

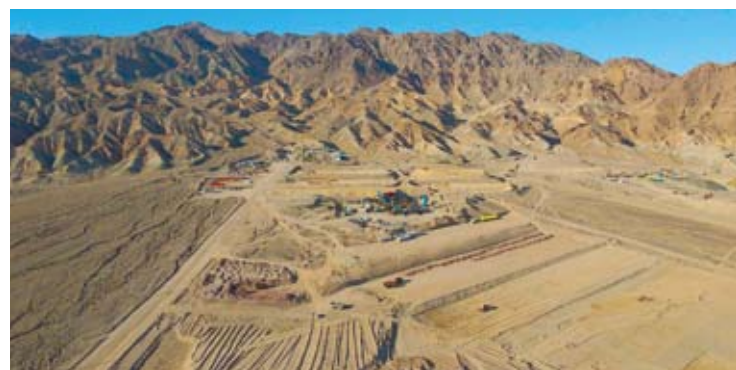
سخن نخست

کلید جادویی
برای گشودن دریچه‌های تازه



فصل نامه داخلی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
شماره ۱۴، تابستان ۱۴۰۱

بهره‌برداری سرمایه‌گذاری خوارزمی از کارخانه استحصال طلای معدن شادان



کارآفرینی برای تمام فصول

زمستان در بهار مسکن

از کنترل تورم
تا دفاع از ارز ملی



شرکت سرمایه گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

بیست و پنجمین سالگرد تاسیس

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی

گرامی باد / هفتم تیرماه سال ۱۴۰۱



بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تازه‌های خوارزمی

صفحات ۲۴ - ۳



اقتصاد ایران

صفحات ۳۶ - ۲۵



اقتصاد جهان

صفحات ۵۲ - ۳۷



مدیریت و کسب‌وکار

صفحات ۷۴ - ۵۳



فرهنگ و جامعه

صفحات ۹۶ - ۷۵



ضوابط درج مقالات در فصلنامه «وخارزم»

فصلنامه وخارزم از دریافت مقالات علمی، تخصصی و کارشناسی در حوزه‌های مرتبط با اهداف راهبردی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به ویژه در زمینه‌های اقتصاد کلان، تحولات بازار سرمایه، فناوری اطلاعات، برنامه‌ریزی و مدیریت منابع انسانی استقبال می‌کند. مقالات ارسالی باید شامل این موارد باشد: عنوان مقاله، نام و مشخصات نویسنده یا مترجم (شامل عناوین اصلی علمی و شغلی، شماره تلفن تماس و نشانی الکترونیکی)، چکیده و متن کامل مقاله (مقدمه، متن، نتیجه) در قالب نرم‌افزار Word - فهرست منابع و پیوست های احتمالی. حجم مقالات ارسالی حداکثر تا ۱۰ صفحه A4 (معادل ۳۳۰۰ کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جداول، نمودارها و تیتراژ، نهایتاً از ۴ صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود. تحریریه فصلنامه وخارزم، در ویرایش محتوایی و شکلی مطالب واصله آزاد است و اصل مقاله نیز به ارسال کنندگان محترم مسترد نمی‌گردد. مسئولیت محتوای علمی - حقوقی مطالب با نویسندگان یا نویسندگان است و فصلنامه از انتشار مقالات منتشر شده در سایر نشریات و رسانه‌ها معذور است.

vakharazm@kharazmi.ir

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 اکرمی، مونا اشرف‌زاده، محمد عسکرآبادی

گرافیک جلد: افسانه مسکوگر

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: ۸۸۶۸۰۷۷۲ - ۰۲۱

۰۲۱ - ۸۸۶۸۰۲۶۸

نشانی الکترونیک: vakharazm@kharazmi.ir



فصلنامه داخلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

شماره ۱۴، تابستان ۱۴۰۱



شرکت سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهام عام)

«وخارزم» 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 دیدگاه‌های تان درباره دوره جدید «وخارزم» سپاسگزار خواهیم بود.

کلید جادویی برای گشودن دریچه‌های تازه

برنامه، برنامه، برنامه. این همان کلید جادویی برای گشودن دریچه‌های تازه و پیمودن گام‌های مطمئن برای پیمودن راه‌های پیش رو در بازار سرمایه و برای شرکت‌های آینده‌نگر است.

برنامه مدون این امکان را به ارکان شرکت، به سهامداران و دیگران می‌دهد تا ارزیابی روشن و واقع‌بینانه‌ای از کامیابی یا ناکامی‌های شرکت داشته باشند.

تجربه نشان داده است شرکت‌های برنامه محور که اهمیت داشتن استراتژی را دریافته‌اند و زمان و منابع را به طور هدفمند و هوشمند به پیاده‌سازی استراتژی‌های تبیین شده اختصاص داده‌اند، همواره عملکردی رو به رشد داشته‌اند.

داشتن برنامه نه‌تنها هدفمندی را برای شرکت به همراه دارد، بلکه با هماهنگی و هم‌سویی در عملیات و اقدامات، ابتکار عمل در مواجهه با تغییرات محیطی و امکان ارزیابی عملکرد شرکت و رصد و پیمایش عملیات را در پی خواهد داشت.

گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، هدف‌های بلند را با اتکا به توانمندی‌ها و ظرفیتهای شرکت‌های زیرمجموعه خود و دوراندیشی نسبت به عوامل محیطی برنامه‌ریزی می‌کند. در واقع سیم‌خ غمگین و موفقیت و کامیابی، چیزی نیست جز برآیند برنامه‌ها و عملیات تک‌تک این شرکت‌ها که به گروه سرمایه‌گذاری معنا و موجودیت می‌دهند.

از این رو آنچه برای آینده می‌توان نویدش را داد و برای ارزیابی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی آن را معتبر دانست و به آن استناد کرد، برنامه عملیاتی دوساله (۱۴۰۳-۱۴۰۱) شرکت‌های گروه است که در صفحات پیش رو به طور مفصل ارائه شده است و در اینجا فقط به اشاره‌ای از آن بسنده می‌کنیم.

شرکت سرمایه‌گذاری ساختمانی خوارزمی اهداف عملیاتی متنوعی را برای خود ترسیم کرده است که از آن جمله است: آغاز عملیات اجرایی در پروژه ۱۶ هزارمتری سادات شهر رامسر، آغاز مشارکت در پروژه بزرگ مجتمع تجاری مسکونی تهران، فروش واحدهای پروژه تجاری اداری در تهران و مولدسازی دارایی‌های موجود...

شرکت سینا دارو، ارتقای کیفیت محصولات و اخذ GMP را مد نظر دارد و همچنین به تکمیل پروژه انتقال و توسعه کارخانه، طراحی و توسعه سیستم‌های مدیریتی و استقرار نظام کنترل و پایش برنامه، متنوع‌سازی و توسعه سبد محصولات می‌اندیشد.

شرکت توسعه معادن صدر جهان استخراج ۵۰۰ هزار تن کانسنگ طلا دار از معدن شادان را مد نظر دارد. علاوه بر آن، برنامه‌های اکتشافات تکمیلی با هدف افزایش ذخیره، مدل‌سازی استخراج، بارگذاری هیپ‌ها و استحصال ۱۲۰ کیلوگرم طلای خالص از کانسنگ، تکمیل عملیات اکتشافی محدوده‌های دوشتور و قباق و احداث واحد فراوری مس را دنبال می‌کند.

شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، هدف اصلی پیگیری برای پذیرش در بازار فرابورس را در برنامه دیده است؛ همچنین تامین نقدینگی جهت تامین قطعات یدکی برای نیروگاه منتظر قائم، فراهم کردن سیستم پایش زیست‌محیطی نیروگاه منتظر قائم، حداکثرسازی آمادگی و انرژی و کاهش نرخ خروج واحدهای نیروگاه از دیگر برنامه‌های این شرکت است.

شرکت سیدگردان الگوریتم، با استفاده از دانش و تجربه کسب‌شده جهت ایجاد فرصت برای کسب و کارهای نوپا و ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه به نام‌های پویا الگوریتم و رشد یکم پیشگام، سرمایه‌گذاری در حوزه‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان، پزشکی و سلامت، رسانه و سرگرمی را در برنامه‌های خود هدف‌گذاری کرده است.

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با ایمان و باوری محکم به آینده می‌نگرد، بدان امید که در شرایط دشوار کشور و تحریم‌های ظالمانه، بتوانیم با اتکا به خداوند متعال و با تکیه بر توانمندی‌های گروه، سهم خود را برای پیشرفت میهن اسلامی ادا کنیم.



در این بخش می خوانید

گفت‌وگو با مهندس میر محمود یگانلی، مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدرجهان

«» در مسیر اصلاح و گسترش برنامه‌های عملیاتی

گفت‌وگو با داود رئیسی، مدیرعامل شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان

«» توجه ویژه به سرمایه انسانی و صیانت از آن را می‌توان به عنوان بزرگ‌ترین نقطه قدرت مجموعه دانست

مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر خطاب به هیئت تنظیم بازار برق خواستار شد

«» خرید برق از نیروگاه‌ها منطقی شود

نگاهی به برنامه‌های شش‌ماهه شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

«» برنامه‌محوری در خدمت ثروت‌آفرینی پایدار

«» اخبار خوارزمی

تازه‌های خوارزمی



گفت‌وگو با مهندس میرمحمود یگانلی، مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدرجهان

در مسیر اصلاح و گسترش برنامه‌های عملیاتی

و تجاری‌سازی آن و اقدامات برای شراکت در احداث واحدهای استحصال طلا و مس با سایر مجموعه‌ها گام بسیار مؤثری در راستای اصلاح و گسترش برنامه‌های عملیاتی شرکت توسعه معادن صدرجهان برداشته شد.

روند استحصال طلا در مجتمع شادان به چه شکل پیش می‌رود و درخصوص تأمین منابع مالی و رفع موانع موجود چه تدابیری اندیشیده شده است؟

با تمهیدات زیرساختی اوایل سال ۱۳۹۹ - از اواخر شهریور سال ۱۳۹۹- احداث واحد استحصال طلا از یک میلیون تن کانسنگ معدن طلای شادان برای تولید ۳۰۰ کیلوگرم طلای خالص سالانه آغاز گردید و با مدیریت و سرعت بی‌نظیر در طول یک و نیم سال به مرحله بهره‌برداری رسید. در مقایسه با موارد مشابه میزان سرمایه‌گذاری کمتری صرف آن شد. تمامی طراحی‌های فنی و مهندسی از سوی خود مجموعه انجام شد. رکورد بی‌نظیری است که به نام مجموعه خوارزمی رقم خورد. از اول خردادماه ۱۴۰۱ وارد فاز تولید مستمر طلا شده و روند موفقیت‌آمیزی را طی می‌کند. سال اول بهره‌برداری است، با تمهیدات اندیشیده‌شده بعد از طی مرحله تثبیت، روند افزایشی آن شکوفا خواهد شد. تولید

شرکت توسعه معادن صدرجهان یک مجموعه تخصصی و حرفه‌ای اکتشافی، معدنی و صنعتی است که در زمینه بهره‌برداری از معادن فلزی عمدتاً طلا و مس در استان‌های خراسان جنوبی، زنجان و اصفهان فعالیت می‌کند. در ادامه با مهندس میرمحمود یگانلی، مدیرعامل شرکت، به گفت‌وگو نشستیم تا از دستاوردهای اخیر و برنامه‌های آتی این شرکت دانش‌بنیان مطلع شویم.

از دستاوردهای مجموعه در ماه‌های اخیر بگوئید و این‌که چند درصد از برنامه‌های راهبردی شرکت محقق شده است؟

علی‌رغم شرایط ناگوار و سخت، برنامه‌های راهبردی دوسالانه اول شرکت توسعه معادن صدرجهان محقق شد. با پشتیبانی و تأمین شرکت توسعه معادن صدرجهان، شرکت زیرمجموعه معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان وارد فاز تولید مستمر طلا شد و سایر معادن و محدوده‌های اکتشافی شرکت تعیین تکلیف شدند. با ثبت چند محدوده اکتشافی پلی‌متال، اولویت ساخت واحد سیار فرآوری مس سولفیدی، آغاز تست‌های صنعتی تولید ماده دانش‌بنیان کلکتور مس اکسیدی

گفت‌وگو

طلا، تولید پول و منابع مالی و اعتباری است. با این پشتوانه تأمین منابع مالی مورد نیاز از تولید، بانکها و سایر منابع مالی مقدور است.

برای تجاری سازی محصول نهایی چه برنامه هایی تدوین شده؟

شمش طلای ۲۴ عیار تولیدی مجتمع صنعتی و معدنی شادان محصول نهایی است. در سطح بین-المللی علی‌رغم رواج ارزهای متعدد، به دلیل سهولت و قابلیت تبدیل طلا به ارزهای مورد نیاز کشورها، هنوز طلا پشتوانه پول ملی کشورهاست. طلا مؤلفه قدرت اقتصادی است. از سوی دیگر، به دلیل خواص شگفت‌انگیز و پایدار طلا، در صنایع و فناوری‌های پیشرفته و فوق پیشرفته ارتباطی، هوافضا و پزشکی به صورت روزافزون کاربرد دارد و در سطح معمولی برای ایجاد ارزش افزوده و رونق اشتغال در صنعت جواهرسازی مورد توجه ویژه است.

در شرکت توسعه معادن صدر جهان به‌غیر از طلا، تولید مس نیز جزو برنامه‌های عملیاتی شرکت است. با تغییرات اقتصادی اخیر کشور و افزایش هزینه‌های انرژی و حمل‌ونقل تولید کنسانتره مس اکسیدی و سولفور هذف‌گذاری شده است.

بهره‌برداری از کارخانه استحصال معدن طلای شادان چه تأثیری بر ارتقای جایگاه مجموعه خوارزمی در بازار سرمایه خواهد داشت؟

اقتصاد کشور ما مورد هجوم دشمنان این آب و خاک بوده و انواع و اقسام تحریم‌ها، محدودیت‌ها و تضيقات بر آن اعمال می‌شود. طلا به دلیل حجم کم و سهولت حمل‌ونقل و قابلیت تبدیل به ارزهای مورد نیاز کشور منبع مطمئن و پایدار و ابزار قدرتمندی است که اگر مجموعه‌ای به آن مجهز باشد، در شرایط کنونی اقتصاد کشور توانایی تحرک و گسترش فوق‌العاده‌ای خواهد یافت. با ورود مجتمع صنعتی معدنی شادان به فاز تولید مستمر طلا و افزایش تولید طلا، مجموعه خوارزمی، مالک مجتمع، در بازار سرمایه در جایگاه رفیعی قرار می‌گیرد.

چه برنامه توسعه‌ای دیگری در مجموعه تدوین شده و هر کدام در چه مرحله‌ای است؟

شرکت زیرمجموعه معادن و صنایع کارند صدرجهان متولی معدن و مجتمع معدنی و صنعتی شادان مجموعه خوارزمی است، که از اول خردادماه ۱۴۰۱ وارد فاز تولید مستمر طلا شد. در گام نخست افزایش ظرفیت تولید از ۳۰۰ کیلوگرم به ۴۵۰ کیلوگرم سالانه در دستور کار است که اقدامات متناسب معمول و در حال تکمیل

است. با اکتشافات تکمیلی ذخیره رسمی معدن بیش از دوبرابر شد. کشف ذخایر جدید پرعیار و گسترش عمقی و سطحی ذخایر معدن شادان امکان افزایش چندین برابری تولید طلا را فراهم آورده است. فقر زیرساخت‌های منطقه محروم خراسان جنوبی مشکل عمده این امر است. در رابطه با تأمین زیرساخت‌های برق و آب مورد نیاز افزایش تولید جناب آقای دکتر غریب‌پور، مدیرعامل محترم شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، تمهیدات ویژه‌ای را معمول داشته که بسیار پرثمر است و افزایش چندبرابری تولید طلا، از معدن شادان را مقدور و ممکن ساخته است. علاوه بر تولید طلا، تولید کنسانتره مس و طلا جزو برنامه‌های عملیاتی شرکت کارند است.

تا اول خردادماه ۱۴۰۱ تمامی انرژی و توان شرکت توسعه معادن صدرجهان صرف پشتیبانی و تأمین احداث واحد استحصال طلا و ورود شرکت کارند به فاز تولید مستمر طلا شد. با این اتفاق و با تکیه بر تولید طلا امکان اجرای طرح‌های توسعه‌ای و گسترشی شرکت توسعه معادن صدرجهان فراهم گردید.

طراحی، ساخت و اجرای واحد سیار فرآوری تولید کنسانتره مس با ظرفیت تولید سالانه ۱۳۵۴ تن کنسانتره مس با عیار بیش از ۲۰ درصد از ۷۲ هزارتن کان‌سنگ معدنی با سرمایه‌گذاری ثابت ۲۹ میلیارد تومان و سرمایه در گردش هفت میلیارد تومان و فروش سالانه ۵۴ میلیارد تومان در مراحل اجرایی است و تا پایان ۱۴۰۱ به بهره‌برداری خواهد رسید.

بعد از طی موفقیت‌آمیز مراحل تولید آزمایشگاهی، پنج اسکیل و... ماده دانش‌بیار کلکتور مس اکسیدی، تست صنعتی، تولید و تجاری‌سازی این ماده با ارزش با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری از سوی شرکت توسعه معادن صدرجهان در دست اجراست. این ماده با ارزش که بیشترین ارزش افزوده را نصیب معادن مس می‌کند، از خارج وارد می‌شود.

