسبت به این موضوع مداخله داشته باشند. به نظر می‌رسد یکی از اقداماتی که دولت باید در این راستا انجام دهد، بازگرداندن اعتماد مردم و همچنین آموزش فرهنگ سهام‌داری در کشور است

## بورس، سپرده بانکی نیست

حسین نصیری، کارشناس بازار سرمایه

نوسانات بازار سرمایه به دلایل مختلفی اتفاق افتاده و تا حدی رفتار دولت و مردم باعث دامن زدن به این بازار شده است. زمانی که ارزش سهام بیش از اصلاحاتی که در اقتصاد اتفاق افتاده، رشد می‌کند، دولت باید مداخله می‌کند و اجازه رشد بی‌رویه و غیرمنطقی را نمی‌داد. البته شاید همین موارد بود که یک‌باره توجه مردم به بازار جلب شد، اما این افزایش سرسام‌آور دوام زیادی نداشت و یک‌باره وارد مدار نزولی شد.

با توجه به سیگنال‌هایی که از سوی دولت مبنی بر حمایت از بازار سرمایه شنیده می‌شود، در نیمه دوم سال وضعیت بورس آرام‌تر خواهد شد و دوباره وارد مدار سوددهی و صعود می‌شود، اما باید توجه داشت که مانند قبل موشکی شاخص بالا نمی‌رود، اما از رشد قابل قبول و مناسبی برخوردار خواهد بود. وضعیت آرام در فصل پاییز دوام بیشتری خواهد داشت و با شروع فصل سرما بازار سرمایه هم کمی سرد خواهد شد. شاید در پیش بودن انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا هم در وضعیت بازار سرمایه تأثیر دارد، اما مردم نباید نسبت به اخبار منفی واکنش نشان دهند و هیجانی رفتار کنند.

انجام هر گونه رفتار هیجانی در هر بازاری به نفع متخصصان و به زیان افرادی است که اطلاع کافی از وضعیت بازار ندارند. اکنون مشکل بازار سرمایه حرفه‌ای‌های این بازار نیستند، بلکه افرادی هستند که با یک خبر مثبت اقدام به خرید سهام می‌کنند و با شنیدن یک خبر منفی آن را می‌فروشند. در نهایت هم اگر طی یک سال بررسی انجام شود، کمتر از نرخ سود بانکی عایدشان شده، اما اکنون بازار سرمایه در وضعیتی قرار دارد که به طور معمول می‌تواند سودهای بیشتری از نرخ سود بانکی نصیب سهام‌داران کند.

به نظر می‌رسد دولت علاوه بر سامان‌دهی برای وضعیت بازار سرمایه باید به فاکتورهای دیگر اقتصاد نیز توجه کند و برای ثبات آن‌ها برنامه‌ریزی‌هایی انجام دهد. ایران در مسیر پول داغ قرار گرفته و این موضوع باعث تورم شدید در اقتصاد خواهد شد. یکی از راه‌کارهای مقابله با این موضوع هدایت نقدینگی به بازار سرمایه برای تأمین مالی شرکت‌هاست تا تولید از این نقدینگی بهره‌بردار شود.

اگر پول داغ وارد هر بازاری شود، می‌تواند مشکلات زیادی را برای آن بازار ایجاد کند. اگر در بازار املاک، ارز و طلا وارد شود، باعث رشد قیمت در این بازارها خواهد شد و اگر نرخ ارز را بالا ببرد، دوباره ارزش پول ملی کاهش می‌یابد و تورم را به دنبال دارد. زمانی که تورم رشد می‌کند، دوباره قیمت تمام اقلام بالا می‌رود و این چرخه ادامه خواهد داشت.

بازار سرمایه بازار تأمین مالی است. مردم برای حفظ دارایی‌های خود سرمایه‌شان را وارد بازاری می‌کنند که بیشترین سود را اعطا کند و در عین حال ریسک پایین‌تری داشته باشد. درست است که ذات بورس نوسان‌پذیر است، اما تبلیغات برای ورود به این بازار هم تبعات دارد و مقامات رسمی نباید نسبت به این موضوع مداخله داشته باشند. به نظر می‌رسد یکی از اقداماتی که دولت باید در این راستا انجام دهد، بازگرداندن اعتماد از دست‌رفته مردم و همچنین آموزش فرهنگ سهام‌داری در کشور است.

اکنون اغلب مردم دارای سهام عدالت هستند، اما بسیاری از آن‌ها با وضعیت بازار سرمایه آشنایی ندارند. اگر آموزش‌های لازم در این زمینه انجام نشود، ممکن است مسائل و مشکلات سیاسی و امنیتی برای کشور به دنبال داشته باشد. البته چنین موضوعی در حد گمان است، اما باید اقدامات پیش‌گیرانه در نظر گرفته شود.

کمتر از یک سال از عمر دولت باقی مانده و صحبت‌های نامزدهای ریاست‌جمهوری برای دولت سیزدهم ایران بسیار اهمیت دارد. باید نگاه مردم و مسئولان به این سمت حرکت کند که هر چه نگاهمان به این بازار عمیق شود و سرمایه‌گذاری بیشتری اتفاق بیفتد، اقتصاد کشور از آن نفع بیشتری می‌برد. اگر تحریم‌ها برداشته شود، برنامه‌ریزی برای رشد و عمق دادن به بازار سرمایه بیشتر خواهد شد و بهترین فرصت برای تأمین مالی بنگاه‌هاست تا تولید و اشتغال، نتیجه آن باشد.

سهام‌داران خرد اگر نیازی به پولشان از نظر مالی ندارند، از بخش پس‌انداز زندگی‌شان وارد بازار سرمایه شوند، که در این صورت هم سود آن شیرین است، هم ضرر آن تلخی کمتری دارد. افرادی که دارایی و وجوه خودشان را در این بازار می‌گذارند، از نقد کردن بپرهیزند و خانه و دارایی نفروشند. بالاخره بازار دارای ریسک است و باید نوسان آن را پذیرفت.



را فراهم کند. پس می‌بینیم که نرخ بهره پایین به نوعی می‌تواند ابزاری برای افزایش ارزش سهام شرکت‌ها باشد. اما افزایش نرخ بهره، هزینه را برای شرکت‌ها بالا می‌برد و باعث می‌شود قیمت محصول نهایی خود را بالا ببرند، در نتیجه مشتریان هم از آن‌ها خرید نخواهند کرد، و در این ماجرا سهام شرکت سقوط خواهد کرد.

دولت‌ها می‌توانند اوراق دولتی هم بفروشند تا اقتصاد را پر از پول کنند. به این رویه، چاپ پول هم می‌گویند. این جریان هم عرضه پول را افزایش می‌دهد و در واقع نوعی ابزار برای تشویق مصرف‌کنندگان به خرج کردن است. وقتی مصرف‌کنندگان خرج کنند، روی ارزش سهام شرکت‌ها هم اثر می‌گذارند. البته این‌جا به طور ویژه، ارزش سهام شرکت‌های خرده‌فروشی افزایش پیدا می‌کند، چراکه مردم در چنین شرایطی، پول برای مصرف در این بخش به دست می‌آورند. علاوه بر سیاست پولی، سیاست‌های مالی هم وجود دارند که می‌توانند به نوعی روی وضعیت بازار سهام اثرگذار باشند.

### سیاست مالی

دولت‌ها در بسیاری از مواقع، روی برنامه‌ها و پروژه‌هایی برای رونق‌بخشی به اقتصاد، هزینه می‌کنند. مثلاً پروژه‌های بزرگ و کلان زیرساختی را راه‌اندازی می‌کنند. حالا بسته به این‌که دولت در کدام بخش پروژه‌ای زیرساختی را راه‌اندازی کرده باشد، بخش‌های مختلف اقتصادی از آن منتفع می‌شوند. مثلاً اگر دولت روی مسکن سرمایه‌گذاری کند، ارزش سهام شرکت‌های ساخت‌وساز در همان گام اول افزایش پیدا خواهد کرد. در کشورهای دیگر که نهاد دولت حضور پررنگی در اقتصاد دارد این نهاد در هر بخشی هزینه کند، شرکت‌هایی که در آن بخش فعالیت دارند، شانس بیشتری برای موفقیت پیدا می‌کنند.

کسانی که در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند، نباید پول خود را در این بازار رها کنند. آن‌ها باید به بررسی ابعاد و جنبه‌های مختلف ماجرا بپردازند و مدام وضعیت شرکت‌ها را رصد کنند. دولت‌ها هم باید از نقش فعال خود در این بازار پرنوسان آگاه باشند و در برداشتن هر قدم احتیاط کنند. گاهی تغییر نرخ بهره بانکی می‌تواند رنگ بازار را سبز یا قرمز کند. یک قانون ساده دولتی، بیش از ورود میلیاردها سرمایه به بورس، روی وضعیت این بازار اثرگذار است. سوددهی شرکت‌ها در همه نقاط دنیا کاملاً وابسته به سیاست‌هایی است که دولت‌ها در مورد آن‌ها اتخاذ می‌کنند. اگر دولت از کسب‌وکار حمایت کند، اگر روی آن‌ها هزینه کند و اگر در اخذ مالیات، با نگاهی آینده‌نگرانه به ماجرا، تصمیم‌گیری کند، شرکت‌ها هم در وضعیت رو به رشدی قرار می‌گیرند و ارزش سهامشان در بازار سرمایه بالا می‌رود. البته ناگفته نماند که وضعیت بازار سهام، به فاکتورها و عوامل متعددی بستگی دارد. نمی‌توان تنها با شرایطی که دولت ایجاد کرده، بازاری به این گستردگی و با این ابعاد را تحلیل کرد. بازار سرمایه کاملاً چندبُعدی است، تحلیل آن هم باید از چند زاویه صورت بگیرد. اما در کل می‌توان گفت نهاد دولت مؤثرترین نقش را در سرنوشت آن بازی می‌کند. نخستین بازیگر در عرصه بورس، دولت و بعد سرمایه‌گذار است.

در نهایت روی ارزش سهام آن‌ها اثرگذار است. اگر دولت‌ها احتیاجات خود را به ذخایر نقدی کم کنند، تأثیر مثبتی روی سهام بانک‌ها و همچنین شرکت‌هایی می‌گذارند که در معرض اعطا یا دریافت وام هستند. به همین دلیل است که سرمایه‌گذاران همیشه باید یک چشمشان با قوانین باشد تا بتوانند ارزش سهام شرکت‌ها را پیش‌بینی کنند. دولت‌ها هم باید تمام توجه خود را به این قضیه معطوف کنند، چراکه می‌دانند هر قانون جدیدی از جانب آن‌ها، روی ارزش سهام شرکت‌ها اثر می‌گذارد.

### مالیات

فرقی نمی‌کند شرکت بزرگ باشد یا کوچک، به هر حال در معرض قوانین مالیاتی قرار دارد و باید مالیات پرداخت کند. اغلب اوقات مالیات به صورت مستقیم دریافت می‌شود، اما گاهی هم به صورت غیرمستقیم از شرکت‌ها اخذ خواهد شد. تغییرات مالیاتی روی عملکرد و در نتیجه روی ارزش سهام شرکت‌ها اثرگذار است.

مالیات همان پولی است که شرکت‌ها باید بپردازند و این پرداخت پول بدون تردید روی سوددهی آن شرکت‌ها اثر می‌گذارد. بسیاری از مواقع، قانون افزایش مالیات، منجر به جابه‌جایی یک شرکت شده و روی عملکرد آن تأثیر منفی گذاشته است. قضیه فقط مالیاتی نیست که شرکت‌ها به صورت مستقیم باید بپردازند. مسئله می‌تواند به مالیات منابع مورد نیاز یا کالاهای تولیدی شرکت‌ها هم مربوط باشد. این‌ها هم بی‌تأثیر بر وضعیت شرکت‌ها و در نهایت ارزش سهام آن‌ها در بورس نیست.

فرض کنید دولت مالیات بر سوخت را افزایش دهد، در این شرایط، شرکت‌های فعال در صنعت هواپیمایی یا شرکت‌های حمل‌ونقل با مشکلاتی مواجه خواهند شد. این مالیات بر کالایی اعمال شده که جزو اصلی‌ترین کالاهای مصرفی این شرکت‌ها محسوب می‌شود و در نتیجه روی عملکرد و سوددهی آن‌ها اثرگذار است. در واقع می‌تواند سود حاشیه‌ای را برای این شرکت‌ها قطع کند. این شرکت‌ها برای جبران قیمت بالای سوخت، احتمالاً قیمت را برای مصرف‌کننده بالا می‌برند که این قضیه منجر به کاهش تقاضای آن کالا خواهد شد و در نهایت درآمد شرکت را کاهش می‌دهد. پس اگر سهام شرکتی را خریداری می‌کنید یا می‌فروشید، باید کاملاً از قوانین مالیاتی مربوط به آن مطلع باشید و آن‌ها را بررسی کنید. این قوانین مالیات هم فقط مختص خود شرکت نیست، بلکه هر قانونی که بتواند ربطی به شرکت پیدا کند، معمولاً روی سهام شرکت اثر می‌گذارد.

### سیاست‌های پولی

عرضه پول در اقتصادها و همچنین استفاده دولت از پول، همان سیاست پولی است که می‌تواند اقتصاد را سرد یا گرم کند. این سیاست‌ها معمولاً زمانی فعال می‌شوند که دولت‌ها احساس می‌کنند به محرک‌هایی برای رونق‌بخشی به اقتصاد نیاز است. یکی از راه‌های رونق‌بخشی به اقتصاد این است که بانک‌های مرکزی نرخ بهره را پایین بیاورند. به این ترتیب، هزینه دریافت وام برای کسب‌وکارها و مشتریان بانک‌ها کم خواهد شد. این می‌تواند سوخت لازم برای سرمایه‌گذاری

عرضه پول در اقتصادها و همچنین استفاده دولت از پول، همان سیاست پولی است که می‌تواند اقتصاد را سرد یا گرم کند. این سیاست‌ها معمولاً زمانی فعال می‌شوند که دولت‌ها احساس می‌کنند به محرک‌هایی برای رونق‌بخشی به اقتصاد نیاز است. یکی از راه‌های رونق‌بخشی به اقتصاد این است که بانک‌های مرکزی نرخ بهره را پایین بیاورند. به این ترتیب، هزینه دریافت وام برای کسب‌وکارها و مشتریان بانک‌ها کم خواهد شد. این می‌تواند سوخت لازم برای سرمایه‌گذاری را فراهم کند. پس می‌بینیم که نرخ بهره پایین به نوعی می‌تواند ابزاری برای افزایش ارزش سهام شرکت‌ها باشد





در این بخش می‌خوانید

بایدها و نبایدهای برگزاری مجامع در فضای مجازی

نگاهی به عوامل موثر در مبارزات ترامپ و بایدن

تأثیر بحران کرونا بر قیمت جهانی طلا

نیم‌نگاهی به ابرتورم‌های دنیا

دولت‌ها با کسب‌وکارهای کرونازده چه می‌کنند؟

# اقتصاد جهان

بایدها و نبایدهای برگزاری مجامع در فضای مجازی

## برگزاری مجامع آنلاین؛ تجربه‌ای جهانی

### مجمع عمومی مجازی چیست؟

مجمع عمومی مجازی مجمعی است که سهام‌داران می‌توانند در جلسه سالانه به صورت آنلاین و بدون حضور فیزیکی شرکت کنند و فقط می‌توانند به صورت آنلاین شرکت کنند و رأی دهند. این جلسه باید به صورت اجباری برگزار شود و سهام‌داران در مورد عملیات اصلی شرکت (شامل انتصاب هیئت مدیره، سود سهام و...) رأی می‌دهند، در بحث‌ها شرکت کرده و سؤالات خود را مطرح می‌کنند. مجمع مجازی شبیه به جلسه حضوری سهام‌داران است، تنها تفاوت در شکل جلسه است که کاملاً آنلاین برگزار می‌شود. جلسات سهام‌داران هم‌چنین می‌تواند دارای فرم ترکیبی باشد، یعنی افرادی که می‌توانند حضوری شرکت کنند و بقیه به صورت ویدیو کنفرانس شرکت کنند.

جلسات عمومی سالانه مجازی چه تفاوتی با

جلسات حضوری دارند؟

جلسات مجازی به سهام‌داران

در دوران کرونا و قرنطینه عمومی، همه جلسات کاری و غیرکاری که می‌توانستند به صورت آنلاین برگزار شوند، آنلاین شدند. این موضوع در خصوص جلسات مجمع عمومی سالانه شرکت‌ها نیز صدق کرد؛ جایی که سازمان‌ها جلسات سالانه حضوری و سنتی خود را به جلسات ترکیبی (ترکیبی از آنلاین و حضوری) یا مجازی (فقط به صورت آنلاین) تغییر دادند. طبق آمار سازمان خدمات سهام‌داران مؤسسه‌ای (ISS)، شرکت‌های مشاوره سهام‌داران از ۲۲ آوریل سال جاری تعداد ۲ هزار و ۲۴۰ مجمع آنلاین برگزار کرده‌اند، در حالی که این رقم برای کل سال ۲۰۱۹ تنها تعداد ۲۸۶ عدد است. در واقع پیش از این هم جلساتی که سهام‌داران آن در نقاط مختلف دنیا بودند، کمابیش به صورت مجازی برگزار می‌شد، اما در دوران کرونا اکثر شرکت‌های داخلی و خارجی تمایل به برگزاری این جلسات به صورت آنلاین نشان دادند.

در حالی که کرونا و دورکاری موجب ایجاد تحول در این زمینه شد، اما سازمان‌ها دریافته‌اند که برگزاری مجمع عمومی سالانه به صورت مجازی تنها یک راه‌حل کوتاه‌مدت نیست، بلکه مزایایی در آن نهفته است که می‌تواند حتی در دوران پساکرونا نیز مورد استفاده قرار گیرد. افزایش تعداد افراد حاضر، تعامل بهتر، هزینه کمتر و گرفتن زمان کمتر تنها چند مورد از دلایلی است که سهام‌داران عنوان کرده‌اند که به خاطر آن در آینده نیز به این جلسات مجازی ادامه خواهند داد. در این گزارش در خصوص کم و کیف برگزاری این جلسات به صورت آنلاین و چگونگی بهبود روش برگزاری و نتایج این جلسات با شما خواهیم بود.

مجله پیت

هدی رضایی



اجازه می‌دهد به طور فعال در مجامع عمومی سالانه شرکت کنند و به آن‌ها مجموعه امتیازات و شفافیت مشابه جلسات حضوری را می‌دهد. ساختار مجمع‌های مجازی و هم‌چنین وظایف در دستور کار، بدون تغییر باقی مانده است. شرکت‌ها باید جلسات عمومی سالانه مجازی خود را ثبت کنند، زیرا برای مراحل قانونی به این کار نیاز دارند.

#### آیا جلسات عمومی سالانه مجازی امن هستند؟

فناوری‌های از راه دور مورد استفاده برای انجام جلسات مجازی باید امنیت سطح بالایی را برای شرکت‌کنندگان از جمله اتصال امن شبکه فراهم کنند. از آن‌جا که هدف اصلی طی مجمع‌های عمومی، رأی‌گیری در مورد تصمیمات مهم شرکت است، پلن‌های مجازی برگزاری باید اقدامات امنیتی قوی را به کار گیرند تا وجود هرگونه فعالیت مخرب و هک موجب لو رفتن اطلاعات شرکت نشود. احراز هویت و قوانین دقیق کنترل دسترسی، دست اشخاص ثالث غیرمجاز را از دست‌یابی به داده‌های حساس و تداخل در روند جلسه باز می‌دارند. به عنوان یک اقدام امنیتی اضافی، شرکت‌های میزبان برگزاری جلسه مجمع مجازی، باید مشکلات احتمالی را در نظر بگیرند. برای مثال، در صورت قطع شدن برق یا قطع اتصال اینترنت باید راه‌حل‌های فوری و جایگزین طراحی شود و از اجرای آن‌ها اطمینان حاصل شود.

مزایای مجمع عمومی مجازی

به نظر می‌رسد برگزاری این جلسات به صورت مجازی توانسته دل سهامداران را به دست آورد. تعدادی از مزایای این جلسات به شرح زیر است:

- سهامداران بدون توجه به مکان و کشور خود می‌توانند به راحتی در این جلسات شرکت کنند. بنابراین جلسه برای اکثریت قریب به اتفاق سهامداران که قادر به حضور فیزیکی نیستند، قابل دسترس است.
- سفر کمتر برای سهامداران و هیئت مدیره به معنای کاهش اثر کربنی ناشی از حمل‌ونقل و جابه‌جایی و صرفه‌جویی در وقت و هزینه است.
- فناوری مجازی به سهامداران اجازه پرسش و پاسخ و پیام‌رسانی را می‌دهد و هیئت مدیره را ملزم می‌کند که پاسخ‌گو باشند.
- صرفه‌جویی در کاغذ و عدم پرینت برگه‌های مختلف و رأی‌گیری دیجیتال به معنای شفافیت روند کار است و نتایج به صورت آنی به شرکت‌کنندگان نشان داده می‌شود.

#### الزامات برگزاری جلسات مجازی مجمع عمومی سالانه

اگر شرکت شما قصد دارد جلسات مجمع خود را به صورت مجازی یا ترکیبی برگزار کند، باید به موارد زیر برای برگزاری توجه کند.

- پخش کامل تصویر و صدا از کل جلسه

- روند احراز هویت امن
- انتقال دیجیتال پروکسی‌ها تا زمان رأی‌گیری آن‌لاین
- گزینه‌ای برای ارسال سؤالات به صورت متن از طریق کانال‌های ارتباطی دیجیتال که می‌تواند از سوی هیئت مدیره خوانده و پاسخ داده شود.
- قبل از جلسه: ارسال اطلاعات دسترسی الکترونیکی برای سهامداران تا آن‌ها بتوانند به پورتال سهامداران آن‌لاین دسترسی پیدا کنند.
- در کشورهایی مانند انگلستان که قانون جدیدی (از اواسط آوریل ۲۰۲۰) در این خصوص وضع نشده است، شرکت‌ها باید بررسی کنند که اساس‌نامه آن‌ها به آن‌ها اجازه انجام برگزاری جلسه به این صورت را می‌دهد یا خیر. اگر این‌گونه نباشد، باید این تغییرات را در اساس‌نامه شرکت ایجاد کرد تا امکان انعطاف‌پذیری بیشتر در آینده فراهم شود و جلسات بعدی به صورت آن‌لاین برگزار شوند.

#### چگونه بهبود تعامل و مشارکت سهامداران در جلسات مجازی

رویکردهای سنتی مشارکت سهامداران باعث شده است منافع برخی سهامداران به حاشیه برود. جلسات مجازی می‌تواند به نوعی باعث بهبود مشارکت سهامداران شود. اما برای عملکرد بهتر، شرکت‌ها باید قالب جلسه مجازی را بهینه کنند. جلسات مجازی به سهامداران این امکان را می‌دهد تا برخلاف جلسه سنتی، از طریق سؤالات ناشناس، مسائل پیچیده‌تری را مطرح کنند. وجود موانع کمتر برای شرکت در جلسه (بدون هزینه سفر و اقامت)، ممکن است موجب شود سهامداران بیشتری شرکت فعالانه در جلسه داشته باشند. اما چگونه می‌توان از طریق جلسات مجازی تعامل سهامداران را بهبود بخشید؟ سهامداران نسبت به مدیران و هیئت مدیره معمولاً نقش انفعالی بیشتری در شرکت دارند. حقوق ویژه‌ای که آن‌ها دارند، به شدت از سوی قانون، قوانین معامله، قانون اساسی شرکت‌ها و آیین‌نامه‌ها و... محدود شده و وظایف آن‌ها نیز اندک است. اما تصمیماتی که سهامداران می‌گیرند، از نظر حق برکناری مدیران، توافق در پاداش اجرایی، تصفیه شرکت یا... مهم است. سهامداران ناراضی ممکن است اعتبار شرکت را خدشه‌دار کنند، یا ارزش سهام خود را به ضرر شرکت بفروشند. بنابراین از دیدگاه شرکت، تعامل معنادار با سهامداران و تشویق به تعامل برای جلوگیری از دردهای بعدی ضروری است. در حالت مجازی، باید موانع پیش روی سهامداران برای شرکت در جلسات مجازی را برداشت. جلسات مجازی در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنند و افراد بیشتری را ترغیب به شرکت می‌کنند. بنابراین شرکت‌ها باید افراد سنتی را که با قالب جلسه آن‌لاین آشنا نیستند، برای استفاده صحیح از نرم‌افزار آموزش دهند. طی جلسه باید به آن‌ها فرصت سؤال پرسیدن داده شود و پاسخ شرکت نیز به آن‌ها ارسال شود.

فناوری‌های از راه دور مورد استفاده برای انجام جلسات مجازی باید امنیت سطح بالایی را برای شرکت‌کنندگان از جمله اتصال امن شبکه فراهم کنند. از آن‌جا که هدف اصلی طی مجمع‌های عمومی، رأی‌گیری در مورد تصمیمات مهم شرکت است، پلن‌های مجازی برگزاری باید اقدامات امنیتی قوی‌ای را به کار گیرند تا وجود هرگونه فعالیت مخرب و هک موجب لو رفتن اطلاعات شرکت نشود. احراز هویت و قوانین دقیق کنترل دسترسی، دست اشخاص ثالث غیرمجاز را از دست‌یابی به داده‌های حساس و تداخل در روند جلسه باز می‌دارند



## کشورهای مختلف چگونه جلسات خود را آن لاین برگزار کردند؟

دارد که جلسات مجمع به صورت مجازی یا ترکیبی از حضوری و مجازی برگزار شود. در ۱۷ مارس هم‌زمان با شیوع کرونا اما شرکت‌های بیشتری شرکت در جلسات مجازی را جدی گرفتند و در تاریخ ۲۷ مارس ۲۰۲۰ اعلام شد که سهام‌داران مجاز به حضور فیزیکی نیستند و باید به صورت آن‌لاین رأی دهند.

### ایران

شیوع بیماری کرونا در کشور منجر به ابلاغ دستورالعملی شده است که مجمع عمومی شرکت‌ها با حضور حداکثر ۱۵ نفر برگزار شود و شرکت‌ها امکان برگزاری مجمع و جلسات عمومی و تصمیم‌گیری‌ها و رأی‌گیری‌ها را به صورت الکترونیکی و آن‌لاین فراهم کنند. در ایران اجرای پروتکل‌های بهداشتی و تأکید بر رعایت فاصله اجتماعی موجب شد شرکت‌های بسیاری به سمت جلسات مجازی بروند. بعضی از این مراسم هم‌زمان از طریق سامانه مجمع آن‌لاین کشور (سماک) و همچنین حساب کاربری شرکت‌ها در آپارات و اینستاگرام به صورت هم‌زمان پخش شد. سامانه مجمع آن‌لاین کشور (سماک) با هدف ارائه خدمات برگزاری مجمع الکترونیکی و آن‌لاین به شرکت‌های سهامی عام و خاص، اردیبهشت سال جاری در کشورمان راه‌اندازی شد. سامانه مجمع عمومی آن‌لاین یک محصول بومی و به‌روز است که بر اساس نیازسنجی مجموعه‌های داخلی کشور، طراحی و توسعه داده شده و امکانات برگزاری آن‌لاین مجمع عمومی شرکت‌ها و بهره‌مندی سهام‌داران از حضور آن‌لاین در این جلسات را فراهم می‌کند.

پس از جلسه نیز امکان برگزاری جلسات منظم مجازی بین سرمایه‌گذاران خرده‌فروشی و شرکت تشکیل شود تا نتیجه عملکرد حاصل از تصمیمات را به آن‌ها منتقل کند.

### اتریش

به طور معمول جلسات در اتریش به صورت فیزیکی برگزار می‌شود، در واکنش به ویروس کرونا و جلوگیری از تجمع، مقامات اتریشی تصویب کردند که مجمع عمومی می‌تواند بدون حضور فیزیکی شرکت‌کنندگان برگزار شوند. استفاده از ابزارهای ارتباط فنی، به‌ویژه ویدیوکنفرانس (ارتباط دوطرفه بصری و صوتی در زمان واقعی) برای آن‌ها پیش‌بینی شده تا بتوانند تصمیم‌گیری با کیفیت جلسه فیزیکی را تجربه کنند. مهلت برگزاری جلسات از ۸ ماه، تا ۱۲ ماه تمدید شد.

### فرانسه

در قانون اضطراری ۲۳ مارس ۲۰۲۰ که هم‌زمان با اپیدمی کرونا منتشر شد، سازمان نظارت بر اوراق بهادار فرانسه بیانیه‌ای را در مورد وضع و تنظیم قوانین تشکیل و اجرای جلسات به صورت مجازی صادر کرد. در این بیانیه بر لزوم فاصله‌گذاری اجتماعی و بحران سلامت تأکید و توصیه شد که شرکت‌ها جلسات عمومی خود را در وبسایت‌هایشان پخش کرده و از همه کانال‌ها برای اطلاع سهام‌داران استفاده کنند. این سازمان یادآور شد که برای رأی دادن نیاز به حضور فیزیکی نیست.

### انگلیس

در انگلیس سال‌هاست که این امکان برای شرکت‌ها وجود

جلسات مجازی در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنند و افراد بیشتری را ترغیب به شرکت می‌کنند. بنابراین شرکت‌ها باید افراد سنتی را که با قالب جلسه آن‌لاین آشنا نیستند، برای استفاده صحیح از نرم‌افزار آموزش دهند. طی جلسه باید به آن‌ها فرصت سؤال پرسیدن داده شود و پاسخ شرکت نیز به آن‌ها ارسال شود. پس از جلسه نیز امکان برگزاری جلسات منظم مجازی بین سرمایه‌گذاران خرده‌فروشی و شرکت تشکیل شود تا نتیجه عملکرد حاصل از تصمیمات را به آن‌ها منتقل کند

منابع:

- [www.eqs.com/en-us/ir-knowledge/blog/virtual-annual-general-meetings-a-global-update/#conditions](http://www.eqs.com/en-us/ir-knowledge/blog/virtual-annual-general-meetings-a-global-update/#conditions)
- [go.lumiglobal.com/virtual-agm](http://go.lumiglobal.com/virtual-agm)
- [www.azeusconvene.com/articles/how-to-improve-shareholder-engagement-through-virtual-meetings](http://www.azeusconvene.com/articles/how-to-improve-shareholder-engagement-through-virtual-meetings)
- [www.eurodiaconia.org/events/aggm2020/](http://www.eurodiaconia.org/events/aggm2020/)
- [help.loomio.org/en/guides/virtual\\_agm/](http://help.loomio.org/en/guides/virtual_agm/)

نگاهی به عوامل موثر در مبارزات ترامپ و بایدن

# انتخابات آمریکا؛ رقابت اصلی بر سر اقتصاد است!



برسد. البته ماهیت ویروس کرونا و مسیری که تاکنون برای دست‌یابی به واکسن آن طی شده، هم‌چنین رویه ابتلا به این بیماری که نموداری V شکل را نشان می‌دهد، همگی به نوعی به مردم فهمانده است که رئیس‌جمهوری بعدی، هر کسی باشد، روزهای سختی را در پیش خواهد داشت؛ چه دونالد ترامپ باشد و چه جو بایدن. اما هر یک از این نامزدها چه سیاستی را برای اقتصاد بحرانی آمریکا در نظر گرفته‌اند؟

هر یک از نامزدهای انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا که برنامه‌های قانع‌کننده‌تری در زمینه اقتصاد داشته باشد، به احتمال زیاد به کاخ سفید راه پیدا خواهد کرد. البته هر کسی که برنده این میدان باشد، باید نگاهی به گذشته و تاریخ آمریکا داشته باشد و اشتباهات افرادی مانند فرانکلین روزولت را تکرار نکند. یعنی نباید به مردم وعده‌ای بدهد که

کسی که تا چند ماه دیگر به عنوان منتخب مردم آمریکا قدم به کاخ سفید می‌گذارد و به صندلی ریاست‌جمهوری این کشور تکیه می‌زند، یک مسئولیت خطیر و چالش‌برانگیز دارد؛ نجات اقتصاد. آمریکا نخستین و بزرگ‌ترین اقتصاد جهان است، اما بحران همه‌گیری کرونا، این کشور را با مشکل بی‌سابقه بی‌کاری مواجه کرده است. به گزارش نیویورک تایمز، نرخ بی‌کاری در آمریکا به سطحی رسیده که در زمان بحران بزرگ اقتصادی در دهه ۳۰ میلادی هم تجربه نشده بود. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده تولید در اقتصاد آمریکا با کاهش ۵،۹ درصدی در سال جاری مواجه شود. رشد تولید ناخالص داخلی یا همان GDP هم در این کشور در مسیر نزولی قرار گرفته است. مردم انتظار دارند به محض این‌که کرونا از میان برود، اقتصاد هم به سرعت بهبود پیدا کند و به وضعیت پیش از شیوع این بیماری





باید تلاش کرده با این پروژه، نقشه راه را در جهت توسعه اقتصادی در آمریکا و بازسازی این کشور، نشان دهد. طبق این برنامه، بسیاری از پل‌ها، جاده‌ها، مدارس و بزرگراه‌ها، بازسازی خواهند شد. این بازسازی‌ها به توسعه اقتصاد کمک خواهد کرد. این نامزد دموکرات تأکید کرده که هزینه این پروژه از محل مالیات تأمین خواهد شد.

#### مالیات

پیش از آن که ترامپ به ریاست‌جمهوری در سال ۲۰۱۶ دست پیدا کند، بارها به مسئله مالیات اشاره کرده بود. او قصد داشت اصلاحاتی را در قوانین مربوط به مالیات اجرا کند، اما اکنون پس از گذشت چهار سال، هنوز خبری از اصلاحات اساسی که تحولی مثبت ایجاد کند، نیست. حالا او از برنامه کاهش مالیات و تغییر برخی قوانین در این زمینه خبر داده است. البته این کاهش مالیات برای دولت فدرال هزینه‌ای یک تریلیون و ۵۰۰ میلیون دلار در پی خواهد داشت. در حالی که ترامپ به دنبال کاهش مالیات است، بایدن تصمیم گرفته نرخ مالیات بر درآمد را افزایش دهد. این نرخ در حال حاضر در آمریکا، ۳۷ درصد است و با برنامه بایدن قرار است به ۳۹٫۶ درصد برسد. این مسئله در مورد مالیات شرکت‌ها هم به شکلی سنگین‌تر رخ خواهد داد. به این ترتیب، او از این محل، به عایدی خوبی برای دولت دست پیدا می‌کند. مهم‌ترین بخش برنامه مالیاتی بایدن این است که مالیات بر درآمد شرکت‌های خارجی فعال در آمریکا را دوبرابر خواهد کرد. این امر می‌تواند نقش مهمی را در وضعیت کسب‌وکارها ایجاد کند. بررسی‌های مرکز تکس‌پالیسی نشان داده که سیاست‌های مالیاتی بایدن می‌تواند حدود چهار تریلیون دلار درآمد داشته باشد که در فاصله سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۳۰ به دست خواهد آمد.

#### بهداشت و درمان

عمده‌ترین هزینه‌ای که مردم در کشورهای توسعه‌یافته باید بپردازند، هزینه سلامت و درمان است. به همین دلیل است که این مسئله، زمان انتخابات به یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های رأی‌دهندگان تبدیل می‌شود. دولت ترامپ در این سال‌ها توجه کافی به مسئله بهداشت و درمان و سیاست‌های اقتصادی مرتبط به آن نداشته، اما حالا برای دور دوم انتخابات ریاست‌جمهوری، تصمیم گرفته از برنامه‌های جدیدی پرده‌برداری کند. او برنامه‌ای برای درمان در یک دهه آینده پیشنهاد داده است. او بارها وعده داده که قیمت داروها را کم خواهد کرد، اما در این سال‌ها شاهد بوده‌ایم که نتوانسته تغییر محسوس در قیمت داروها ایجاد کند. بایدن در مقابل از هیچ فرصتی برای اشاره به این که در گذشته معاون باراک اوباما، رئیس‌جمهوری پیشین آمریکا، بوده و قرار است برنامه‌های او را دنبال کند، دریغ نمی‌کند. او در بحث بهداشت و درمان، وعده‌های بسیاری داده و عموماً برنامه‌هایی را در دستور کار خود قرار داده که در کمیته مشترک با برنی سندرز، نامزد پیشین انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا،

توان محقق کردن آن را ندارد.

جو بایدن، نامزد دموکرات، بارها در گفت‌وگوهای مختلف، سیاست‌های کرونایی ترامپ را نقد کرده است. گزارش سایت پولیتیکو نشان می‌دهد او بارها گفته است ترامپ عملکرد موافقی برای مدیریت بیماری کرونا نداشته است. او اضافه کرده است در دولت بعدی، بسته‌های سخاوتمندانه‌تری برای رونق‌بخشی به اقتصاد در دستور کار قرار خواهد داد. این نامزد دموکرات از بسته‌ای به ارزش بیش از دو تریلیون دلار هم خبر داده است. او همچنین تأکید کرده که دولت باید به ایالت‌ها کمک کند و گفته تاکنون هیچ کمکی از طرف ریاست‌جمهوری به ایالت‌ها صورت نگرفته است. در آن سوی میدان، دونالد ترامپ، نامزد جمهوری‌خواه و رئیس‌جمهوری فعلی آمریکا هم تاکنون چهار بسته حمایتی برای بهبود شرایط اقتصاد آمریکا امضا کرده است. نخستین برنامه که مربوط به واکنش به بیماری کرونا بود، در ششم مارس ۲۰۲۰ به امضا رسید. در این طرح، ۸ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار برای مقابله با کرونا اختصاص داده شده است. دومین طرح مربوط به خانواده‌ها بود که در ۲۷ مارس ۲۰۲۰ به امضا رسید و ارزش آن دو تریلیون دلار بود. بقیه طرح‌ها هم تا حدودی دست‌و‌دل‌بازانه بوده است. با این همه، بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ محبوبیت او به طور محسوس کاهش پیدا کرده و اگر به همین رویه ادامه دهد، به نخستین رئیس‌جمهوری آمریکایی بعد از جورج بوش پدر تبدیل خواهد شد که برای دور دوم، رأی نمی‌آورد. البته می‌توان مسائل اقتصادی را به صورت جزئی‌تر هم بررسی کرد.

#### زیرساخت

پیشرفت‌هایی که در زمینه پروژه‌های زیرساختی حاصل می‌شود و کارهایی که در این زمینه صورت می‌گیرد، به توسعه اقتصادی کمک می‌کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد ترامپ تمایلی به سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های زیرساختی ندارد. این نماینده جمهوری‌خواهان تاکنون تنها یک برنامه در این زمینه پیشنهاد داده و جزئیاتی هم در مورد آن ارائه نکرده است. در مقابل، بایدن برنامه زیرساخت ۱۰ ساله‌ای را به ارزش یک تریلیون و ۳۰۰ میلیارد دلار در نظر گرفته است. در حالی که ترامپ بارها گفته: «دوباره آمریکا را می‌سازیم»،

اخیراً با شیوع کرونا، میلیون‌ها شغل در این کشور از دست رفته و ترامپ گفته با طرح دو تریلیون دلاری در زمینه زیرساخت‌ها، فرصت‌های شغلی جدیدی را ایجاد خواهد کرد. اما بایدن گفته قصد دارد میلیون‌ها شغل مناسب طبقه متوسط آمریکایی ایجاد کند. این شغل‌ها هم از طریق برنامه‌ها و پروژه‌های زیرساختی او اجرا خواهند شد. ساخت تجهیزات و زیرساخت لازم برای انرژی‌های خورشیدی، تنها یکی از ده‌ها شیوه‌ای است که او می‌خواهد به کمک آن‌ها فرصت‌های شغلی جدیدی را ایجاد کند

به آن‌ها دست پیدا کرده است. او گفته هزینه‌های درمان و فشار آن بر درآمد را دست کم تا ۸,۵ درصد کاهش خواهد داد. بایدن به دنبال برنامه‌ای در حوزه سلامت است که به اکثریت مردم آمریکا نفع برساند. این برنامه هم قرار است ۹۷ درصد از جمعیت آمریکایی را پوشش دهد.

### تجارت

از وقتی ترامپ وارد میدان شد، جنگ تجاری با چین هم شدت گرفت و به یکی از مهم‌ترین مقولات در دنیای سیاست و اقتصاد در جهان تبدیل شد. حالا پس از گذشت چهار سال، باید دید ترامپ به دنبال چه سیاست‌هایی در راستای تجارت می‌گردد. جنگ تجاری با چین به این دلیل در اولویت برنامه‌های ترامپ قرار گرفت که این کشور را مسئول نبود تراز تجاری در آمریکا می‌دانست. او می‌گفت آمریکا بیش از اندازه از چین وارد می‌کند و صادرات کمی به این کشور دارد. در نتیجه مالیات سنگینی بر کالاهای وارداتی چینی به آمریکا وضع کرد. راستش را بخواهید، هیچ نشانه‌ای در رفتار و گفتار ترامپ مشاهده نمی‌شود که بتوان از آن برداشت کرد قصد پایان بخشیدن به این جنگ تجاری را دارد. او چهار سال به این وضع ادامه داده و بعد از راه‌یابی مجدد به کاخ سفید، باز هم به این رویه با چین ادامه خواهد داد. اما بایدن معتقد است این جنگ باید تمام شود. او در مقاله‌ای با عنوان «آمریکا دوباره باید رهبری کند» به صورت رسمی اعلام کرده که این کشور برای حفظ جایگاه قدرت خود در اقتصاد جهانی، باید روابط تجاری‌اش را با کشورها در سطح بین‌المللی حفظ کند. او وعده داده که راه را برای توافقات جدید باز خواهد گذاشت و این را

بهترین راه برای توسعه در آمریکا می‌داند.

### شغل و دستمزد

آمریکا در سه سال نخست ریاست‌جمهوری ترامپ، حدود ۶ میلیون و ۶۰۰ هزار فرصت شغلی جدید برای مردم این کشور ایجاد کرده است. این رقم خیلی خوب است، اما تأثیرگذار نیست. وقتی او راه را برای مهاجرت می‌بندد، بهتر است بیشتر روی مقوله فرصت شغلی در این کشور کار کند. به‌علاوه اخیراً با شیوع کرونا، میلیون‌ها شغل در این کشور از دست رفته و ترامپ گفته با طرح دوتریلیون دلاری در زمینه زیرساخت‌ها، فرصت‌های شغلی جدیدی را ایجاد خواهد کرد. اما بایدن گفته قصد دارد میلیون‌ها شغل مناسب طبقه متوسط آمریکایی ایجاد کند. این شغل‌ها هم از طریق برنامه‌ها و پروژه‌های زیرساختی او اجرا خواهند شد. ساخت تجهیزات و زیرساخت لازم برای انرژی‌های خورشیدی، تنها یکی از ده‌ها شیوه‌ای است که او می‌خواهد به کمک آن‌ها فرصت‌های شغلی جدیدی را ایجاد کند.

مقولاتی مانند تغییرات اقلیمی و بدهی دانشجویان هم از دیگر مسائل اقتصادی در آمریکا هستند که برای رئیس‌جمهوری بعدی می‌تواند به بحثی چالش‌برانگیز تبدیل شود. هر کدام از این دو نفر، با این طرح‌هایی که پیشنهاد داده‌اند، اگر پیروز شوند، به احتمال زیاد با دشواری‌های بسیار در عرصه سیاست و اقتصاد آمریکا روبرو خواهند شد، چراکه آینده ناشناخته‌ای با ادامه حضور کرونا در انتظار جهان است و بهبود اوضاع در این وضعیت، سخت و دور از دسترس به نظر می‌رسد.

در حالی که ترامپ به دنبال کاهش مالیات است، بایدن تصمیم گرفته نرخ مالیات بر درآمد را افزایش دهد. این نرخ در حال حاضر در آمریکا، ۳۷ درصد است و با برنامه بایدن قرار است به ۳۹,۶ درصد برسد. این مسئله در مورد مالیات شرکت‌ها هم به شکلی سنگین ترخ خواهد داد. به این ترتیب، او از این محل، به عایدی خوبی برای دولت دست پیدا می‌کند. مهم‌ترین بخش برنامه مالیاتی بایدن این است که مالیات بر درآمد شرکت‌های خارجی فعال در آمریکا را دوبرابر خواهد کرد



## تأثیر بحران کرونا بر قیمت جهانی طلا

# سال درخشش طلا

بازار را داشته باشند و همین مسئله روی قیمت جهانی بازار طلا تأثیر بگذارد. توجه بیشتر به بازار طلا هم‌چنین موجب بهبود عملکرد پورتفولیوی ذخیره کلی بانک مرکزی در طول بحران کرونا می‌شود. انتظار برای بهبودهای V شکل و U شکل، اقتصاد را به سمت حمایت از دارایی‌های پس‌اندازگونه مانند طلا پیش می‌برد. پیش‌بینی ارگان‌های مرتبط با بازار طلا این است که مهم نیست بهبودی و ریکواری اقتصاد چه زمان حاصل شود، تا آن زمان، این اپیدمی اثرات مثبت و بلندمدتی بر بازار طلا خواهد داشت و نقش طلا را به عنوان یک سرمایه موازی با بورس اوراق بهادار تقویت می‌کند. تحلیل‌ها می‌گویند رکود اقتصادی بهترین فرصت برای بالا کشیدن قیمت طلا حتی در صورت وجود سناریوهای ریکواری خواهد بود. با این حساب، امسال سال درخشش طلاست و پیش‌بینی می‌شود این بازار تا پایان سال ۲۰۲۲ بازدهی مثبت خود را حفظ خواهد کرد و رو به رشد حرکت می‌کند.

### رقابیت بازارهای موازی با بازار طلا در سال ۲۰۲۰

به طور معمول طلا نسبت به دیگر سرمایه‌ها مانند اوراق قرضه دولتی، یک پناهگاه امن برای سرمایه‌گذاری است و حامیان و مشتریان زیادی دارد. در سال ۲۰۲۰ مشتریان این بازار بیشتر هم شد و ارگان‌هایی مانند بانک مرکزی را به فکر استفاده از تخفیف‌های تهاجمی و برنامه‌های

قیمت طلا برای اولین بار در روزهای پراسترس کرونا و درست در نیمه مردادماه سال جاری رکورد شکست و به ۲۰۰۰ دلار رسید. این نشان از افزایش شدید قیمت این فلز گران‌بها دارد، به طوری که رکوردهای اسمی را شکست و به بیشترین میزان خود رسید. هر چند که پس از آن قیمت جهانی هر اونس طلا اندکی به زیر ۲۰۰۰ دلار کاهش یافت، اما هم‌چنان رقم بزرگی محسوب می‌شود. بسیاری فکر می‌کردند استقبال جهانی مردم از بورس، موجب کاهش قیمت طلا می‌شود، اما این بازار هم‌چنان رشد مثبت خود را داشت. بازارهای سهام جهان در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ قوی‌ترین عملکرد را از سال ۱۹۹۸ داشتند. با این حال درخشش آن‌ها مانع از روند صعودی قیمت طلا نشد و این فلز بزرگ‌ترین رشد سه ماهه خود در چهار سال اخیر را به ثبت رساند. به طوری که قیمت جهانی طلا به بیشترین حد در ۹ سال گذشته و به ۲ هزار دلار در هر اونس رسید. در ادامه در مورد روند تغییرات قیمت جهانی طلا بیشتر خواهیم خواند.

### بازار طلا در دوران کرونا

با توجه به سود چشم‌گیر طلا، افزودن ۱۰-۲ درصد طلا به سبد سرمایه‌گذاری متوسط یک سرمایه‌گذار منجر به بازدهی بالاتر و ریسک کمتر در طولانی‌مدت و دوران پسا کرونا خواهد شد. همین دلیل کافی است که افراد زیادی قصد ورود به این





گسترده خرید اوراق قرضه از بانک‌های فدرالی انداخت؛ برنامه‌هایی که به دلیل ناچیز بودن بازده خریداران جدید مورد استقبال قرار نگرفت. اکنون اوراق قرضه ۱۰ ساله دولت آمریکا نزدیک به ۰.۵ درصد بازده دارد. حتی بسیاری از اوراق قرضه دولتی بازدهی منفی دارند، به این معنی که اگر خریداران بدهی را تا رسیدن زمان سررسید حفظ کنند، ضرر آن تضمینی است. همین موارد کافی است تا جذابیت بازار طلا نزد مشتریان بیشتر شود. جای تعجب نیست که حتی در اوج بحران کرونا، قیمت جهانی لحظه به لحظه بالا رفت. به نظر می‌رسد ترکیبی از ریسک کم، هزینه فرصت کم و افزایش قیمت مناسب در طولانی‌مدت برای حمایت از سرمایه‌گذاری طلا و جبران ضعف ناشی از رکودهای اقتصادی کافی باشد. بحران کرونا و واکنش بانک‌های مرکزی و دولت‌ها چشم‌انداز حرکت قیمت طلا را به عنوان یک چشم‌انداز صعودی تغییر داد و نقش طلا را به عنوان یک دارایی استراتژیک بیش از پیش تقویت کرد. بر اساس گزارش بانک آمریکا، دولت‌های جهانی ۲۰ تریلیون دلار محرک‌های مالی برای مبارزه با کرونا خرج کردند که اندکی بیشتر از ۲۰ درصد تولید ناخالص داخلی جهانی است. مرون الکساندر، تحلیل‌گر بازار، گفت: تعداد بالای شمار مبتلایان به کرونا در آمریکا و این‌که این مساله ممکن است بر اقتصاد تأثیر داشته باشد، بر قیمت‌ها تأثیر گذاشته است. ورود سرمایه به صندوق‌های سرمایه‌گذاری طلا در حال افزایش است، و این نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران در حال محافظت سرمایه‌شان در برابر کاهش بیشتر اوراق قرضه هستند. افزایش شمار مبتلایان، ریسک‌پذیری در بازار و ارزش بازارهای بورس و قیمت نفت را با توجه به احتمال اعمال محدودیت‌های قرنطینه جدید در آمریکا کاهش داده است. همچنین ارزش دلار نیز که دارایی امن محسوب می‌شود، افزایش یافته، که این باعث افزایش بیشتر قیمت طلا شد.

#### تغییرات قیمت طلا در تابستانی که گذشت

هم‌زمان با افزایش نگرانی‌های اقتصادی به دلیل شیوع ویروس کرونا، قیمت جهانی طلا به بالاترین میزان در ۹ سال گذشته رسید. به طوری که در نیمه دوم تیر قیمت هر اونس (۳۵/۲۸ گرم) طلا در بازار جهانی برای اولین بار از سال ۲۰۱۱ میلادی به بیش از یک‌هزار و ۸۰۰ دلار رسید. چند روز بعد با افزایش شمار مبتلایان به ویروس کرونا که تقاضا برای طلا را بالا برد، قیمت این فلز گران‌بها در معاملات افزایش یافت و بالای یک‌هزار و ۸۰۰ دلار رفت. این بازار برای سومین ماه متوالی رشد قیمت ماهانه داشت. این در حالی بود که بانک‌های مرکزی جهان در بحبوحه تبعات اقتصادی منفی شیوع ویروس کرونا، تدابیر محرک مالی گسترده‌ای را به اجرا گذاشته و نرخ‌های بهره را پایین نگه داشته‌اند و این اقدام به رشد بیش از ۱۶ درصدی قیمت طلا در سال میلادی جاری

کمک کرد و طلا در شرایط ابهامات اقتصادی و سیاسی با افزایش تقاضای خرید روبه‌رو شد. نرخ‌های بهره پایین هم هزینه نگه‌داری اوراقی را که بازدهی ندارد، کاهش داده و جذابیت سرمایه‌گذاری در این فلز ارزشمند را تقویت کرد. به این ترتیب، موجودی طلای صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس که تحت پشتوانه طلا قرار دارند، از ابتدای امسال تاکنون ۲۴ درصد رشد کرده‌اند. در ایران هم که علاوه بر عامل افزایش قیمت جهانی، وضعیت نامطلوب اقتصادی و کرونا باعث رشد بی‌سابقه قیمت طلا شد و ارزش هر گرم طلا را در بازار به بیش از یک میلیون تومان رساند.