شرکت توسعه معادن صدرجهان سه محدوده اکتشافی پتانسیل‌دار طلا و یک محدوده مولیدن و پنج محدوده اکتشافی با پتانسیل آهن پلاستی را تحت عملیات اکتشافی دارد. سه محدوده اکتشافی در مراحل پایانی است. مطابق تست‌های آزمایشگاهی و نیمه صنعتی ذخایر پلاستی آهن منیتیتی حاشیه کویر در نزدیکی‌های مجتمع معدنی و صنعتی شادان دارای ارزش افزوده فوق‌العاده است. با اخذ گواهی کشف، تولید یک‌صد هزار تن کنسانتره آهن منیتیتی با عیار متوسط ۶۰ درصد با

علی‌رغم شرایط ناگوار و سخت، برنامه‌های راهبردی دوسالانه اول شرکت توسعه معادن صدرجهان محقق شد. با پشتیبانی و تأمین شرکت توسعه معادن صدرجهان، شرکت زیرمجموعه معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان وارد فاز تولید مستمر طلا شد و سایر معادن و محدوده‌های اکتشافی شرکت تعیین تکلیف شدند



طی سال جاری و در تکمیل مطالعات قبلی سنتز کلکتور موصوف و تولید تجاری آن، تکمیل مطالعات سنتز کلکتور موصوف در مقیاس پایلوت و طراحی واحد تولید آن در مقیاس صنعتی و تجاری‌سازی محصول نهایی در دستور کار شرکت قرار گرفته و در حال انجام است.

هم‌چنین این شرکت در سال ۱۳۹۹ میزبان مجموعه‌ای از شرکت‌های دانش‌بنیان معدنی و صنایع معدنی برای پی‌گیری پیشنهاد معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری مبنی بر توان‌افزایی و هم‌افزایی شرکت‌های مذکور در قالب تشکیل اولین کنسرسیوم شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور بود. این ابتکار خوش‌بختانه با استقبال تعدادی از شرکت‌های دانش‌بنیان معدنی و صنایع معدنی برای پی‌گیری اقدامات مربوط به تأسیس کنسرسیوم روبه‌رو شد.

پس از اعلام آمادگی شرکت‌های مؤسس از جمله این شرکت به عنوان سهام‌داران اولیه، در گام اول تفاهم‌نامه همکاری‌های متقابل با معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در سال گذشته مبادله و اقدامات لازم برای ثبت قانونی، تأسیس و استقرار کنسرسیوم با عنوان «شرکت بین‌المللی توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان معدنی و صنایع معدنی دانا» صورت پذیرفت.

هم‌اکنون کنسرسیوم با استقبال از نام‌گذاری سال ۱۴۰۱ به سال تولید، دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرین در حال توسعه زیرساخت‌های لازم برای افزایش سرمایه و فراخوان پذیرش عضویت دیگر شرکت‌های دانش‌بنیان معدنی و صنایع معدنی و ورود به مرحله شناسایی فرصت‌ها، اولویت‌گذاری و انتخاب پروژه‌های جذاب در توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان معدنی است.

سرمایه‌گذاری ثابت ۲۰ میلیارد تومان برای سال ۱۴۰۲ در شرکت توسعه معادن صدرجهان برای فقط یک محدوده هدف‌گذاری شده است که فروش سالانه ۱۴۰ میلیارد تومانی با هزینه ۵۶ میلیارد تومان و درآمد ۸۴ میلیارد تومان خواهد داشت، و با توجه به تعداد محدوده و سهولت اجرایی قابلیت افزایش دو برابری دارد.

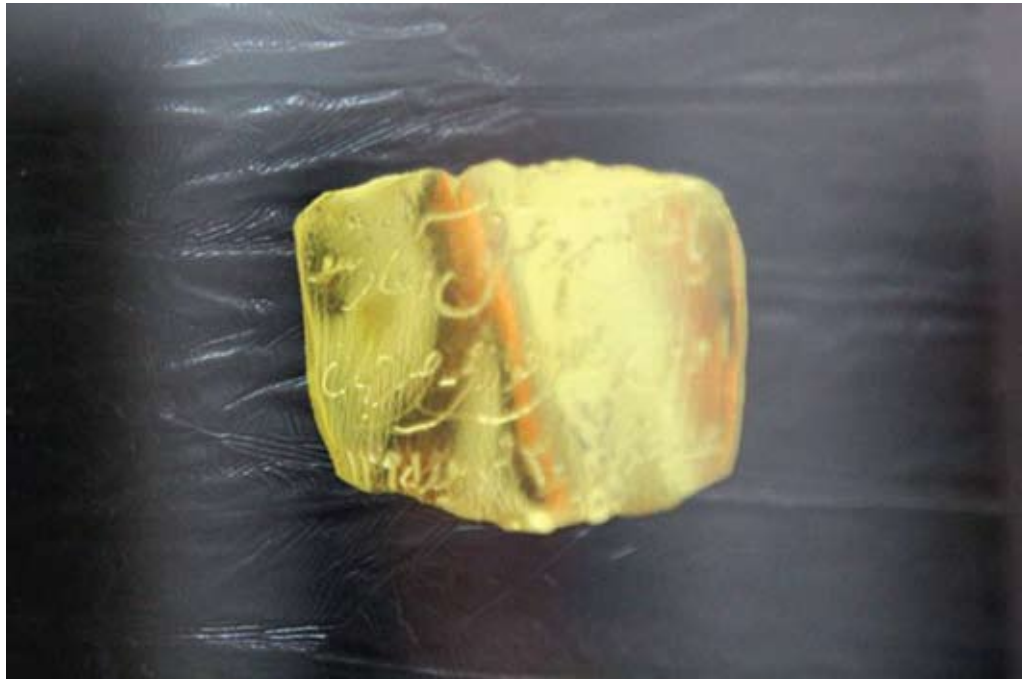
از روند دریافت گواهی دانش‌بنیانی شرکت توسعه معادن صدرجهان بگویید و این‌که چه تأثیری بر آینده فعالیت مجموعه خواهد داشت؟

با توجه به پراکندگی و تعداد قابل توجه منابع، ذخایر و معادن مس اکسیدی در سطح کشور، کارشناسان این شرکت به دنبال یافتن روشی جدید و اقتصادی برای فرآوری کان‌سنگ‌های مس به روش فلوته کردن هم‌زمان کانه‌های مس اکسیدی و سولفیدی بودند که این تلاش در سال ۱۳۹۸ منجر به سنتز موفق کلکتوری ویژه برای پرعیارسازی کان‌سنگ‌های کم‌عیار اکسیدی مس در مقیاس آزمایشگاهی شد.

این موفقیت که ظرفیت‌های جدیدی را برای پرعیارسازی اقتصادی و سبز کان‌سنگ‌های اکسیدی فراهم می‌کند، پس از طی مراحل رایج منجر به صدور گواهی دانش‌بنیانی شرکت توسعه معادن صدرجهان از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری شد.

قابل ذکر است، به‌کارگیری روزافزون واحدهای سیار فرآوری در کنار استفاده از کلکتور مس اکسیدی به عنوان ترکیبی نوظهور در کشورهای غنی از ذخایر مس به‌سرعت در حال افزایش است و تولید آن در داخل کشور نیز واجد اهمیت فناورانه، اقتصادی و زیست‌محیطی است.

طلا به دلیل حجم کم و سهولت حمل‌ونقل و قابلیت تبدیل به ارزهای مورد نیاز کشور منبع مطمئن و پایدار و ابزار قدرتمندی است که اگر مجموعه‌ای به آن مجهز باشد، در شرایط کنونی اقتصاد کشور توانایی تحرک و گسترش فوق‌العاده‌ای خواهد یافت. با ورود مجتمع صنعتی معدنی شادان به فاز تولید مستمر طلا و افزایش تولید طلا، مجموعه خوارزمی، مالک مجتمع، در بازار سرمایه در جایگاه رفیعی قرار می‌گیرد



تعامل هلدینگ صدرجهان با دولت به چه شکل بوده و چه اقدامات حمایتی از سوی نهادهای دولتی می‌تواند در پیشبرد اهداف مجموعه مؤثر واقع شود؟

تعامل ادارات، سازمان‌ها و نهادهای دولتی و حکومتی با شرکت‌ها و مجموعه‌های معدنی از استانی به استانی دیگر و از شهری به شهری دیگر و از اداره‌ای به اداره‌ای دیگر متفاوت است. در استان خراسان جنوبی از بدو شروع پروژه شادان استانداری، فرمانداری‌ها، سازمان صمت استان و تمام ادارات نهایت همکاری را با پروژه معدن شادان به عمل آوردند. آقای شفیعی فرماندار شهرستان خوسف از قبل از شروع پروژه، به شدت پی‌گیر راه‌اندازی بودند. این همکاری‌ها و همراهی‌ها مشوق نیروهای اجرایی و عملیاتی بود و باعث شد پروژه با سرعت اجرا و به مرحله بهره‌برداری برسد. این‌که در همه استان‌ها و مناطق چنین جوی وجود دارد، باید گفت نه، به دلیل ناشناخته بودن نوع فعالیت معدنی و نگرانی و بیم از آینده موجب مخالفت‌هایی است که پروژه را زمان‌بر و هزینه‌ها را افزایش می‌دهد. اخذ مجوزهای قانونی بسیار زمان‌بر و طاقت‌فرسا می‌شود، به‌خصوص که این امر با شیطنت‌هایی همراه می‌شود که امنیت کارهای معدنی را از بین می‌برد. و اگر تمامی عوامل با ناکارآمدی سازمانی و اداری همراه شود، معدن‌کاری را غیرممکن می‌سازد. در دوران شیوع اپیدمی کرونا اخذ مجوزها و هماهنگ کردن بازدیدها بسیار مشکل شده بود. انتظاری که شرکت‌های معدنی از ادارات و سازمان‌های دولتی دارند، اجرای به‌موقع و درست قوانین حاکم بر این زمینه است. پیدا کردن راه‌حل‌های مشکل‌گشا با انعطاف ممکن است.

اجرای قوانین و ایجاد بستر امن برای فعالیت‌های معدنی در پیشبرد اهداف مجموعه‌ها و شرکت‌های معدنی بسیار مؤثر است.

در مجموع وضعیت سرمایه‌گذاری در صنایع معدنی را چگونه ارزیابی می‌کنید و چه فرصت‌هایی در این خصوص شناسایی شده است؟

اقتصاد کشور ما شرایط سختی را تجربه می‌کند. تلاش برای برون‌رفت از این شرایط بایست متناسب، ممتد و مستمر باشد. نهادهای حکومتی و دولتی می‌بایست در تعریف و ایجاد بستر ایمن برای فعالیت‌های اقتصادی مجدانه بکوشند. کشور ایران از نظر داشتن پتانسیل‌های معدنی جزو معدود کشورهای جهان است. با توجه به سطح تکنولوژی داخلی و نیروی تحصیل‌کرده معدنی، معدن‌کاری و گسترش صنایع معدنی یکی از راه‌های عمده نجات اقتصاد ملی است. معادن و صنایعی که مواد اولیه صنایع داخلی را تأمین می‌کنند، یا برای کشور ارزآور هستند، در اولویت قرار می‌گیرند. تولید طلا که خود ارز و مؤلفه قدرتمند پشتیبان ارزش پول ملی است، بسیار سودمند و مؤثر است. تولید سایر فلزات گران‌بها از قبیل پلاتین، نیکل، کروم، مس و سرب و روی و آهن در گسترش اشتغال و رونق سایر صنایع کشور مؤثرند. متخصصین معدن ایران بایست همت خود را در فرآوری و تهیه مواد اولیه معدنی مورد نیاز صنایع داخلی به کار برند و ایران را به جایگاهی که شایسته آن است، برسانند. شرکت توسعه معادن صدرجهان تلاش خود را معطوف به گسترش معدن‌کاری طلا، مس، آهن و سرب و روی کرده است و سایر زمینه‌های معدن‌کاری از قبیل لیتیم نیکل، منگنز و کروم و عناصر نادر خاکی را مدنظر دارد.

اقتصاد کشور ما شرایط سختی را تجربه می‌کند. تلاش برای برون‌رفت از این شرایط بایست متناسب، ممتد و مستمر باشد. نهادهای حکومتی و دولتی می‌بایست در تعریف و ایجاد بستر ایمن برای فعالیت‌های اقتصادی مجدانه بکوشند. کشور ایران از نظر داشتن پتانسیل‌های معدنی جزو معدود کشورهای جهان است. با توجه به سطح تکنولوژی داخلی و نیروی تحصیل‌کرده معدنی، معدن‌کاری و گسترش صنایع معدنی یکی از راه‌های عمده نجات اقتصاد ملی است.



گفت‌وگو با داود رئیسی، مدیرعامل شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان

توجه ویژه به سرمایه انسانی و صیانت از آن را می‌توان به عنوان بزرگ‌ترین نقطه قدرت مجموعه دانست

صدرجهان در معدن طلای شادان از سال ۱۳۹۴ با عملیات اکتشافی شروع و پس از صدور پروانه بهره‌برداری معدن، سرمایه‌گذاری اصلی به منظور ایجاد بهره‌برداری از پتانسیل‌های این معدن، از سال ۱۳۹۹ با سرعتی مثال‌زدنی آغاز شد و هم‌اکنون علاوه بر بهره‌برداری از بخش معدن و استخراج ماده معدنی، فرایند استحصال شمش طلا در کارخانه انجام می‌شود. در این شماره از «خوارزم»، با داود رئیسی، مدیرعامل شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان، به گفت‌وگو نشستیم و او را از آغاز نخستین روزها که تنها سه نفر در معدن

شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان که در زیرمجموعه شرکت توسعه معادن صدرجهان قرار دارد، یکی از باارزش‌ترین شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است. در حال حاضر پروژه کارخانه طلای شادان که در استان خراسان جنوبی قرار دارد، زیر نظر این شرکت است. هرچند این معدن در استانی کم‌برخوردار و با ضعف زیرساخت قرار دارد، اما آن‌قدر برای گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت بالادستی حائز اهمیت بوده که سرمایه‌گذاری را با وجود مشقت‌هایی که در این مسیر وجود داشته، انجام داده‌اند. فعالیت شرکت

گفت‌وگو

مشغول به کار بودند و تا به امروز که به فروش طلا نیز رسیده‌اند، همراهی کردیم.

مهم‌ترین پروژه‌های کارند در ماه‌های اخیر چه بوده و چه دستاوردهایی حاصل شده است؟

پروژه معدن طلای شادان بزرگ‌ترین پروژه طلا در شرق کشور بوده و با راه‌اندازی کارخانه استحصال طلا در واقع زنجیره کامل ارزش افزوده در محل معدن ایجاد شده است.

سرمايه‌گذاري پروژه کارخانه طلای شادان از مهرماه سال ۱۳۹۹ شروع و نهایتاً در بهمن‌ماه سال ۱۴۰۰ با اخذ پروانه بهره‌برداری کارخانه به ظرفیت ۳۰۰ کیلوگرم طلا در سال به سرانجام رسیده است.

یکی از نخستین اقدامات پروژه مذکور، تکمیل خط برق اختصاصی ۴۰۰ و در ادامه ۳۰۰۰ کیلووات بود که خط ۳۰۰۰ کیلووات در بهمن‌ماه سال ۱۴۰۰ به بهره‌برداری رسید و در حال حاضر به کارخانه طلای شادان و سایر بخش‌های معدن برق‌رسانی می‌کند. خط انتقال برق مذکور، یکی از مهم‌ترین اقدامات زیرساختی مجموعه بوده و حدود ۷۲ کیلومتر خط انتقال اختصاصی از مبدأ خوسف به معدن اجرا شده است.

علاوه بر خط برق مذکور تمهید تهیه و راه‌اندازی سه دستگاه دیزل ژنراتور در جهت پشتیبانی از خط تولید به عنوان جایگزین برق اصلی در معدن اجرایی شده است. از پروژه‌های زیرساخت دیگری که در این چند ماه اخیر به بهره‌برداری رسیده، می‌توان به ایجاد دو پست برق برای تکمیل چرخه ایمن تأمین انرژی در معدن اشاره کرد.

هم‌چنین خط انتقال آب اختصاصی به طول تقریباً ۱۲ کیلومتر احداث شده که سال ۱۴۰۰ بهره‌برداری شده و در حال حاضر با ظرفیت شش لیتر در ثانیه آب مورد نیاز را به صورت صنعتی و قابل شرب برای مجموعه تأمین می‌کند.

به غیر از موضوعات زیرساختی، گام‌های مهم دیگری نیز در مجموعه برداشته شده که هر کدام به زعم خود نشان از دید فنی و وحدت رویه در راه رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده دارد. یکی از آن‌ها ساخت سنگ‌شکن یک‌میلیون تنی است که در سال ۱۴۰۰ به بهره‌برداری رسیده است. این سنگ‌شکن ظرفیت حداقل ۸۰ هزار تن خردایش ماده معدنی در ماه را برای مجموعه فراهم کرده و در حال فعالیت است.

در گام بعدی خرید، نصب و راه‌اندازی استکر و مجموعه نوارهای نقاله نیز از دیگر ضروریات پروژه بوده و تحقق آن توانایی انتقال ماده معدنی به هیپ اصلی تا مسافت ۸۰۰ متر و بارریزی تا ارتفاع ۱۱ متر را فراهم کرده است.

احداث تجهیزات صنعتی اتاق جذب و واجذب طلا با ظرفیت سالانه ۳۰۰ کیلوگرم نیز از دیگر اقدامات صورت‌گرفته است و در کنار تمام این اقدامات، عملیات اکتشاف و استخراج مواد معدنی با دقت بالا و سرعت در حال انجام بوده تا مواد معدنی مورد نیاز کارخانه را با برنامه‌ریزی تولید مناسب در دسترس خط استحصال طلا قرار دهد و تولید طلا به صورت پیوسته دنبال گردد.

طراحی و ایجاد مجهزترین آزمایشگاه تعیین عیار طلا، مس و نقره برای تبدیل شدن به قطب آنالیز عناصر بارز در شرق کشور و توانایی انجام انواع تست‌های فرآوری آزمایشگاهی و نیمه‌صنعتی از دیگر اقدامات قابل توجهی بوده که در محل معدن برای مجموعه میسر شده است و با استفاده از این ظرفیت از صرف هزینه‌های گزاف این بخش و هم‌چنین اتلاف زمان دریافت نتایج از دیگر نقاط کشور جلوگیری می‌گردد. این آزمایشگاه توانایی ارائه خدمات به دیگر واحدهای معدنی را به عنوان آزمایشگاه مبنا دارد.

خط انتقال تصفیه آب معدن شادان، آب‌های صنعتی، شرب و مقطر را برای مجموعه و در مسیرهای مختلف تأمین می‌کند. به جز خط برق معدن، اجرای خط انتقال برق با ظرفیت ۱۱۰ کیلووات به طول دو کیلومتر برای چاه آب مجموعه به صورت مجزا به بهره‌برداری رسیده تا نیازی به استفاده مداوم دیزل ژنراتورها برای چاه‌ها نباشد.