#### پیش‌بینی آینده بازار طلا

بانک مرکزی اعتقاد دارد تأثیر ویروس کرونا و تنش‌های آمریکا و چین می‌تواند قیمت طلا را در ۱۸ ماه آینده به ۳ هزار دلار در هر اونس برساند. طبق گفته تحلیل‌گران بانک، طلا هنوز تحت مالکیت سرمایه‌گذاران جهانی مرتبط با سهام‌های جهانی است و کمتر از سه درصد دارایی آن‌ها در این فلز گران‌بها قرار دارد. در سال ۱۹۸۰ این تخصیص به میزان ۶.۲ درصد می‌رسید. تحلیل‌گران افزودند: «ما هنوز دامنه وسیعی برای تجارت در نظر گرفته‌ایم که ذخایر طلای خود را افزایش دهند. با در نظر گرفتن تورم، قیمت طلا هنوز هم به بالاترین حد خود نرسیده است. طبق گزارش شورای جهانی طلا، رکورد بالای قیمت طلا در ژانویه ۱۹۸۰ به میزان ۲۸۰۰ دلار امروزی رسیده بود. به همین دلیل امکان افزایش قیمت طلا وجود دارد، زیرا سرمایه‌گذاران با نرخ واقعی منفی و ارزیابی‌های بالای بازار سهام روبه‌رو خواهند شد. افرادی که به طلا به عنوان سرمایه‌گذاری سودآور نگاه می‌کنند، سرمایه خود را به این سمت سوق خواهند داد. در این حالت بحث اعتماد به بازار طلا نیست، بلکه بیشتر عدم اطمینان از بازارهای موازی دیگر است که مردم را به سمت خرید طلا سوق می‌دهد. بانک مرکزی، دولت و... نیز به این امر واقف‌اند که عدم اطمینان به سرمایه‌های دیگر در دسترس یا کم بودن سود و بازدهی موجب می‌شود بازار طلا گسترده‌تر شود. جالب است که ویروس کرونا حتی موجب اختلال بی‌سابقه در قسمت‌های مختلف زنجیره تأمین طلا شده، اما بازار طلا از نفس نیفتاده و نسبت به این وضعیت مقاوم است و با قدرت می‌تازد!

با این حال، اپیدمی کرونا و بحران عرضه ناشی از آن، روی بخش‌های خرده‌فروشی که دارای پراکندگی بیشتر و زنجیره تأمین پیچیده‌تری بودند، تأثیر گذاشت و آن‌ها سهام کمتری نسبت به شمش‌های طلا و سکه‌های طلاشان حفظ کردند. مسائل مربوط به عرضه و تدارکات طلا، موجب از بین رفتن موجودی برخی فروشندگان شد و بسیاری از سرمایه‌گذاران را با انتظار طولانی و حق بیمه‌های بالا روبه‌رو کرد. به همین دلیل است که اختلالات عرضه و مالیات بالای سکه، قیمت آن را به طور لحظه‌ای افزایش می‌دهد.

منابع:

- [www.ft.com/content/566dd8f77-efe-45b6-8a44-b20f7f0f283e](http://www.ft.com/content/566dd8f77-efe-45b6-8a44-b20f7f0f283e)  
- [www.fxempire.com/forecasts/article/coronavirus-crisis-will-have-lasting-impact-on-gold-market-664010](http://www.fxempire.com/forecasts/article/coronavirus-crisis-will-have-lasting-impact-on-gold-market-664010)  
- [www.ndtv.com/business/coronavirus-impact-on-gold-rate-gold-price-eases-as-dollar-firms-but-covid-19-fears-limit-losses-2265676](http://www.ndtv.com/business/coronavirus-impact-on-gold-rate-gold-price-eases-as-dollar-firms-but-covid-19-fears-limit-losses-2265676)

بسیاری فکر می‌کردند استقبال جهانی مردم از بورس، موجب کاهش قیمت طلا می‌شود، اما این بازار هم چنان رشد مثبت خود را داشت. بازارهای سهام جهان در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ قوی‌ترین عملکرد را از سال ۱۹۹۸ داشتند. با این حال درخشش آن‌ها مانع از روند صعودی قیمت طلا نشد و این فلز بزرگ‌ترین رشد سه ماهه خود در چهار سال اخیر را به ثبت رساند. به طوری که قیمت جهانی طلا به بیشترین حد در ۹ سال گذشته و به ۲ هزار دلار در هر اونس رسید



نیم‌نگاهی به ابرتورم‌های دنیا

## پول سوزان!

**دلایل به وجود آمدن ابرتورم**

در اقتصاد ابرتورم زمانی اتفاق می‌افتد که یک کشور نرخ تورم بسیار بالا و پرشتابی را تجربه می‌کند. در این حالت ارزش واقعی ارز داخلی به سرعت از بین می‌رود و باعث می‌شود افراد جامعه دارایی‌هایشان را از پول محلی به حداقل برسانند و به سمت نگه‌داری ارزهای خارجی پایدار تغییر مسیر می‌دهند. در چنین شرایطی سطح عمومی قیمت‌ها در یک اقتصاد به سرعت افزایش پیدا می‌کند. ابرتورم به دو دلیل اصلی ایجاد می‌شود؛ افزایش عرضه پول و تورم کشش تقاضا. اولی زمانی اتفاق می‌افتد که دولت یک کشور برای پرداخت هزینه‌های خود شروع به چاپ پول می‌کند. با افزایش عرضه پول، قیمت‌ها طی تورمی منظم افزایش می‌یابد.

علت دیگر تورم، رشد تقاضاست و در شرایطی اتفاق می‌افتد که افزایش تقاضا از عرضه بیشتر شده و موجب افزایش قیمت می‌شود. این می‌تواند به دلایلی چون افزایش هزینه‌های مصرف‌کننده به دلیل رشد اقتصادی، افزایش ناگهانی صادرات یا بیشتر شدن هزینه‌های دولت رخ دهد. گاهی اوقات این دو عامل دست به دست هم می‌دهند و شرایط را بدتر می‌کنند. در این حالت دولت به جای کاهش عرضه پول برای متوقف کردن تورم، به چاپ پول بیشتر ادامه می‌دهد. با این کار قیمت‌ها مجدد بالا می‌رود. هنگامی که مصرف‌کنندگان متوجه شوند چه اتفاقی افتاده، باز هم تورم ادامه می‌یابد. به این صورت که آن‌ها از ترس

ابرتورم را می‌توان یکی از بدترین شرایط احتمالی برای اقتصاد هر کشوری دانست. این موضوع زمانی اتفاق می‌افتد که قیمت کالاها و خدمات بیش از ۵۰ درصد طی یک ماه افزایش می‌یابد. با این سرعت، ممکن است یک قرص نان قیمت متفاوتی در صبح و بعدازظهر داشته باشد. مثال جالبی در این زمینه وجود دارد که می‌گوید به محض باز شدن نانوايي، یک چرخ‌دستی پر از پول نقد با خود همراه بیاورید و نان بیشتری بخرید، زیرا ممکن است قیمت نان تا بعدازظهر دوبرابر شود! این شرایطی است که اکنون بسیاری از مردم و کسب‌وکارهای کشور ما نیز با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند و درمواردی کالاهایی را که چند روز قبل یا ماه پیش نصف قیمت بوده، اکنون باید با قیمتی به مراتب بالاتر بخرند. اما ابرتورم‌های بدتر از این نیز در دنیا وجود داشته است، به طوری که در مجارستان در سال ۱۹۴۶، قیمت‌ها هر ۱۵ ساعت دو برابر و ارزش پولی که مردم در جیب داشتند، تا شب نصف می‌شد! هر کدام از کشورها برای عبور از شرایط تورم راه کارهای متفاوتی را با توجه به شرایط و دلایل ریشه‌ای شکل‌گیری تورم انتخاب کردند، اما برخی اقتصاددانان معتقدند در میان تمام آن‌ها یک سیاست موفق مشترک وجود دارد و آن هم آزادسازی اقتصادی است. اگر این موضوع در عین تلخ بودن برایتان جالب است، با این گزارش همراه باشید تا در ادامه در مورد دلایل به وجود آمدن ابرتورم و بدترین ابرتورم‌های تاریخ دنیا بخوانید.

بالا رفتن قیمت، بیشتر خرید می‌کنند و این تقاضای بیش از حد تورم را تشدید می‌کند. اگر آن‌ها کالاها را احتکار کنند و کمبود کالا ایجاد کنند، وضع از این هم بدتر می‌شود.

#### اثرات منفی ابرتورم روی اقتصاد کشورها

نخواهد داشت، چراکه پس‌انداز قبلی آن‌ها نیز به کمترین ارزش خود رسیده است. به همین دلیل زندگی سالمندان در اقتصادهای حامل ابرتورم آسیب‌پذیرتر است. اگر شرایط به همین منوال ادامه یابد، بانک‌ها و وام‌دهندگان اعلام ورشکستگی می‌کنند، زیرا وام‌ها ارزش خود را از دست می‌دهند. هنگامی که مردم سپرده‌گذاری خود را در بانک‌ها متوقف کنند، بانک‌ها فاقد پول نقد و ورشکسته می‌شوند.

ابرتورم موجب سقوط ارز کشور در بازارهای ارز خارجی نیز می‌شود. شرکت‌های اقتصادی و واردکنندگان به دلیل بالا رفتن ارزش ارزهای خارجی مانند دلار کم‌کم ورشکست شده و از بازار خارج می‌شوند. با تعطیل شرکت‌ها بی‌کاری افزایش می‌یابد. متعاقب آن درآمدهای مالیاتی دولت کاهش یافته و از ارائه خدمات اساسی باز می‌ماند. در چنین شرایطی دولت شروع به چاپ اسکناس می‌کند و موجب بدتر شدن اوضاع می‌شود.

در شرایط ابرتورمی، مردم برای جلوگیری از خرید کالا به قیمت گران‌تر طی روزهای آینده، شروع به احتکار می‌کنند. این انبار کردن کمبودهایی را ایجاد می‌کند و معمولاً با خرید کالاهای بادوام مانند خودرو و لوازم الکترونیک و... اتفاق می‌افتد. در کشورهایی که ابرتورم را تجربه می‌کنند، اگر تورم بیش از حد شود، مردم حتی کالاهای فاسدشدنی مانند نان و شیر را نیز احتکار می‌کنند. این منابع روزانه کمیاب می‌شود و در نهایت اقتصاد از هم پاشیده می‌شود. با بی‌ارزش شدن پول، پس‌انداز کردن برای مردم دیگر معنا

### بدترین ابرتورم‌های تاریخ

در ادامه در خصوص بدترین ابرتورم‌های تاریخ می‌خوانید که برای اقتصاد کشورها دردسرساز شده است.

#### مجارستان

بسیاری از مورخان ابرتورم مجارستان را بدترین ابرتورم تاریخ می‌دانند. ابرتورم مجارستان مدت کوتاهی پس از جنگ جهانی دوم و با نابودی تمام زیرساخت‌های این کشور آغاز شد. علت اصلی این اتفاق عدم تناسب انتشار پول و تولید ملی بود. در واقع دولت به دلیل ناتوانی در تولید کالا و فلج شدن اقتصاد پس از جنگ جهانی شروع به چاپ اسکناس کرد. این عدم تناسب کم‌کم قیمت‌ها را به صورت عجیبی افزایش داد و منجر به یک ابرتورم شد. این کشور بین سال‌ها ۱۹۴۵ و ۱۹۴۶ بالاترین نرخ تورم دنیا را با نرخ تورم روزانه ۲۰۷ درصد ثبت کرد. در ژوئن ۱۹۴۶ نرخ تورم در مجارستان به ۴۱.۹ کوآدریلیون درصد در یک ماه رسید که بیشترین نرخ ثبت‌شده ابرتورم است. در آن ماه قیمت‌ها هر ۱۵ ساعت دوبرابر می‌شد و ارزش پولی که مردم در جیب داشتند، تا شب نصف می‌شد.

دولت این کشور به جای کاهش تورم با کاهش عرضه اسکناس و افزایش نرخ بهره - یعنی سیاست‌هایی که موجب سقوط اقتصاد پیش از رکود شده بودند - تصمیم گرفت واحد پول خود را تغییر دهد. این تغییر واحد پول چند بار تکرار شد و هر بار با برنامه‌های رادیکالی مانند افزایش مالیات، کاهش انتشار اسکناس، بازگرداندن طلاهایی که به خارج برده شده بود، افزایش تولید ملی و کاهش آسیب‌های حاصل از جنگ و به گردش انداختن واحد پول فورینت تقویت گردید، تا این‌که سرانجام ابرتورم مجارستان از بین رفت و وضعیت به حالت اولیه بازگشت. مجارستان هنوز از واحد پولی فورینت استفاده می‌کند، اما برنامه داشت تا سال ۲۰۲۰ واحد پول خود را به یورو تغییر دهد که فعلاً دنیا در حال دست‌وپنجه نرم کردن با ویروس کرونا و استراتژی دولت‌ها برای کاهش شیوع است.

#### زیمبابوه

یکی از ابرتورم‌های اخیر مربوط به دولت زیمبابوه است که طی سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۹ اتفاق افتاد. ابرتورم زیمبابوه، دومین پرونده وخیم تورم در تاریخ است. دولت برای پرداخت گرامت جنگ کنگو شروع به چاپ اسکناس کرد. خشک‌سالی و مصادره مزارع، کمبود مواد غذایی و محدودیت تولید کالا اوضاع را به گونه‌ای بدتر کرد که نرخ تورم روزانه را به ۹۸ درصد رساند. قیمت‌ها هر ۲۴ ساعت دوبرابر می‌شدند. مغازه‌داران ممکن بود که در طول یک روز چند بار قیمت کالاهایشان را تغییر دهند. وقتی از ابرتورم در این کشور حرف می‌زنیم، منظورمان تحمل ساعت‌های متوالی کمبود آب و برق در این کشور و تحمل ساعت‌ها ایستادن در صف بانک و پمپ بنزین و کمبود مواد غذایی در سوپرمارکت‌هاست. حال تصور کنید این اوضاع تا چه حد می‌تواند مصیبت‌بار باشد. نتیجه این شد که بسیاری از مردم برای خرید مواد لازم و اساسی به آفریقای جنوبی و بوتسوانا می‌رفتند و دلار آمریکا و رند، واحد پول آفریقای جنوبی، عملاً به صورت پول مورد معامله کشور درآمد. در سال ۲۰۰۹، بانک مرکزی زیمبابوه واحد پول رسمی را کنار گذاشت و عملاً از دلار آمریکا و رند آفریقای جنوبی به عنوان پول اصلی رایج برای معاملات استفاده کرد تا وضعیت اقتصادی خود را بهبود بخشد.

#### آلمان

یکی دیگر از ابرتورم‌های معروف دنیا، تورم آلمان در دهه ۱۹۲۰ میلادی در دولت جمهوری وایمار (دولت جدید آلمان پس از جنگ اول جهانی) است. جنگ جهانی اول گرامت اول ۱۳۲ میلیارد دلاری متفقین و بدهی‌های سنگینی را روی دست آلمان گذاشت و با توجه به این‌که آلمان‌ها قبل از جنگ هم وام‌های کلانی از کشورهای اروپایی گرفته بودند، برای پرداخت بدهی‌های خود شروع به چاپ پول کردند. تولید از بین رفت و منجر به کمبود کالا، به‌ویژه مواد غذایی، در آلمان شد. از آن‌جا که به دلیل چاپ اسکناس، پول نقد اضافی در گردش بود و کالاهای کمی نیز وجود داشت، قیمت اقلام هر سه روز دوبرابر

ابرتورم موجب سقوط ارز کشور در بازارهای ارز خارجی نیز می‌شود. شرکت‌های اقتصادی و واردکنندگان به دلیل بالا رفتن ارزش ارزهای خارجی مانند دلار کم‌کم ورشکست شده و از بازار خارج می‌شوند. با کاهش شرکت‌ها بی‌کاری افزایش می‌یابد. متعاقب آن درآمدهای مالیاتی دولت کاهش می‌یابد و از ارائه خدمات اساسی باز می‌ماند. در چنین شرایطی دولت شروع به چاپ اسکناس می‌کند و موجب بدتر شدن اوضاع می‌شود



می‌شود و تورم روزانه به بالای ۲۰ درصد رسید. کشاورزان و افرادی که کالا تولید می‌کردند، در چنین شرایطی وضعیت خوبی داشتند، اما سایر مردم در فقر زندگی می‌کردند، یا کشور را ترک کردند.

داستان‌های طنزآمیز درباره این بحران نشان‌دهنده وخامت وضع آن موقع است: شخصی که مدتی حواسش به چمدانش نبود، متوجه شد دزدی چمدان را برده، ولی پول‌ها را نبرده! در واقع ارزش چمدان بیشتر از پول‌های داخل آن بود. یا داستانی که در آن یک آلمانی درخواست دو فنجان قهوه کرد، اما این دو قهوه با دو قیمت متفاوت به او عرضه شد، چراکه در فاصله سرو قهوه اول و دوم قیمت‌ها بالاتر رفته بود. داستان مردی که برای خرید کفش راهی برلین شد هم در نوع خود جالب است. هنگامی که او به برلین رسید، دریافت که با بالا رفتن قیمت در همان فاصله زمانی کم، با آن پول تنها می‌تواند یک فنجان قهوه و بلیت بازگشت به شهرش را بخرد! سرانجام آلمان هم با معرفی واحد پول جدیدی به نام رنتنمارک که پشتوانه آن زمین‌های زراعی بود، توانست ثبات قیمت و کنترل تورم را در دست گیرد.

#### یوگسلاوی

یکی دیگر از ابرتورم‌های شدید دنیا در سال‌های ۱۹۹۳ تا ۱۹۹۵ در یوگسلاوی اتفاق افتاد. خالی شدن خزانه دولت به دلیل مناقشه و از دست دادن بازار داخلی سبب شد دولت برای کمک به بودجه، چاپ اسکناس را شروع کند. هزینه‌های عمومی غیرقابل کنترل، عدم کارایی، فساد و تحریم‌های سازمان ملل متحد در سال‌های ۱۹۹۲ و ۱۹۹۳، وضع را وخیم‌تر کرد. شدیدترین نرخ تورم در این بازه مربوط به ژانویه ۱۹۹۴ است که قیمت‌ها طی یک ماه ۳۱۳ میلیون درصد افزایش یافت که معادل افزایش ۶۵ درصدی روزانه است و قیمت‌ها تقریباً هر ۳۴ ساعت دوبرابر می‌شد. مردم به محض دریافت حقوق برای خرید هجوم می‌بردند و بسیاری از مردم می‌احتاج خود را از کشور همسایه، مجارستان، تهیه می‌کردند. کشاورزان که تلاش برای کنترل قیمت‌ها آن‌ها را مستأصل کرده بود، تولید محصولات کشاورزی را متوقف کردند. در نتیجه بازار سیاه معامله با مارک آلمان و دلار آمریکا رونق گرفت. سرانجام بسیاری از کسب‌وکارهای یوگسلاوی از دریافت دینار خودداری کردند و واحد پول آلمان، یعنی مارک، تبدیل به ارز غیررسمی این کشور شد. سرانجام رهبر این کشور برای پایان دادن به تحریم با واحد پول جدید کشور یعنی دینار جدید که به پشتوانه طلا و ارز معتبر صادر می‌شد، موافقت کرد و کشورش را از بحران نجات داد.

#### ونزوئلا

یکی از نمونه‌های اخیر ابرتورم دولت ونزوئلاست. قیمت در سال ۲۰۱۳ با افزایش ۴۱ درصدی همراه بود و در سال ۲۰۱۸ ابرتورم به ۶۵ هزار درصد رسید. وضعیت اخیر ونزوئلا به دلیل برخی از تصمیمات سیاسی بد و اشتباه و مهم‌تر از آن، کاهش قیمت نفت به وجود آمد. این کشور نه جنگ‌زده است و نه زیرساخت‌های آن نابود شده است. بحران خاص سیاسی‌ای هم در این کشور اتفاق نیفتاده است و این ابرتورم تنها در نتیجه اتخاذ سیاست‌های غلط دولت بوده است. کنترل ارز از سوی دولت موجب شده کسب‌وکارها نتوانند به دلار دسترسی داشته باشند. این مسئله موجب شد کارخانه‌ها ورشکست شوند و کسب‌وکارها از کار بیفتند. در سال ۲۰۱۷ دولت عرضه اسکناس را به میزان ۱۴ درصد افزایش داده بود. تورم دسامبر ۲۰۱۶ ونزوئلا از کل تورم کشورهای آمریکای لاتین در آن سال بیشتر بود و ارزش واحد پول ونزوئلا به نام بولیوار ارزش خود در

بسیاری از مورخان ابرتورم  
مجارستان را بدترین  
ابرتورم تاریخ می‌دانند.  
ابرتورم مجارستان مدت  
کوتاهی پس از جنگ  
جهانی دوم و با نابودی تمام  
زیرساخت‌های این کشور  
آغاز شد. علت اصلی این  
اتفاق عدم تناسب انتشار  
پول و تولید ملی بود. در واقع  
دولت به دلیل ناتوانی در  
تولید کالا و فلج شدن اقتصاد  
پس از جنگ جهانی شروع  
به چاپ اسکناس کرد. این  
عدم تناسب کم‌کم قیمت‌ها  
را به صورت عجیبی افزایش  
داد و منجر به یک ابرتورم  
شد

منابع:

- [www.thebalance.com/what-is-hyperinflation-definition-causes-and-examples-3306097](http://www.thebalance.com/what-is-hyperinflation-definition-causes-and-examples-3306097)
- [www.cnbc.com/2011/14/02/The-Worst-Hyperinflation-Situations-of-All-Time.html](http://www.cnbc.com/2011/14/02/The-Worst-Hyperinflation-Situations-of-All-Time.html)
- [www.msn.com/en-ca/money/topstories/20-of-the-worst-cases-of-hyperinflation-in-history/ss-BBXNtzS#image=4](http://www.msn.com/en-ca/money/topstories/20-of-the-worst-cases-of-hyperinflation-in-history/ss-BBXNtzS#image=4)
- [www.investopedia.com/terms/h/hyperinflation.asp#:~:text=Hyperinflation%20is%20a%20term%20to%20more%20than%205020%25%per%20month](http://www.investopedia.com/terms/h/hyperinflation.asp#:~:text=Hyperinflation%20is%20a%20term%20to%20more%20than%205020%25%per%20month)
- [nomadcapitalist.com/201420/04/top-5-worst-cases-hyperinflation-history/](http://nomadcapitalist.com/201420/04/top-5-worst-cases-hyperinflation-history/)
- [www.businessinsider.com/worst-hyperinflation-episodes-in-history-2013-9#weimar-germany-august-1922-december-19234](http://www.businessinsider.com/worst-hyperinflation-episodes-in-history-2013-9#weimar-germany-august-1922-december-19234)
- [www.investopedia.com/articles/personal-finance/122915/worst-hyperinflations-history.asp](http://www.investopedia.com/articles/personal-finance/122915/worst-hyperinflations-history.asp)

خارجی ونزوئلا حدود ۱۰۰ میلیارد دلار تخمین زده شد و هم‌چنان با مشکل اساسی بازپرداخت بدهی‌های خود مواجه و درگیر پدیده ابرتورم است. دولت برای کاهش تورم، چند صفر از واحد پولی کم کرد، اما این راه‌حل کارگر نشد و مشکلات اقتصادی ونزوئلا هم‌چنان باقی ماند.

مقابل دلار را از دست داد و مردم در واکنش به این موضوع از تخم‌مرغ به عنوان واحد پول خود استفاده کردند! یک شانه تخم‌مرغ که ژانویه ۲۰۱۷ تنها ۶۷۴۰ بولیوار بود، در آن سال به ۲۵۰ هزار بولیوار رسید و ارزش بیشتری از واحد پول رسمی کشور داشت! در سال ۲۰۱۹، بدهی‌های

### چگونه می‌توان از ابرتورم جان سالم به در برد؟

ارز، طلا و سایر دارایی‌ها مانند خرید املاک و مستغلات آماده کنید. هم‌چنین اطمینان حاصل کنید که در چنین شرایطی از مهارت‌ها و استعدادها حرفه‌ای متنوعی برخوردار هستید تا بتوانید در این اقتصاد متلاطم کار جدید پیدا کنید یا کار قبلی خود را از دست ندهید. ابرتورم موجب کم‌ارزش شدن پول می‌شود. بنابراین دارا بودن طیف گسترده مهارت‌های عملی در هنگام تجارت، مزیت شما محسوب می‌شود. در چنین حالتی به جای این‌که برای خرید یک عدد نان، یک چرخ‌دستی پر از پول نقد با خود ببرید، نحوه پخت نان را می‌دانید.

پدیده ابرتورم پدیده نادری است، اما به علت سیاست‌های غلط احتمالی دولت‌ها، مردم همیشه نگران این موضوع هستند. آن‌ها مدام به این فکر می‌کنند که اگر چنین اتفاقی بیفتد، باید چه کاری انجام دهند؟ روش‌هایی وجود دارد که اگر کشوری با پدیده ابرتورم روبه‌رو شود، شهروندان از آن جان سالم به در ببرند. عادات مالی سالم و منطقی می‌تواند بیش از هر چیز به مردم در این امر کمک کند.

ابتدا برای تنوع دارایی‌های خود آماده شوید. شما باید دارایی‌هایتان را برای تبدیل به سهام و اوراق قرضه، خرید





## دولت‌ها با کسب و کارهای کرونازده چه می‌کنند؟

در این بین کسب و کارهای فعال در حوزه مراقبت‌های بهداشتی و حمایت اجتماعی، حمل و نقل، دفاتر گردشگری و مسافرتی، خدمات اقامتی و غذایی، هنر، سرگرمی و تفریح، باشگاه‌ها و آرایشگاه‌ها، بیشترین آسیب را از شیوع کرونا دیده‌اند و با توجه به این‌که در انجام بسیاری از این فعالیت‌ها امکان فاصله‌گذاری اجتماعی وجود ندارد، حتی در زمان بازگشایی‌ها، اقبال از آن‌ها بالا نبوده است.

### انواع اقدامات و کمک‌های دولتی

در همین راستا دولت‌ها به شیوه‌های مختلفی مانند حمایت‌های مالی، بخشیدن مالیات، آموزش و... به این کسب و کارها کمک کردند که در ادامه به شرح انواع آن‌ها خواهیم پرداخت.

- کمک مالی و پشتیبانی از درآمد
- طرح‌های حمایت از درآمد کارگران و مشاغل تحت تأثیر این بحران در کشورهایی مانند ایرلند اجرا شد.
- طرح یارانه دستمزد مشاغل: این طرح بر اساس تعداد کارمندان واجد شرایط موجود در لیست کارفرمایان، یارانه‌ای با نرخ ثابت به کارفرمایان می‌داد.
- بیمه بی‌کاری مشاغل آسیب‌خورده: پرداخت بیمه بی‌کاری به کارمندان بی‌کارشده، درخواست‌های جدید از تاریخ ۱۷ سپتامبر به بعد پذیرفته نخواهد شد.
- پشتیبانی کوتاه‌مدت: کارمندان مشاغلی که نیاز به کاهش ساعت یا روزهای کاری دارند، می‌توانند از پشتیبانی کوتاه‌مدت

از بیماری‌های عفونی به عنوان یک نگرانی قابل توجه در سراسر جهان نام برده می‌شوند. ویروس کرونا نیز از این قاعده مستثنا نیست. این بیماری همه‌گیر که اقتصاد دنیا را نیمه فلج کرده، موجب تعطیلی، بی‌کاری و آسیب رساندن به مشاغل و کسب و کارهای زیادی شده است. این همه‌گیری موجب شد مشاغل سراسر جهان متحمل هزینه‌های فراوان شوند و چشم‌انتظار کمک مالی دولت‌ها باشند. دولت‌های کشورهای مختلف نیز بی‌کار ننشستند و برنامه‌های حمایتی مالی و اقدامات اجرایی زیادی را برای حمایت از کسب و کارها و مشاغل آسیب‌دیده از کرونا به مورد اجرا گذاشتند. در زیر لیستی از برنامه‌های موجود کشورهای مختلف برای شما ارائه شده است. با ما همراه باشید.

### چه کسب و کارهایی بیشترین آسیب را دیدند؟

هر چند بسیاری از دولت‌ها با هدف مقابله با ضربه‌های اقتصادی حاصل از آن، اقدام به بازگشایی مجدد کسب و کارها کردند، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد تعدادی از شغل‌ها و حوزه‌های کاری در زمان شیوع کرونا، آسیبی جدی دیده‌اند. واحدهای بزرگ با اتکا به ذخایر مالی خود که از سود انباشته و اندوخته‌های آن‌ها ناشی می‌شود، قادرند برای بلندمدت دوام بیاورند، ولی کسب و کارهای کوچک که فاقد چنین اندوخته‌هایی هستند، در برابر بحران‌هایی مانند شیوع بیماری کرونا بسیار آسیب‌پذیرند.

اقتصاد جهانی

نجوا ناجی

امور استخدام و حمایت اجتماعی بهره‌مند شوند.

#### وام، کمک هزینه، کوپن و طرح مالی

- طرح تضمین اعتبار: طرح تضمین اعتبار از وام‌های حداکثر یک میلیون یورویی برای دوره‌های حداکثر هفت ساله پشتیبانی می‌کند. کسب‌وکارهای اروپایی می‌توانند از بانک‌های معتبر کشور خود این وام را درخواست کنند.
- وام‌های تجاری: وام‌های تجاری تا سقف ۲۵ هزار یورو با بازپرداخت و بهره صفر با رعایت شرایط و ضوابط برای کسب‌وکارها در دسترس است. این وام‌ها می‌توانند از ۵ هزار یورو تا ۲۵ هزار یورو باشند. بازپرداخت آن‌ها نیز هفت ماه بعد آغاز می‌شود.
- طرح سرمایه در گردش: طرح سرمایه در گردش ۴۵۰ میلیارد یورویی برای مشاغل واجد شرایط در ارائه وام‌های ۲۵ هزار یورو از ۱،۵ میلیون یورو با حداکثر نرخ سود چهار درصد.
- صندوق سرمایه‌گذاری پایدار: صندوق سرمایه‌گذاری پایدار با حداکثر ۱۸۰ میلیون یورو به طور خاص برای شرکت‌هایی است که در بخش‌های تولیدی و تجارت بین‌المللی با ۱۰ کارمند یا بیشتر فعالیت می‌کنند، در دوران کرونا آسیب دیده‌اند، اما همچنان سرپا هستند.

• صندوق تثبیت و ریکواری ناشی از کرونا: این صندوق در برخی کشورها با سرمایه حداکثر دو میلیارد یورو، وام‌هایی را در اختیار شرکت‌های متوسط و بزرگ قرار می‌دهد.

#### معافی از مالیات

- تعدادی از کسب‌وکارهای آسیب‌دیده در شش ماه منتهی به پایان سپتامبر ۲۰۲۰ از مالیات دولتی معاف شدند.
- کاهش نرخ استاندارد مالیات بر ارزش افزوده: کاهش شش ماهه نرخ استاندارد مالیات بر ارزش افزوده از ۲۳ درصد به ۲۱ درصد که از اول ماه جاری اعمال می‌شود.
- پشتیبانی‌های آموزشی
- نوع دیگری از پشتیبانی دولتی‌ها به کسب‌وکارها از نوع آموزشی بود. دولت برای کمک به مشاغل برای فائق آمدن بر اثرات مالی ناشی از کرونا، طیف وسیعی از نوآوری‌ها را برای ماندن در شرایط بحرانی به کسب‌وکارها آموزش می‌دهد و دست آن‌ها را با طرح‌های مختلف مالی و بازپرداخت وام و کمک به جذب نیرو باز می‌گذارد.
- این مهارت‌ها شامل منابع یادگیری آنلاین، وبینارهای آموزشی و دوره‌های مختلف است.

نوع دیگری از پشتیبانی دولتی‌ها به کسب‌وکارها از نوع آموزشی بود. دولت برای کمک به مشاغل برای فائق آمدن بر اثرات مالی ناشی از کرونا، طیف وسیعی از نوآوری‌ها را برای ماندن در شرایط بحرانی به کسب‌وکارها آموزش می‌دهد و دست آن‌ها را با طرح‌های مختلف مالی و بازپرداخت وام و کمک به جذب نیرو باز می‌گذارد

منابع:

- [www.forbes.com/sites/sarwantsingh/202002/03//impact-of-the-coronavirus-on-business/#342dc9734414](http://www.forbes.com/sites/sarwantsingh/202002/03//impact-of-the-coronavirus-on-business/#342dc9734414)
- [dbei.gov.ie/en/What-We-Do/Supports-for-SMEs/COVID-19-supports/Government-supports-to-COVID-19-impacted-businesses.html](http://dbei.gov.ie/en/What-We-Do/Supports-for-SMEs/COVID-19-supports/Government-supports-to-COVID-19-impacted-businesses.html)
- [www.weforum.org/agenda/202002/why-is-coronavirus-a-global-business-risk/](http://www.weforum.org/agenda/202002/why-is-coronavirus-a-global-business-risk/)
- [www.shopify.com/blog/small-business-government-relief-programs](http://www.shopify.com/blog/small-business-government-relief-programs)
- [www.bbc.com/news/business-51706225](http://www.bbc.com/news/business-51706225)
- [www.inc.com/kevin-j-ryan/coronavirus-resource-list-for-businesses.html](http://www.inc.com/kevin-j-ryan/coronavirus-resource-list-for-businesses.html)
- [www.gov.uk/government/collections/financial-support-for-businesses-during-coronavirus-covid-19](http://www.gov.uk/government/collections/financial-support-for-businesses-during-coronavirus-covid-19)
- [global.vic.gov.au/whatson/2020/september-2020/responding-to-coronavirus-covid19/summary-of-government-assistance-to-businesses-accessible](http://global.vic.gov.au/whatson/2020/september-2020/responding-to-coronavirus-covid19/summary-of-government-assistance-to-businesses-accessible)
- [www.usa.gov/disaster-help-workers-businesses#item-214633](http://www.usa.gov/disaster-help-workers-businesses#item-214633)

#### بسته‌های حمایتی کشورهای مختلف شامل چه مواردی بود؟

پائولو مورو، معاون اداره امور مالی صندوق بین‌المللی پول می‌گوید بسته‌های حمایتی و کمک‌های مالی که در اقتصادهای پیشرفته به شرکت‌ها داده می‌شود، اگرچه بالقوه از نظر مبلغ قابل توجه است، ولی ریسک چنین کمک‌هایی کم است، چون بسیاری از این شرکت‌ها خواهند توانست طبق قرار، این وام‌ها را بازپرداخت کنند. در ادامه تعدادی از بسته‌های حمایتی و یارانه‌های کشورهای مختلف به کسب‌وکارهای آسیب‌دیده از کرونا را می‌بینید.

#### کانادا

در کانادا یارانه دستمزد تا ۷۵ درصد به مشاغلی با ۱۵ درصد کاهش درآمد یا بیشتر تعلق گرفت که بازپرداخت آن از سه ماه بعد شروع می‌شود. هم‌چنین کارگران پیمان‌کاری که به دلیل کرونا شغل خود را از دست داده بودند، بیمار شدند یا مجبور بودند از یکی از اعضای خانواده خود مراقبت کنند و مستحق بیمه بی‌کاری نبودند، حقوق مشمول مالیات ۲۰۰۰ دلاری به مدت حداکثر چهار ماه تعلق گرفت.

این تنها کمک دولت کانادا به مشاغل آسیب‌دیده نبود، بلکه میزان اجاره کسب‌وکارهای کوچک را که تحت تأثیر کرونا قرار گرفتند، تا میزان ۷۵ درصد کاهش داد و به صاحبان املاک تجاری واجد شرایط وام قابل بخششی را پرداخت کرد تا اجاره سه ماه آن‌ها را پوشش دهد و طی مهلتی سه ماهه مستأجر آن را برگرداند. وام بدون بهره ۴۰ هزار دلاری نیز از اول مارس ۲۰۲۰ به کسب‌وکارهای کوچک کانادایی داده شد. تأمین مالی سفارش خرید شرکت‌ها از دیگر برنامه‌های دولت کانادا بود تا ۹۰ درصد از مبلغ سفارش خرید را پوشش دهد و جریان وجه نقد به سمت تأمین‌کنندگان راحت‌تر سرازیر شود.

#### آمریکا

دولت آمریکا وام آسیب‌دیدگی اقتصادی تا سقف دو میلیون دلار برای کسب‌وکارهای کوچک در نظر گرفت و برنامه محافظت از پرداخت حقوق را اجرا کرد تا انگیزه مستقیمی برای کسب‌وکارهای کوچک فراهم کند که حقوق کارگران خود را سر موقع پرداخت کنند. بیمه بی‌کاری، تخفیف بدهی و انواع وام‌ها از دیگر برنامه‌های این دولت بود.

#### فرانسه

در فرانسه به تعویق انداختن بدهی مالی شرکت‌ها تنها با کمک یک ای‌میل ساده به بخش مالیات شرکتشان ممکن شد. تعلیق صورت‌حساب‌های متعلق به آب، گاز، برق و اجاره و تعلیق مالیات و کمک‌های اجتماعی نیز از جانب دولت پی‌گیری شد. صندوق هم‌بستگی گام مهم دیگر دولت فرانسه در راستای حمایت از مشاغل آسیب‌دیده بود و در اختیار صاحبان کسب‌وکارهایی قرار گرفت که گردش مالی کمتر از یک میلیون یورو داشتند و در آستانه ورشکستگی و تعطیلی بودند، یا زیان بیش از ۷۰ درصد را در ماه مارس ۲۰۲۰ نسبت به مارس ۲۰۱۹ تجربه کردند.



### آلمان

کمک‌هزینه کار کوتاه‌مدت در صورتی که ۱۰ درصد نیروی کار تحت تأثیر بی‌کاری ناشی از کرونا قرار گرفته باشند، از سوی دولت آلمان ارائه می‌شود. هم‌چنین مشاغل دارای حداکثر پنج کارمند تمام‌وقت می‌توانند برای یک دوره سه ماهه درخواست وام تا ۹ هزار یورو و مشاغل دارای حداکثر ۱۰ کارمند وام حداکثر ۱۵ هزار یورویی داشته باشند. تخفیف‌های مالیاتی نیز برنامه دیگر دولت آلمان بود که طی آن بدهی‌های مالیاتی را از درآمد و مالیات شرکت‌ها و مالیات فروش تا پایان سال ۲۰۲۰ به تعویق انداخت و پیش‌پرداخت‌های مالیاتی را نیز با توجه به درآمد و مالیات شرکت تنظیم کرد.

### چین

در آسیا، چین نیز تخفیف مالیاتی بر درآمد شخصی اعمال کرد و پنج معافیت برای سه مالیات (مالیات بر ارزش افزوده، مالیات بر درآمد شرکت‌ها، عوارض شخصی) را در فعالیتهای تجاری مربوط اعمال کرد. هم‌چنین کمک‌های مالی مختلفی از سوی بانک‌های چین، وزارت دارایی، کمیسیون تنظیم مقررات بانکی و بیمه و... پرداخت شد.

### کره جنوبی

در کره جنوبی دولت مرکزی به خانواده‌هایی که جزو ۷۰ درصدی هستند که پایین‌ترین درآمد را دارند، چکی معادل ۸۲۰ دلار ارسال می‌کند. هم‌چنین تخفیف مالیات بر ارزش افزوده برای مشاغلی با درآمد ۶۰ میلیون وون یا کمتر در سال و حمایت مالی از کسب‌وکارهای کوچک تا مبلغ ۴٫۶ میلیارد وون و تخفیف اجاره مستأجران شرکتی تا میزان ۵۰ درصد از برنامه‌های این دولت است.

### استرالیا

علاوه بر پرداخت وام ۱۰۰ هزار دلاری به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، دولت استرالیا تصمیم گرفته با کسر مالیات شرایط را برای شرکت‌های کرونازده قابل تحمل‌تر کند. هم‌چنین کارآموزان و کارگران واجد شرایط می‌توانند تا پایان ماه جاری درخواست یارانه کنند. هم‌چنین کارفرمایان متضرر هم می‌توانند از ۳۰ مارس ۲۰۲۰ برای مدت زمان حداکثر شش ماهه، به ازای هر کارمند، حقوق ۱۵۰۰ دلاری دریافت کنند.

واحدهای بزرگ با اتکا به ذخایر مالی خود که از سود انباشته و اندوخته‌های آن‌ها ناشی می‌شود، قادرند برای بلندمدت دوام بیاورند، ولی کسب‌وکارهای کوچک که فاقد چنین اندوخته‌هایی هستند، در برابر بحران‌هایی مانند شیوع بیماری کرونا بسیار آسیب‌پذیرند. در این بین کسب‌وکارهای فعال در حوزه مراقبت‌های بهداشتی و حمایت اجتماعی، حمل‌ونقل، دفاتر گردشگری و مسافرتی، خدمات اقامتی و غذایی، هنر، سرگرمی و تفریح، باشگاه‌ها و آرایشگاه‌ها، بیشترین آسیب را از شیوع کرونا دیده‌اند





در این بخش می‌خوانید

««« گفت‌وگو با دکتر سینا شریعتی، مشاور بازاریابی و برندسازی درباره ملاحظات راه‌اندازی کسب‌وکارهای تازه

««« تغییر بهنگام راهبردها؛ ناجی برندها

««« ارزش ویژه برند در پاسخ به این پرسش مشخص می‌شود: چه کسی شما را دوست دارد؟

««« تأثیر برندسازی در رشد کسب‌وکارها

««« دشواری و ظرافت تبلیغات در دوران کرونا

««« مدیریت سفرهای کاری در دوران کرونا

# مدیریت و کسب‌وکار



گفت‌وگو با دکتر سینا شریعتی، مشاور بازاریابی و برندسازی  
در باره ملاحظات راه‌اندازی کسب‌وکارهای تازه

## بی‌گدار به آب نزنیم!

بالا دارند. افراد طبقه اقتصادی بالا نیز این روزها نسبت به خرید محصولات لوکس با احتیاط عمل می‌کنند و نسبت به هزینه‌کرد دقت دارند.

هم‌چنین فعالان اقتصادی در شرایط بحران نباید به سمت راه‌اندازی کسب‌وکارهای سنتی بروند و بهتر است کسب‌وکارهایشان را از حالت سنتی خارج و آن‌لاین کنند.

● **نوع نگاه به منابع انسانی در این شرایط باید چگونه باشد؟**

بله، تنگناها باعث شده نگاه به منابع انسانی نیز تغییر کند. اگر پیش از این به کسب‌وکارها نسبت به آموزش نیروهای خود یا نیروهای ضعیف‌تر تأکید می‌کردیم، حال به آن‌ها پیشنهاد می‌دهیم که نیروهای آموزش‌دیده را استخدام کنند. قبل از این اکثر مشاوران معتقد بودند باید نیروهای انسانی را آموزش و پرورش داد. در واقع کسب‌وکارها دیگر نباید وقت و هزینه خود را صرف آموزش نیروهای غیرمتخصص کنند. آن‌ها با استخدام نیروهای متخصص فرایند کاری خود را تسهیل خواهند کرد. کسب‌وکارها می‌توانند بر آموزش نیروهای متخصص تمرکز کنند. در شرایط عادی کسب‌وکارها می‌توانند نیروهایی را که هیچ تخصصی ندارند، استخدام و نسبت به آموزش آن‌ها اقدام کنند. چنین فرایندی در شرایط بحران کارایی ندارد.

● **آیا فردی که در زمان بحران کسب‌وکاری را راه‌اندازی می‌کند، باید ویژگی‌های خاصی داشته باشد؟**

چنین افرادی علاوه بر تخصص حوزه فعالیت خود، باید به علوم مارکتینگ، تبلیغات، برندسازی و... نیز اشراف داشته

رکود اقتصادی پدیده‌ای است که امروزه گریبان تعداد زیادی از کشورها را گرفته و کشور ما ایران نیز از تأثیرات این شرایط برکنار نبوده است. اما در همین رکود اقتصادی نیز هستند کسانی که قصد راه‌اندازی کسب‌وکاری را دارند؛ کسب‌وکاری که برای راه‌اندازی آن باید اصولی را رعایت کرد. عدم رعایت اصول مورد نظر منجر به نابودی کسب‌وکارها در بازار خواهد شد. در ادامه با دکتر سینا شریعتی، مشاور بازاریابی و برندسازی، درباره «بایدها و نبایدهای راه‌اندازی کسب‌وکار در در شرایط دشوار» به گفت‌وگو نشسته‌ایم.

● **کسانی که قصد راه‌اندازی کسب‌وکار دارند، باید در شرایط تنگناهای موجود به چه مواردی در نقشه راه خود توجه کنند؟**

در حال حاضر کشورمان در شرایط ویژه‌ای به سر می‌برد. در این شرایط به تمامی افرادی که قصد راه‌اندازی کسب‌وکاری را دارند، پیشنهاد می‌شود به هیچ‌وجه وارد حوزه‌هایی از بازار که در آن تخصص ندارند، نشوند. چنین افرادی باید وارد حوزه‌هایی شوند که در آن‌ها قبلاً به صورت حرفه‌ای و تخصصی کار کرده‌اند. علاوه بر این، در شرایط حال حاضر ورود به حوزه محصولات لوکس و قیمت بالا منطقی نیست. افراد با ورود به حوزه محصولاتی که با قیمت پایین و تعداد بالا بتوان آن‌ها را عرضه کرد، نتایج بهتری را به دست خواهند آورد. در بحران، مصرف‌کنندگان ریز هزینه‌هایشان را به‌دقت بررسی می‌کنند و تمایل کمتری به سمت محصولات با قیمت





در حال حاضر  
مصرف کنندگان کالاهای  
مورد نیاز خود را هم چنان  
خریداری می کنند، اما  
شکل خریداری آن ها  
تغییر کرده است. برای  
مثال، پیش از این در صف  
شماره گذاری ماشین یک  
در میان ماشین خارجی  
و گران قیمت مشاهده  
می کردید، اما در حال حاضر  
بیشتر ماشین ها داخلی با  
قیمت پایین تر شده اند.  
رویکرد مصرف کنندگان  
تغییر کرده است.  
کسب و کارها باید در نظر  
بگیرند که مصرف کنندگان  
در حالت فریز هزینه  
هستند و جامعه در وحشت  
اقتصادی قرار گرفته است  
و کسب و کارهایی که نتوانند  
خود را مطابق با شرایط کنند،  
محکوم به شکست هستند

آن ها اشاره شد، رعایت کنیم، سودآور است. در حال حاضر مصرف کنندگان کالاهای مورد نیاز خود را هم چنان خریداری می کنند، اما شکل خریداری آن ها تغییر کرده است. برای مثال، پیش از این در صف شماره گذاری ماشین یک در میان ماشین خارجی و گران قیمت مشاهده می کردید، اما در حال حاضر بیشتر ماشین ها داخلی با قیمت پایین تر شده اند. رویکرد مصرف کنندگان تغییر کرده است. کسب و کارها باید در نظر بگیرند که مصرف کنندگان در حالت فریز هزینه هستند و جامعه در وحشت اقتصادی قرار گرفته است و کسب و کارهایی که نتوانند خود را مطابق با شرایط کنند، محکوم به شکست هستند.

### چه کسب و کارهایی شانس موفقیت بیشتری دارند؟

در شرایط بحرانی، کسب و کارهای فعال در حوزه کالاهای اساسی موفق تر از مابقی بوده اند. کالاهای خوراکی، خودرو، دارو و پوشاک از جمله مواردی است که می توان جزو کسب و کارهای موفق مثال زد. البته وقتی از خودرو صحبت می کنیم، منظورمان تولیدکنندگان قطعات لوکس خودرو نیستند. چنین کسب و کارهایی باید تا زمان بهتر شدن شرایط صبر کنند. البته تمامی دنیا شرایط اقتصادی مطلوبی ندارد، اما شرایط کشورمان با کل دنیا متفاوت است. اقتصاد سایر کشورها متأثر از کروناست، اما کشورمان علاوه بر کرونا، متأثر از گردبادهای اقتصادی است. چنین شرایطی ایران را از سایر کشورها بسیار متمایز کرده است. سایر کشورها امید به پایان کرونا و تولید واکسن دارند، اما در کشورمان پس از کرونا نیز شرایط عادی نخواهد شد.

### برخی از کسب و کارهای بزرگ برای کاهش هزینه شروع به سرمایه گذاری در حوزه استارت آپها کرده اند، به نظرتان روند درستی را در پیش گرفته اند؟

سرمایه گذاری در این باره به نجات کسب و کارهای بزرگ منجر خواهد شد. اما اگر فردی قصد راه اندازی استارت آپی را بدون سرمایه گذاری کسب و کارها بزرگ دارد، باید جوانب احتیاط را در نظر بگیرد. چنین افرادی باید پس از تحقیقات بازار و تمامی شرایط اقتصادی کسب و کار خود را راه اندازی کنند.

در مجموع شرایط اقتصادی حال حاضر باعث شده شاهد ورشکستگی های بیشتر باشیم؛ اتفاقی که قبل از این دوره مشاهده نمی شد. جبران آسیب های پیش آمده بسیار سخت است و شرکت ها باید برای ماندگاری، اقتصاد خرد و کلان کشور را به دقت در نظر بگیرند. چنین شرکت هایی علاوه بر ماندگاری، رشد خواهند کرد.

باشند. حضور مشاور بسیار مفید است، اما در شرایط بحران مدیر نیز باید به علوم مختلف راه اندازی و ماندگاری کسب و کار مسلط باشد. حتی اگر کسب و کار کوچک باشد نیز مدیر باید اطلاعات جامعی در این موارد کسب کرده باشد. راه اندازی کسب و کار بدون اجرای درست فرایند برندسازی و... در شرایط بحران بسیار پرریسک است. علاوه بر این، فردی که قصد راه اندازی کسب و کار در زمان بحران را دارد، باید اطلاعات جامعی از وضعیت اقتصاد کلان و خرد کشور داشته باشد. چنین فردی اگر اطلاعات جامعی نداشته باشد، مطمئناً سرمایه اولیه خود را نیز از بین خواهد برد. البته گاهی ناامیدی و افسردگی به مراتب بدتر از شکست کسب و کار است. متأسفانه در کشورمان مراکز به قصد راه اندازی کسب و کارهای نوپا ایجاد شده که افراد را با امید واهی نسبت به راه اندازی کسب و کار امیدوار می کنند. افرادی که فقط با مشاوره چنین مراکز و بدون در نظر گرفتن شرایط کشور اقدام به راه اندازی کسب و کار یا استارت آپ می کنند، پس از مدتی ورشکست و از بازار خارج می شوند. البته بخشی از چنین کسب و کارهایی با حمایت مالی و پایین آوردن قیمت در بازار باقی می ماند.

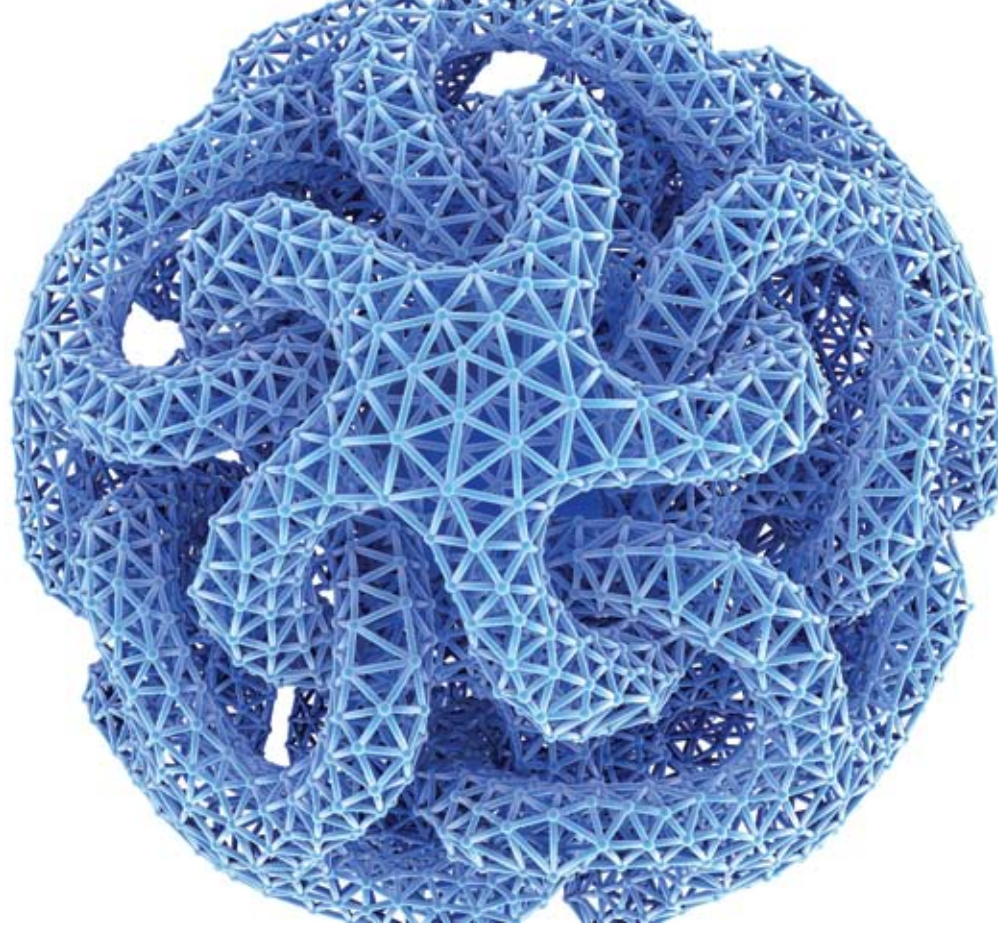
### از حضور مشاور در کنار مدیر کسب و کار گفتید، آنها باید چه افرادی را به عنوان مشاور انتخاب کنند؟

مشاور کسی است که در سازمان و کسب و کار حل نشود و با نگاه متفاوت به مسائل و چالش ها نگاه کند. حضور مشاوران تخصصی کنار مدیران حین راه اندازی کسب و کار حائز اهمیت است. در بحران باید فرد دومی نیز در کنار مدیر در جهت هدایت کسب و کار حضور داشته باشد. مشاور مناسب کسی است که حداقل در سه شرکت موفق مدیریت کرده باشد. در نظر داشته باشید، چنین افرادی باید سابقه مدیریت در شرکت های خصوصی را داشته باشند. مدیریت شرکت های دولتی با خصوصی فرق دارد.