از دیگر پروژه‌های مهم مجموعه، تکمیل فاز اکتشاف حین استخراج معدن است که طی آن بیش از پنج‌هزار متر حفاری انجام و در خصوص افزایش ذخیره و صدور گواهی کشف جدید نیز اقدامات مهمی انجام شده و ان‌شاءالله در سال جاری این مهم به سرانجام خواهد رسید.

موضوع دیگری که برای مجموعه حائز اهمیت است، بحث ایجاد هیپ یک‌میلیون تن دوم بوده؛ یعنی به تناسبی که استخراج، استحصال و سایر موارد انجام می‌شود، فاز توسعه‌ای که برای پایان سال یا سال بعد نیاز داشتیم، این بود که بستر لازم را برای ادامه عملیات در اختیار داشته باشیم، و این مهم نیز پس از طراحی شروع و با

طرح‌های توسعه و برنامه در جهت افزایش ظرفیت تولید طلا و محصولات جانبی، از مهم‌ترین برنامه‌های تدوین شده در شرکت کارند صدرجهان است. یکی از مهم‌ترین اقدامات در راستای دستیابی به اهداف توسعه‌ای افزایش ذخیره معدن شادان است، که این افزایش ذخیره از دو طریق در حال انجام بوده و هست. اول تکمیل شبکه حفاری در بلوک‌های اکتشاف شده قبلی که موجب افزایش ذخیره قطعی کانسار شده و دوم عملیات اکتشاف در بلوک‌های جدید که تاکنون اکتشاف نشده بودند



می‌دهند. محلولی که خارج می‌شود، وارد استخرهایی می‌شود که محلول‌های باردارند و سپس وارد اتاق جذب می‌شود و کربن‌اکتیوها جذب طلا را انجام می‌دهند. هرچه کربن اکتیو تازه‌تر باشد، نتیجه این جذب نزدیک به صددرصد بیشتر می‌شود.

کلیت فرایندی که از مرحله پاشش شروع می‌شود و تا مرحله استحصال در سلول تمام می‌شود، حداقل ۴۵ روز طول می‌کشد. تقریباً ۲۸ تا ۳۰ روز نیاز به پاشش مداوم است و در این حین از اواسط پاشش‌ها با توجه به این‌که چندین تانک کربن‌اکتیو وجود دارد، تانک‌ها به ترتیب اشباع می‌شوند، که باعث می‌شود ۴۵ روز زمان نیاز باشد. اما ممکن است از روز ۱۵ تا ۲۰ واجذب تانک‌ها شروع شود. در نتیجه این فرایند ۴۵ روزه پاشش بالا انجام می‌شود و در بخشی در پایین نیز ذوب طلا اتفاق می‌افتد. این کلیتی است که در خصوص روند استحصال وجود دارد.

در خصوص تأمین منابع مالی مورد نیاز مجتمع چه برنامه‌ریزی‌هایی صورت گرفته است؟

نخستین منبع مالی که پروژه شادان برای سرمایه‌گذاری دریافت کرد، از تسهیلات بانک توسعه تعاون بیرجند بود که بخشی از آن تسهیلاتی بود که از منابع بانک

پیشرفت نزدیک به ۴۰ درصد در حال ادامه فرایند است و سعی می‌شود تا پایان تابستان به سرانجام برسد.

روند بهره‌برداری از کارخانه استحصال طلای شادان به چه شکل پیش می‌رود؟

در مجموعه‌ای که دارای کارخانه استحصال است، چند فرایند موازی وجود دارد. در وهله اول، اکتشاف معدن به مرحله‌ای می‌رسد که مدل‌سازی استخراجی، اکتشافی و قابل استخراج بودن معدن برای سرمایه‌گذار ممکن شود.

بعد از مرحله اکتشاف، ماده معدنی با توجه به مدل‌سازی‌ها استخراج می‌شود. برای مثال، در معدن شادان استخراج به صورت روباز و با استفاده از عملیات آتش‌باری انجام می‌شود. هم‌چنین ماهانه بیش از ۱۰۰ هزار تن استخراج انجام می‌شود که این ۱۰۰ هزار تن با توجه به عیار که دارند، تفکیک می‌شوند و به بخش دیوهای ماده معدنی یا سنگ‌شکن وارد می‌شوند.

بعد از خردایش، هیپ‌ها بارریزی می‌شوند. در پایین‌دست استخرهای ذخیره محلول وجود دارد که هم به صورت باردار و هم به صورت کم‌رمق و بی‌بار هستند. این استخرها پاشش آب و سیانور را با غلظت مشخصی روی خاکی که دپو شده، یا به‌اصطلاح بارریزی شده، انجام

معدن و کارخانه فرآوری شادان، دروازه‌ای رو به آینده طلایی شهرستان خوسف، استان خراسان جنوبی است. بنا به رسالت خطیری که در مجموعه تعریف شده، توجه به بوم منطقه برای ما بسیار حائز اهمیت است و در همین راستا، بخش عمده‌ای از نیروهای شاغل در مجموعه، از جوانان مستعد و علاقه‌مند شهرستان و استان هستند. جذب این افراد در مجموعه شادان، کمک قابل توجهی به اشتغال‌زایی در منطقه کرده و در کاهش آمار بی‌کاران استان نقش به‌سزایی داشته است

در اختیار ما قرار داده شد و بخشی هم از محل صندوق توسعه ملی. در ادامه تسهیلات بانک تجارت و بخش قابل توجهی هم از بانک اقتصاد نوین دریافت شده. در کنار این موارد، شرکت بالادستی، یعنی توسعه معادن صدر جهان، نیز بخش‌های دیگر پروژه را حمایت کرده تا در نهایت کارخانه راه‌اندازی شده است.

طرح‌های توسعه مجتمع شادان به چه شکل ترسیم شده و برای افزایش ظرفیت تولید طلا و تولید محصولات جانبی چه برنامه‌هایی تدوین شده است؟

طرح‌های توسعه و برنامه در جهت افزایش ظرفیت تولید طلا و محصولات جانبی، از مهم‌ترین برنامه‌های تدوین شده در شرکت کارند صدرجهان است. یکی از مهم‌ترین اقدامات در راستای دستیابی به اهداف توسعه‌ای افزایش ذخیره معدن شادان است، که این افزایش ذخیره از دو طریق در حال انجام بوده و هست. اول تکمیل شبکه حفاری در بلوک‌های اکتشاف شده قبلی که موجب افزایش ذخیره قطعی کانسار شده و دوم عملیات اکتشاف در بلوک‌های جدید که تاکنون اکتشاف نشده بودند. در بخش استخراج، با اتمام برنامه استخراج یک‌میلیون تن کانسنگ سال اول، طرح برنامه‌ریزی تولید و بهینه‌سازی پیت استخراجی در دست اقدام است. برنامه‌ریزی تولید و بهینه‌سازی پیت موجب ایجاد تعادل میان استخراج کانسنگ و باطله‌برداری، حفظ روند تولید کانسنگ با عیار تقریباً ثابت خواهد شد. پس از برنامه‌ریزی تولید می‌توان گام بزرگ‌تر یعنی افزایش استخراج کانسنگ از یک‌میلیون به دو میلیون تن در سال را برداشت. در بخش فرآوری بهینه‌سازی هیپ لیچینگ یک‌میلیون تن دوم از نظر میزان مواد مصرفی مانند سیانور و... در دست بررسی است که تست‌های اولیه آن طرح‌ریزی شده است. هم‌چنین در کنار تولید طلا، تولید مس نیز در آینده نزدیک انجام خواهد شد. شرکت در تلاش است تا با توجه به نوین بودن روش فرآوری مورد نظر در جهت تولید مس در کنار طلا، نسبت به اخذ مجوز شرکت دانش‌بنیان اقدام کند. یکی دیگر از طرح‌های قابل اهمیت مجموعه برنامه‌ریزی شرکت در جهت ارائه مدل ژئومتالورژیکی برای مجموعه طلا شادان است که در واقع نیازمند همکاری میان تمامی بخش‌های اکتشاف و مدل‌سازی، استخراج و فرآوری خواهد بود. با ارائه این مدل، بهینه‌ترین مدل اقتصادی برای استخراج و فرآوری کانسنگ، به‌خصوص در بخش سولفیدی برای

آینده به دست خواهد آمد.

از ظرفیت‌های مجموعه کارند صدرجهان در حوزه منابع انسانی و... بگویید.

در تیرماه سال ۱۳۹۸ تنها سه نفر در معدن شادان مشغول به کار بودند، اما در حال حاضر بیش از ۲۳۰ نفر به صورت مستقیم در بخش‌های مختلف معدن اشتغال دارند. خوش‌بختانه تمام بخش‌های اکتشاف، استخراج تا فرآوری بر دوش نیروهایی است که یا در همین مجموعه آموزش دیده‌اند، یا آموزش دیده مجموعه‌های دیگر هستند، که در صدرجهان پیشرفت بیشتری کردند و کارها را پیش بردند. تمام کارهای فنی در مجموعه را پرسنل خود شرکت انجام می‌دهند و شاید به همین دلیل است که در کشور منحصربه‌فرد است؛ مجموعه‌ای که در تیر ۹۸ تنها سه پرسنل داشته و در خرداد سال ۱۴۰۱، حداقل ۲۳۰ نیرو دارد و آن‌ها را سرمایه انسانی خود می‌داند و به خود می‌بالد.

صددرصد کار اکتشاف و استخراج را این سرمایه‌های انسانی مجموعه انجام می‌دهند. در کارخانه پایین دست نیز مجدد پرسنل مجموعه حضور دارند، چون موضوعات امنیتی و بحث‌هایی از این قبیل نیز وجود دارد و حائز اهمیت است و صرفاً امور پیمان‌کاری غیرفنی تحویل پیمان‌کار می‌شود، مثل بارگیری و حمل، خردایش و مواردی این‌چنینی.

شاید بزرگ‌ترین ظرفیت مجموعه را بتوان سرمایه‌های انسانی آن دانست که بیشترشان هم در داخل مجموعه آموزش دیده‌اند؛ به این صورت که چند نفر لیبر شده‌اند و به بقیه آموزش داده‌اند. در این بین، می‌توان آموزش نیز یکی دیگر از ظرفیت‌های مجموعه است، به‌خصوص که در آن منطقه معادن طلا و کارخانه‌های دیگر هم وجود دارد. کمبود نیروی انسانی ممکن است باقی مجموعه‌ها را اذیت کند، اما در مجموعه ما با توجه به این‌که از ابتدای امر نیروها در مجموعه بودند، سعی شده بومی‌سازی علمی با منابع انسانی مجموعه شکل گیرد و کمبود نیرو به وجود نیاید. به نظر من سرمایه‌های انسانی یکی از بهترین سرمایه‌هایی است که مجموعه داراست و حتی این توانایی را دارد که واحدهای سرمایه‌گذاران دیگر را نیز راه‌اندازی کند.

چه تدابیر محیط زیستی در هلدینگ صدرجهان و کارند اندیشیده شده؟

وقتی تخریبی در محیط زیست انجام می‌شود، باید به تدابیرش هم اندیشید. در مجموعه شادان یک بخش

در خصوص اقدامات دولتی مؤثر در جریان راه‌اندازی پروژه‌هایی همچون شادان، به‌ویژه در منطقه خراسان جنوبی، مشخصاً تأمین زیرساخت‌های مورد نیاز واحدهای صنعتی، مشخصاً برق و آب به عنوان یک وظیفه حاکمیتی می‌تواند بسیار راه‌گشا باشد تا سرمایه‌گذاری با ریسک کمتری مواجه شود و موجب تشویق حضور سرمایه‌گذاران، به‌ویژه در این مناطق محروم شود

تا حد امکان آموزش‌ها و دوره‌های مختلف HSE برگزار و نسبت به الزام رعایت قوانین محافظت زیست‌محیطی و انسانی اهتمام ورزیده شود. چه بسا که پایش دائم و بدون اغماض از سوی واحد HSE دستور کار اصلی این واحد تعریف شده است و در تعمیم شرایط ناظر همیشگی محیط زیست نیز در محیط معدن حضور داشته باشد و نسبت به تهیه گزارش‌های پایش معدن اقدام کند. غیر از این موارد، قراردادهایی نیز با شرکت‌های مشاور که معتمد سازمان محیط زیست هستند، بسته شده که باعث می‌شود پایش‌ها به صورت مستمر انجام شود. به‌ویژه در حوزه مباحث بررسی آب‌های زیرزمینی در پایین‌دست، چند کیلومتر پایین‌تر یا چندصد متر پایین‌تر چاه‌هایی حفر می‌شود تا از ایجاد هر نوع آلودگی احتمالی جلوگیری شود.

تعامل شما با دولت در خصوص پی‌گیری پروژه‌ها، اخذ مجوزهای لازم و... چطور بوده و چه اقدامات دولتی در این زمینه می‌تواند راه‌گشا باشد؟

بخش دولتی همان‌طور که می‌تواند حامی خوبی باشد و کار را سریع‌تر پیش ببرد، می‌تواند نگاه‌دارنده شدیدی در تمام کارها نیز باشد. ارزش معدن برای مجموعه به

معدنی و یک بخش فرآوری وجود دارد. در وهله نخست گزارش‌های ارزیابی زیست‌محیطی باید به تأیید سازمان محیط زیست استان و کشور برسد، که بخشی از تدابیر، در گزارش‌ها ارائه می‌شود و با توجه به آن اجازه فعالیت صادر می‌شود. همچنین مباحث قانونی نیز وجود دارد که دست‌وپای هر مجموعه‌ای را می‌بندد تا مسیرش را طی کند. مدیرانی نیز در مجموعه شادان حضور داشتند که در گذشته جزو مدیران ارشد وزارت‌خانه بودند و حتی خودشان این مباحث را طراحی کردند.

مجموعه شادان تلاش می‌کند در عین حال که مجوزهای زیست‌محیطی را از سازمان دریافت می‌کند، با توجه جدی به موضوع حوزه محیط زیست در بخش‌های مختلف، کمترین آسیب را وارد کند.

مزیت مجموعه شادان نسبت به بسیاری از معادن طلای دیگر کشور که بیشتر در غرب کشور فعال‌اند، این است که از جوامع روستایی فاصله دارد، در زمین‌هایی واقع شده است که زمین‌های لم‌بزرع محسوب می‌شوند و با سطح آب‌های زیرزمینی درگیری زیادی ندارند. تمامی این دلایل باعث می‌شود شاید موضوعات محیط زیستی اهمیت کمتری داشته باشند. اما در مجموعه سعی شده



اندازه‌ای بوده که هر نوع سرمایه‌گذاری‌ای را انجام دهد. اما یکی از نکات مثبت این سرمایه‌گذاری این بوده که پروژه با همراهی مسئولان روستایی، محلی، شهری و شهرستانی، استانی و در تمام ارگان‌ها شکل گرفته است.

چنین مواردی مشخص می‌کند در استانی فعالیت می‌کنیم که همکاری و همراهی به صورت کامل انجام می‌شود. این همراهی در بخش‌های مختلفی مانند خط برق سه مگاواتی که با همکاری کامل استان انجام شده، دیده می‌شود، زیرا با توجه به این‌که ظرفیت‌های استان زیاد نبود، اما این همراهی را انجام دادند. یا در حوزه خط آب نیز نیاز است جایی که خط آب حفر و انتقال آب انجام می‌شود، در وهله اول چاه‌هایی در اطراف منطقه خریداری شده باشد و بنا بر ظرفیت مورد نیاز چاه‌ها باطل شوند و نهایتاً پروانه‌ای صادر شود یا نشود. اما اتفاقی که در مجموعه ما افتاد، این بود که یک‌سری چاه‌های کوچک قبل از سال ۹۸ خریداری شده بود که شاید دو لیتر ظرفیت را برای مجموعه به وجود می‌آورد، اما مسئولان استان بدون دریافت هزینه‌ای، دو لیتر را تبدیل به شش لیتر کرده و امتیازی به این شکل اعطا کردند که اتفاق رایجی نیست، زیرا آب از گران‌ترین بخش‌های سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

در خصوص اقدامات دولتی مؤثر در جریان راه‌اندازی پروژه‌هایی همچون شادان، به‌ویژه در منطقه خراسان جنوبی، مشخصاً تأمین زیرساخت‌های مورد نیاز واحدهای صنعتی، مشخصاً برق و آب به عنوان یک وظیفه حاکمیتی می‌تواند بسیار راه‌گشا باشد تا سرمایه‌گذاری با ریسک کمتری مواجه شود و موجب تشویق حضور سرمایه‌گذاران، به‌ویژه در این مناطق محروم شود. بنابراین مشارکت و راهبری ایمیدرو به نمایندگی از دولت در پروژه بزرگ تأمین و انتقال برق و در صورت امکان آب برای تأمین نیازهای آبی معادن و صنایع منطقه بسیار مبرم است.

اقداماتی از این قبیل در مناطق مرزی و محروم کشور نتایج متعددی را موجب می‌شود که از جمله می‌توان به ایجاد اشتغال و بازار کار پایدار و توسعه مناطق محروم و تعادل منطقه‌ای اشاره داشت.

با توجه به وضع موجود و موانع حاصل از تحریم، چشم‌انداز مشارکت شرکت‌های خارجی در امر استخراج و فراوری مواد در معدن طلای شادان به چه شکل ترسیم شده است؟

مشارکت شرکت‌های خارجی سیاستی بالادستی است، اما امکان‌پذیر است، زیرا شادان یک ذخیره معدنی حائز

اهمیت و اولین معدن طلای پورفیری کشور است. در این دو سه سال هم چندین سرمایه‌گذار داخلی مایل به همکاری بوده و هستند. در شرایطی که این معدن جزو ذخایر طلای بزرگ و باارزش کشور است و از نظر مطالعات اکتشافی و مدل‌سازی مهندسی جذابیت لازم برای سرمایه‌گذاران معدنی را داشته و دارد.

موضوع مهم در مشارکت این است که چه نیازی از مجموعه برطرف می‌گردد؟ مجموعه در حوزه فنی توانایی لازم استخراج و فراوری مواد معدنی برای پیشبرد اهداف خود را دارد و مسائل نهایتاً با همراهی مشاوران و متخصصان امر در مجموعه مدیریت می‌شوند. اما در حوزه مالی طبیعتاً سیاست‌های شرکت بالادستی در تعیین نیاز یا عدم نیاز به مشارکت حائز اهمیت است.

لطفاً اگر سخن پایانی دارید، بفرمایید.

معدن و کارخانه فراوری شادان، دروازه‌ای رو به آینده طلایی شهرستان خوسف، استان خراسان جنوبی است. بنا به رسالت خطیری که در مجموعه تعریف شده، توجه به بوم منطقه برای ما بسیار حائز اهمیت است و در همین راستا، بخش عمده‌ای از نیروهای شاغل در مجموعه، از جوانان مستعد و علاقه‌مند شهرستان و استان هستند. جذب این افراد در مجموعه شادان، کمک قابل توجهی به اشتغال‌زایی در منطقه کرده و در کاهش آمار بی‌کاران استان نقش به‌سزایی داشته است.

از تأثیرات بسیار مثبت این اقدام، می‌توان به مهاجرت معکوسی اشاره کرد که در منطقه رقم خورده و بخش عمده‌ای از جوانان روستاهای هم‌جوار معدن که برای کار به دیگر مناطق رفته بودند، در اقدامی جالب توجه به زادگاه خود بازگشته و با اشتغال در معدن و کارخانه، عملاً در روستاها مستقر شده‌اند. این بازگشت افراد نقش به‌سزایی در افزایش جمعیت مستقر و ساکن در منطقه داشته و با عنایت به تکلیف دستگاه‌های اجرایی در تکمیل زیرساخت‌های آب، برق، گاز، مخابرات و اینترنت در روستاهای بالای ۲۰ خانوار جمعیت، بازگشت این افراد، سطح خدمات رسانی به روستاها را هم افزایش داده است.

اشتغال‌زایی غیرمستقیم برای چندصد نفر از دیگر توفیقات مجموعه شادان در شهرستان خوسف است. نقش شادان در رونق‌بخشی به منطقه بر هیچ‌کس پوشیده نیست، و با عنایت به اهمیت و جایگاه عنصر طلا، قطعاً رونق هر چه بیشتر معدن شادان و استخراج حجم بیشتری از ذخایر طلای این مجموعه، پیشرفت و تعالی بیشتری برای منطقه به همراه خواهد داشت.

مجموعه شادان تلاش می‌کند در عین حال که مجوزهای زیست‌محیطی را از سازمان دریافت می‌کند، با توجه جدی به موضوع حوزه محیط زیست در بخش‌های مختلف، کمترین آسیب را وارد کند



مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر خطاب به هیئت تنظیم بازار برق خواستار شد:

خرید برق از نیروگاه‌ها منطقی شود

بخش خصوصی و غیردولتی در این صنعت فراهم کنند تا امروز شاهد فرار سرمایه‌ها و توقف توسعه زیرساختی صنعت برق نباشیم. متن زیر حاصل گفت‌وگوی «دنیای اقتصاد» درباره چرایی پیاده‌سازی اصل ۴۴ در صنعت برق، چالش‌ها و ظرفیت‌های پیش روی این حوزه بوده که در ادامه می‌خوانید.

چرایی پیاده‌سازی اصل ۴۴ در صنعت برق

مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر پیش از هر چیز به نقش غیرقابل انکار بخش خصوصی و غیردولتی در تأمین سرمایه مورد نیاز برای توسعه زیرساخت‌های صنعت برق اشاره می‌کند و می‌گوید: عمده کشورهای در حال توسعه نیازمند افزایش ظرفیت تولید برق خود هستند. با توجه به این که ساخت نیروگاه‌های جدید مستلزم تأمین سرمایه قابل توجه است، اساساً دولت‌ها قادر به تأمین این میزان سرمایه برای توسعه مستمر زیرساخت‌های صنعت برق نیستند. از همین رو تلاش می‌کنند زمینه را برای ورود سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به این صنعت فراهم کنند. افشار سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در برخی از نیروگاه‌ها از جمله نیروگاه جنوب اصفهان تا پیش از پیاده‌سازی سیاست‌های کلی اصل ۴۴ و تغییر ساختار صنعت برق را یادآوری می‌کند و می‌افزاید: این موضوع به‌درستی نشان می‌دهد وزارت نیرو پیش از طرح

تجدید ساختار صنعت برق در قالب واگذاری نیروگاه‌ها به بخش خصوصی و غیردولتی از سال ۱۳۸۴ و هم‌زمان با ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی کلید خورد. اقدامی که انتظار می‌رفت به کاهش تصدی‌گری دولت، افزایش سهم بخش خصوصی مبادلات این صنعت، ایجاد رقابت و شفافیت در ساختارهای مالی حوزه برق و درنهایت به تولید بیش از ۶۰ درصد برق مورد نیاز کشور از سوی بخش خصوصی منجر شود، نتوانست سهم تصدی‌گری دولت را کاهش یا میزان رقابت‌پذیری یا شفافیت مالی، به‌ویژه در شاخصه‌های کلیدی قیمت برق را افزایش دهد.

به این ترتیب، وزارت نیرو همچنان به عنوان رقیب قدرتمند در بسیاری از حوزه‌ها در کنار بخش خصوصی فعالیت کرده و گوی و میدان را از آن‌ها می‌رباید و هنوز به عنوان کارفرمای بدعهد، از انجام به‌موقع تعهدات خود به بخش خصوصی سر باز می‌زند و همه این عوامل در کنار هم به افول جدی سرمایه‌گذاری‌ها در این صنعت منجر شده است. در همین راستا کریم افشار، مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» تأکید می‌کند: اگرچه پیاده‌سازی سیاست‌های کلی اصل ۴۴ در صنعت برق امری اجتناب‌ناپذیر بود، اما دولت و وزارت نیرو باید به نحوی زمینه را برای فعالیت

موضوع واگذاری نیروگاه‌ها به بخش خصوصی ایده تأمین سرمایه از مسیر این بخش را برای افزایش ظرفیت تولید و تقویت زیرساخت‌های صنعت برق پیاده‌سازی و اجرایی کرده، چراکه در همان زمان توان مالی لازم را برای سرمایه‌گذاری کلان مورد نیاز در جهت ساخت نیروگاه نداشتند.

عضو کارگروه صنعت برق مجمع تشخیص مصلحت نظام در ادامه مدل‌های BOT و BOO را جزو مدل‌های مالی رایج برای جذب سرمایه‌های بخش خصوصی برمی‌شمرد و بیان می‌کند: بر اساس این مدل‌های قراردادی، یا سرمایه‌گذار پس از ساخت و بهره‌برداری نیروگاه، آن را عهده‌دار و به دولت واگذار می‌کند، یا این اقدام را پس از یک دوره مشخص فروش تضمینی برق انجام می‌دهد. این روش‌ها جزو روندهای مرسوم در عمده کشورهای در حال توسعه است که از دهه ۷۰ با آغاز بحران نفتی شکل گرفته و تولیدکننده‌های مستقل توان را به بازیگران صنعت برق اضافه می‌کنند. این کارشناس صنعت برق در ادامه با تأکید بر این‌که ایجاد رقابت بین فعالان این عرصه و همچنین شفافیت در قیمت جزو مهم‌ترین اهداف مورد نظر برای واگذاری نیروگاه‌ها به بخش خصوصی بوده، خاطرنشان کرد: هدف اصلی از واگذاری صنایع مختلف به بخش خصوصی، فراهم‌سازی زمینه‌های لازم برای تعیین قیمت نهایی محصولات یا خدمات از طریق فرایندهای بازار بوده، درست مشابه اتفاقی که در مخابرات یا صنعت هواپیمایی رخ داده است. اما حتی واگذاری نیروگاه‌ها و سایر حوزه‌های صنعت برق به بخش خصوصی نیز نتوانست مسیر را برای واقعی کردن قیمت برق هموار کند.

مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر با بیان این‌که تجربه عمده کشورهای موفق در حوزه صنعت برق مبتنی بر خرید و فروش رقابتی برق بوده، بیان کرد: در سال ۱۳۸۲ یعنی دو سال پیش از طرح ایده واگذاری نیروگاه‌ها به بخش خصوصی و غیردولتی، وزارت نیرو بازار عمده‌فروشی برق را راه‌اندازی کرد که در زمان خودش با انتقادات فراوانی مواجه شد. در حقیقت بسیاری از صاحب‌نظران بر این باور بودند که وقتی همه نیروگاه‌ها دولتی هستند، راه‌اندازی این بازار برای ایجاد رقابت بین دولتی‌ها عملاً بی‌معناست. اما واقعیت این است که ایده بازار عمده‌فروشی برق برای جذب و ایجاد اطمینان به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی طرح و پیاده‌سازی شد. هدف این بود که از طریق این مکانیسم به سرمایه‌گذاران اطمینان داده شود که قرار نیست دولت در تعیین قیمت‌ها یا نحوه مبادله برق مداخله‌ای داشته باشد و همه چیز از مسیر این بازار تعیین خواهد شد، اما متأسفانه در نهایت مسیر بازار عمده‌فروشی برق تغییر کرد و این مکانیسم کارکرد اساسی

خود را برای ایجاد رقابت و تعیین قیمت واقعی برق از دست داد. افشار ناکامی صنعت برق در دستیابی به شاخص‌های استاندارد بهره‌وری را نیز یادآوری می‌کند و می‌افزاید: کشورهایی همچون انگلستان تجربه موفق در واگذاری صنعت برق و ایجاد و طراحی بازارهای رقابتی برای کالای برق داشته‌اند و همین امر به افزایش بهره‌وری و کاهش هدررفت انرژی در این کشورها منجر شده است. وزارت نیرو نیز اگرچه تلاش کرد به‌درستی از این روند الگوبرداری کند، اما به دلیل ضعف در اجرا علاوه بر این‌که نتوانست رضایت مردم را بابت عرضه برق باکیفیت جلب کند، در تعیین قیمت رقابتی برای برق هم به بن‌بست رسید.

جای خالی نهاد رگولاتوری بخش برق

افشار با تأکید بر این‌که صنعت برق برای سازمان‌دهی مالی خود به نهادی مستقل نیاز دارد که بتواند فارغ از سیاست‌ها و رویکردهای بخشی با جامع‌نگری، قیمتی قابل قبول و رقابتی برای برق تعیین کند، عنوان کرد: ایجاد «بازار عمده‌فروشی» نخستین گام برای قیمت‌گذاری رقابتی برق و سرمایه‌گذاران غیردولتی بود. بر اساس ماده ۲۵ برنامه چهارم توسعه مقرر شد که قیمت‌های بازار عمده‌فروشی، ماهانه به صورت عمومی منتشر شود. این رویکرد حتی در یک دوره مشخص، قیمت‌های بازار برق را به بهای تضمینی برق هم نزدیک کرد. اما در نهایت وزارت نیرو تصمیم گرفت قیمت برق را از مسیر هیئت تنظیم بازار برق تعیین و نهایی کند.

وی با بیان این‌که «هیئت تنظیم بازار برق» باید نقش رگولاتور یا نهاد تنظیم‌گر را ایفا می‌کرد، تصریح می‌کند: در همه جای دنیا هیئت تنظیم، علاوه بر رصد بازار، از ایجاد رقابت مخرب یا تعیین قیمت غیراقتصادی جلوگیری می‌کند. بنابراین در این هیئت باید خبره‌ترین مدیران صنعت برق جای گیرد، دبیرخانه پویایی داشته باشد و اعضای آن نیز به هیچ عنوان وظیفه یا مسئولیتی در جای دیگری نداشته باشند. اما اعضای هیئت تنظیم بازار برق فاقد شاخص‌های لازم هستند، به‌ویژه آن‌که عمدتاً در وزارت نیرو و شرکت‌ها و نهادهای وابسته دارای سمت هم هستند.

مدیرعامل گروه برق و انرژی سپهر در ادامه خاطرنشان می‌کند: معتقد هستم هیئت تنظیم بازار یکی از بخش‌هایی است که در این سال‌ها فاقد کارکردهای مناسب بوده و نتوانسته عملکرد قابل دفاعی داشته باشد. این در حالی است که این هیئت می‌توانست در جایگاه حقیقی خود به عنوان نهاد تنظیم‌گر مستقل بخش برق، از بروز بسیاری از مشکلات جدی جلوگیری کرده و حتی افول سرمایه‌گذاری در این صنعت را متوقف کند.

دو سال پیش از طرح ایده واگذاری نیروگاه‌ها به بخش خصوصی و غیردولتی، وزارت نیرو بازار عمده‌فروشی برق را راه‌اندازی کرد که در زمان خودش با انتقادات فراوانی مواجه شد. در حقیقت بسیاری از صاحب‌نظران بر این باور بودند که وقتی همه نیروگاه‌ها دولتی هستند، راه‌اندازی این بازار برای ایجاد رقابت بین دولتی‌ها عملاً بی‌معناست. اما واقعیت این است که ایده بازار عمده‌فروشی برق برای جذب و ایجاد اطمینان به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی طرح و پیاده‌سازی شد

در طول این سالها قیمت برق و نرخ پایه آمادگی تغییری نکرد، این در حالی است که در دستورالعمل بند «و» ماده ۱۳۳ قانون پنجم که مصوب شورای عالی اقتصاد است، صراحتاً به این مسئله اشاره شده که نرخ خرید برق از تولیدکنندگان غیردولتی باید به صورت سالانه و بر اساس یک فرمول مشخص تعدیل شود. اگرچه این اقدام در طول سالهای ۹۰ تا ۹۲ انجام شد، اما متأسفانه تا سال ۹۹ مسکوت ماند و پیگیریهای سرمایه‌گذاران نیروگاهی هم راه به جایی نبرد.

این کارشناس صنعت برق با تأکید بر این که پیاده‌سازی اصل ۴۴ قانون اساسی و واگذاری امر تولید برق به بخش خصوصی یکی از الزامات اجتناب‌ناپذیر برای توسعه زیرساختی صنعت برق بوده، بیان می‌کند: واقعیت این است که صنعت برق برای توسعه نه تنها در ایران، بلکه در تمام دنیا راه‌کاری به جز اتکا به سرمایه‌های بخش خصوصی و غیردولتی ندارد. اما صنعت برق ایران نتوانست این راه را به‌درستی طی و از مسیر واگذاری‌ها به قیمت شفاف، بهره‌وری و رقابت‌پذیری برسد. به همین دلیل است که آسیب‌شناسی و عارضه‌یابی راهی که این صنعت پشت سر گذاشته، برای ادامه مسیر و اصلاح عملکرد حیاتی است.

چرا وزارت نیرو لایحه نهاد رگولاتوری را پس گرفت؟

این مقام مسئول بر دانش، تخصص و دلسوزی مدیران وزارت نیرو تأکید می‌کند و می‌افزاید: به نظر می‌رسد مهم‌ترین دلیل استرداد این لایحه نگرانی‌های بی‌دلیل وزارت نیرو از ساختارهای کلی در نظر گرفته‌شده برای این نهاد بود. به عنوان مثال، بر اساس لایحه پیشنهادی دبیرخانه نهاد تنظیم‌گر بخش برق باید خارج از وزارت نیرو باشد و این موضوع از نظر وزارت نیرو غیرقابل قبول است. درحالی که اگر حقوق اعضای نهاد از سوی وزارت نیرو پرداخت شود و آن‌ها به نوعی کارمندان این وزارتخانه باشند، رگولاتوری استقلال و کارکرد واقعی خود را از دست خواهد داد. او با بیان این که دولت و بخش خصوصی باید برای ایجاد و پا گرفتن این نهاد با یکدیگر مشارکت جدی داشته باشند، خاطر نشان می‌کند: پرونده تدوین دستورالعمل‌ها و آیین‌نامه‌های مربوط به قیمت برق و همچنین مداخله وزارت نیرو در تعیین ساختارهای کلی مؤثر بر مؤلفه‌های رقابتی این صنعت باید بسته شود. این وزارتخانه باید تلاش کند در کنار بخش خصوصی و سایر بازیگران کلیدی صنعت برق زمینه را برای ایجاد یک دبیرخانه قدرتمند برای نهاد تنظیم‌گر بخش برق فراهم کرده و ساختارهای این نهاد را با اتکا به مصادیق علمی و تجربی و سازگار کردن آن‌ها با شرایط کشور ایجاد کند.

مشکلات صنعت برق از چه زمانی شدت گرفت؟

مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ و اجرای قانون هدفمندسازی یارانه را سرمنشأ مشکلات صنعت برق برمی‌شمرد و می‌گوید: هدفمندسازی یارانه‌ها و جهش ارزی سال‌های ۹۱ و ۹۲، آغاز بخش قابل

توجهی از مشکلات صنعت برق بود، چراکه قیمت برق متناسب با تغییر و تحولات فضای اقتصادی کشور تغییر نکرد و ثابت ماند. به‌علاوه در سال ۱۳۹۰ بر اساس قانون برنامه پنجم، نرخ آمادگی نیروگاه‌ها تعیین و تعدیل قیمت‌ها در آن پیش‌بینی شد. با این حال، این وزارت نیرو تنها تا دو سال بعد این تعدیل‌ها را به نیروگاه‌ها پرداخت کرد و در نهایت عمده زیان‌های ناشی از تحولات و نوسانات فضای کسب‌وکار به تولیدکنندگان غیردولتی برق تحمیل شد.

افشار به عدم تغییر نرخ خرید برق از نیروگاه‌ها بین سال‌های ۹۳ تا ۹۹ اشاره می‌کند و می‌افزاید: در طول این سال‌ها قیمت برق و نرخ پایه آمادگی تغییری نکرد، این در حالی است که در دستورالعمل بند «و» ماده ۱۳۳ قانون پنجم که مصوب شورای عالی اقتصاد است، صراحتاً به این مسئله اشاره شده که نرخ خرید برق از تولیدکنندگان غیردولتی باید به صورت سالانه و بر اساس یک فرمول مشخص تعدیل شود. اگرچه این اقدام در طول سال‌های ۹۰ تا ۹۲ انجام شد، اما متأسفانه تا سال ۹۹ مسکوت ماند و پیگیری‌های سرمایه‌گذاران نیروگاهی هم راه به جایی نبرد.