اگر مشاور قصد ورود به شرکت دولتی را دارد، باید تجربه همکاری با شرکت های دولتی را از قبل داشته باشد. چون سیستم شرکت های دولتی با خصوصی متفاوت است. باز تأکید می کنم؛ حضور مشاور کنار مدیران سازمان ضروری است. مشاور حتی اگر از مدیر هم ضعیف تر باشد، باز هم حضورش لازم است، چون نگاه بیرونی به موضوعات دارد. مشاوران فقط به هدف فکر می کنند و برای رسیدن به هدف از حواشی عبور می کنند.

### در این تنگناها، سرمایه گذاری در چه حوزه هایی موفقیت آمیز است؟

سرمایه گذاری در تمامی حوزه ها، اگر مواردی را که به



## تغییر بهنگام راهبردها؛ ناجی برندها

مشخص مصرف‌کنندگان ایرانی با شتاب زیادی در حال تغییر به سمت خریدهای آنلاین است، استراتژی‌هایی که منجر به اعتمادسازی برندها نزد مشتریان می‌شود، می‌تواند کمک شایانی به افزایش ارزش برند آن‌ها بکند.

یک برند پر قدرت امواج اعتمادساز را از خود ساطع می‌کند و خریدارانش را از ریسک تصمیم اشتباه در فرایند تصمیم‌گیری خرید محافظت می‌کند. این به آن معنی است که داده‌ها و تحلیل‌هایی که روی آن‌ها انجام می‌شود، در حال متحول کردن نحوه تعامل برندها و مشتریانشان است. در این شرایط زمان آن رسیده است که مبانی استراتژی‌های برند به‌روزرسانی شوند. برندها معمولاً قدرت خود را از سه منبع به دست می‌آورند:

۱. دانش (Science)
۲. هنر (Art)
۳. مهارت (Craft)

### ۱. دانش؛ مدیریت ارزش برند یا محوریت داده

برای محافظت از ارزش برند در دنیای پرقاب‌ت دیجیتال امروز شرکت‌ها باید روش‌های جدید را بپذیرند و منابع داده جدیدی برای تحلیل رفتار مصرف‌کنندگان خود پیدا کنند.

#### • احساسات

برای پی‌گیری ادراک مشتریان از یک برند، شرکت‌ها باید فراتر از شمردن کلیک‌ها و دنبال‌کنندگان (Followers) فکر کنند. آن‌ها باید احساسات مصرف‌کنندگان را نیز مدنظر قرار دهند، به‌خصوص احساساتی را که در شبکه‌های اجتماعی از خود بروز می‌دهند. این موضوع در خصوص مصرف‌کنندگان ایرانی که بیشتر در تصمیمات خرید خود شاید بیشتر احساسی عمل می‌کنند، اهمیت ویژه‌تری دارد.

در کشور ما که آمار خریدهای آنلاین در حال افزایش است و شرایط حاصل از ویروس کووید ۱۹ آن‌ها را به تأمین نیازهای

### دکتر امیرحسین صیرفی، استراتژیست مدیریت کسب‌وکار

شرکت‌ها و سازمان‌ها از آن موقع که برای بقا در بازارهای عرضه کالا و خدمات، حفظ وفادار کردن مشتریان و همچنین رقابت با سایر بازیگران حرفه خود، روی به نگرش‌ها و فرایندهای برندینگ آورده‌اند، همواره به این نتیجه رسیده‌اند که نیاز دارند استراتژی‌های برندینگ خود را متناسب با شرایط حاکم بر بازارها به‌روزرسانی کنند. در غیر این صورت، طی مسیر منحنی عمر خود چه بسا در همان مرحله رشد شکست خواهند خورد و ناگزیرند بازار را به نفع رقبای هوشمندتر ترک کنند.

یکی از مهم‌ترین وقت‌هایی که این متناسب‌سازی می‌تواند به سرعت آن‌ها را به شکست نزدیک‌تر کند، مقطعی است که بحران‌های همه‌گیری (پاندمی) ظهور می‌کنند. این بحران‌ها در مدت کوتاهی رشد می‌کنند و به‌ندرت وقت کافی برای تشخیص راه برون رفت و اتخاذ استراتژی‌های لازم را به شرکت‌ها می‌دهند.

به عنوان نمونه، با مروری بر فواصل زمانی بروز پاندمی‌های آنفولانزا درمی‌یابیم که تقریباً در ۱۰۰ سال گذشته دنیا شاهد ۹ مورد همه‌گیری ویروس‌های مختلف آنفولانزا بوده است. و دهمین آن همه‌گیری ویروس کووید ۱۹ (کرونا) است که همه دنیا را از زمستان گذشته درگیر بحران‌های عمیق اقتصادی کرده است. یعنی در ۱۰۰ سال گذشته به طور متوسط هر ۱۰ سال یک همه‌گیری شرکت‌ها را به چالش کشیده که این متوسط زمانی در طول عمر سازمان‌ها زمان زیادی نیست.

حال سؤال این است که در این شرایط شرکت‌ها باید چه رویکردهایی را در تدوین استراتژی‌های تازه رعایت کنند؟

داده‌ها نشان می‌دهند به همان اندازه که انتخاب مشتریان برای خرید کالا و خدمات افزایش پیدا می‌کند، به همان اندازه نیز اعتماد به برندها از جانب مصرف‌کنندگان برای آنان اهمیت بیشتری می‌یابد. در شرایطی که رفتار مصرف‌کنندگان و به طور

کنند، موفق تر از آن‌هایی هستند که فقط روی مزایای منطقی تمرکز می‌کنند.

### ۳. مهارت - حرکت حول هدف

پیدا کردن هدف خیلی مهم است، ولی کافی نیست. صاحبان برند واقفاند که چقدر پای‌بند بودن به وعده‌هایشان در تمام نقاط تماس با مشتری مهم است. خلف وعده برند را نابود خواهد کرد. استراتژی‌های برند مبتنی بر هدف هم یک فرصت و هم یک چالش بزرگ است. برای ایجاد یک روایت استوار و موفقیت در یک دگرگونی هدف‌محور همه واحدهای شرکت و مدیران ارشد باید خیلی نزدیک با یکدیگر همکاری کنند. برای زنده نگه داشتن هدف و فعالیت‌های برند استراتژیست‌های برند، کارگردانان خلاق، دانشمندان داده و طراحان باید گرد هم جمع شوند و به طور هماهنگ و چابک با یکدیگر کار کنند.

در فضای کسب‌وکاری که مدام در حال تغییر و تحول است، انتخاب‌های بی‌شماری برای مصرف‌کننده وجود دارد و نیازهای مشتریان به سرعت در حال تکامل است. وجود برندها از همیشه مهم‌تر شده است. آن‌هایی که قدرتمندتر و هوشمندتر هستند، بیشترین بهره را از علوم داده و راه‌های چابک انجام کارهایشان می‌برند تا مشتریان هدف خود را پالایش کنند، پیغام‌های متقاعدکننده ارسال کنند و از تأثیرگذاری برنشان مطمئن شوند. این باعث شده متناسب‌سازی استراتژی‌های برند با شرایط بحرانی موجود اهمیت بیشتری پیدا کند.

شرکت‌های ایرانی از این قاعده مستثنا نیستند و در شرایط اقتصادی کنونی کشور عزیزمان شاید نیاز به به‌روزرسانی این استراتژی‌ها دوچندان احساس شود. رفتار مصرف‌کننده ایرانی به دلیل شرایط حاصل از ویروس کووید ۱۹ در حال تغییر به سمت خریدهای آن‌لاین است و برندهای ایرانی می‌توانند این تغییر را یک فرصت برای قدرتمند کردن برند خود ببینند، نه کسب سود بیشتر و نه ارائه کالا و خدمات کم با بی‌کیفیت. اکنون فرصت ایجاد پیام‌های قدرتمند برای برند و زمان احترام به مشتری است؛ متاعی که به‌ندرت در دکان برندهای ایرانی پیدا می‌شود. *این مقاله برداشتی بود از مقاله شرکت مکنزی در خصوص آینده استراتژی برند.*

McKinsey & Company, *The future of brand strategy:*

*It's time to 'go electric'*

خود از بسترهای الکترونیکی افزایش داده است، شرکت‌ها برای جذب و حفظ مشتریان خود باید این نکته را در استراتژی‌های برندینگ خود لحاظ کنند.

### • چابک‌سازی

تحقیقات بازار همیشه برای واحدهای بازاریابی شرکت‌ها کاری هزینه‌بر و طاقت‌فرساست. جمع‌آوری اطلاعات از مصرف‌کنندگان از طریق پرسش‌نامه‌ها یا سایر تکنیک‌های تحقیقات بازاریابی آن‌ها را به تشخیص درست و دقیق نیاز همه مصرف‌کنندگان رهنمون نمی‌کند. اما اکنون با استفاده از پلتفرم‌های مبتنی بر وب، یا قابل استفاده روی گوشی‌های موبایل و هم‌چنین بهره‌گیری از هوش مصنوعی می‌توان نیازهای واقعی مصرف‌کنندگان را به صورت طبقه‌بندی شده و دقیق در کسری از ثانیه به دست آورد.

### • شخصی‌سازی

شخصی‌سازی پیشنهادهای کالا و محصول برای هر یک از مشتریان یک پیشران کلیدی برای رشد شرکت‌هاست. شخصی‌سازی برندها را قادر می‌سازد روابط خود با مشتریانانشان را پرورش دهند و نه تنها درآمد خود را بالا ببرند، بلکه سطح وفاداری آن‌ها را به طرز چشم‌گیری استحکام بخشند. فعالیت‌ها و شاخص‌های کلیدی عملکرد برندهای ایرانی معمولاً بر پایه شناسایی نیازهای «میانگینی از مشتریان» آن‌ها شکل می‌گیرد. اما اکنون با وجود روش‌های جدید اخذ داده و تحلیل آن‌ها می‌توان پیام‌های شخصی‌سازی شده برای هر یک از آن‌ها تعریف کرد و حتی کالا و خدماتی مطابق نیازهای جزئی و کوچک آن‌ها طراحی و به آن‌ها پیشنهاد کرد.

### ۲. خلاقیت در روایت برند

خلاقیت یک پیشران اصلی موفقیت برندهاست و به طور مشخص برندهایی که خلاقیت در ایجاد روایت‌هایی دارند که در مخاطبان آن‌ها ایجاد هیجان می‌کند و آن‌ها را سرگرم می‌کند. مشتریان انتظار دارند برندهای محبوبشان ارزش‌هایی ویرای کالا و خدمات برای آن‌ها خلق کنند. درحالی‌که یک روایت متقاعدکننده ممکن است توجه مخاطبان را به خود جلب کند، اما جلب وفاداری به فعالیت‌های بیشتری از جانب صاحبان برند نیاز دارد. آیا کمپین‌ها ویرای ارتباط‌گیری با آن‌ها طراحی و ارائه شده‌اند؟ آیا کمپین‌ها هویت و ارزش‌های برند را برای آن‌ها مجسم می‌کنند؟ کمپین‌هایی که این نکات را رعایت



تحقیقات بازار همیشه برای واحدهای بازاریابی شرکت‌ها کاری هزینه‌بر و طاقت‌فرساست. جمع‌آوری اطلاعات از طریق پرسش‌نامه‌ها یا سایر تکنیک‌های تحقیقات بازاریابی آن‌ها را به تشخیص درست و دقیق نیاز همه مصرف‌کنندگان رهنمون نمی‌کند. اما اکنون با استفاده از پلتفرم‌های مبتنی بر وب، یا قابل استفاده روی گوشی‌های موبایل و هم‌چنین بهره‌گیری از هوش مصنوعی می‌توان نیازهای واقعی مصرف‌کنندگان را به صورت طبقه‌بندی شده و دقیق در کسری از ثانیه به دست آورد





ارزش ویژه برند در پاسخ به این پرسش مشخص می شود: چه کسی شما را دوست دارد؟

## ارزش ویژه برند

ارزش ذاتی‌ای اشاره دارد که یک برند شناخته شده از طریق درک مصرف کننده از برتری برند، به آن دست پیدا می کند. تفاوت قابل توجهی بین ارزش ویژه برند و وفاداری برند وجود دارد. بنابراین ارزش ویژه برند، پاسخ گویی و توجهی است که برای وجود و ترجیح یک برند داده می شود. این مقدار به دو شکل بیان می شود که به طور مستقیم با هم مرتبط هستند. شکل اول مبتنی بر کل تداعیات مثبت یا منفی است که مصرف کنندگان در مورد یک برند دارند. اگر این تداعیات مطلوب باشند، منجر به ارزش ویژه برند مبتنی بر مصرف کننده می شود، در حالی که کاهش ارزش ویژه برند مبتنی بر مصرف کننده، نتیجه تداعیات برند منفی است.

### مجموع ارزش ویژه برند مبتنی بر مصرف کننده

شکل دوم از نقطه نظر شرکت مدنظر گرفته می شود. این زمانی است که مجموع ارزش ویژه برند مبتنی بر مصرف کننده به یک دارایی نامشهود تبدیل می شود که روی ترازنامه یک شرکت نشان داده می شود. سپس به این ارزش سهام تجاری مبتنی بر شرکت یا آنچه معمولاً در محافل شرکتی مشهور است، ارزش برند گفته می شود. این بخشی از دارایی های یک شرکت را تشکیل می دهد و اغلب به عنوان جریان نقدی افزایشی که به دلیل سرمایه گذاری در برند به یک شرکت

### دکتر مهرداد انوری

#### مدرس و مشاور توسعه کسب و کار

ارزش ویژه برند اصطلاحی است که بسیار مورد استفاده اشتباه قرار گرفته و سوالات و بحث های بی پایانی را به خود جلب کرده است. به عبارت ساده تر، ارزش ویژه برند، مجموع همه چیز است، یا به عبارت دیگر، شاخصی است که وقتی اندازه گیری می شود، به این نتیجه می رسیم که برند شما تکانه (قدرت حرکت) دارد.

کوبین کلر عنوان می کند تا وقتی که حضور برند تأثیری در تولید محصول، قیمت گذاری، توزیع، فرایندهای ارائه خدمات در سازمان و بر کارکنان و مشتریان نگذاشته باشد، کار برندسازی انجام نشده است، و این همان ایجاد ارزش ویژه برند است.

ویژگی های متمایز یک برند منجر به تقاضای مستمر و تعهد به برند می شود. این مجموعه ای از ویژگی ها، عناصر و بدهی های مرتبط با یک برند است که از ارزش قرار داده شده در برند از سوی مصرف کنندگان یا شرکت ها کم یا به آن اضافه می کند. ارزش ویژه برند مفهوم نهایی است، که هدف آن ایجاد ارزش برند است. این چیزی است که به مصرف کنندگان دلیلی برای ترجیح دادن برند خاص و محصولات آن ها به جایگزین های پیشنهاد شده از سوی دیگر برندها می دهد. ارزش ویژه برند به

پیوندینک



**مصرف‌کنندگان برای توسعه ارزش ویژه برند، حیاتی هستند، چون آن‌ها به عناصر دیگر برند تبدیل می‌شوند. قدرت یک برند در تجاربی نهفته است که مصرف‌کنندگان با برند داشته‌اند. این امر بر درک مشتری از برند تأثیر می‌گذارد، از احساسات، افکار، تصاویر، عقاید، باورها، احساسات و تداعیات نشئت می‌گیرد**

قدردانی از دارایی شرکت‌هاست که عناصر برندسازی منجر به آن می‌شود، به‌ویژه ارزش برند. برخی از برندها این تصور را دارند که ارزش ویژه برند و ارزش برند هنگامی که یک شرکت در آستانه ادغام، محاسبات یا گزارش مالی است، ارزشمند هستند و باید به آن‌ها پرداخت. با این حال، این تنها یک رویکرد سطحی برای ارزش ویژه برند است. ارزش ویژه برند یک مفهوم عمیق است که باید پایدار و رشدیافته باشد و منجر به افزایش ارزش برندها شود. این چیزی است که مدیریت را بی‌رحمانه و طولانی‌مدت درگیر می‌کند و اگر ایستا باقی بماند، اغلب شیب رو به پایین دارد. ایجاد سطح بالای ارزش ویژه برند مستلزم پرورش همه عناصر برند مورد بحث در گذشته است.

به عبارت دیگر، آنچه مشتریان می‌بینند، می‌شنوند، احساس می‌کنند و در مورد یک برند که منجر به تجربه کلی آن‌ها با برند می‌شود، در طول زمان باید پایدار باشد. از آنجا که این عناصر در ذهن مصرف‌کنندگان قرار دارند، دوام ارزش ویژه برند از طریق افزایش تداعیات برند در ذهن مصرف‌کنندگان رخ می‌دهد.

درک از شاخص‌های اندازه‌گیری ارزش ویژه برند در ارزیابی ارزش مالی برندها ضروری است. این شاخص‌ها عبارت‌اند از ویژگی‌های تصویر برند، سطح آگاهی و آشنایی، وفاداری، رضایت و توصیه. این‌ها فاکتورهایی هستند که درک مصرف‌کننده از برندها را اندازه‌گیری می‌کنند و این که آن‌ها چگونه بر انتخاب‌های برند و رفتار خرید تأثیر می‌گذارند.

تعلق می‌گیرد، نشان داده می‌شود. این مجموع قدرتی است که یک برند دارد و ارائه می‌دهد. با این حال، ارزش ویژه برند و ارزش برند به گونه‌ای متفاوت است که ارزش ویژه برند از دیدگاه مصرف‌کننده اندازه‌گیری می‌شود.

مصرف‌کنندگان برای توسعه ارزش ویژه برند، حیاتی هستند، چون آن‌ها به عناصر دیگر برند تبدیل می‌شوند. قدرت یک برند در تجاربی نهفته است که مصرف‌کنندگان با برند داشته‌اند. این امر بر درک مشتری از برند تأثیر می‌گذارد، از احساسات، افکار، تصاویر، عقاید، باورها، احساسات و تداعیات نشئت می‌گیرد. مفهوم این است که برند، ارزش ویژه برند مبتنی بر مصرف‌کننده را هنگامی تولید می‌کند که به طور مطلوب از سوی مصرف‌کنندگان دیده می‌شود و برعکس.

همان‌طور که قبلاً ذکر شد، خیلی از برندها از مفهوم برندسازی به عنوان شایستگی اصلی و ابزار اصلی استراتژی شرکت استفاده می‌کنند. این به این معنی است که بدون برندسازی، برندها به نتیجه خوشایند نخواهند رسید و ممکن است اصلاً وجود نداشته باشند. با این حال، مسئله ارزش ویژه برند چیزی است که مبهم باقی می‌ماند. چندین دلیل برای این مساله وجود دارد. دلیل اول این است که در چرخه‌های مدیریت، مفهوم ارزش ویژه برند به طور کامل درک نشده و اعمال نمی‌شود. برندها تأکید زیادی بر ایجاد آگاهی از برند و تصویر برند مناسب با هدف رسیدن به سطح بالایی از وفاداری به برند و متعاقباً یک جریان درآمد ثابت دارند. آن‌چه برندها به نمایش گذاشته‌اند، عدم



# تأثیر برندسازی در رشد کسب و کارها

از برندهای مطرح اروپایی و آمریکایی گران‌تر به فروش می‌رسد. کره جنوبی دقیقاً با الگوبرداری از ژاپن برندهای خود را جهانی کرد و می‌بینیم ال‌جی و سامسونگ یا هیوندای و کیا با چه قدرتی در دنیا نفوذ کردند.

چین با این‌که بازارهای جهانی را قبضه کرده است، اما باور عموم در مورد کالاهای چینی کالایی بی‌کیفیت است و برندهایی همچون هواوی و شائومی که سال‌هاست تلاش‌های بسیاری کرده‌اند، اما هنوز نتوانسته‌اند جایگاهی همانند اپل یا سامسونگ را به دست آورند. درست است که هر برندی می‌تواند قسمت خاصی از بازار را هدف قرار دهد،

## دکتر سارا میرزایی

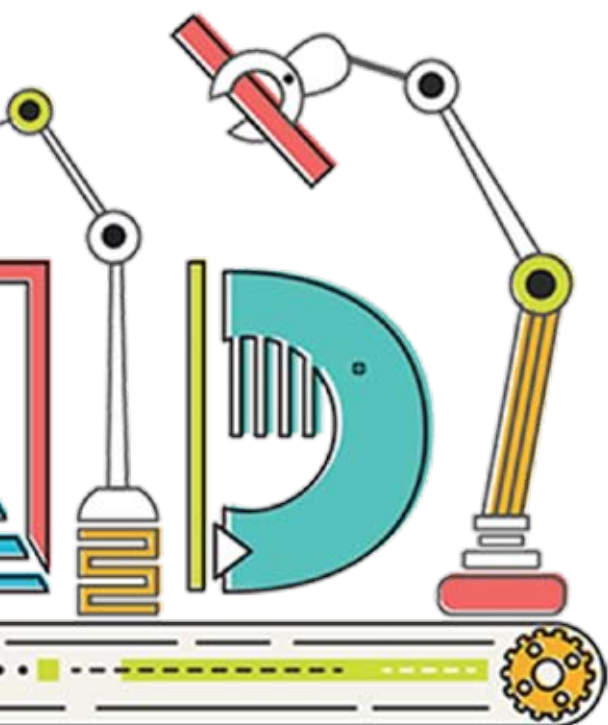
### مشاور بازاریابی، فروش، برندینگ و تبلیغات

همان‌طور که همه می‌دانیم، هر چیزی قابل برند شدن است. شاید اگر روزگاری به ما می‌گفتند آب و نان هم برند می‌شود، برایمان باورکردنی نبود، زیرا به نانوایی مراجعه می‌کردیم، یا آب تهران به عنوان بهترین آب شیرین و شرب را استفاده می‌کردیم. اما دیدیم که حتی آب و نان نیز در بسته بندی‌های مختلف و متنوع برند شد. همین امر در مورد شهرها و کشورها نیز صدق می‌کند، فقط محصول و خدمت قابل برند شدن نیست. همین که نام سوییسی می‌آید، در ذهن همه ما کیفیت، تمیزی، کلاس و پرستیژ، ساعت‌های باکیفیت، شکلات و قهوه‌های خوب و معتبرترین بانک‌های جهان به ذهن می‌آید، درحالی‌که هیچ قهوه‌ای در سوییس تولید نمی‌شود، اما در این طبقه کالایی برند شده است و سوییس و هلند با وجود وسعت و جمعیت کم تبدیل به دو کشور خوب در حوزه لبنیات شده‌اند.

### درک اهمیت برندسازی در غیراروپایی‌ها

اهمیت کشور مبدأ در شکل‌گیری برندها طی سال‌های اخیر بیشتر و بیشتر شده است. شاید در ۴۰ سال گذشته در بازار لوازم برقی فقط برندهای اروپایی مطرح بودند و ژاپن ۵۰، ۴۰ سال پیش همانند چین امروز بود و انتخاب اول افراد برندهای اروپایی بودند. اما طی این سال‌ها کشور ژاپن تلاش به‌سزایی در رشد و تقویت جایگاه برند ژاپن در دنیا کرد و برندی مثل سونی چشم‌انداز خود را ارتقای ژاپن با برند سونی گذاشته بود در ۴۰ سال پیش، و همین اتفاق هم افتاد. الان برندی مثل لکسوس تویوتا با برندهای پر قدرتی مثل بنز و بی‌ام دبلیو با عقبه آلمان در دنیا رقابت می‌کند. در خودروسازی، صنایع مختلف اهمیت برندسازی را درک کردند و تقریباً در خیلی از صنایع، ژاپن سرمایه کیفیت شد. مثلاً در حوزه لوازم آرایش یکی از گران‌ترین و باکیفیت‌ترین برندهای آرایشی به نام «شیسیدو» را به دنیا عرضه کرد که چه بسا از بسیاری

وی‌ف‌آر پی‌تک







**برندسازی یک موضوع تخصصی، مهم و زمان‌بر است و یک شبه کسی، چیزی، یا کشوری نمی‌تواند برند شود. با توجه به وجود منابع و ظرفیت‌های فراوان در کشور ما می‌توان آن‌ها را با برنامه‌ریزی برای تقویت جایگاه ایران، ایرانی و برندهای ایرانی هزینه کرد.**

شرکت بزرگ دارویی و قوی نتوانسته جایگاه خوبی داشته باشد، که قطعاً روش‌های آمرانه ترامپ طی چهار سال گذشته تأثیر به‌سزایی در جایگاه آمریکا نیز داشته است. لازم به توضیح است که هر کشوری می‌تواند در یک حوزه خاص جایگاهی قوی بسازد. مثلاً آمریکا در حوزه تکنولوژی نتوانسته قدرت و برتری خود را در دنیا ثابت کند. برعکس برخی کشورها که فرار مغزها را تداعی می‌کنند، آمریکا مرکز جذب نخبگان دنیاست و همه سیلیکون ولی پر شده است از نخبگان دنیا. اما کشوری مثل سوئیس در کالاهای مختلف که پیش‌تر اشاره شد، حتی صنعت دارو، همواره نتوانسته است رشد به‌سزایی داشته باشد.

متأسفانه در برنامه‌های کشور ما توجه و اهمیت برندسازی جدی گرفته نشده است و در شرایطی که ایران در فرش، زعفران و پسته می‌توانست خود را در دنیا برند کند، اما به دلیل کم‌توجهی و نداشتن فرهنگ همکاری تیمی و دید بلندمدت در ساخت برند، متأسفانه این امتیاز نیز الان در اختیار کشورهای دیگر قرار گرفته است و کشورهایی مثل اسپانیا که زعفران ایرانی را مجدداً با برندهای خود بسته‌بندی می‌کنند، به نسبت ایران قوی‌تر عمل کرده‌اند. در مورد فرش آن‌قدر چین و هند و پاکستان رشد کردند که سهم ایران را در بازارهای جهانی گرفته‌اند.

بنابراین در جمع‌بندی این موضوع باید گفت که برندسازی یک موضوع تخصصی، مهم و زمان‌بر است و یک شبه کسی، چیزی، یا کشوری نمی‌تواند برند شود. با توجه به وجود منابع و ظرفیت‌های فراوان در کشور ما می‌توان آن‌ها را با برنامه‌ریزی برای تقویت جایگاه ایران، ایرانی و برندهای ایرانی هزینه کرد.

اما اگر هواوی یا شائومی در بازارهایی مثل ژاپن و کره، یا اروپا و آمریکا بودند، قطعاً قدرت برند متفاوتی را داشتند. گویی آن‌ها دارند چوب کشور مبدأ، چین، را می‌خورند.

وقتی صداقت و کیفیت حرف اول را می‌زند چندی پیش در لینکدین یک نظرسنجی با موضوع «اگر امروز واکسن کرونا به بازار بیاید، از کشورهای اشاره‌شده کدامیک را انتخاب می‌کنید؟» منتشر شده است. در این نظرسنجی افراد به ترتیب آلمان (۶۰ درصد)، آمریکا (۲۸ درصد)، روسیه (۶ درصد)، انگلیس (۴ درصد) و چین (۲ درصد) را انتخاب کرده بودند.

همان‌طور که ملاحظه می‌کنید، آلمان با بیشترین امتیاز انتخاب اول است. چرا؟ چون همواره صداقت و کیفیت را به دنیا نشان داده است و با کیفیت‌ترین خودروها و صنایع را دارد و حتی در سیستم دارویی گروه بزرگ «مرک» در دنیا جزو معروف‌ترین‌ها و بهترین‌هاست. اما آن‌چه در برندینگ کشور مبدأ تأثیرگذار است، مجموعه‌ای از عوامل است. مثلاً سیاست‌های سران آن کشور، میزان صداقت و شفافیت، نحوه مدیریت کشورشان و رفاه

مردم و همه و همه در ایجاد تصویر ذهنی قوی از کشور تأثیر دارد. مثلاً انگلیس که به عدم شفافیت و محافظه‌کاری در دنیا معروف است، نتوانسته در این تحقیق امتیاز بالا بیاورد، یا روسیه و چین. آمریکا با وجود داشتن چند



## دشواری و ظرافت تبلیغات در دوران کرونا

# تبلیغات باید حال و روز مخاطب را دریابد

پاندمی یا همه‌گیری فراگیر ویروس کرونا در جهان، نه تنها یک تهدید برای سلامت بشر محسوب می‌شود، بلکه خیلی سریع تبدیل به یک عامل تاثیرگذار برسبک زندگی و فرهنگ عمومی و اجتماعی نیز شد. کرونا با ایجاد ترس از ابتلا و از دست دادن زندگی، امروزه مردم انسان‌ها را دچار تغییرات متعدد کرده که یکی از مهم‌ترین آن‌ها تأثیرات و تغییرات اقتصادی در جوامع است.

در معرض اخبار و پیام‌های مختلف است و از لحاظ روحی، شرایطی کم‌نظیر را طی دهه‌های گذشته تجربه می‌کند، در لابه‌لای زندگی جدید روزمره خود که هنوز هم با آن به طور کامل کنار نیامده، بعضاً از طریق رسانه‌های مرسوم و حتی فضای مجازی، با پیام‌های تبلیغاتی برندها روبه‌رو می‌شود. باید در نظر داشته باشیم که این مخاطب به واسطه کمتر شدن احتمالی درآمد زندگی‌اش، یا پیش نرفتن درآمدش با تورم، قدرت خرید خود را محدودتر می‌بیند و خواسته یا ناخواسته، در خرید برخی از کالاها و خدمات یا به طور کامل چشم‌پوشی می‌کند، یا تعداد یا تکرار آن را محدودتر می‌کند. به همین واسطه انگیزه‌های خرید کالا و خدمات یا بهتر است بگوییم فرایند انتخاب و خرید او تغییر می‌کند. در چنین شرایطی که استراتژی خرید مخاطب تغییر می‌کند، قطعاً باید استراتژی تبلیغات و انتقال پیام برند نیز تغییر کند. اما باید به یاد داشته باشیم که مخاطب ناخواسته و برخلاف میل باطنی در شرایط فعلی دچار این تغییر شده است، اما برند باید هوشمندانه و با در نظر گرفتن این تغییر ناخواسته مخاطب، استراتژی ارتباطی خود را تغییر دهد.

حال بیابیم از منظر برند و صاحبان کسب‌وکارها به موضوع نگاه کنیم. برندها نیز در این دوران دچار مشکلات مختلف هستند و کاهش فروش و افزایش هزینه مواد اولیه یا زیرساخت‌های ارائه خدمات منجر می‌شود به این‌که حاشیه سود آن‌ها کاهش یافته و همواره با افزایش هزینه‌ها نیز دست‌وپنجه نرم کنند. این موضوعات تا امروز منجر به خروج از بازار خیلی از برندها و صاحبان کسب‌وکارها شده است. اما آن‌هایی که عموماً در بازار باقی مانده‌اند، باید به روند بازاریابی و تبلیغات

اگر مواردی همچون ترس و فشارهای عصبی به واسطه ابتلا به این ویروس در فعالیتهای روزمره، کاهش چشم‌گیر فعالیت‌های اقتصادی، هزینه‌های درمانی بالا و کمبود خدمات درمانی و رکود اقتصادی محتمل و تورم بالا را در کنار سایر اخبار ناخوشایند این روزها بگذارید، در کشورهایی مثل ایران عزیزمان که علاوه بر تمام این موارد، با مسئله تحریم‌ها و فشارهای سیاسی نیز روبه‌روست، شرایط حساس تر است. این نتیجه‌گیری که شاید بتوان به جرئت آن را به بخش قابل توجهی از مردم کشور عزیزمان تعمیم دهیم، منجر می‌شود به این‌که تأثیرات و ملاحظات بسیاری متوجه صاحبان کسب‌وکارها و مشاغل و برندها برای ادامه ارتباطشان با بازارهای هدفشان یا همان گروه‌های مختلف عموم مردم شود؛ تأثیراتی که اگر نادیده گرفته شود و هوشمندانه و درست با آن‌ها برخورد نشود، امکان دارد زحمات ارتباطی چندین و چند ساله یک برند را در مدت زمان بسیار کوتاهی از بین ببرد.

### تغییر استراتژی خرید مخاطب

بگذارید این‌بار از دیدگاه مخاطب به موضوع نگاه کنیم. مخاطبی که به واسطه تغییرات سبک زندگی، بیش از پیش به فضای مجازی روی آورده و به نوعی تفرجگاه جدید و قطعی وی در این ایام شده و در این فضا به واسطه پایین بودن سطح آموزش‌های سواد رسانه‌ای (یا Media Literacy) در کشور، بعضاً قدرت تشخیص یا حتی بهتر است بگوییم حوصله تشخیص مطالب با اصالت و منابع موثق را از مطالب جهت‌دار یا بی‌پایه و اساس ندارد. حال این مخاطب که در شبانه‌روز



برندها در این شرایط تاب نمی‌آورند. از طرفی، می‌دانیم که این افزایش‌ها و حتی عدم ثبات در قیمت‌گذاری در بازار، برای اکثر برندها ناگزیر است و اگر قرار بر حفظ قیمت‌ها با مقدار قبل باشد، قطعاً با توجه به عواملی که پیش‌تر ذکر شد، برند در بازار تاب نمی‌آورد و حضور و فعالیتش دیگر توجیه نخواهد داشت.

#### پس چاره چیست؟

پاسخ این سؤال در پیشنهاد تغییر استراتژی ارتباطی به‌نوعی گفته شد. چاره، شفاف‌سازی و ارتباط و ارائه اطلاعات و وعده‌های ساده و شفاف از سوی برند به مخاطبان است. مخاطب باید به شکلی ملموس و باورپذیر متوجه باشد که برند نیز در چنین شرایطی، دوران سختی را سپری می‌کند و ارائه محصول و خدمات خود را با تمام سختی‌ها با امید به حفظ مشتری و گذر از این ایام، پیش می‌برد. البته اگر این موضع واقعی برند در این ایام نباشد، قطعاً دچار مشکل خواهد شد، مگر این‌که در استراتژی بازاریابی و فرایندهای چرخه اقتصادی خود، بر ارتباطات خاصی به جز مسائل رایج تکیه داشته باشد.

درنهایت، تبلیغات در این ایام همچون گذشته برای برندهایی که با سختی و اهتمام هر چه تمام‌تر، در بازارها و صنوف ایستادگی می‌کنند، واجب است، اما از بودجه تبلیغاتی برای خرید رسانه و تولید محتوا واجب‌تر، تغییر هوشمندانه و درست استراتژی ارتباطی است، که نیاز به بررسی و مطالعه و تدوین طرح‌های متنوع از سوی اهل فن در این زمینه دارد.

خود ادامه دهند، درعین حال باید در نظر داشته باشند که تغییر استراتژی ارتباطی برای آن‌ها با توجه به تغییر عمده رویکرد مخاطبان در بازار، الزامی است و نباید این تغییرات صرفاً با همراهی با پیام‌های کرونایی و فضاهای شبه‌مسئولیت اجتماعی همراه شود. آن‌ها نیاز دارند در این بازار سخت و پرفرازونشیب، کماکان برای در یاد ماندن یا ارائه وعده‌هایی در خصوص محصول یا خدماتشان، برای جلب نظر یا ترغیب مخاطب تلاش کنند؛ اما تلاشی همراه با تغییر لحن و با در نظر گرفتن مخاطبی که شاید مثل قبل حوصله وعده‌های بلندپروازانه یا تعبیرهای شاعرانه را ندارد و در فرایند انتخابش به نکاتی توجه می‌کند که پیش‌تر در درجه اهمیت اول قرار نداشتند یا به این اندازه مؤثر نبودند.

بنابراین این تغییر استراتژی ارتباطی می‌تواند توأم با شفافیت و سادگی در پیام‌ها و وعده‌ها باشد و با چاشنی خلاقه‌ای امیدبخش همراه شود. به نظر می‌رسد باید در این ایام بیش از پیش با مخاطب صادق بود و از سوءاستفاده از وضعیت فعلی حتی به شوخی نیز پرهیز کرد. زیرا این شرایط و تغییرات ایجادشده برای هیچ‌کس خوشایند نیست و چنانچه لحن و پیام طوری طرح شود که مخاطب احساس کند شرایطش به عنوان موضع ضعف تلقی شده و برند قصد استفاده از این شرایط را برای حفظ منافع خود دارد، به‌شدت نسبت به آن واکنش نشان می‌دهد، یا در خوشبینانه‌ترین حالت، آن را نادیده می‌گیرد، که در هر دو حالت، حداقل هزینه‌های تبلیغاتی کاملاً بی‌اثر بوده و از بین رفته است.

عموم مخاطبان با تأثیری که از فضای مجازی می‌گیرند و تحلیل‌های سطحی که دارند، افزایش قیمت‌ها را از سوی

**کسب‌وکارها نیاز دارند در این بازار سخت و پرفرازونشیب، کماکان برای در یاد ماندن یا ارائه وعده‌هایی در خصوص محصول یا خدماتشان، برای جلب نظر یا ترغیب مخاطب تلاش کنند؛ اما تلاشی همراه با تغییر لحن و با در نظر گرفتن مخاطبی که شاید مثل قبل حوصله وعده‌های بلندپروازانه یا تعبیرهای شاعرانه را ندارد و در فرایند انتخابش به نکاتی توجه می‌کند که پیش‌تر در درجه اهمیت اول قرار نداشتند یا به این اندازه مؤثر نبودند**



# مدیریت سفرهای کاری در دوران کرونا

سازمان بهداشت جهانی (WHO) ویروس کرونا را یک بیماری همه‌گیر اعلام کرده است. در حالی که شیوع این ویروس ضربه قابل توجهی به بسیاری از صنایع وارد کرده، در این میان صنعت سفر بیشترین خسارت را دیده است. با شیوع گسترده ویروس کرونا، بسیاری از شرکت‌ها کنفرانس‌ها، نمایشگاه‌های تجاری و جلسات تجاری را که از مدت‌ها پیش برنامه‌ریزی شده بود، لغو کرده و محدودیت‌هایی را برای سفرهای شخصی و کاری اعمال کردند. کارمندان و دیگر سهام‌داران به جای ملاقات‌های حضوری از خانه و از طریق کنفرانس‌های ویدیویی کار می‌کنند.

با وجود شیوع گسترده این ویروس، اما سفرهای کاری به طور کامل متوقف نشده‌اند. کارمندان هنوز در حال انجام سفرهای کاری ضروری هستند و اغلب مشکلات این است که آیا می‌توانند به برنامه‌های خود ادامه دهند یا خیر.

برای همه کسانی که به سفرهای کاری می‌روند و مردد هستند، توصیه‌هایی وجود دارد که چگونه در شرایط کنونی ایمن بمانید؛ از نحوه کار بنگاه‌های مختلف در سراسر جهان گرفته تا رزرو و لغو بلیت هواپیما و محل اقامت و از همه مهم‌تر نحوه سفر کردن، تا بتوانید سلامت خود را حفظ کنید.

## چگونه شرکت‌های جهانی

### سفرهای تجاری را مدیریت می‌کنند

در حال حاضر بسیاری از سازمان‌ها آماده‌اند تا برای ایمنی کارکنان خود در قبال سیاست‌های سفر و هزینه‌ها انعطاف‌پذیر برخورد کنند. بر اساس نظرسنجی جدید «اتحادیه جهانی سفرهای کاری» (GBTA)، ۶۲ درصد از سازمان‌ها اعلام کرده‌اند که سیاست‌های ایمنی و امنیت سفر را برای افرادی که باید به سفر بروند، تغییر داده‌اند

و ۵۵ درصد از پاسخ‌دهندگان گزارش داده‌اند که شرکت آن‌ها روش‌های جدید تأییدشده در سفر را ایجاد کرده است. همچنین سفرهای غیرضروری کاری محدود شده است و کارفرمایان ارائه مجوز این نوع سفرها را سخت‌تر کرده‌اند. در حال حاضر تیم‌های مسافرتی شرکت‌ها در نقاط مختلف جهان به طور مرتب اطلاعات عمومی سازمان‌هایی مانند «سازمان بهداشت جهانی» و «مرکز مدیریت و پیش‌گیری بیماری» (CDC) را کنترل می‌کنند تا بتوانند به موقع اطلاعات کارمندان خود را در این زمینه به‌روزرسانی کنند. بیشتر شرکت‌ها رویکردی مورد به مورد دارند که در آن تصمیمات سفر از سوی کارمندان و مدیران آن‌ها پس از مطالعه توصیه‌های سازمان‌های WHO و CDC در زمینه مقصد مورد نظر گرفته می‌شود. اگر تصمیم برای سفر مثبت باشد، تیم‌های مسافرتی بر ارزیابی ایمن‌ترین راه‌های سفر برای کارمندان خود تمرکز می‌کنند.

## سفرهای هوایی و اقامت در هتل

اولین پرسشی که مطرح می‌شود، این است که آیا سفر هوایی ایمن است؟ با شیوع کرونا بسیاری از شرکت‌های هواپیمایی روند تمیز و ضدعفونی کردن بین پروازها را افزایش داده‌اند. از این‌رو، بعید به نظر می‌رسد که از هوای داخل کابین به این ویروس مبتلا شوید، چراکه بیشتر هواپیماها مجهز به فیلترهای HEPA (فیلتر تصفیه ذرات هوا با کارایی بالا)



در حال حاضر بسیاری از سازمان‌ها آماده‌اند تا برای ایمنی کارکنان خود در قبال سیاست‌های سفر و هزینه‌ها انعطاف‌پذیر برخورد کنند. بر اساس نظرسنجی جدید «اتحادیه جهانی سفرهای کاری» (GBTA)، ۶۲ درصد از سازمان‌ها اعلام کرده‌اند که سیاست‌های ایمنی و امنیت سفر را برای افرادی که باید به سفر بروند، تغییر داده‌اند و ۵۵ درصد از پاسخ‌دهندگان گزارش داده‌اند که شرکت آن‌ها روش‌های جدید تأیید شده در سفر را ایجاد کرده است. هم‌چنین سفرهای غیر ضروری کاری محدود شده است

برای کسب اطلاعات و جزئیات بیشتر، بیمه‌نامه خود را به خوبی مطالعه کنید.

شرکت‌هایی هستند که بیمه مسافرتی کاری ارائه می‌دهند، چراکه اغلب کسب‌وکارها نسبت به کسانی که به سفرهای تفریحی می‌روند، بیشتر دچار تغییر برنامه و انصراف از سفر هستند.

نکته مهم این است که حتماً پیش از سفر بررسی کنید که آیا خسارت‌های ناشی از ویروس کرونا، تحت پوشش بیمه مسافرتی شما قرار می‌گیرد یا نه.

#### امنیت خود را در طول سفر کاری‌تان تأمین کنید

برای ایمن ماندن در طول یک سفر کاری به این نکات مهم توجه کنید:

#### ایمنی در سفر هوایی

- یک ضد عفونی‌کننده حاوی الکل (حاوی ۶۰ تا ۹۵ درصد) یا دستمال مرطوب ضد عفونی به همراه داشته باشید.

- با استفاده از اسپری یا دستمال ضد عفونی‌کننده، سطوح مختلف مانند دسته‌های صندلی، میز سینی، صفحه تلویزیون، ریموت و دیگر سطوح مشترکی را که احتمالاً با آن‌ها در تماس خواهید بود، تمیز کنید.

- اگر از توالی هواپیما استفاده می‌کنید، پیش از کشیدن سیفون در آن را ببندید تا ذرات موجود در هوا به حداقل برسد.

برای تازه کردن هوا هر دو، سه دقیقه یک بار هستند. هم‌چنین تنها نشستن روی یک سطح آلوده باعث ابتلا به این ویروس نمی‌شود. با این حال، لمس کردن سطوح و دست زدن به صورت یا دهان، احتمال ابتلا به بیماری را افزایش می‌دهد.

#### رزرو بلیت هواپیما

- اگر تصمیم دارید به یک مسافرت کاری بروید، پیش از سفر محدودیت‌های مربوط به سفر را از جانب دولت‌های مبدأ و مقصد بررسی کنید.

- با توجه به این که محدودیت‌های جدید به طور مداوم در حال تغییر هستند، توصیه می‌شود ایرلانی را که قصد استفاده از آن دارید و هم‌چنین تیم مسافرتی یا آژانس مسافرتی خود را بررسی کنید تا از رویدادهای ناگوار پیش‌گیری کرده باشید.

- بلیت خود را هر چه زودتر رزرو کنید. مهم نیست چگونه قصد دارید به مقصد برسید؛ رزرو یک بلیت جدید، تغییر بلیت موجود یا غیره، آن را سریع انجام دهید.

#### بیمه مسافرتی

طرح بیمه استاندارد فعلی افراد، خسارات ناشی از شیوع ویروس کرونا را پوشش نمی‌دهد. بنابراین پیش از آغاز سفر کاری خود اگر از پوشش بیمه مسافرتی‌تان مطمئن نیستید،



را هیدراته نگه دارید و به اندازه کافی بخوابید.

#### نکاتی برای ایمن ماندن در هتل

- پس از ورود به هتل، دستان خود را کاملاً بشویید.  
 - سپس سطوحی را که به طور مداوم مورد استفاده قرار می‌گیرند، با دستمال‌های ضدعفونی‌کننده پاک کنید. این سطوح شامل کلیدهای برق، دستگیره‌های در، ریموت کنترل‌ها، ساعت‌های زنگ‌دار و تلفن هستند.  
 - یک قدم دیگر نیز بردارید. اگر امکان دارد روبالشی و روتختی‌ها را تعویض کنید و از ملافه‌های شخصی خود استفاده کنید. حتی می‌توانید از کارکنان هتل بخواهید تا ملافه‌ای را که هنوز استفاده یا باز نشده است، به اتاقتان بیاورند تا با خیال راحت از آن‌ها استفاده کنید.

\* به چند نکته کلی برای تأمین هر چه بیشتر ایمنی خود توجه کنید:

- دستان خود را به مدت ۲۰ ثانیه به طور منظم بشویید.  
 - از دست زدن به صورت خودداری کنید.  
 - از دست دادن اجتناب کنید. (بله، دست دادن در سفرهای کاری اجتناب‌ناپذیر است، اما در شرایط کنونی بهترین تصمیم برای حفظ ایمنی و سلامتتان خواهد بود).  
 - همچنین هنگام سرفه یا عطسه دهان و بینی خود را بپوشانید. اگر دستمال کاغذی همراهتان نیست، از آرنج خود برای پوشش دادن صورتتان استفاده کنید.

- از هر نوع تماس با افراد بیمار خودداری کنید. توصیه می‌شود از افرادی که سرفه یا عطسه می‌کنند، فاصله مطمئنی داشته باشید.

- پیش از سفر داروی آنفولانزا تهیه کنید تا در صورت بیماری مجبور به گشتن در داروخانه‌های مقصد نشوید.  
 - استفاده از ماسک می‌تواند به محافظت از شما و دیگران در مقابل ابتلا به این ویروس کمک کند.

- اگر پیش از این واکسن آنفولانزا را تزریق نکرده‌اید، می‌توانید پیش از سفر این کار را انجام دهید. گرچه این کار شما را از ویروس کوید ۱۹ محافظت نخواهد کرد، اما به ایجاد ایمنی در مقابل بیماری‌هایی مانند ذات‌الریه باکتریایی کمک می‌کند.

- برای جلوگیری از تماس با سطوح آلوده، سعی کنید به جای پول نقد از کارت اعتباری برای پرداخت استفاده کنید.

- یکی دیگر از نکاتی که باید به آن توجه کنید، این است که از حضور در ازدحام جمعیت پرهیز کنید. آب بنوشید و بدن خود

#### اگر تصمیم بگیرید برنامه سفرتان

#### را لغو کنید، چه کاری باید انجام دهید؟

اگر مجبور شدید سفر کاری خود را به تعویق بیندازید یا لغو کنید تا از هر گونه خطر بی‌دلیلی پیش‌گیری شود، می‌توانید اقدامات زیر را انجام دهید:

#### خطوط هوایی

برای شروع می‌توانید مقررات و خط‌مشی‌های شرکت هواپیمایی یا آژانس مسافرتی خود را بررسی کنید. خبر خوب این‌جاست که با توجه به شیوع گسترده ویروس کرونا در جهان، در حال حاضر شرکت‌های هواپیمایی در زمینه‌های مختلف مانند سیاست‌های تغییر پرواز، لغو و بازپرداخت انعطاف بیشتری دارند. بنابراین احتمالاً لازم نیست نگران هزینه‌های سنگین برای تغییر یا لغو سفر خود باشید، چراکه بسیاری از شرکت‌های هواپیمایی در حال حاضر از آن‌ها صرف‌نظر کرده‌اند.

اگر شرکت هواپیمایی سفر شما را لغو کند، بازپرداخت به طور کامل صورت می‌گیرد، یا فرصت رزرو مجدد برای پرواز مجدد یا در تاریخ دیگری را در اختیارتان قرار خواهند داد.

#### هتل‌ها

با توجه به این‌که با شیوع کرونا نمایشگاه‌ها و کنفرانس‌های بزرگ تجاری لغو شده‌اند، هتل‌ها نیز در این زمینه نسبت به بازپرداخت انعطاف بیشتری دارند. در حال حاضر بیشتر هتل‌ها در مناطقی که تحت تأثیر محدودیت‌های سفر از سوی دولت تعیین شده‌اند، از هزینه‌های تغییر چشم‌پوشی می‌کنند، یا بازپرداخت کامل را ارائه می‌دهند. همچنین برخی هتل‌های بزرگ زنجیره‌ای در حال حاضر به مسافران پیشنهاد می‌دهند تا ۲۴ ساعت پیش از ورود و بدون پرداخت هیچ‌گونه هزینه‌ای، رزرو هتل را لغو کنند، یا تغییر دهند.

توجه داشته باشید که اگر علایمی از ابتلا به ویروس کوید ۱۹ دارید، یا آزمایش شما مثبت است، حتماً به دنبال مراقبت‌های پزشکی باشید و در قرنطینه بمانید. نکاتی که در این مطلب ارائه شد، مختص افرادی است که آزمایش کوید ۱۹ آن‌ها منفی بوده و سفر برای آن‌ها مناسب تشخیص داده می‌شود.

با شیوع کرونا بسیاری از شرکت‌های هواپیمایی روند تمیز و ضدعفونی کردن بین پروازها را افزایش داده‌اند. از این‌رو، بعید به نظر می‌رسد که از هوای داخل کابین به این ویروس مبتلا شوید، چراکه بیشتر هواپیماها مجهز به فیلترهای HEPA (فیلتر تصفیه ذرات هوا با کارایی بالا) برای تازه کردن هوا هر دو، سه دقیقه یک بار هستند. هم‌چنین تنها نشستن روی یک سطح آلوده باعث ابتلا به این ویروس نمی‌شود.

منبع:

[www.zoho.com/expense/articles/business-travel-during-covid-19-all-you-need-to-know.html](http://www.zoho.com/expense/articles/business-travel-during-covid-19-all-you-need-to-know.html)



در این بخش می‌خوانید

- ◀◀◀ رقابت تبلیغاتی رستوران‌ها در دوران کرونا
- ◀◀◀ پولشویی؛ سوژه‌ای جذاب برای فیلم‌ها و سریال‌های موفق
- ◀◀◀ نگاه به قانون فیفا که در دوران کرونا پررنگ شد
- ◀◀◀ حقوق «سه نفر یکی» من را کی می‌دهید؟

# فرهنگ و هنر

# رقابت تبلیغاتی رستوران‌ها در دوران کرونا

شیوع ویروس کرونا، به خصوص در ماه‌های اول، بسیاری از رستوران‌ها و برندهای فست‌فود را تعطیل و کارمندان آن‌ها را روانه خانه کرد. غذا خوردن در خارج از منزل یکی از تفریحات مورد علاقه افراد است، اما با افزایش سرعت پاندمی کرونا این مسئله با نگرانی‌ها و دغدغه‌هایی همراه شد. بسته شدن رستوران‌ها و کافه‌ها به دلایل بهداشتی انجام شد تا از شیوع ویروس همه‌گیر کرونا جلوگیری شود. کمی بعدتر که زمزمه بازگشایی مجدد این کسب‌وکارها به گوش رسید، آن‌ها برنامه‌های بازاریابی و تبلیغات خود را در پیش گرفتند و انتهای بهار تا اواسط تابستان بازه‌ای بود که آن‌ها تمام تلاش خود را برای جذب مجدد مشتری به رستوران‌هایشان با تبلیغات خلاق به کار گرفتند. در همین راستا در این گزارش به تبلیغات خلاق برندهای مشهور رستوران و فست‌فود دنیا در دوران کرونا نگاهی انداخته‌ایم که خواندن آن خالی از لطف نیست.