به گفته وی ناکامی وزارت نیرو در گرفتن مابه‌التفاوت قیمت تمام‌شده و تکلیفی برق از دولت نیز به مشکلات این صنعت دامن زده و کسری بودجه غیرقابل جبرانی را در این صنعت به وجود آورده که در نتیجه عمده خسارات و زیان‌های آن به تولیدکنندگان غیردولتی برق تحمیل شده است. البته به نظر می‌رسد کم‌کاری وزارت نیرو در پی‌گیری موضوع مابه‌التفاوت که یکی از بندهای بودجه‌های سنواری کشور بوده، در ایجاد مشکلات جدی مالی در صنعت برق بی‌تأثیر نبوده است.

این فعال اقتصادی درباره پیامدها و عوارض جبران‌ناپذیر کسری بودجه در صنعت برق می‌گوید: وزارت نیرو از همان ابتدا که شاهد متوقف شدن پرداخت مابه‌التفاوت قیمت تمام‌شده و تکلیفی برق از سوی دولت بود، باید نسبت به وقوع خاموشی‌ها به عنوان یک پیامد جدی کمبود منابع مالی و انباشت بدهی‌ها هشدار می‌داد تا بتواند دولت و مجلس را برای تأمین نقدینگی لازم در جهت پرداخت این مبالغ، توجیه کند. اما در آن زمان شفاف‌سازی لازم برای نهادهای تصمیم‌ساز کشور صورت نگرفت و به همین خاطر امروز علاوه بر این که بخش خصوصی اقبالی به حضور و سرمایه‌گذاری در صنعت برق ندارد، وزارت نیرو هم در تأمین پایدار برق با مشکلات جدی مواجه است.

نگاهی به برنامه‌های شش‌ماهه شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

برنامه‌محوری در خدمت ثروت‌آفرینی پایدار

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از ابتدای فعالیت خود، به عنوان یکی از فعالان معتبر بازار سرمایه، همواره با تکیه بر برنامه‌محوری تلاش کرده زمینه ایجاد ارزش افزوده برای ذی‌نفعان، به‌ویژه سهام‌داران محترم را در دستور کار قرار دهد، که در این راستا تدوین پنج برنامه راهبردی و عملیاتی در گذشته و تدوین برنامه عملیاتی دوساله (۱۴۰۳-۱۴۰۱) شاهدهی است بر این مدعا. این تفکر در همه سطوح شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه تسری یافته و امروز شاهدیم که همه ارکان در گروه خوارزمی بر اساس این هدف تلاش می‌کنند. در ادامه نگاهی انداخته‌ایم به برنامه‌های شش‌ماهه شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی.

ترسیم برنامه‌های شش‌ماهه شرکت سرمایه‌گذاری ساختمانی خوارزمی

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، تجربه نشان داده شرکت‌های برنامه‌محور که ارزش داشتن استراتژی را تشخیص داده‌اند و زمان و منابع را به طور هوشمند و هدفمند به پیاده‌سازی استراتژی‌ها تبیین شده اختصاص داده‌اند، همواره عملکردی رو به رشد داشته‌اند. داشتن برنامه نه‌تنها هدفمندی را برای شرکت به دنبال دارد، بلکه هماهنگی و هم‌سویی در عملیات و اقدامات، ابتکار عمل در مواجهه با تغییرات محیطی و امکان ارزیابی عملکرد شرکت و رصد و پایش عملیات را به همراه دارد. ازجمله شرکت‌های گروه که با برنامه‌ریزی دقیق توانست بر مشکلات ناخواسته فائق آید، شرکت سرمایه‌گذاری ساختمانی خوارزمی است که در مسیر رشد و پیشرفت قرار گرفته است. بر اساس برنامه شش ماه نخست شرکت سرمایه‌گذاری ساختمانی خوارزمی در سال ۱۴۰۱ این شرکت اهداف متنوعی برای خود ترسیم کرده است که ازجمله این اهداف می‌توان به آغاز فعالیت‌های اجرایی در پروژه ۱۶ هزار متری در سادات شهر رامسر، آغاز مشارکت در پروژه بزرگ یک مجتمع تجاری-مسکونی در تهران، فروش واحدهای باقی‌مانده پروژه تجاری-اداری در تهران، فروش یک‌جای پروژه ۷۷ هزار متری و تغییر کاربری و حل‌وفصل موضوعات ثبتی در تهران و برنامه‌ریزی خرید ملک در تهران اشاره کرد.



گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام)



هدف‌گذاری‌های کمی و کیفی در شرکت توسعه معادن صدر جهان در شش ماهه نخست ۱۴۰۱

شرکت توسعه معادن صدر جهان از جمله شرکت‌های گروه به شمار می‌رود که با تلاش و همت مدیران و کارکنان توانسته به رغم همه محدودیت‌ها در مسیر رشد و پیشرفت قرار گرفته و به‌تازگی تولید مستمر استحصال طلا از معدن شادان به عنوان یکی از دارایی‌های ارزشمند گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی را آغاز کند.

بر این اساس شرکت توسعه معادن صدر جهان در کنار شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدرجهان در برنامه شش ماهه این شرکت منتهی ۳۱ شهریور ۱۴۰۱ اهداف و برنامه‌های کمی و کیفی متنوعی تعیین و تدوین کرده که از جمله آن می‌توان به استخراج ۵۰۰ هزار تن کان‌سنگ طلا در معدن شادان اشاره کرد که این مهم تأثیر مستقیم بر میزان طلای استحصال شده در این معدن خواهد داشت، ضمن این‌که اکتشافات تکمیلی در این معدن با هدف افزایش ذخیره، مدل‌سازی استخراج، برآورد ذخیره پرعیار و برآورد ذخیره مس در دستور کار قرار دارد.

از دیگر بخش‌های برنامه شش‌ماهه شرکت توسعه معادن صدر جهان می‌توان به بارگذاری هیپ‌ها و استحصال ۱۲۰ کیلوگرم طلای خالص از کان‌سنگ معدن شادان، امکان‌سنجی احداث خط تولید تانک لیچ برای ذخایر با عیار بالاتر از یک گرم در تن در معدن شادان، امکان‌سنجی احداث خط تولید مس کاتدی در معدن شادان خواهد بود.

از دیگر اهداف این شرکت در شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۱ می‌توان به تکمیل گزارش‌های تکمیلی اکتشافی محدوده‌های دوشتور و قباوق و استخراج کان‌سنگ مس اکسیدی و سولفیدی از معدن اردستان به ۱۵ هزار تن اشاره کرد. علاوه بر این، اخذ مجوزهای قانونی و سفارشات خرید و ایجاد واحد سیار فرآوری مس سولفیدی با ظرفیت خوراک ورودی سالانه ۷۰ هزار تن در معدن اردستان، انجام عملیات آزمایشگاهی و نیمه‌صنعتی تولید دانش‌بنیان کلکتور مس اکسیدی، اکتشافات تفصیلی در محدوده اکتشافی آهن پلاسری علی‌آباد- بیرجند- خوسف، اکتشافات تفصیلی در محدوده اکتشافی طلای علی‌آباد- بیرجند- خوسف، اکتشافات تفصیلی در محدوده اکتشافی پلی‌متال کرویان سقز- کردستان، پی‌جویی و اکتشاف محدوده پلی‌متال علی‌آباد در کنار تداوم بررسی ثبت دو محدوده اکتشافی دیگر و شراکت با مجموعه‌های دیگر در اکتشاف، استخراج و احداث واحدهای استحصال مواد معدنی از اهم برنامه‌های شش‌ماهه نخست شرکت توسعه معادن صدر جهان به شمار می‌رود.

شرکت توسعه معادن صدر جهان از جمله شرکت‌های ارزشمند گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است که سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در معادن این شرکت صورت گرفته و اکنون این شرکت در مسیر پیشبرد اهداف و برنامه‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و ارزش‌آفرینی پایدار برای سهام‌داران «خوارزم» قرار دارد.

جزئیات برنامه شش ماهه نخست سال ۱۴۰۱ شرکت سینا دارو

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی همواره با آینده‌نگری و شناخت و تحلیل پویایی محیط کسب‌وکار زمینه اثربخشی فعالیت‌ها را فراهم کرده است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، این شرکت در سنوات گذشته موفق شد با اتکا به برنامه عملیاتی، مسائلی را که بعضی از شرکت‌های گروه را با چالش مواجه کرده است، برطرف سازد که از جمله این شرکت‌ها می‌توان به شرکت لابراتوارهای سینا دارو اشاره کرد.

شرکت لابراتوارهای سینا دارو از جمله شرکت‌های معتبر صنعت دارویی کشور به شمار می‌رود که به رغم همه محدودیت‌ها و در شرایط سخت تحریمی توانست علاوه بر تأمین داروی مورد نیاز هم‌وطنان عزیز، به مسیر رشد خود نیز ادامه دهد.

بدین منظور اقدامات لازم برای ارتقای کیفیت محصولات و اخذ GMP، تمام فعالیت‌های باقی‌مانده پیمان کار راه‌اندازی دستگاه‌ها در پروژه انتقال و توسعه کارخانه، طراحی و راه‌اندازی سیستم‌های مدیریتی مورد نیاز و استقرار نظام کنترل و پایش برنامه و عملکرد شرکت از اهم برنامه‌های شرکت در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۱ به شمار می‌رود.

از دیگر برنامه‌های شرکت لابراتوارهای سینا دارو می‌توان به پی‌گیری، متنوع‌سازی سبب محصولات در راستای افزایش فروش شرکت، از جمله تولید محصولاتی که پروانه تولید آن‌ها جدیداً اخذ گردیده است (قطره‌های مونودوز گلوکوپروست و ژل اشک مصنوعی)، معرفی محصولات جدید آرایشی و بهداشتی و افزایش تولید، طراحی و بهبود فرایند تعمیر و نگهداری (PM) و تدوین و اجرای برنامه‌های آموزشی و توسعه حرفه‌ای کارکنان اشاره کرد.





ظالمانه غرب و آمریکا، تأمین قطعات ماشین‌آلات نیروگاه به‌سختی انجام می‌شود. این شرکت در اقدامی کم‌نظیر اقدام به بازسازی برخی قطعات یدکی تعویضی واحدها در تعمیرات قبل در داخل نیروگاه و بخشی از سوی متخصصان خارج از نیروگاه کرده و مانع از خروج ارز از کشور و تحمیل هزینه‌های سنگین شده، که برای تحقق این مهم کارگاه‌های تعمیر و بازسازی ولو، تعمیر و بازسازی المنت‌های برج خنک‌کن و... راه‌اندازی شده است.

هم‌چنین شرکت توسعه برق و انرژی سپهر به عنوان مالک نیروگاه منتظر قائم در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی خود، همواره به حفظ محیط زیست به عنوان یکی از استراتژی‌های اصلی توجه داشته است که در این راستا و بر اساس برنامه اعلام‌شده، سیستم پایش زیست‌محیطی نیروگاه مورد ارزیابی مجدد قرار گرفته تا زمینه را برای رصد و کنترل میزان آلاینده‌های احتمالی نیروگاه فراهم کند.

از دیگر برنامه‌های این شرکت در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۱ می‌توان به حداکثرسازی آمادگی و انرژی نسبت به سال گذشته و کاهش نرخ خروج واحدهای نیروگاه اشاره کرد، به نحوی که بهترین رکورد در پنج سال گذشته ثبت شده است. (در سال ۱۴۰۰ نرخ خروج اضطراری ۱۱،۱ درصد بوده است، با توجه به نرخ خروج اضطراری سال ۱۳۹۹ که معادل ۲۱،۸ درصد است، با کاهش حدود ۵۰ درصدی نرخ خروج مواجهیم.) پیش‌بینی می‌شود در سال ۱۴۰۱ طبق برنامه‌ریزی صورت‌گرفته نرخ خروج واحدها زیر ۱۰ درصد باشد که در تاریخ واگذاری نیروگاه به بخش خصوصی بی‌سابقه خواهد بود.

ورود به حوزه کسب‌وکارهای جدید، از جمله مشاوره قیمت‌دهی، نظارت بر سایر نیروگاه‌ها، حضور فعال در قراردادهای دوجانبه و... از سال ۱۴۰۰ با اخذ پروانه خرده‌فروشی و هم‌چنین افزایش ظرفیت پروانه بهره‌برداری شرکت مدیریت تولید محقق شده و در سال ۱۴۰۱ با پی‌گیری همکاران در حال اجرایی شدن است.

متناسب‌سازی تعداد نیروی انسانی و نزدیک شدن به استانداردها با استفاده از انتقال تجربه نیروهای قدیمی در سال ۱۴۰۱ در راستای کاهش هزینه‌های پرسنلی نیروگاه، از دیگر برنامه‌های شرکت توسعه برق انرژی سپهر در نیمه نخست سال ۱۴۰۱ خواهد بود.

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از ابتدای تأسیس تا کنون همواره فعالیت خود را بر پایه برنامه‌محوری و الگوهای پیشبرد اهداف بر اساس برنامه تبیین کرده، که توجه به این مهم این شرکت را در زمره شرکت‌های برتر در بازار سرمایه قرار داده است.

این تفکر در سال‌های اخیر به شرکت‌های گروه هم تسری یافت و امروز در آستانه بیست‌وپنجمین سالگرد تأسیس این شرکت، تمامی شرکت‌های گروه خوارزمی بر اساس برنامه مدون و دقیق تلاش می‌کنند بهترین دستاورد را برای ذی‌نفعان شرکت، از جمله سهام‌داران محترم به ثبت برسانند. از جمله شرکت‌های گروه خوارزمی که توانسته با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای صحیح این برنامه‌ها در مسیر رشد و توسعه قرار گیرد، «شرکت توسعه برق و انرژی سپهر» است.

این شرکت به عنوان مالک نیروگاه برق شهید منتظر قائم، از بزرگ‌ترین نیروگاه‌های کشور با موقعیتی استراتژیک در استان البرز به شمار می‌رود که حدود چهار درصد برق کشور، بیش از ۲۰ درصد برق استان‌های تهران و البرز و برق متروی تهران را تأمین می‌کند، و طی این سال دستاوردهای مهم و تعیین‌کننده‌ای برای شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی داشته است.

در بررسی برنامه شش ماهه نخست شرکت توسعه برق و انرژی سپهر مهم‌ترین موضوعی که می‌توان به آن اشاره کرد، زمینه‌سازی پذیرش این شرکت در بازار فرابورس در صورت حل برخی مسائل حقوقی است که تحقق این هدف، مزایای پرشماری برای این شرکت و ذی‌نفعان آن به همراه خواهد داشت، که از آن جمله می‌توان به امکان تأمین مالی از طریق افزایش سرمایه و انتشار اوراق در بازار سرمایه، به‌روزرسانی ارزش واقعی شرکت، معافیت‌های مالیاتی، تسهیل قابلیت نقدشوندگی، برخورداری از حمایت قانونی، امنیت و شفافیت در سرمایه‌گذاری و... اشاره کرد.

یکی دیگر از اهداف اصلی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در شش ماهه نخست سال جاری تأمین نقدینگی مناسب برای تأمین قطعات یدکی مورد نیاز برای انجام تعمیرات اساسی در سال ۱۴۰۱ نیروگاه منتظر قائم است، که برای تأمین حداکثری انرژی الکتریکی و در نتیجه تأمین منافع سهام‌داران بسیار مهم و حیاتی است. با گسترش تحریم‌های

گردهمایی مدیران روابط عمومی شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

متفاوت است و از مدیران انتظار می‌رود با در نظر گرفتن نیازهای شرکت، با رسانه‌های مرتبط در حوزه کاری هر شرکت مرتبط شوند. وی همچنین در خصوص اهمیت سایت شرکت‌های گروه گفت: سایت هر شرکت، ویترین آن شرکت و روابط عمومی آن شرکت است و انتظار می‌رود شرکت‌ها در به‌روزرسانی سایت و اخبار مرتبط با خودشان، مصمم و پی‌گیر باشند.

هم‌چنین سیدمحمد موسوی‌نیا در این جلسه بر اهمیت نقش صداقت در روابط عمومی سازمان و جلب اعتماد مشتریان و سهام‌داران تأکید کرد و افزود: اخبار باید صادقانه و در جهت نیاز مخاطب باشند و مواردی رسانه‌ای شوند که از اجرایی شدن آن‌ها اطمینان داریم، چراکه اعتماد سهام‌داران و مشتریان، بزرگ‌ترین سرمایه هر شرکت است. در ادامه مدیران روابط عمومی شرکت‌های گروه در خصوص چگونگی ارتقای روابط عمومی در سازمان گفت‌وگو کردند.

گردهمایی مدیران روابط عمومی شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، نشست هم‌افزایی و هم‌اندیشی مدیران روابط عمومی گروه، به میزبانی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و با حضور آقای علیرضا قراگوزلو، مشاور رسانه‌ای مدیرعامل، آقای موسوی‌نیا، مدیر روابط عمومی شرکت خوارزمی، و مدیران حوزه روابط عمومی شرکت‌های وابسته گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار شد.

علیرضا قراگوزلو در جمع مدیران روابط عمومی شرکت‌ها، ضمن خوشامدگویی به مدیران، بر نقش و اهمیت وجود روابط عمومی در شرکت‌ها و ارتباط مؤثر و مداوم همه شرکت‌ها در حوزه خبر و روابط عمومی تأکید کرد.

وی افزود: امروزه ارتباط با رسانه‌ها به اقتضای نیاز هر شرکت و سازمان،

بازدید مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از معدن شادان



سرمایه‌گذاری خوارزمی، بر لزوم تأمین به‌موقع منابع مالی مورد نیاز مجتمع و تسریع در تعریف و اجرای طرح‌های توسعه‌ای مجتمع تأکید کرد. در ادامه، یگانلی، رئیس هیئت مدیره شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان، بر لزوم تأمین به‌موقع منابع مالی و تسریع در تأمین و تدارک کافی آب صنعتی مورد نیاز برای تحقق ظرفیت اسمی و اجرای طرح‌های توسعه افزایش ظرفیت تولید طلا و تولید محصولات جانبی در مجتمع شادان تأکید کرد.

استحصال طلا در مجتمع معدنی و صنعتی شادان آغاز شد و به صورت پیوسته ادامه خواهد داشت.

به گزارش روابط عمومی شرکت توسعه معادن صدر جهان، مجتمع صنعتی و معدنی شادان در تاریخ شنبه، ۳۱ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۱ میزبان مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، آقایان عباس نعیمی، عضو هیئت مدیره و قائم مقام مدیرعامل، محمدتقی چراغی، معاون شرکت‌ها و مجامع، کیانوش همتیان، معاون مالی و توسعه منابع، مرضیه بیات، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، علی جوانمردی وزیری، مدیرعامل شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی، و مدیران و اعضای هیئت مدیره شرکت‌های توسعه معادن صدر جهان و معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان بود.

در این بازدید یک‌روزه که با هدف پایش میدانی آخرین وضعیت مجتمع صورت گرفت، داود رئیسی، مدیرعامل شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان، از اتمام دوره آزمایشی استحصال طلا در مجتمع شادان خوش‌خبر داد و افزود: با اتمام این دوره، استحصال طلا به صورت پیوسته و بدون وقفه ادامه می‌یابد.

هم‌چنین دکتر نعیمی، عضو هیئت مدیره و قائم مقام مدیرعامل شرکت

با تأیید هیئت مدیره، صادق جبّاری سرپرست شرکت سینا دارو شد

زحمات آقای مهندس احمدزاده تشکر و قدردانی گردید. شرکت سینا دارو از شرکت‌های زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است.

به گزارش روابط عمومی شرکت لابراتوارهای سینا دارو، با مصوبه هیئت مدیره، آقای دکتر صادق جبّاری به عنوان سرپرست این شرکت منصوب و از

در مقایسه با اسفند گذشته

ارزش معاملات «شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی» در فروردین‌ماه امسال ۴۸ درصد رشد کرد

ماه پیش از آن ۳۲ درصد رشد کرده است. کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی (سهامی خاص) از سال ۱۳۸۵ تحت عنوان کارگزاری تحلیل‌گران بصیر به ثبت رسید و از سال ۱۳۸۷ با مجوز سازمان بورس و اوراق بهادار فعالیت رسمی خود را در بازار سرمایه ایران آغاز کرد. این شرکت در سال ۱۳۹۱ به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی واگذار و به کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی تغییر نام داد و در حال حاضر، گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، با دارا بودن ۹۹/۹ درصد سهام شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، سهام‌دار عمده این شرکت است. گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم متشکل از شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و شرکت سیدگردان الگوریتم خدمات متنوعی از جمله سرمایه‌گذاری در تمام بازارهای مالی، خدمات تأمین مالی اعم از تأمین مالی مشارکتی، تأمین مالی مبتنی بر سرمایه و بدهی، سرمایه‌گذاری در ایده‌های نو و کسب‌وکارهای نوپا، خدمات مدیریت دارایی و مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری را ارائه می‌کند.

ارزش معاملات صورت‌گرفته از سوی شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در فروردین‌ماه سال جاری نسبت به ماه قبل از آن ۴۸ درصد رشد نشان می‌دهد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، به رغم کاهش روزه‌های کاری در فروردین‌ماه ۱۴۰۱ نسبت به اسفند ۱۴۰۰، میزان معاملات انجام‌شده از سوی شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در این ماه ۱۸ هزار و ۸۰۴ میلیارد ریال افزایش داشته است. ارزش کل معاملات انجام‌شده از سوی شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در اسفند سال گذشته ۳۸ هزار و ۹۲۰ میلیارد ریال بود که این رقم در فروردین‌ماه سال جاری به ۵۷ هزار و ۷۲۴ میلیارد ریال رسید. رشد ۴۸ درصدی معاملات در شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در حالی به ثبت رسید که میزان رشد معاملات بازار در این دوره ۱۱ درصد بوده است. علاوه بر این، سهم بازار این شرکت نیز در فروردین ۱۴۰۱ نسبت به

رشد ۱۵ درصدی تولید برق در شرکت مدیریت تولید برق شهید منتظر قائم

از این میزان انرژی تولیدی نیروگاه شهید منتظر قائم در سال گذشته، ۳،۳۱ میلیون مگاوات ساعت برق در واحدهای بخار، ۳،۳۶ میلیون مگاوات ساعت برق در واحدهای گازی و ۱،۴۱ میلیون مگاوات ساعت انرژی در واحدهای بخار سیکل ترکیبی این نیروگاه تولید شده است. نیروگاه شهید منتظر قائم به عنوان یکی از دارایی‌های ارزشمند شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و تنها نیروگاه بزرگ تولید برق استان البرز به شمار می‌رود که در حال حاضر بخش قابل توجهی از نیاز برق مصرفی این استان و استان تهران و بیش از دو درصد برق مصرفی کل کشور را تأمین می‌کند. شایان ذکر است به منظور کسب آمادگی تولید انرژی و با هدف کمک به پایداری شبکه سراسری تولید، مدیران و مهندسان نیروگاه منتظر قائم با اتکا به توانمندی داخلی این نیروگاه، تعمیرات ادواری واحدهای تولید برق این نیروگاه را در دستور کار دارند که اهم اقدامات صورت‌گرفته در ماه‌های اخیر شامل سه فعالیت تعمیرات اساسی برای واحدهای ۲ گازی به مدت ۷۵ روز، واحد ۳ گازی به مدت ۶۲ روز، واحد ۲ بخار سیکل ترکیبی به مدت ۷۵ روز و فعالیت تعمیرات نیمه‌اساسی برای واحد یک بخار سیکل ترکیبی به مدت ۴۷ روز و همچنین تعویض ترانس اصلی واحد ۴ بخار قدیم به مدت ۴۶ روز و در مجموع ۳۰۵ روز می‌شود، که بعضاً به صورت هم‌زمان بوده است.



بررسی وضعیت برق تولیدی نیروگاه شهید منتظر قائم نشان از رشد حدود ۱۵ درصدی تولید برق این نیروگاه در سال ۱۴۰۰ در مقایسه با سال قبل از آن را دارد. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، این نیروگاه در سال گذشته بیش از ۸،۱ میلیون مگاوات ساعت برق تولید و به شبکه سراسری تحویل داده، در حالی که میزان برق تولیدی این نیروگاه در سال ۱۳۹۹ حدود هفت میلیون مگاوات ساعت بوده است.



برگزاری نشست کمیسیون کارگری شهرستان فردیس در نیروگاه شهید منتظر قائم

نیروگاه منتظر قائم قدردانی به عمل آوردند و اذعان داشتند که نیروگاه دارای پرسنل منحصربه‌فردی در زمینه‌های توان علمی و دانش فنی و عرق بالا به نیروگاه و تأمین برق کشور است.

ایشان افزودند بخش خصوصی، از جمله نیروگاه منتظر قائم، مطالبات انباشته‌شده بسیار زیادی از وزارت نیرو دارد، ولی تاکنون اقدامی در جهت پرداخت صورت نگرفته است، در حالی که وزارت نیرو حق‌النظاره چاه‌های آب را بیش از چهار برابر افزایش داده، ولی تا این لحظه نرخ جدید برق را اعلام نکرده است.

آقای دکتر افشار به عنوان عضو کارگروه صنعت برق معاونت اقتصادی دفتر مقام معظم رهبری اضافه کردند که با توجه به مطالبات نیروگاه از وزارت نیرو و مشکلات اقتصادی، این نیروگاه با چالشی بزرگ مواجه است و به همین منظور خواستار ارائه طریق از مقامات مسئول شدند تا بتوانند به چرخه تولید برق رونق بیشتری ببخشند.

در انتها، دکتر نژادفلاح ضمن تشکر از برگزاری جلسه و برنامه بازدید از نیروگاه، از تلاش‌ها و زحمات و فعالیت‌های صورت گرفته در راستای تولید انرژی در سطح استان قدردانی کردند و بیان داشتند که هدف از برگزاری این جلسه در مرحله اول ابلاغ سلام و عرض خسته نباشید آقای استاندار و معاون سیاسی و امنیتی استاندار و سپس بازدید از وضعیت واحدهای تولیدی سطح استان و اطلاع از مشکلات مبتلابه صنایع و نهایتاً اتخاذ تصمیمات مناسب در راستای حل و فصل مشکلات است.

معاون مدیرکل سیاسی استانداری استان البرز اذعان داشتند که در نیروگاه خوش‌بختانه شاهد کمترین میزان درگیری و چالش کار و کارگری بوده‌ایم. دیدگاه همیشگی استاندار محترم در جلسات، برحسب فرمایشات مقام معظم رهبری حمایت از تولید و اشتغال است، و تأکید بر آن داشتند که همیشه این موضوع را سرلوحه کار خود قرار دهیم.

وی خاطر نشان کرد که پی‌گیری مطالبات دستگاه‌های تولیدی را در دستور کار استانداری و کمیسیون‌های مربوطه قرار خواهیم داد.

شایان ذکر است که مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم واقع در شهرستان فردیس استان البرز که شرکت توسعه برق و انرژی سپهر مالکیت آن را عهده‌دار است، علاوه بر تأمین حدود ۲۰ درصد برق مورد نیاز استان‌های تهران و البرز، نقشی کلیدی و استراتژیک در پایداری شبکه برق سراسری کشور دارد.

به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم در تاریخ ۱۴۰۱/۳/۲۱ نشست صمیمانه در نیروگاه شهید منتظر قائم با محوریت کمیسیون کار و کارگری شهرستان فردیس با حضور برخی مقامات دولتی استان برگزار شد. در ابتدا مهمانان بازدیدی از فرایند تولید برق و فعالیت‌های واحدهای نیروگاه به عمل آوردند.

در این نشست آقایان دکتر نژادفلاح، معاون مدیرکل سیاسی استانداری استان البرز، مهندس اسدالهی، معاون برنامه‌ریزی و هماهنگی امور عمرانی فرمانداری شهرستان فردیس، مهندس سیداصغر حسینی، معاون امور صنایع سازمان صنعت و معدن و تجارت استان البرز، دکتر مجید درگی، مدیرکل حفاظت محیط زیست استان البرز، مهندس حمیدرضا لشگری، معاون فنی مدیرکل حفاظت محیط زیست استان البرز، دکتر عباس خدارحمی، مشاور مدیرکل دادگستری استان البرز، مهندس فلاح‌نژاد، رئیس کمیسیون کارگری، و آقای بهداروند، رئیس اداره کار شهرستان فردیس، شرکت کردند. همچنین در این نشست آقایان دکتر کریم افشار، رئیس هیئت مدیره شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم، دکتر مهدی رهنما، معاون مهندسی و پشتیبانی فنی، مهندس مصطفی کریمی، معاون تعمیرات، آقای اسمعیل نازی، معاون مالی و منابع انسانی، و جمعی از مدیران نیروگاه حضور داشتند.

پس از تلاوت آیاتی چند از کلام‌الله مجید، در ابتدا دکتر رهنما توضیحی درباره فرایند تولید نیروگاه و رعایت مسائل زیست‌محیطی از جمله سوخت مصرفی و پساب خروجی نیروگاه ارائه کردند.

معاون مهندسی و پشتیبانی فنی افزود نیروگاه به طور مستمر به پایش وضعیت سوخت مصرفی و پساب خروجی نیروگاه موظف است، به طوری که در سال دو مرتبه سوخت مصرفی را مورد آنالیز قرار می‌دهیم. وی در ادامه بیان کرد کیفیت پساب‌های خروجی نیروگاه در محدوده رنج استاندارد قرار دارد و آنالیز آن‌لاین پساب که از سوی واحد شیمی و HSE کنترل می‌گردد، تحت نظارت محیط زیست است.

در ادامه، دکتر درگی، مدیرکل حفاظت محیط زیست استان البرز، ضمن تشکر از اقدامات صورت گرفته و همچنین تجهیزات مناسب به کار گرفته‌شده در نیروگاه، خواستار تشکیل جلسه اختصاصی و بررسی موضوعات زیست‌محیطی به صورت کارشناسی شدند.

همچنین دکتر افشار ضمن عرض خیرمقدم، از تلاش‌های تمامی پرسنل

رویکرد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در تأمین منابع شرکت‌های دانش‌بنیان و کسب‌وکارهای نوپا در راستای تحقق شعار سال

استارت‌آپی بر اساس میزان جمعیت بوده‌اند. کشور سنگاپور با ۱۴۰۰ دلار سرمایه‌گذاری در حوزه کسب‌وکارهای نوپا به ازای هر شهروند رتبه نخست را دارد. علاوه بر رشد ارزش سرمایه‌گذاری در حوزه کسب‌وکارهای نوپا، تعداد سرمایه‌گذاری در این حوزه هم رشد داشته است. تعداد کل سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر انجام‌شده در سال ۲۰۲۰ از سوی اتحادیه اروپا به بیش از ۶۵۰۰ طرح رسیده است که نسبت به ۱۸۰۰ طرح سرمایه‌گذاری‌شده در سال ۲۰۱۵ رشد خیره‌کننده ۳۰۰ درصدی را نشان می‌دهد. با نگاهی به روند رو به رشد سرمایه‌گذاری جهانی روی استارت‌آپ‌ها در دو دهه اخیر می‌توان گفت وجود سرمایه و مؤسسات و نهادهای سرمایه‌گذاری نقش روانی و عملیاتی مهمی در شکل‌گیری، رشد و موفقیت کسب‌وکارهای نوپا دارند.

بر اساس گزارش UNDP (برنامه توسعه سازمان ملل) در خصوص اکوسیستم نوآوری در ایران که اخیراً منتشر شده است، نخستین موج استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان از سال ۲۰۱۲ از طریق برنامه‌های دانشگاهی، افراد کارآفرین و افراد تحصیل کرده خارج از کشور شکل گرفت. این موج در ایران دیرتر از بعضی کشورها مانند هند به راه افتاد، اما با سرعت بیشتری فراگیر شد و افراد دانشگاهی، دانشجویان، کارآفرینان و حتی سرمایه‌گذاران محلی و بین‌المللی را به سمت خود جذب کرد.

از سال ۲۰۱۴ با سرمایه‌گذاری بخش‌های خصوصی و دولتی، بالغ بر ۱۵۰ استارت‌آپ در کشور ایجاد و در سال بعد این موج با رشد گسترده‌تری باعث ایجاد ۴۰۰ استارت‌آپ فقط در تهران شد. موج دوم استارت‌آپی ایران بر اساس گزارش برنامه توسعه سازمان ملل بعد از سال ۲۰۱۶ شکل گرفت؛ جایی که استارت‌آپ‌هایی در حوزه فین‌تک، فناوری‌های بیمه و تلویزیون‌های اینترنتی به سرعت گسترش یافتند.

گسترش فعالیت کسب‌وکارهای نوپا در چند سال اخیر در ایران فرصت‌های جدیدی را در کنار سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه پیش روی سرمایه‌گذاران قرار داده است. در همین راستا گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم به عنوان بازوی سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، در چارچوب برنامه‌های بلندمدت خود از سال ۱۳۹۶ وارد این حوزه شده و فرصت‌های موجود برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای نوپا را مورد بررسی دقیق خود قرار داده است. شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به همراه شرکت‌های هم‌گروه توانسته است با استفاده از دانش و تجربه کسب‌شده و پیش‌بینی شکوفایی این حوزه در آینده نزدیک، در سال ۱۳۹۹ اقدام به تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه با هدف استفاده از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در کشور برای حضور در بازارهای دانش‌بنیان و نوین کند.

دو صندوق جسورانه به نام‌های پویا الگوریتم و رشد یکم پیش‌گام به ترتیب با سرمایه ۵۰۰ و ۲۴۰۰ میلیارد ریالی با مدیریت شرکت سبدگردان الگوریتم به صورت رسمی از ابتدای سال ۱۴۰۰ فعالیت خود را آغاز کردند. صندوق‌های مذکور هر دو از انواع صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه



دکتر حامد حامدی‌نیا، مدیرعامل شرکت سیدگردان الگوریتم

نام‌گذاری سال ۱۴۰۱ از سوی رهبر معظم انقلاب به نام «تولید؛ دانش‌بنیان، اشتغال‌آفرین» نشانه نیاز به استفاده از پتانسیل‌های حوزه فعالیت‌های دانش‌بنیان در جهت ایجاد رشد اقتصادی، اشتغال‌زایی و خنثی‌سازی اثر تحریم‌هاست. آمارهای جهانی نشان می‌دهد حمایت‌های هدفمند مادی از نوآوری‌های علمی و فناوری از طریق نهادهای سرمایه‌گذاری در افزایش فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها در اقتصاد و کسب سهم بزرگ‌تر از تولید ناخالص داخلی اهمیت به‌سزایی دارد.

کسب‌وکارهای کوچک و نوپا و شرکت‌های دانش‌بنیان در مقایسه با شرکت‌های سنتی، سرمایه‌بری محدودتری دارند. هم‌چنین بر اساس آخرین برآوردها شرکت‌های مذکور حدود سه برابر بیشتر از شرکت‌های سنتی رشد می‌کنند و بر اساس برآوردهای صورت‌گرفته از سال ۲۰۱۷ تاکنون حدود ۱۰ درصد از اشتغال‌زایی جهان را به عهده داشته‌اند. از این‌رو در دهه اخیر از این شرکت‌ها به عنوان موتورهای محرک اقتصاد یاد می‌شود. اهمیت کسب‌وکارهای نوپا باعث شده میزان سرمایه‌گذاری در آن‌ها خود به عنوان سنجه‌ای برای بررسی وضعیت یک اقتصاد مطرح شود.

در میان اقتصادهای مطرح جهان در سال ۲۰۲۰ کشورهایی نظیر سنگاپور، آمریکا و سوییس دارای بیشترین سرمایه‌گذاری در حوزه کسب‌وکارهای

هستند که با هدف سرمایه‌گذاری در حوزه‌هایی نظیر فناوری اطلاعات و ارتباطات، پزشکی و سلامت، رسانه و سرگرمی راه‌اندازی شده‌اند. سرمایه‌گذاری صندوق‌های یادشده در مراحل مختلفی از رشد استارت‌آپ‌ها صورت می‌پذیرد. صندوق پویا الگوریتم عموماً در استارت‌آپ‌هایی که در مرحله «ابتدایی رشد و توسعه بازار» هستند و پیش‌گام در استارت‌آپ‌هایی که در مرحله «در حال رشد و تثبیت جایگاه در بازار» هستند، سرمایه‌گذاری می‌کند.