## مک‌دونالد روز اسباب‌کشی را جشن می‌گیرد

ساکنان استان کبک در کانادا هر سال روزی مخصوص به اسباب‌کشی دارند که هم‌زمان با اول ژوئیه ۱۰ هزار کانادایی مشغول جابه‌جایی هستند. ساکنان مونترال نیز در ماه‌های اولیه تابستان اسباب‌کشی خود را انجام می‌دهند. به همین دلیل اول ژوئن روزی شلوغ برای شرکت‌های باربری، مستأجران و البته پیتزافروشی‌هاست! در استان کبک، ساکنان در همان روزی که اجاره خانه‌های آن‌ها تمام می‌شود، ناچار به اسباب‌کشی هستند و بیش از صدها هزار نفر باید ضمن بسته‌بندی وسایل خود، به خانه جدیدشان اسباب‌کشی کنند و به دلیل کمبود وقت غذای فوری بخورند. به همین دلیل کبکی‌ها این روز را روز اسباب‌کشی نام‌گذاری کرده‌اند. مک‌دونالد کانادا به همراه آژانس Cossette برای تجلیل از این سنت، کمپینی جذاب به نام Moving Day، روز جابه‌جایی یا روز اسباب‌کشی، به راه انداخته‌اند که یادآور یک روز سخت و گیج‌کننده برای مستأجران و صاحب‌خانه‌هاست. اما مک‌دونالد هنگام اسباب‌کشی نیز همراه آن‌هاست، چراکه اسباب و وسایل به شکل محصولات این فست‌فود یعنی برگر، سیب‌زمینی سرخ‌کرده و... درآمده‌اند. این آگهی به صورت چاپی و از سوی آژانس Cossette طراحی شده است.

## غذایتان را در قرنطینه با ماجراجویی میل کنید

برند flying goose نیز در تبلیغات خلاق خود برای افرادی که در خانه مانده‌اند، نوآوری به خرج داده و در پوسته‌های جذاب خیالی که با سس موشکی طراحی کرده، آن‌ها را به میل کردن غذا با ماجراجویی دعوت کرده است. این برند اعتقاد دارد اکنون که هم‌چنان در خانه‌هایمان گیر افتاده‌ایم و تا حد امکان نباید به خارج از خانه برویم، برای مقابله با کسالت و ناراحتی از برنامه‌های اجتماعی لغوشده، نگذاریم تابستان به ما سخت بگذرد، پس بگذارید که این برند حداقل غذای شما را به سمت ماجراجویی‌هایی ببرد. در پوسته‌های این تبلیغ، به مواردی مانند تشبیه سس به موشک بر فراز آسمان‌ها و هلی‌کوپتر و زبرداری بر خواهیم خورد. این آگهی تبلیغاتی از سوی مدرسه تبلیغات دانمارک طراحی شده است.





#### با پیتزا اوقات در خانه سرگرم شوید

در دوره بیماری همه‌گیر کرونا که میلیون‌ها نفر مجبور شدند برای چند هفته خود را در خانه قرنطینه کنند، تحمل این شرایط برای کودکان و خانواده‌های آن‌ها دشوار بود. به همین دلیل پیتزا هات از تبلیغات خلاقانه استفاده کرد که این کودکان را با جعبه پیتزاهایش در خانه سرگرم کند. این برند جعبه پیتزاهای خود را به گونه‌ای ساخت که شبیه بازی‌های تخته‌ای معروف، فوتبال دستی و حتی رنگ‌آمیزی با گواش باشد. به تناسب نوع بازی شعارهای مختلفی چون «در خانه هم فوتبال بازی کنید»، «در خانه کار هنری انجام دهید» یا «آدرنالین خود را در خانه بالا ببرید» دیده می‌شد. در این پوستر مشتریان را دعوت به بازدید از شبکه‌های اجتماعی خود کرده بود تا چگونگی تبدیل جعبه پیتزا به یک بوردگیم را مشاهده کنند. پیتزا هات با این کار از تعامل آن‌ها و بالا بردن نرخ بازدیدشان در شبکه‌های اجتماعی نهایت استفاده را کرد و در عین حال کودکان را در دوران قرنطینه مشغول کرد تا کمتر از خانه خارج شوند.



#### منحصربه‌فرد مانند KFC

رستوران KFC برخلاف برخی رستوران‌های زنجیره‌ای فست‌فود از فیله‌های مرغ طبیعی استفاده می‌کند و به همین دلیل است که هرگز دو فیله سوخاری یکسان را شبیه به هم پیدا نخواهید کرد. KFC فرانسه با این تبلیغ درصد نشان دادن منحصربه‌فرد بودن پیشنهادهای خوش‌مزه خود است. بنابراین به همراه آژانس Sid Lee کمپین Unalike به معنای «منحصربه‌فرد بودن» را که از نوع بازاریابی چریکی است، به راه انداخته تا نشان دهد فیله‌های مورد استفاده در این برند تا چه اندازه طبیعی است. در پوستر این تبلیغ هر کدام از مرغ‌های سوخاری به اشکال مختلف و دارای تنوع و اندازه منحصربه‌فرد خود است. بیش از ۲۰۰ عکس از این فیله‌ها برای طراحی این پوستر گرفته شد. KFC هم‌چنین این کمپین را در فضای مجازی با ویژگی گیف و فیله سوخاری‌های ناهم‌سان متحرک به کار گرفت تا تفاوت ظاهری آن‌ها را بهتر نشان دهد و کاربران آن‌لاین خود را برای پیدا کردن دو فیله مشابه و یکسان به چالش بکشد. این کمپین از ۱۵ اوت شروع شده و درصد برجسته‌سازی مزایای سوخاری‌های KFC نسبت به دیگر رقباست.



#### بازاریابی و تبلیغات برای غذای رمضان

امسال ماه رمضان نیز با بازه کرونا همراه بود و بسیاری نتوانستند به رستوران‌ها بروند و منوی رضای جدید آن‌ها را تجربه کنند. بعضی مشتریان هم‌چنین نتوانستند فیلم آموزشی یا دستور غذایی خاص رمضان را در دوران کرونا و قرنطینه تهیه کنند. به همین دلیل برند پانزانی تصمیم گرفت چند نکته ویژه غذایی در ماه رمضان را بر اساس فرهنگ کشورها، با تصاویر پاستای خود همراه کند. این تبلیغ برای مخاطبان مسلمان مراکشی به انجام رسید و سرشار از خلاقیت و تلاش برای جذب مشتری بود. در این پوسترها به ترتیب این نکات را می‌خوانیم: ۱. ذهن مثبت پرورش دهید و مهربان باشید. ۲. برنامه خواب خود را حفظ کنید. ۳. سحری آماده کنید و از خوردن آن غفلت نکنید. ۴. انجام فعالیت‌های بدنی را فراموش نکنید. ۵. پس از افطار هر دو ساعت یک بار آب بنوشید.

پولشویی؛ سوژه ای جذاب برای فیلم ها و سریال های موفق

## مناسبات مافیایی، دستمایه فیلم های پر فروش

را در نظر بگیریم که فیلم های خوبی چون «بین المللی»، «فضای اداره»، «ساعت شلوغی ۲»، «میکی چشم آبی»، فیلم «پسرهای بد ۲» با وجود کیفیت بالای خود نتوانستند به این رتبه بندی برسند. در ادامه با هفت فیلم و سه سریالی آشنا می شویم که با استفاده از موضوع پولشویی، بخشی یا کل داستان خود را به پیش می رانند.

این که پولشویی دقیقاً چه معنایی دارد و چه جایگاه منفی و آسیب زایی به اقتصاد یک کشور دارد، مسئله خیلی مهمی در این جا نیست. مسئله مهم ما پرداختن به فیلم هایی است که پولشویی را تبدیل به موضوعی برای سرگرمی کرده اند و اتفاقاً از این میان چیزهای خیلی خوبی نصیبمان شده. فیلم ها و سریال های مختلفی می توان پیشنهاد داد، و این

### پدرخوانده ۲

به میان می کشد. در این قسمت از سه گانه «پدرخوانده» بخشی از داستان مربوط به نحوه شکل گیری خاندان کورلئونه و دوران جوانی بنیان گذار این خانواده یعنی ویتو است. در این بخش مشاهده می کنیم که ویتو کارهای خلاف خود را در پوشش یک مغازه و شرکت تجارت زیتون انجام می دهد. گرچه پسر او که در دوران کنونی فیلم رهبری این خانواده را به دست گرفته، در جاهایی ادعا می کند که قصد دارد این خانواده را از کارهای خلاف دور کند، در همین زمینه پولشویی هم نزدیکی هایی به روش قدیمی پدر خود (پدر خوانده اصلی با بازی درخشان مارلون براندو) دارد.

بعضی از فیلم ها هستند که می توان درباره آن ها ساعت ها حرف مفید زد، بی آن که خسته و تکراری شد، و به غیر از آن می توان حتی سخنی درباره آن ها نگفت و اجازه داد خودشان و جایگاهی که در تاریخ سینما دارند، با مخاطب حرف بزنند. یکی از بهترین نمونه های سینمای جهان برای همین مسئله، فیلم «پدرخوانده» است. این شاهکار ماندگار فرانسیس فورد کاپولا با بهره برداری از یک تیم بازیگری بسیار بزرگ که در خط مقدمشان رابرت دنیرو و آل پاچینو ایستاده اند، بهترین پیشنهاد برای هر مخاطبی است.

این فیلم همان قدر که درباره زوایای دید مختلف به دنیای گنگستری است، انواع مختلف مدیریت کسب و کار را هم

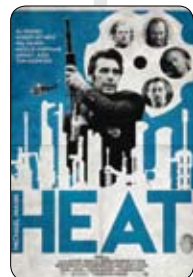


### مخمصه

آغاز می شود. سارقانی که رابرت دنیرو نقش رهبر آن ها را بازی می کند، برنامه ای بسیار جالب در سر داشته اند. حقیقت این است که پول سرقت شده در این عملیات متعلق به یک پول شو است. جالبی داستان از جایی آغاز می شود که سارقان به این فکر می افتند که این پول را با قیمتی پایین تر به خود شخص پول شو بفروشند. همان طور که حدس می زنید، خلاف کارها از روش های عادی استفاده نمی کنند و همین مسئله باعث ایجاد درگیری بین گروه های مختلف شده و پای پلیس را هم به دلیلی مضاعف میان ماچرا می کشد.

باز هم با هم بازی شدن آل پاچینو و رابرت دنیرو روبه رو هستیم. البته این هم بازی شدن در این جا داستانی متفاوت از «پدرخوانده ۲» دارد. گرچه در «پدرخوانده ۲» این دو بازیگر روبه روی هم نایستادند و دو نسل مختلف را به تصویر کشیدند، در «مخمصه» مایکل مان، با یکی از جذاب ترین تقابل های قهرمان و ضدقهرمان روبه رو هستیم. دیالوگ معروفی در این فیلم، در یک فضای کافه، بین دو شخصیت اصلی پیش می آید که یک تنه می تواند دلیل کافی برای تماشای این فیلم باشد.

داستان این فیلم با دستبرد به یک خودرو حمل پول بانک



## عضو



تشکیلات مافیایی قطعاً باید توانایی کارکنان خود در این زمینه را با دقت بسیار زیادی بررسی کند. این فیلم که اساساً ساختار کمدی دارد، داستان شخصی را به تصویر می‌کشد که علی‌رغم توانایی‌های نامرتب و سطح پایینش، قرار است برای انجام پول‌شویی برای مافیا، برنامه‌ریزی لازم را انجام دهد. این شخص هم برای این که دست‌تنها نماند، یکی از دوستان عجیبش را با خود همراه می‌کند و همین مسئله باعث می‌شود اوضاع از کنترل خارج شود.

این داستان کمدی جذاب داستان مردی را تعریف می‌کند که با وجود نزدیکی به مافیا، تمام سعی خود را می‌کند که با تحویل کاری معمولی به مردم، روزگار بگذراند. این فرد که ورزشکار رزمی هم بوده و در رشته بوکس هم فعالیت می‌کند، رفته‌رفته برای کاری که نسبتاً بی‌خطر به نظر می‌رسد، به مافیا نزدیک‌تر می‌شود.

مافیا مشهورترین گروهی است که در طول تاریخ توانسته پول‌شویی را به شکلی موفق انجام دهد، به همین دلیل

## شرکت

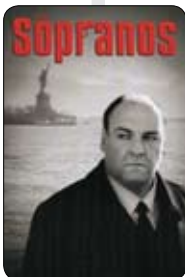


می‌رسد، و تنها سازمانی که جرئت انجام چنین کاری را دارد، مافیاست. یکی از وکلای جوانی که به‌تازگی وارد این شرکت حقوقی شده و نقشش را هم تام کروز جوان بازی می‌کند، حالا در یک دوراهی قرار گرفته؛ آیا این گروه مافیایی را لو دهد و محرمانگی و کیل و موکل را زیر پا بگذارد، یا این کار را نکند و احتمالاً در آینده به عنوان یک وکیل خلاف‌کار دچار عواقبی شود. مسئله این‌جاست که این وکیل جوان کاملاً متوجه شده که این گروه مافیایی از چه روش‌هایی برای پول‌شویی استفاده می‌کند و حالا می‌خواهد هر طور شده، از این مسئله جان سالم به در ببرد.

یکی از فیلم‌های سال‌های ستاره بودن تام کروز. «شرکت» که در سال ۱۹۹۳ به کارگردانی سیدنی پولاک ساخته شد، جدای از تام کروز، بازیگران بزرگ فراوانی را در مجموعه خود می‌دید که در بین آن‌ها می‌توان به جین هکمن و اد هریس اشاره کرد. سیدنی پولاکی که در سال‌های گذار از هالیوود کلاسیک به فضای نئی سینمای آمریکا نقشی بسیار پررنگ را بازی کرده بود، حالا این‌جا هم فیلمی را پیش کشید که از نظر منتقدان عملکرد مثبتی داشت و در گیشه هم به موفقیت خیره‌کننده‌ای رسید.

پنهان کردن اسناد یک شبکه زیرزمینی تبه‌کار، در بین اسناد یک شرکت حقوقی، ایده بسیار خوب و خلاقانه‌ای به نظر

## سوپرانوز



تونی سوپرانو به دلیل نزدیکی به بخشی از فعالیت‌های مافیا که به امکان مدیریت پسماند ارتباط دارد، متوجه فرصتی می‌شود برای پنهان کردن و شستن پول از طریق همین جاها. نکته بسیار جالب داستان این‌جاست که گویا چنین کسب‌وکارهایی به صورت رایج از قدیم از سوی مافیا بهره‌برداری می‌شده و این مسئله که تونی در حال تکرار یک کار قدیمی است، به خودی خود جالب به نظر می‌رسد. برای پیچیده‌تر شدن و طبیعی‌تر جلوه دادن فرایند پول‌شویی، کسب‌وکارهای دیگری چون یک کلوب شبانه و قصابی هم در اختیار تونی سوپرانو قرار دارد و او می‌تواند با سرعت نسبتاً زیادی پول خود را به گردش درآورد.

تقریباً فهرستی از برترین سریال‌های تاریخی را نمی‌توان دید که در آن، «سوپرانوز» یکی از سه نام ابتدایی نباشد و در عمده آن‌ها جایگاه اول متعلق به همین سریال است. «سوپرانوز» اساساً دیدگاه اول متعلق به همین سریال است. کرد. تا پیش از این سریال، همه به تلویزیون نگاهی متفاوت داشتند. متأسفانه بازیگر نقش تونی سوپرانو، یعنی مایک گاندولفینی، چند سال بعد درگذشت. هیچ اهل سریالی نیست که «سوپرانوز» را در لیست «دیده شده»های خود قرار ندهد. مجموعه‌ای از خشونت در کنار بازیگری جذاب و روابط پیچیده، باعث می‌شود این تیزر به‌خوبی با مخاطب خود ارتباط برقرار کند.

## خانه پوشالی



داشت، داستانی سرشار از شبکه‌های مختلف پول‌شویی است که از یک سو درگیر یک سیاستمدار روی بورس شده و از سوی دیگر، شامل یک داستان انتقام‌گیری و روابط ایالات متحده می‌شود. به منظور تخریب روابط فرانک آندروود با رئیس‌جمهور دموکراتی که در حال حاضر در کاخ سفید نشسته است، یکی از رقبا از یک فعال اقتصادی چینی می‌خواهد تا از طریق مجموعه‌ای از کازینوها، پولی را به حساب حزب جمهوری‌خواه بریزد، به شکلی که این حزب پول را در مسیر کمپین انتخاباتی خرج کند. طبیعتاً در همین بخش است که مانند بسیاری از مناقشات سیاسی، همه به دنبال این مسئله هستند که دیگری را مسئول و خودشان را مبرا از خطا بدانند.

«خانه پوشالی» به حدی سریال مشهوری شده بود، که قطعاً می‌توان آن را به عنوان یکی از عوامل تأثیرگذار در موفقیت نت‌فلیکس نام برد. این سریال به سه مسئله مشهور بود؛ بازیگری خاص و جذاب کوین اسپسی، لحظاتی که اسپسی اصطلاحاً دیوار چهارم را می‌شکست و به دوربین نگاه می‌کرد و تکه‌کنایه‌هایی که گویا قرار است زاویه خاص و احتمالی از فضای سیاسی را برای عامه مردم تصویر کند. البته باید گفت که با رفتن اسپسی از این پروژه، قطعاً در صورت تداوم این سریال به شکست رسیده و در این میان انرژی ما بیهود هدر رفته است.

فصل دوم این سریال نت‌فلیکس که زمانی طرفداران زیادی

## صورت زخمی

نکته باعث شده بعضی وقتها این فیلم دچار تعابیر و تفاسیر سیاسی خاصی شود. زمانی که یک فرد نسبتاً جوان به یکی از بالاترین سطوح قاچاق مواد مخدر رسیده و از این راه ثروت بسیار زیادی به دست آورده است، بهترین جا برای پول شویی کجا می‌تواند باشد؟ خود بانک. در این میان ابعاد پول شویی تونی مونتانا به حدی بالاست که هنگام یک بار دستگیری برای وثیقه‌اش مبلغی در حدود پنج میلیون دلار در نظر گرفته شده است.

## گرگ وال استریت

بیچاره و بی‌خبر برای خریدن سهام‌هایی که ارزش نداشتند، زمانی که وارد فاز کاغذی می‌شود، باید مورد مراقبت بیشتری قرار بگیرد. روش خود بلفورت برای فرار کردن از این ماجرا «سوراخ موش» نام داشت. بلفورت سهام‌های ارزشمندی را که روی دستش مانده بود، از چندین کانال مختلف به فروش می‌گذاشت و از این طریق باعث می‌شد رصد و ردگیری سهام‌های کم‌ارزش بسیار دشوار شود. در جایی خود او عنوان کرد که از دومیلیون سهام یک شرکت، یک میلیون متعلق به خود او بود که در حساب‌های پراکنده تقلبی که در واقع «سوراخ موش» هستند، آن‌ها را پنهان کرده است. البته در نهایت هم به منظور فرار از دست مقامات آمریکایی، بخش زیادی از پولش را با خود به بانکی در سوئیس برد.

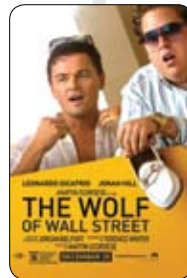
## برکینگ بد

عین حال خطرناک‌ترین مدیران مواد مخدر روبه‌رو می‌شود. چندین و چند کسب‌وکار مختلف لازم بود تا بتوان توضیح و توجیهی برای خیز برداشتن زیبای والتر وایت به سوی جایگاه «فرمانروای مواد مخدر» پیدا کرد؛ از یک ماشین شویی گرفته تا آرایشگاه ناخن و باشگاه ورزشی لیزر تگ که مورد اول انتخاب شد. نکته جالب داستان این جاست که تا جایی از این سریال، وایت آن قدر پول درمی‌آورد که به گفته همسرش: «با ۱۰ دور زندگی کردن هم نمی‌شه خرجش کرد و قطعاً قابل پول شویی هم نیست.» وایت هم باید کار گاس را می‌کرد. گاس که پیش از وایت رهبری بازار مواد مخدر را داشت، با داشتن یک زنجیره فست‌فود هم به راحتی می‌توانست محصول را جابه‌جا کند، هم درآمد فروش همان محصول را.

## کازینو

به شدت کاهش پیدا کرده است. همه مسائل مربوط به این کازینو که مالکیتش با مافیاست، چیزی فاسد و آلوده به خلاف است؛ از قوانین و پروانه‌های بازی موجود در آن، تا کارمندان و مسئولان اجرایی این کازینو. ایس راتستین، با بازی رابرت دنیرو، قرار است مدیریت این کازینو را بر عهده بگیرد و فعالیت‌های پول شویی آن را تحت نظارت خود نگه دارد. اعداد و ارقام واقعی درآمدهای این کازینو با رقمی که به مسئولان گزارش می‌شود، اختلاف‌های فاحشی دارند. همه چیز خوب پیش می‌رود، اما چیزی که باعث می‌شود کل این داستان به هوا برود، درگیری‌های درونی به خاطر کسب سود بیشتر است. داستان زمانی بدتر شد که افبی‌آی به این نتیجه رسید که باید مکالمات این گروه را شنود کند.

یکی از شناخته‌شده‌ترین چهره‌های آل پاچینو، مربوط به جایی از فیلم «صورت زخمی» است، که او با سلاحی مهیب و خاص فریاد می‌زند: «به دوست‌های کوچولوی من سلام کنید.» و چند دقیقه بعد از پشت چنان مورد اصابت گلوله قرار می‌گیرد که با صورت از طبقه دوم به پایین سقوط می‌کند. این ساخته برایان دوپالما، داستانی دوگانه را تعریف می‌کند. از یک سو مسیر خلاف کار شدن یک مهاجر را به تصویر می‌کشد و از سوی دیگر، روی بحران و درگیری‌های کوبا با آمریکا دست گذاشته و به آن نزدیک می‌شود. همین



یک سؤال بسیار ساده می‌توان پرسید: آیا می‌توان اسمی از پول شویی آورد و چیزی راجع به مافیا نگفت؟ خیر. در پس این سؤال، پرسشی دیگر مطرح می‌شود: آیا می‌توان نامی از مافیا به زبان آورد و به یاد مارتین اسکورسیزی نیفتاد؟ این پاسخ هم خیر است. مسئله جالب این جاست که این مورد از منطقی که گفته شد، خارج می‌شود، زیرا این فیلم اسکورسیزی مافیایی نیست. گرچه روی کاغذ و به لحاظ میزان خلاف کاری شاید بتوان این گروه کارگزاران بورس را به گروهی مافیایی تشبیه کرد، اما به هیچ عنوان نمی‌توان نام آن‌ها را مافیا گذاشت، زیرا این نام معنا و مفهوم خاص خود را دارد. این بار سراغ پول شویی در یکی از بنگاه‌های فعال در بازارهای سرمایه رفته‌ایم. موفقیت یک‌شبه جردن بلفورت در فریب دادن مشتری‌های

برخی منتقدان این سریال را بهترین سریال تاریخ می‌دانند که به‌سادگی می‌توان به آن‌ها حق داد. خیلی از افراد نه تنها این سریال را بهترین می‌دانند، بلکه از این مسئله هم رضایت دارند که چنین سریالی مورد توجه افراد بسیار زیادی قرار گرفته است. بعید است کسی اهل دیدن سریال باشد و تاکنون «برکینگ بد» را ندیده باشد. داستان این سریال مربوط به یک معلم شیمی است که ناگهان درمی‌یابد هرچه در زندگی دویده، به جایی نرسیده و تازه حالا شاید مجبور باشد از سرطان بمیرد و خانواده‌اش را در فقر تنها بگذارد. عوامل و مسائل مختلف یکی یکی کنار هم قرار می‌گیرند تا این فرد به اصطلاح آمریکایی «برکینگ بد» کند، که معنایش در زبان فارسی می‌شود «خلاف کار شدن». با این مسیر خلاف، تقریباً طی مدتی کوتاه، دنیا با یکی از باهوش‌ترین و در

یکی از آن کارهای معروف و قابل انتظار از مارتین اسکورسیزی. چند چیز لازم داریم؛ فضای مافیایی، رابرت دنیرو، جو پشی. این فیلم که در سال ۱۹۹۵ ساخته شد، هم توانست نظر منتقدان را به صورت نسبی به خود جلب کند، هم در فصل جایزه برای شارون استونی که در آن سال‌ها اوج محبوبیت خود را تجربه می‌کند، گلدن گلوب را به ارمغان آورد. به لحاظ تجاری هم این فیلم موفقیتی قابل قبول داشت و با خرج کردن چیزی در حدود ۵۰ میلیون دلار، توانست در گیشه‌ها به صورت مجموع چیزی در حدود ۱۱۶ میلیون دلار کسب درآمد کند و بلیت به مردم بفروشد. داستان مربوط به دهه ۷۰ میلادی است که تقریباً دوره پایانی قدرت مافیا در آمریکا حساب می‌شود و پس از آن قدرت این سازمان

نگاه به قانون فیفا که در دوران کرونا پررنگ شد

## کولینگ بریک زمانی برای خنک شدن بازیکنان

ورزش

سجاد رضایی

عنوان کولینگ بریک (Cooling break) تصویب کرد که طی آن بازیکنان می‌توانند در هر نیمه فوتبال، زمانی برای خنک‌سازی و خوردن آب داشته باشند. این قانون در دوران کرونا و به دلیل محدودیت زمانی ناشی از وقفه به‌وجودآمده پس از شیوع کرونا و بازگشت مسابقات لیگ‌ها در تابستان در کنار قانون پنج تعویض پررنگ‌تر شد و هدفش تسهیل مسابقات فوتبال در روزهای گرم تابستان بود. اما این قانون جدید نیست و چند سال قبل نیز در تعدادی از مسابقات که فیفا آن را مجاز دانسته بود، اجرا شده است. در این گزارش در مورد کم و کیف این قانون و تأثیر آن بر ورزشکاران بیشتر می‌خوانیم.