در حال حاضر، صندوق‌های یادشده در دوره کوتاه فعالیتشان، بیش از نیمی از سرمایه جذب‌شده را به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های استارت‌آپی تخصیص داده‌اند که تا انتهای نیمه اول سال ۱۴۰۱ به صورت مرحله‌ای به شرکت‌های مذکور پرداخت می‌شود. در مجموع تاکنون این دو صندوق در ۱۱ شرکت استارت‌آپ و دانش‌بنیان مطرح کشور سرمایه‌گذاری کرده‌اند و هشت مورد دیگر سرمایه‌گذاری در مرحله عقد قرارداد است.

عملکرد مناسب شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در این حوزه در کنار همکاری با شرکای راهبردی خود همانند صندوق نوآوری و شکوفایی، شرکت توسعه کارآفرینی بهمن و شرکت مدیریت سرمایه جسورانه پیش‌گام باعث شده است تا در همین زمان محدود در مقایسه با سایر صندوق‌های جسورانه موجود در بازار، رتبه اول را از منظر سرمایه‌گذاری انجام‌شده و تعهدات ایجادشده کسب کند. در حال حاضر، ارزش کل

تعهدات قراردادی این دو صندوق ۳۴۰۰ میلیارد ریال است. تنها حدود ۲۵ درصد منابع مذکور، از طریق صندوق‌های جسورانه خوارزمی تأمین شده است. به عبارتی، صندوق‌های جسورانه تحت مدیریت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی توانسته است با ایجاد شبکه‌ای گسترده از شرکای سرمایه‌گذاری با منابع نسبتاً معقولی، در تعداد بیشتری شرکت استارت‌آپی سرمایه‌گذاری کند.

نقش کسب‌وکارهای کوچک و دانش‌بنیان در ایجاد تحول علمی، کشف یافته‌های جدید صنعتی و ارائه خدمات کاربردی برای رشد و توسعه اقتصادی کشور و اشتغال‌زایی از یک سو، و دانش کسب‌شده و تجربه موفق شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در این حوزه از سوی دیگر، شرکت سیدگردان الگوریتم را بر آن داشت تا به عنوان یکی از نهادهای پیش‌رو در این حوزه زیرساخت‌های لازم در جهت توسعه این صنعت را فراهم سازد. از این‌رو این شرکت برای تکمیل زنجیره خدمات خود در این حوزه در نظر دارد در سال ۱۴۰۱ و هم‌زمان با تکمیل سرمایه‌گذاری دو صندوق جسورانه تحت مدیریت، در آینده‌ای نزدیک اقدام به تأسیس بیشتر صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و خصوصی کند.

امید است این شرکت علاوه بر بهره‌مندی از مزایای اقتصادی فعالیت یادشده به عنوان بخشی از مسئولیت اجتماعی خود، در توسعه زیرساخت‌های این حوزه نقشی حتی اندک ایفا کند.

اطلاعیه پرداخت سود سهام شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام)

به اطلاع سهام‌داران محترم می‌رساند:

۱. سود سهام سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱، مصوب مجمع عمومی عادی سالانه مورخ ۱۴۰۰/۰۷/۱۸ به شرح زیر به سهام‌داران محترم پرداخت گردید:

۱-۲. سود سهام سهام‌داران محترم حقیقی (که در سامانه سجام ثبت‌نام کرده‌اند) در تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۲۰ به حساب اعلام‌شده در سامانه سجام از طریق شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه واریز شد.

۱-۳. سود سهام سهام‌داران محترم حقوقی نیز (که شماره حساب بانکی آن‌ها به طور رسمی ثبت و اعلام شده) در تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۲۷ به حساب اعلام‌شده واریز شد.

۲. سود سهام سهام‌داران محترم حقیقی برای سال مالی منتهی به

۱۳۹۹/۰۳/۳۱ و سنوات قبل و مطالبات مربوط به حق تقدم‌های استفاده‌نشده در افزایش سرمایه نیز در تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۲۸ به حساب معرفی‌شده در سامانه سجام از طریق شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه واریز شد.

۳. آن دسته از سهام‌داران محترم حقیقی و حقوقی که تاکنون موفق به دریافت سود سهام و مطالبات خود نشده‌اند، می‌توانند برای اعلام شماره حساب و تکمیل اطلاعات سهام‌داری، به اداره امور سهام شرکت به آدرس: سعادت‌آباد، بلوار فرهنگ، نبش خیابان بیست‌وچهارم شرقی، پلاک ۱۸ مراجعه، یا با شماره تلفن ۸۸۵۶۹۲۸۳ ارتباط برقرار کنند.

شماره فکس امور سهام: ۸۸۶۸۲۰۳۱

هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام)



در این بخش می‌خوانید

گزارش وخارزم از شرکای تجاری ایران و فرصت‌های پیش رو
◀◀◀ نگاه به همسایه‌ها

گزارش وخارزم از چگونگی تشکیل تورم و راه‌های مهار آن
◀◀◀ بازگشت اقتصاد روی ریل سلامت

سایه سیاه ریسک‌های مختلف روی سر بازار سرمایه
◀◀◀ بورس رشد می‌کند؟

گزارش وخارزم از میزان سرمایه‌گذاری در بازار مسکن
◀◀◀ زمستان در بهار مسکن

دولت و چالش ایجاد شغل
◀◀◀ در مسیر پایداری مشاغل

اقتصاد ایران



گزارش و خارزم از شرکای تجاری ایران و فرصت‌های پیش رو

نگاه به همسایه‌ها

اقتصادی

محمدحسین علی اکبری

بازار تأثیر ویژه‌ای دارد، حوزه تجارت و توسعه صادرات و کنترل واردات است که به دلیل عوامل مختلف دچار کاهش شده بود و نیاز به حمایتی جدی برای رشد داشت. وزیر صمت اولویت این وزارتخانه را سامان‌دهی این بخش دانست و با صدور ابلاغیه‌ای در همان آغاز ورود خود به ساختمان بلند خیابان سمیه، مسیر را در این بخش برای تجار تسهیل کرد و هدف توسعه صادرات را در برنامه خود ۳۵ میلیارد دلار طی چهار سال آینده اعلام کرد و توسعه تجارت تا ۷۵ میلیارد دلار را قطعی دانست.

البته این روند در آغاز راه با وجود تمام مشکلات و موانع تجاری هدفی غیرقابل دست‌یابی به نظر می‌رسد، اما با اقدامات و تصمیمات سکان‌دار وزارت صنعت، معدن و تجارت به چشم‌اندازی قابل دست‌یابی تبدیل شد.

سیاست‌های تسهیل صادرات و مدیریت واردات در ۲۶ ماده ابلاغ شد که در آن به موضوعاتی مانند بازگشت ارز حاصل از صادرات، بازگشت بدون قید و شرط مالیات بر ارزش افزوده بدون محدودیت، پیش‌بینی رویه‌های رفع تعهد ارزی عراق، افغانستان و پاکستان، رفع محدودیت‌های سقف و سابقه برای صادرکنندگانی که اقدام به واردات مواد اولیه کنند، پیش‌بینی زیرساخت‌های مجاز برای صادرات در گمرک، تعیین تکلیف رویه تجارت مرز، توسعه پیمان‌های منطقه‌ای و مشوق‌های صادراتی پرداخته شده بود.

ایران با ۱۵ کشور مرز آبی و خاکی دارد که یک مزیت برایش محسوب می‌شود، اما سیاست‌های به کار گرفته‌شده در طول سال‌های گذشته باعث شد این مرزها به پاشنه آشیل اقتصاد ایران تبدیل شود. به طوری که به جای صادرات محصولات به این کشورها اتفاقاتی افتاد که نه تنها قاچاق توجیه اقتصادی داشت، بلکه قاچاق معکوس نیز رشد یافت. به این صورت که کالاها با نرخ‌های یارانه‌ای وارد کشور می‌شدند، اما به دلیل وجود اختلاف قیمت با کشورهای همسایه این کالاها که قرار بود برای افزایش قدرت خرید مردم ایران مورد استفاده قرار بگیرد، از بازار آن‌ها سر درآورد. زمانی که دولت سیزدهم سکان کشور را در دست گرفت، اعلام کرد اولویت اصلی تجارت با همسایگان است و از همان زمان روابط با آن‌ها برای افزایش تجارت افزایش یافت. حسین امیرعبداللهیان، وزیر امور خارجه ایران، صریحاً اعلام کرد ایران به دنبال ورود به بازارهای جهانی است، اما اولویت با همسایگان خواهد بود. همین موضوع باعث شد کشورهای همسایه ایران نیز برای ایجاد ارتباط هیئت‌های تجاری خود را اعزام کنند. آن‌طور که سازمان توسعه تجارت و گمرک ایران گزارش می‌دهد، صادرات برخی کالاها به کشورهای همسایه رشد صددرصدی داشته و این موضوع به سیاست‌گذاری‌های دولت در این زمینه بازمی‌گردد.

باید توجه داشت یکی از بخش‌های مهم که در بهبود اقتصاد و

از سوی دیگر، با اولویت قرار گرفتن توسعه تجارت با کشورهای همسایه ایران، از سوی رئیس‌جمهوری، دستور کار جدیدی برای وزارت صمت تعیین و رایزنی‌ها در این بخش آغاز شد و به همین دلیل دیپلماسی اقتصادی مورد توجه قرار گرفت تا با افزایش صادرات و ارزآوری برای کشور، در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی گام اساسی برداشته شود و دولت از این طریق توانست در جهت خنثی‌سازی تحریم‌ها اقدام کند.

عمان، امارات، قطر، عراق و روسیه از مهم‌ترین کشورهای بودند که فاطمی امین برای دیدار با مقامات و فعالان اقتصادی به آن‌ها سفر کرد و دستاوردهای بسیاری را در امضای موافقت‌نامه‌های تجاری و تسهیل تجارت به ثبت رساند. به طوری که در پایان سال ۱۴۰۰ تمام آمارهای تجاری روند صعودی پیدا کردند و در کنار رشد ۳۸ درصدی در تجارت غیرنفتی کشور، ارزش مبادلات از ۱۰۰ میلیارد دلار عبور کرد.

حضور ایران در سازمان همکاری‌های شانگهای و هم‌چنین فعالیت با کشورهای عضو بریکس تا حد زیادی می‌تواند تحریم‌ها را کم‌اثر کند و بر حجم تجارت ایران بیفزاید. اما باید توجه داشت هزینه بازگشت سرمایه و دریافت پول از این کشورها با هزینه‌هایی همراه می‌شود که در صورت نبود تحریم‌ها این موارد کاهش دارد. ایران از نظر موقعیت استراتژیک در میان چند اتحادیه اقتصادی قرار گرفته که این یک مزیت در تجارت محسوب می‌شود. علاوه بر سازمان‌های مذکور ایران در شورای همکاری خلیج فارس، پیمان اقتصادی سارک و اوراسیا (متشکل از کشورهای روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، ارمنستان و بلاروس) نیز حضور دارد. در این میان اتحادیه اقتصادی اوراسیا دارای ویژگی خاصی است و با ویژگی‌های خاص خود بازاری مناسب برای کالا و خدمات ایرانی است. اگر بخواهیم سهم اقتصادی کشورهای پنج‌گانه این اتحادیه را بررسی کنیم، باید بگوییم که فدراسیون روسیه ۷۵ درصد، قزاقستان ۱۵ و سهم بلاروس، قرقیزستان و ارمنستان کمتر از ۱۰ درصد است. در شرایط تحریم و گسترش ویروس کرونا که صادرات ایران به کشورهای دیگر در سال ۱۳۹۹ را کاهش داد، صادرات ایران به کشورهای اوراسیا به‌ویژه فدراسیون روسیه روند افزایشی به خود گرفت، به طوری که این روند در سال ۱۴۰۰ نیز تکرار شد. بر اساس آمار گمرک روسیه، صادرات ایران به این کشور در سال ۲۰۲۱ به رقم ۹۶۷ میلیون دلار رسید که نسبت به سال ۲۰۲۰ با ۲۱ درصد رشد همراه بود. با توجه به موافقت‌نامه تجارت ترجیحی و کاهش تعرفه‌های ۵۰۲ قلم کالای ایرانی می‌توان سطح همکاری‌های تجاری خود را با اتحادیه مذکور افزایش داد. در این راستا صادرکنندگان ما باید اطلاعات خود را درباره بازارهای این کشورها افزایش دهند، چراکه بدون اطلاع از شرایط و قواعد تجاری حاکم بر این کشورها نمی‌توان ظرفیت‌های آن‌ها را برای صادرات کالاهای ایرانی شناسایی کرد.

جنگ روسیه و اوکراین اتفاقات ناخوشایندی را در بازارهای جهانی به دنبال دارد، اما برخی کشورها برای کسب سهم بیشتر از تجارت جهانی سعی دارند جای این دو کشور را در معاملات بین‌المللی بگیرند. ایران نیز باید از این فرصت استفاده کند و حداقل بخشی از کالاهای خود را به این کشورها صادر کند.

صادرات مواد غذایی

علی‌عصاری، کارشناس اقتصادی، در رابطه با فرصت‌های صادراتی ایران در بازارهای بین‌المللی به «وخارزم» گفت: یکی

از راه‌هایی که ایران می‌تواند در بازارهای بین‌المللی حرفی برای گفتن داشته باشد، بازار نفت است که در مقاطعی بالاتر از بشکه‌ای ۱۲۰ دلار قیمت داشت. البته این تنها راه نیست و این راه می‌تواند ایران را در کنترل تورم نسبت به دیگر کشورها متمایز کند. البته در زمینه صادرات باید به این نکته توجه کنیم که هرم جمعیتی ایران جالب نیست و در حال پیر شدن است، که می‌تواند صادرات و تجارت ایران را تحت تأثیر قرار دهد.

وی اضافه کرد: یکی از تصمیم‌های درست برای اقتصاد کشور رویکرد شرقی است، چراکه بیشترین رشدهای اقتصادی را کشورهای آسیای شرقی و کشورهای نفت‌خیز جهان داشته‌اند. چیزی که درباره صنایع غذایی می‌توان از ایران انتظار داشت، این است که یک رشد چشم‌گیر در دنیا داشته باشد، و البته مواد غذایی می‌تواند محور اصلی مبادلات در آینده باشد.

این کارشناس اقتصادی گفت: با توجه به این که موقعیت جغرافیایی ایران موجب شده است کشور ما از نعمت‌های زیادی بهره‌بردار و چهار فصل داشته باشد، می‌توانیم از صنایعی مانند نفت خام و سوخت، به صنایع غذایی روی آوریم و همان‌طور که قیمت دلار دیگر بازارها را تحت تأثیر قرار داده، صنایع غذایی نیز به همان اندازه برای رشد اقتصادی مورد استفاده قرار گیرند.

عصاری گفت: تا زمانی که سایه سنگین برجام یا تحریم‌ها روی ایران است، موتور اقتصادی ایران نمی‌تواند به خوبی کار کند. از زمانی که تحریم وارد کشور شد، اقتصاد به عنوان یک محرک برای سیاست به کار رفت و یک اقتصاد ابزاری و سیاسی وارد جامعه شد که به اقتصاد ایران لطمه زد. بحث برجام، بحثی مهم است که روی همه بخش‌های مملکت سایه انداخته است.

وی تأکید کرد: رفتن به سوی برداشته شدن تحریم‌ها و تعامل با دنیا می‌تواند حرکتی مثبت برای ما باشد که می‌تواند اتفاق بیفتد و در این صورت، ایران می‌تواند فرصت‌های صادراتی اعم از محصولات نفتی و غیرنفتی را گسترده‌تر کند.

قوت دیپلماسی اقتصادی

یحیی آل اسحاق، وزیر اسبق بازرگانی و رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق، در گفت‌وگو با وخارزم تصریح کرد: تجارت همسایگان ایران حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار گردش مالی دارد که سهم ایران از این حجم بزرگ بسیار اندک است. ایران اکنون کمتر از هفت درصد از این حجم در تجارت منطقه‌ای سهم دارد که با برنامه‌ریزی در زمینه دیپلماسی اقتصادی می‌توان آن را به‌راحتی دو برابر کرد. وی افزود: اکنون شرکای تجاری ایران، روسیه، چین، ترکیه، عراق، افغانستان، امارات، ترکمنستان، پاکستان و برخی کشورهای همسایه دیگر هستند. ایران در زمینه فولاد، مواد معدنی، مواد غذایی، دارو، خدمات فنی و مهندسی و مواردی از این قبیل ظرفیت بالایی دارد. وی با بیان این که روابط با دیگر کشورها باید میزان بیشتری رنگ و بوی اقتصادی بگیرد، تصریح کرد: توسعه در این بخش نیاز به فراهم کردن الزاماتی دارد که یکی از راه‌کارها افزایش رایزنی‌های بازرگانی است که می‌تواند موجب تقویت تعاملات تجاری شود. این رایزنی‌ها اقدام خوبی می‌توانند انجام دهند که باید بودجه و تعداد آن‌ها تقویت شود.

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق با بیان این که ساختار تجارت کشور نیاز به متولی مستقل دارد، تأکید کرد: وزارت بازرگانی با موافقت دولت و مجلس شورای اسلامی باید بار دیگر احیا شود، زیرا در این شرایط برای استفاده از فرصت‌ها و جلوگیری از تهدیدهای داخلی و خارجی می‌تواند نقش کلیدی ایفا کند.

یحیی آل اسحاق، وزیر اسبق بازرگانی و رئیس اتاق بازرگانی ایران و عراق: تجارت همسایگان ایران حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار گردش مالی دارد که سهم ایران از این حجم بزرگ بسیار اندک است. ایران اکنون کمتر از هفت درصد از این حجم در تجارت منطقه‌ای سهم دارد که با برنامه‌ریزی در زمینه دیپلماسی اقتصادی می‌توان آن را به‌راحتی دو برابر کرد.