اگر پای مسابقات فوتبال که تابستان جاری پس از شرایط قرنطینه و تعطیلی لیگ‌ها برگزار شد، نشسته باشید، شاید توجهتان به تایم‌های استراحت بین هر نیمه جلب شده باشد که طی آن بازیکنان به کنار زمین آمده و ضمن خنک‌سازی خود، آبی به سر و صورت می‌زنند و نوشیدنی خنک یا آب می‌نوشند. فوتبال ورزش پراسترسی است و به دلیل نیاز به دویدن مکرر، اغلب در شرایط گرمایی استرس‌زا انجام می‌شود. در سطح ورزش‌های تفریحی می‌توان این گرما را با پشتیبانی و زیرساخت‌های در دسترس کاهش داد. در سطح پیشرفته نیز برای مواجهه با چالش‌های ناشی از گرما و سلامت بازیکنان فوتبال، فیفا قانونی تحت





### کولینگ بریک چیست؟

برای مقابله با خطر جسمانی ناشی از گرمای شدید، فیفا اجازه وقفه‌های کوتاه‌مدت (در هر دو نیمه بازی) در مواقعی که درجه حرارت بازی معمولاً از حد متوسط بالاتر می‌رود، در دقایق حدود ۳۰ و ۷۵ را می‌دهد. هر کدام از این تایم‌اوت‌ها در اواسط هر یک از دو نیمه بازی در نظر گرفته می‌شوند، زیرا طبق بررسی‌های صورت گرفته این دقایق برابر با اوج درجه حرارت بدن بازیکنان است. طبق قوانین فیفا، شرایط آب‌وهوایی کشور یا شهر میزبان ارزیابی خواهد شد و اگر دما بیش از ۳۲ درجه باشد، فیفا اجرای قانون کولینگ بریک را توصیه می‌کند. مسئول اجرای این قانون نیز در زمین بازی، داور است. این دو دقیقه زمان که صرف این قانون می‌شود، در انتهای بازی به وقت‌های اضافه بازی هر نیمه افزوده می‌شود. واتر بریک و تایم اوت نیز دیگر اسامی این وقفه‌های کوتاه‌مدت هستند که طول آن‌ها نباید بیشتر از دو دقیقه باشد و بازیکنان برای جلوگیری از دهیدراته شدن یا کم‌آبی شدن بدن خود در گرمای تابستان فرصت آب نوشیدن در این دقایق را به جز سوت نیمه بازی دارند.

### تأثیر کولینگ بریک بر سلامت بازیکنان

حقیقت این است فردی که دچار کم‌آبی خفیف یا متوسط می‌شود، خیلی زود دچار خستگی طی فعالیت ورزشی می‌شود و واضح است که فردی که دچار خستگی می‌شود، به راحتی دچار آسیب هم خواهد شد و این افراد علاوه بر کم‌آبی، در معرض آسیب‌های ورزشی قرار می‌گیرند. بنابراین سلامت بازیکنان بر نتیجه مسابقه ارجحیت دارد. حتی تحقیقی در این زمینه به انجام رسید و تأثیر بالا رفتن حرارت بدن و این وقفه‌های خنک‌سازی را در بسیاری از تیم‌ها سنجید. شرکت‌کنندگان

در این مطالعه در چهار مسابقه فوتبال شبیه‌سازی شده در درجه حرارت‌های مختلف محیطی ۳۵ درجه، ۴۵ درجه با رطوبت نسبی و ۳۰ درجه همراه با رطوبت را شرکت کردند. یک مسابقه در شرایط عادی برگزار شد و در سه مسابقه دیگر استراتژی کولینگ بریک اجرا و یک وقفه سه دقیقه‌ای در هر نیمه بازی برای خنک‌سازی بازیکنان با آب سرد و کمپرس یخ و حوله خنک در نظر گرفته شد و زمان تایم استراحت بین دو نیمه نیز ۲۰ دقیقه در نظر گرفته شد.

نتایج نشان داد که هر سه استراتژی خنک‌کننده برای کاهش فشار حرارتی از نظر کارایی تفاوت چندانی با هم ندارند. هنگام استفاده از تمام استراتژی‌های خنک‌کننده، شرکت‌کنندگان دمای بدن پایین را حفظ و شدت ضربان قلب کمتر را ثبت کردند. البته این مطالعه در حجم کم نمونه، سوت زدن‌های مکرر داور به دلیل خطا و آسیب‌دیدگی و... و انجام در محیط آزمایشگاهی (و نه واقعی) محدود شده بود. با این حال، نتایجی که به دست آمد، قابل تأمل بود و نشان داد که برخی از استراتژی‌های بسیار ساده مانند این می‌توانند تنش گرمایی را کاهش دهند. کولینگ بریک، مصرف مایعات خنک و استفاده از حوله‌های یخ (و سایر روش‌های خنک‌کننده خارجی) همگی روش‌های مؤثری برای حفظ امنیت جسمی و روانی بازیکنان در شرایط آب‌وهوایی گرم است.

### اولین کولینگ بریک تاریخ فیفا

جالب است بدانید که این قانون پیش‌تر تصویب شده بود و حتی اولین کولینگ بریک رسمی جام جهانی در مسابقه هلند و مکزیک در جریان جام جهانی ۲۰۱۴ برزیل اجرا شد. فیفا این وقفه را برای اولین بار در جام جهانی ۲۰۱۴ - برزیل اجرایی کرد تا فوتبال‌بست‌ها در این زمان مایعات مصرف



اولین کولینگ بریک رسمی جام جهانی در مسابقه هلند و مکزیک در جریان جام جهانی ۲۰۱۴ برزیل اجرا شد. فیفا این وقفه را برای اولین بار در جام جهانی ۲۰۱۴ - برزیل اجرایی کرد تا فوتبالیست‌ها در این زمان مایعات مصرف کنند. البته در این وقفه‌هایی که طی بازی ایجاد می‌شود، اصلاً بحث استراحت از سوی جایگزینی مصرف مایعات و ریکاوری بازیکنان است. در آن سال، این وقفه‌های خنک‌سازی رسمی برای ۶۴ بازی از قبل تعیین نشده بود و بازی به بازی با توجه به شرایط برگزاری هر بازی تعیین می‌شد. بازرسی فیفا شرایط آب‌وهوایی را مورد ارزیابی قرار می‌داد و اگر دما بیش از ۳۲ درجه بود، اجرای این قانون را با مسئول مسابقات فیفا هماهنگ کرده و اجرای آن را به داور ابلاغ می‌کردند.

همچون مورد قبلی این بار هم خیلی‌ها با قانون جدید مخالفت کردند، آن را برهمنزنده ریتم بازی دانستند و مدعی شدند توصیه‌های تاکتیکی که مربیان در این مهلت کوتاه به بازیکنانشان ارائه می‌کنند، می‌تواند روند بازی‌ها را تغییر دهد. اما گویا تمام این حرف‌ها بهانه‌تراشی بوده و این وقفه‌های کوتاه‌مدت در سرنوشت نتایج تیم‌ها تأثیر آن‌چنانی نداشته است، به طوری که روزنامه مارکا با بررسی ۱۱۰ بازی لالیگا، میزان تأثیرگذاری این تغییرات در نتایج تیم‌ها را مشخص کرده است. از مجموع ۲۵۷ گل به ثمر رسیده پس از کولینگ بریک در لالیگا، ۳۵ گل بین دقایق ۳۱ تا ۴۵ بوده (۱۴ درصد) و ۶۶ گل بین دقایق ۷۵ تا ۹۰ (۲۶ درصد) ردوبدل شده است که در مقایسه با هفته‌های قبل از وقفه لالیگا شاهد تفاوتی بسیار اندک هستیم. ۱۶ درصد گل‌ها بین دقایق ۳۱ تا ۴۵ بود و ۲۴ درصد بین دقایق ۷۵ تا ۹۰. در نتیجه می‌توان گفت دو وقت استراحت، تأثیر چندانی خاصی روی نتیجه‌گیری تیم‌های لالیگا پس از کولینگ بریک نگذاشته است.

#### اجرای کولینگ بریک در فصلی که گذشت (لالیگا، پریمیرلیگ، لیگ ایران و...)

هم‌زمان با اجرای دوباره مسابقات فوتبال پس از تعطیلی و گرمی هوای تابستان، فیفا تصمیم گرفت در لیگ‌های مختلف مانند پریمیرلیگ انگلیس و لالیگای اسپانیا و... این قانون را اجرا کند. حتی برای رفع نگرانی شیوع کرونا در میان فوتبالیست‌ها، مقرر شد هر کدام از آن‌ها در زمان کولینگ بریک یک بطری آب معدنی مختص به خود استفاده کند و آن را در سبد مخصوص کنار خود قرار دهد. این قانون در لیگ برتر سال جاری کشور خود ما نیز اجرا شد.

کنند. البته در این وقفه‌هایی که طی بازی ایجاد می‌شود، اصلاً بحث استراحت از سوی فیفا مطرح نبوده، بلکه بحث، جایگزینی مصرف مایعات و ریکاوری بازیکنان است. در آن بازی دمای هوا بالاتر از ۳۰ درجه رفت و به ۴۰ درجه همراه با رطوبت رسید و بازیکنان فرصت این را یافتند درحالی که حوله‌های سرد روی خود انداخته‌اند، در مورد تاکتیک‌های بعدی بازی با هم صحبت کنند. در آن سال، این وقفه‌های خنک‌سازی رسمی برای ۶۴ بازی از قبل تعیین نشده بود و بازی به بازی با توجه به شرایط برگزاری هر بازی تعیین می‌شد. بازرسی فیفا شرایط آب‌وهوایی را مورد ارزیابی قرار می‌داد و اگر دما بیش از ۳۲ درجه بود، اجرای این قانون را با مسئول مسابقات فیفا هماهنگ کرده و اجرای آن را به داور ابلاغ می‌کردند.

در جام جهانی ۲۰۱۴ و هم‌زمان با اجرای اولیه این قانون، هشتگی به همین نام (#coolingbreak) در شبکه‌های اجتماعی مانند توئیتر ترند شد و کاربران در مورد مزایا و معایب آن صحبت کردند. بسیاری عقیده داشتند اگر در برزیل که کشوری گرم و شرجی است، به سه دقیقه استراحت برای خوردن آب و خنک‌سازی بازیکنان نیاز است، در بازی‌های جام جهانی ۲۰۲۲ در کشوری بیابانی مانند قطر چقدر زمان استراحت نیاز است؟ بعضی دیگر نیز آن را دور کردن تمرکز بازیکنان از بازی خواندند و عقیده داشتند این کار ساختار منسجم بازی را در هم می‌شکند.

#### تأثیر کولینگ بریک بر نتیجه بازی

اما این قانون که فیفا بعد از شیوع کرونا و کشیده شدن بازی‌ها به فصل گرما اجرای دوباره آن را در لیگ‌های معتبر تصویب کرد، امسال نیز موافقان و مخالفانی داشت.



# حقوق «سه نفر یکی» من را کی می‌دهید؟

روز از نو، روزی از...

جدیت ماجرا از آن وقتی شروع شد که ۱۰ شب نعلش خسته و درمانده از کار و ترافیک را به خانه رساندم تا هفت، هشت ساعتی شبیه ستاره دریایی زیبا و درخشانی کف حال پهن شوم و به‌دقت سقف را نگاه کنم و نفهمم کی بی‌هوش شدم. در عوض این‌طوری می‌توانستم روز بعد به‌خوبی صدای نازنین آلام شش صبح را بفهمم و روز از نو، روزی از نو. اما خب آن روز مسئله این بود که روزی‌ام نو نشد، بلکه ری استارت در صفحه سیف مود شد. هر کس با رایانه سروکار داشته باشد، می‌داند چه وضعیت دلهره‌آوری است این سیف مود.

## معادلات مخوف

نمی‌دانم چرا در آن نیمه‌شب همه روی دور افتاده بودند و پیامک‌های یک‌باره می‌فرستادند. داشتم قبلی را برای چندمین بار می‌خواندم که پیامک بعدی آمد. نوشته بود: «جریمه عابر پیاده، توقف بی‌معنی مقابل آزمایشگاه فلان، خیابان فلان. تاریخ: فردا، مجلت پرداخت: چون شمایی، آخر همین هفته.»

این بار من و ۲۵ درجه آن طرف‌ترم وحشت‌زده به هم نگاه کردیم و گفتیم: «ما که این‌جاییم! آزمایشگاه واسه چی؟ چه جوری پس‌فردامون رو جریمه کردند؟»

به هر حال قرار نبود کسی جواب سؤال‌های ما را بدهد و چاره‌ای جز واریز نداشتیم. بنابراین من سه شیفت کار را به چهار شیفت تبدیل کردم و به محل کار جدیدی رهسپار شدم.

محل کار جدید به اندازه بورس هیجان‌انگیز و غیرقابل پیش‌بینی بود. بعضی وقت‌ها فکر می‌کنم چرا اولش جزوهای نمی‌دهند که آدم معادلات را حفظ کند. مثلاً:

از مورد A بدگویی کن و خبر بیاور = مجموعه B با تو رفتار انسانی خواهند داشت.

چیزی نمی‌گی نه؟ = از ما نیستی. حالت را می‌گیریم و آن قدر اذیتت می‌کنیم تا رشته‌رشته شویم از لذت.

یا مثلاً بعضی کارمندان در کدام رشته دانشگاهی یا خودآموز، فنون چوب لای چرخ همکار گذاشتن را آموزش دیده و به این خوبی حفظ و نسبت به انجام آن متعهدند.



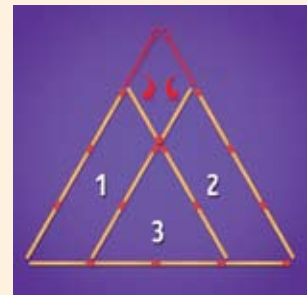


### اهمیت تیک معاینه فنی

پیری و کهولت خیلی خوب است، اما پیری و کهولت زودرس خیلی ناجور است. من تا بچم جوانی پیست و چرا، پیر و مضمحل شدم. اولین بار وقتی موضوع را فهمیدم که رفتم جایی مشغول کار شوم. خیلی زرنک بودند و گفتند: «برو معاینه فنی شو.» وقتی برگه‌های آزمایش را روی میز دکتر گذاشتم، چپ‌چپ نگاهم کرد و گفت: «شمرنده شما خیلی داغونی، دوره فشرده وصیت‌نویسی سه کوچه بالاتر است و به خاطر تقاضای بالا، آف هم خورده.» به دکتر گفتم «احیاناً یک سوگند نصفه نیمه‌ای خورده و نظرش پیست که دو تا قرص بنویسد که من به سه کوچه بالاتر برسم. گفت: «نمی‌دونم دیگه خودت پی گیری کن. کار من معاینه فنی بود.» برای وضعیتی که دکتر ترسیم کرد، بهترین راه فراموشی بود. از درمانگاه بیرون آمدم و فراموش کردم که داغان و در شرف نابودی‌ام. در فیلتر سایت کاریابی «معاینه فنی نداشته باشد» را تیک زد و به این ترتیب، یک جایی پیدا شد. شرایط این‌جا به شکلی بود که اولش طی کردند نمیریم. یا کارها را به چشم‌انداز مطلوب رسانده باشیم و بی‌حاشیه بمیریم. یک روز همان‌طور که داشتم چهارنعل به سمت چشم‌انداز مجموعه می‌تاختم، یک برکه اخراج روی میزم گذاشتند. این همان نقطه‌ای بود که روزی‌ام در سیف مود ری استارت شد. طبعاً مسیر چهارنعل را از چشم‌انداز به سمت اتاق رئیس تغییر دادم. نفس‌زنان گفتم: «چرا؟» به اختصار گفتم: «نمی‌صرفه.» گفتم: «چه جوری می‌صرفه؟» گفت: «سه نفر یکی.» گفتم: «قبول.» و به این ترتیب کار سه نفر و حقوق یک نفر را به دست آوردم و بعد از تعطیلی، ساعت ۹ شب، سر راه از دکه یک «سلام، خداحافظ» کوچک به همراه آب آشامیدنی خریدم و ضیافتی ترتیب دادم. اما خب، انسان یک نفر است. مضمحل هم که باشد، زودتر این را می‌فهمد. چون پودر می‌شود و دیگر اساساً وجود نخواهد داشت، چه رسد به این‌که سه یا دو نفر باشد. من هم بر اثر کار زیاد دچار درد زیاد مفاصل به‌خصوص دست و پا شدم.

### ابزار دریغ درد می‌کند!

بر اثر درد و زجر غیرقابل تحمل به درمانگاهی رفتم و به محض باز کردن در اتاق پزشک، قیافه آشنای آن معاینه فنی‌کن سوگندمغشوش را دیدم. خواستم برگردم که گفت: «صبر کن، این‌جا رو تا تشخیص نادرست قرارداد دارم، می‌تونم قرص بنویسم.» دکتر گفت: «مشکل چیه؟» گفتم: «نمی‌تونم یک دریغ و افسوس درست از ته دل ابراز کنم.» گفت: «ته دلت چیزیه؟» گفتم: «نه دلم مشکلی نداره، دست و زانوم درد جان‌کاهی داره، نمی‌تونم بگویم رو زانوم بگم ای داد بیداد.» دکتر پشت چشمی نازک کرد و گفت: «تو با اون وضعت همین که زنده‌ای، خیلویه!» بعد دلش به حال سوخت و گفت چند مسکن می‌نویسد تا شب‌ها که ستاره‌دریایی آتل‌بسته کف اتاق هستم، بتوانم خیلی آرام بگویم: «ای داد بیداد.»

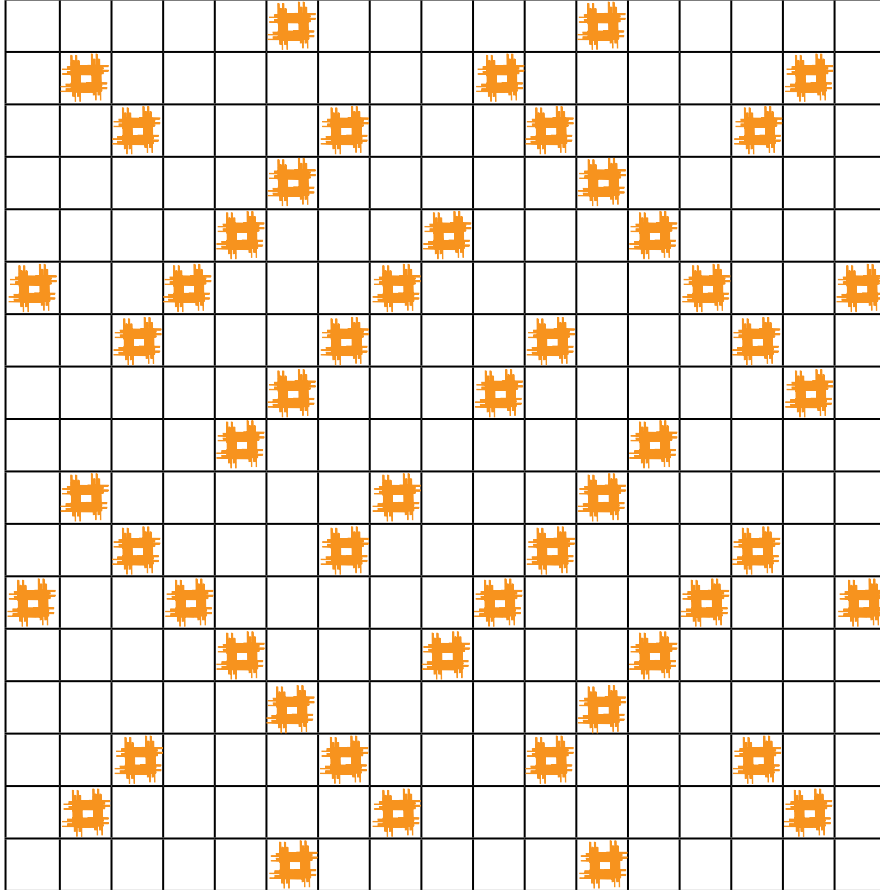


پاسخ معمای صفحه ۹۶

### حقوق ما سه تا را کجا می‌برند؟

خوش‌بختانه به اندازه قرص و آتل ته حسابم داشتم و می‌شد ابزار دریغ و افسوس را خرید. اما برای شام و ناهار باید ۱۰ روز دیگر هم صبر می‌کردم تا اندازه سه نفر تعویق حقوقم کامل شود و بعد از سه ماه رئیس اجازه دهد که بگویم: «حقوق سه نفر یکی من را کی می‌دهید؟» به هر حال، قبل از اضمحلال کامل، چیز جدیدی از زندگی آموختم و آن هم این بود که ابزار دریغ آتل‌بسته، بوی پای در کفش مانده می‌دهد.

۱۷ ۱۶ ۱۵ ۱۴ ۱۳ ۱۲ ۱۱ ۱۰ ۹ ۸ ۷ ۶ ۵ ۴ ۳ ۲ ۱



**افقی:**

۱. ستمدیده - از نوعی چراغ ایمنی اتومبیل - فیل ماقبل تاریخ
۲. نفت کوره - ازت
۳. از ویتامین‌ها - باردیگر - چراغ آسمان - عقل - عدد فوتبالی
۴. شهرستان - ماه هفتم سریانی - عذر نابجا
۵. دعای معروف - جایز - روشن - جاوید
۶. گوشت آذری - دینداری - شب - عدد ورزشی
۷. فلز سرخ - خراسان قدیم - حجمی هندسی - پایتخت زمستانی هخامنشیان - یادداشت
۸. باطراوت - غربال - صورت فلکی ماه مهر
۹. بیماری سگی - سلسله مقدونیان - بافر هنگ
۱۰. امر ضروری - بازنده شطرنج - انباشته شدن
۱۱. پراکندگی - اسکندروس - میوه‌ای استوایی - برای آشتی می‌کشند - عدد منفی
۱۲. از مصالح - سم - رنگی گیاهی - پسوند مانند
۱۳. بلدرچین، وشم - ماه خارج - یار کلنگ - ویر گول
۱۴. سرسرا - صوفی، قلندر - حیوان مبارک
۱۵. پهلوان - گل نمیدی - فلز پر مصرف - دورویی، تظاهر - رده، ردیف
۱۶. مادر کورش کبیر - شهری در فرانسه
۱۷. اتحادیه‌ای مرکب از چند موسسه - دارای سابقه - توکل کردن

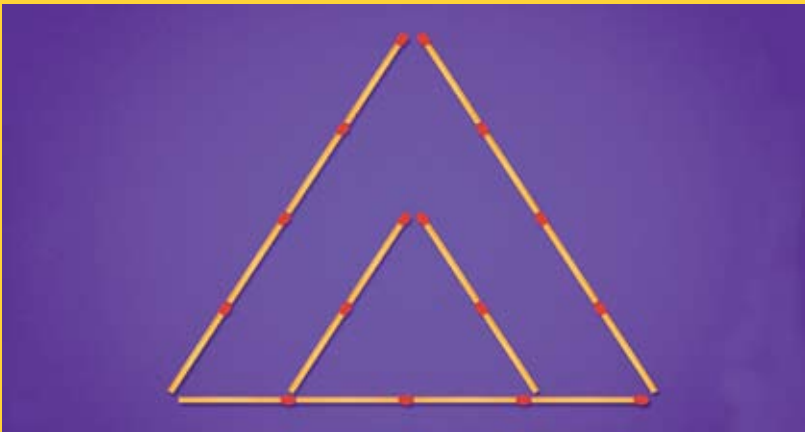
**عمودی:**

۱. مورد شک - حیران - ورزشی گروهی
۲. کربن گرانه‌ها - میحی در ریاضی
۳. قلق کار - نشانه - برای خدا شریک قابل شدن - گودال عمیق - من و شما
۴. عطر شیرینی پزی - نامید - آستان
۵. برتری - رنج - لغزنده - بارکش شهری
۶. طنبن مگس و پشه - گیاهی خورشیدی - آزاد - آب بند
۷. یار و همراه پت PAT - مقامی در موسیقی - قایق، کرجی - ساز جاری - مادر
۸. شهر بین راهی - قرض - دستگاه میدل الکتربسته
۹. آشنا - ماشین زراعت - بخشنده
۱۰. جهان، دنیا - مربوط به ملت - نیزه کوچک
۱۱. تن پشت و رو - رود مشهور مصری - قطع سینمایی - وسیله کزیدن - بهانه جویی
۱۲. مهرهای شطرنجی - محاسن - طبیعی - نشان مفعولی
۱۳. کج، خمیده - کویر مشهور ایران - خو گرفتن - لایه بیرونی دندان
۱۴. ماری افسانه‌ای که از دهانش آتش بیرون می‌جهد -

**معمای تصویری**

برای بدست آوردن ۳ مثلث  
۲ چوب کبریت را جابجا کنید

۱۵. تیزهوشی، زیرکی
۱۵. ضمیر وزنی - نوعی زندان - همسر حوا - اولاد ارشد نوح (ع) - طلا به دار اعداد
۱۶. کشور هزار جزیره - معروف
۱۷. نابودی - کیسه خوراک چهارپا - کتاب مقدس مسیحیان



پاسخ در صفحه ۹۵



## سبدگردان الگوریتم ALGORITHM CAPITAL

شرکت سبدگردان الگوریتم به عنوان عضوی از خانواده بزرگ گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در حوزه مدیریت دارایی‌ها فعالیت می‌کند.

محصولات و خدمات

## سبدگردان الگوریتم

- مدیریت سبد اوراق بهادار مشتریان به صورت اختصاصی
- مدیریت و تأسیس انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری
- خدمات مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری
- خدمات تأمین مالی جمعی

### صندوق با درآمد ثابت دارا الگوریتم

که منابع آن در اوراق بهادار با درآمد ثابت و سپرده بانکی سرمایه‌گذاری می‌شود و به کسانی که می‌خواهند سرمایه‌گذاری با ریسک بسیار پایین انجام دهند توصیه می‌شود.



صندوق سرمایه‌گذاری دارا الگوریتم

### صندوق مشترک مانا الگوریتم

که منابع آن در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌گردد و مناسب کسانی است که قصد دارند سرمایه‌گذاری در بورس را با مدیریت دارائی‌ها، توسط افراد متخصص تجربه نمایند.



صندوق سرمایه‌گذاری مشترک مانا الگوریتم

صندوق

### اختصاصی بازارگردانی کوشا الگوریتم

به منظور بازارگردانی اوراق بهادار تشکیل شده است و در حال حاضر سه سهم و دو صندوق را بازارگردانی می‌کند.



صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی کوشا الگوریتم

# ثروت آفرینی پایدار برای نسرها

گرامیداشت

پیست و سوهیپن

سالگرد تأسیس

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی

خوارزمی