گزارش و خارزم از چگونگی تشکیل تورم و راه‌های مهار آن

بازگشت اقتصاد روی ریل سلامت

اقتصادی

سهراب اکبری

شکل‌گیری این نرخ تورم ماهانه اظهارنظر کرده‌اند، اما هنوز مشخص نشده است که سهم طرح حذف ارز ترجیحی که از اواخر اردیبهشت‌ماه اجرایی شده، در ثبت نرخ ۱۲ درصدی چه میزان بوده است. یک بررسی مقدماتی نشان می‌دهد با توجه به این که در چند ماه اخیر شاهد ثبت تورم‌های ماهانه دو تا سه درصدی بوده‌ایم، حداقل هشت درصد از این ۱۲ درصد تورم ماهانه مربوط به پیاده‌سازی طرح حذف یارانه‌هاست.

مشخصاً اجرای این طرح اثر مستقیم در افزایش قیمت برخی کالاهای اساسی مثل روغن (افزایش ۲۰۰ تا ۲۵۰ درصدی) و سایر خوراکی‌ها داشته است. شایان ذکر است، بررسی نرخ تورم ماهانه در خردادماه سال‌های ۹۹ و ۱۴۰۰ نیز نشان می‌دهد که معمولاً با ارقام نسبتاً متعارف دو یا سه درصدی مواجه بوده‌ایم. از این منظر، ثبت نرخ ۱۲ درصدی در خردادماه سال جاری نمی‌تواند به صورت مستقیم با عواملی مثل افزایش حقوق کارگران در فروردین‌ماه مرتبط باشد، چراکه در سنوات گذشته نیز شاهد افزایش حقوق ۴۰ درصدی بودیم که چنین اثر بزرگی روی نرخ تورم ماهانه نداشته است. به‌هرحال، سؤال روشنی که بایستی به آن پرداخته شود، این است که با وضعیت فعلی رشد تورم ماهانه در خردادماه، در پایان سال جاری از محل روشن شدن موتور تورم و تشدید انتظارات تورمی، نرخ تورم در کدام کانال توقف خواهد کرد.

کرونا و جنگ، عامل اصلی تورم

علی‌عصاری، کارشناس اقتصادی در رابطه با وضعیت تورم در کشور گفت: برای این‌که بتوانیم وضعیت تورم کشور را در مقایسه با دیگر کشورها بسنجیم، در ابتدا باید تعریفی از تورم داشته باشیم. تورم روند افزایشی و نامنظم قیمت‌ها در اقتصاد است. پس از جنگ و دوران کرونا اتفاقات عظیمی در

تورم به معنای افزایش سطح عمومی قیمت‌هاست؛ موضوعی که اخیراً در بسیاری از کشورهای جهان شنیده می‌شود. جنگ روسیه و اوکراین، دو کشوری که غلات و مواد اولیه برخی کالاهای اساسی را تولید می‌کنند، باعث شد تورم در بخش خوراکی‌ها در همه نقاط جهان افزایش داشته باشد. کارشناسان و اقتصاددانان زیادی نسبت به مهار تورم هشدار داده‌اند که متوسط نرخ تورم در طول چهار دهه گذشته حدود ۲۰ درصد بوده است. این موارد نشان می‌دهد هنوز نسخه‌های مهار تورم در ایران نتیجه مثبتی نداشته است و باید مشمول تغییرات شود.

مرکز آمار ایران، نرخ تورم سالانه خردادماه ۱۴۰۱ را ۳۹٫۴ درصد اعلام کرد که نسبت به ماه قبل، ۰٫۷ واحد درصد افزایش نشان می‌داد. از طرف دیگر، نرخ تورم نقطه‌ای در خردادماه ۱۴۰۱ به عدد ۵۲٫۵ درصد رسیده است؛ یعنی خانوارهای کشور به طور میانگین ۵۲٫۵ درصد بیشتر از خرداد ۱۴۰۰ برای خرید یک «مجموعه کالاهای و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. بر این اساس، نرخ تورم نقطه‌ای خردادماه ۱۴۰۱ در مقایسه با ماه قبل ۱۳٫۲ واحد درصد افزایش یافته است. این در حالی است که نرخ تورم نقطه‌ای برای خانوارهای شهری ۵۱٫۴ درصد بود که نسبت به ماه قبل ۱۲٫۲ واحد درصد افزایش داشته است. اما یکی از بحث‌برانگیزترین قسمت‌های گزارش مرکز آمار مربوط به اعلام نرخ تورم ماهانه بود. مرکز آمار ایران اعلام کرد، نرخ تورم ماهانه خرداد به ۱۲٫۲ درصد رسیده که در مقایسه با ماه قبل، ۸٫۷ واحد درصد افزایش داشته است. تورم ماهانه برای گروه‌های عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» و «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» به ترتیب ۲۵٫۴ درصد و ۴۰٫۴ درصد بوده است.

تاکنون در فضای مجازی افراد مختلفی در خصوص علل

تورم جهانی رخ داد که از نظر بسیاری از کارشناسان می‌تواند پیامدهای ۱۰ ساله برای دنیا داشته باشد. وی افزود: نرخ تورم آمریکا از ۲,۵ درصد به ۸,۶ درصد رسیده و این نرخ در کانادا بعد از گذشت حدود ۳۸ سال، به ۵,۵ درصد رسیده است که رقمی قابل توجه است، ولی تورم در ایران حدود ۳۰ تا ۳۵ درصد در سال بوده که با توجه به نرخ تورم حال حاضر جهانی، واکنش ایران باید تندتر و خشن‌تر باشد، کما این‌که گزارش‌های خردادماه نشان می‌دهد که تورم نقطه به نقطه کشور حدود ۵۲,۵ درصد نسبت به سال گذشته بوده است. این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: تورم فزاینده‌ای که در کشور در حال ایجاد شدن است، از جهتی می‌تواند فرصت‌هایی را ایجاد کند و از جهتی نیز ممکن است باعث شکست طبقه ضعیف و متوسط در جامعه شود. این در حالی است که تورم ماهانه ونزوئلا حدود هفت درصد بود و آن را کنترل کرد و به دنبال آن توانست اقتصاد خود را راه‌اندازی کند. متأسفانه ایران در ماه گذشته تورم ۱۲ درصدی داشت که اگر همین روند ادامه پیدا کند، وارد شرایطی خواهیم شد که کنترلش غیرقابل تصور است.

شرایط سخت ایران در تورم جهانی

عصاری در پیش‌بینی آینده وضعیت تورم در ایران گفت: تورم در دنیا در حال افزایش است و شتاب آن در ایران نسبت به سایر نقاط جهان بیشتر است، که از دو جهت می‌توان با تورم مقابله کرد. از یک جهت می‌توان سیاست‌هایی را در دستور کار قرار داد که یک وضعیت کلی را در جامعه رقم بزند، یعنی اقتصاد را به ریل صحت و سلامت ببرد و رفتاری را از اقتصاد ببینیم که بعید است این اتفاق در این دولت رقم بخورد. وی یکی دیگر از راه‌های جلوگیری از افزایش تورم را کنترل نامید و اضافه کرد: یکی از راه‌های کاهش تورم کنترل آن است. در این راه باید تعداد تراکنش‌ها و جابه‌جایی پول‌ها کاهش پیدا کند که این اتفاق تأثیر زیادی نمی‌تواند داشته باشد. البته اگر بخواهیم با چنین روشی از افزایش تورم جلوگیری کنیم، شاهد مفاسدی از جمله رانت‌ها، رشوه‌ها و دور زدن‌هایی در اقتصاد خواهیم بود که برخی از افراد با آن آشنا هستند. این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: به نظر من، مهار تورم در داخل کشور فقط یک راه دارد و این راه سرمایه‌گذاری در زمینه‌های مختلف و تبدیل شدن جامعه به یک موتور سرمایه‌گذار و رو به رشد است. در حال حاضر، نرخ بهره بانکی حدود ۲۰ درصد به صورت سالانه است و نرخ تورم اعلام‌شده ۴۰ درصد است که طبیعتاً، نگه‌داری پول در بانک باعث می‌شود سرمایه ۵۰ درصد از تورم عقب بماند. بنابراین همه افراد جامعه می‌توانند روش‌های سرمایه‌گذاری را به کار بگیرند. عصاری گفت: در سه ماهه نخست سال، بازار طلا حدود ۳۰ درصد و بازار دلار حدود ۲۲ درصد سود داشته‌اند و اگر این روال تا پایان سال ادامه پیدا کند، می‌توان سودهای بیشتری از این بازارها به دست آورد. بازار سرمایه نیز در سه ماهه نخست

سال حدود ۱۱ درصد بازدهی داشت که می‌تواند از بانک‌ها جلوتر باشد. در مجموع حرکت جامعه به سمت سرمایه‌گذاری و حرکتی که باعث چرخش مالی در کوچک‌ترین نهادهای جامعه شود، می‌تواند ما را از تورم نجات دهد.

مأموریت بانک مرکزی

میثم مهرپور، کارشناس اقتصادی، درباره مهار تورم به «وخارزم» می‌گوید: مأموریت اصلی بانک مرکزی مهار تورم و افزایش ارزش پول ملی است، اما در طول سال‌های گذشته این نهاد به یک بخش چاپ پول تبدیل شد که تبعات آن حداقل تا پنج سال در اقتصاد باقی می‌ماند. وی افزود: اگر بانک مرکزی بخواهد بر همان سیستم قبلی نیز پیش برود و بر مشکلات سرپوش بگذارد، همان شرایط را شاهد هستیم، اما به نظر می‌رسد تصمیم‌گیری‌هایی که اکنون در ساختمان میرداماد در حال انجام است، بهتر از گذشته است. هرچند این اقدامات کافی نیست، اما برای مهار نقدینگی گام‌های ابتدایی برداشته شده است.

به گفته وی، نرخ ارز یکی از محرک‌های نرخ تورم است و هر بار با افزایش آن تورم نیز افزایش می‌یابد. از سوی دیگر، چند نرخ‌ی بودن ارز به افزایش تقاضا و همچنین قیمت آن دامن می‌زند، به این دلیل که تقاضای کاذب بالا می‌رود و از آنجایی که عرضه محدود است، منجر به رشد قیمت تورم و افزایش تورم نیز خواهد شد. از این‌رو بانک مرکزی مأموریت اصلی خود را باید در عرضه و تقاضای اصولی بگذارد تا مشکلات بخش پولی کاهش یابد.

مهرپور با تأکید بر این‌که در اقتصادهای تورمی سیاست‌های خاصی باید اجرا شود، تصریح کرد: در شرایطی که اقتصاد دچار تورم شده، باید منابع به بخش‌های مولد هدایت شود که این موضوع نیز دستورپذیر نیست. در نتیجه باید شرایط اقتصادی بنگاه‌های تولیدی را سامان ببخشیم و پس از آن مشخص خواهد شد که نقدینگی بدون هیچ سیاست خاصی به سمت بخش تولید حرکت خواهد کرد. اساساً نقدینگی به بازاری ورود می‌کند که بیشترین بازدهی را داشته باشد و در طول سال‌های گذشته بازار مسکن، ارز، طلا و سکه بیشترین بازدهی را داشتند. از این‌رو با هر خریدی که در بخش ارز اتفاق می‌افتاد، بخش‌های دیگر نیز رشد می‌کردند.

این کارشناس اقتصادی گفت: بانک مرکزی برای ایجاد ثبات و تعادل در بازار ارز، پس از جلسه با صرافی‌ها و در راستای تسهیل عرضه و فروش ارز دستورالعملی ابلاغ کرد که بر اساس آن صرافی‌های مجاز، ارز اسکناس صادرکنندگان را با نرخ توافقی بخرند و به متقاضیان ارز بدون محدودیت بفروشند. همچنین با صدور مجوز فروش ارز در سرفصل ۲۴ (سایر) با احراز هویت متقاضی، امکان خرید ارز برای متقاضیان از کانال رسمی را تسهیل می‌کنند. یکی از علت‌های رشد بورس این تصمیم بانک مرکزی بود. به نظر می‌رسد این اقدامات بتواند تأثیر مثبتی بر کنترل بازار ارز بگذارد.

میثم مهرپور، کارشناس اقتصادی: نرخ ارز یکی از محرک‌های نرخ تورم است و هر بار با افزایش آن تورم نیز افزایش می‌یابد. از سوی دیگر، چند نرخ‌ی بودن ارز به افزایش تقاضا و همچنین قیمت آن دامن می‌زند، به این دلیل که تقاضای کاذب بالا می‌رود و از آنجایی که عرضه محدود است، منجر به رشد قیمت تورم و افزایش تورم نیز خواهد شد. از این‌رو بانک مرکزی مأموریت اصلی خود را باید در عرضه و تقاضای اصولی بگذارد تا مشکلات بخش پولی کاهش یابد.

سایه سیاه ریسک‌های مختلف روی سر بازار سرمایه

بورس رشد می‌کند؟

کرد. از طرفی، هنوز اثرات دقیق قطعی برق کارخانجات در تابستان مشخص نشده و تحلیل‌گران به دنبال آمار دقیق‌تر از اثرگذاری این رویداد بر سود شرکت‌ها هستند تا بتوانند تصویری واضح‌تر از وضعیت تولید و فروش شرکت داشته باشند. افزایش قیمت مسکن هم باعث نشد بازار سرمایه به دوران اوج خود بازگردد. طبق آخرین آمار بانک مرکزی، متوسط قیمت هر متر مربع مسکن به حدود ۴۰ میلیون تومان رسیده و این در حالی است که قیمت ساخت هر متر مربع حداقل ۱۰ میلیون تومان است. مقاطع فولادی، سیمان و بخش‌های دیگر در بورس قرار دارند و طبق نظر کارشناسان اعمال عوارض صادراتی در بخش فولاد باعث شد در یک دوره، صادرات این اقلام با مشکل مواجه شود و همین موضوع بر بازار سرمایه نیز تأثیر گذاشت. به نظر می‌رسد اقداماتی که اکنون در اقتصاد افتاده، تأثیرات خود را در بازار سرمایه نشان داده است.

رقابت بورس با بازار ارز

حمیدرضا جیهانی، کارشناس بازار سرمایه، در مورد تأثیر تصمیم ارزی بانک مرکزی بر رشد شاخص بورس، اظهار کرد: بر اساس ابلاغیه اخیر بانک مرکزی، دارندگان و عرضه‌کنندگان نرخ ارز می‌توانند ارز حاصل از صادرات را به متقاضیان با نرخ توافقی بفروشند که این موضوع بر روند معاملات بازار سرمایه اثر مثبت

هرچند بازار سرمایه سال را سبزرنگ آغاز کرد و شاخص کل بورس توانست بعد از حدود ۲۰ ماه، در اردیبهشت‌ماه دوباره وارد کانال یک‌میلیون و ۶۰۰ هزار واحدی شود، اما دوباره در هفته‌های گذشته در دام سقوط افتاده و رنگ قرمز بر تن بورس جا خوش کرده است و در حدود یکی دو ماه قبل، بورس تقریباً هر روز عقب‌گرد داشته است. تحلیل‌گران دلایل مختلفی را برای این سقوط عنوان می‌کنند که از مهم‌ترین آن‌ها اختلاف قیمت دلار در سامانه نیما و بازار آزاد است. البته برخی معتقدند بازار سرمایه بیش از اندازه در انتظار واگذاری سایپا و ایران خودرو مانده و برخی دیگر نزول بازار را ناشی از دست‌کاری شاخص کل از سوی دولت می‌دانند. در هر حال، نزول بورس ادامه دارد و سهام‌داران دوباره هر روز نظاره‌گر رنگ قرمز روی تابلوی بورس هستند. بورس تهران از زمانی که با مقاومت ۱٫۶ میلیون واحدی شاخص کل برخورد کرده، وارد فاز اصلاحی شده و این اصلاح در شرایطی رخ می‌دهد که تورم کالا در کشور رشد چشم‌گیری داشته و این تورم باعث افزایش درآمد شرکت‌ها شده است. با این حال، بورس همچنان در حال درجا زدن است و ارزنده شدن قیمت سهام شرکت‌ها هم باعث نشده روند اصلاحی به پایان برسد. در شرایطی که بورس در یک روند اصلاحی محبوس شده قرار دارد و نقدینگی هم در بازار با کاهش مواجه شده، فعلاً می‌توان برای معاملات روندی نوسانی با میل به افت را پیش‌بینی

پول و نقد

غزال بابایی



دارد و باعث افزایش سودآوری شرکت‌های بازار سرمایه خواهد شد. این تصمیمات و دریافت مصوبه و اختیارات بانک مرکزی از سران قوا می‌تواند زمینه‌ساز روندی برای بازگشت ارز صادرکننده بدون محدودیت به کشور در قالب اسکناس باشد. با توجه به چنین مسئله‌ای اما باز هم شاهد وجود تقاضا در بازار بودیم. بنابراین ابلاغیه بانک مرکزی منجر به ورود ارز حاصل از صادرات صادرکنندگانی به بازار ارز شد که اقدام به احتکار کرده بودند و این امر در کوتاه‌ترین زمان ممکن سبب روند نزولی قیمت ارز در بازار شد.

وی با بیان این‌که از سوی دیگر شاهد وجود حجم نقدینگی مشخص در اقتصاد کشور هستیم، گفت: حجم نقدینگی موجود در کشور تحت تأثیر سیاست‌گذاری‌های دولت و ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاران به سمت بازارهای مالی سوق پیدا می‌کند. اتفاقاتی مانند ممنوعیت خرید و فروش دلار از سوی نهادهایی غیر از نهادهای پولی، مدیریت حساب افراد بی‌کار و مجوز ورود اسکناس ارز بدون محدودیت به کشور باعث جهت‌دهی درست نقدینگی در اقتصاد کشور شده است. با توجه به چنین مسائلی، افراد دیگر نسبت به سرمایه‌گذاری در بازارهای سفته‌بازان مانند بازار ارز، سکه و طلا خودداری می‌کنند. از سوی دیگر، وضع قانون مالیات در آینده نزدیک، منجر به این خواهد شد تا بازاری با شفافیت‌های اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در اختیار سرمایه‌گذاران قرار بگیرد. چنین مسائلی منجر به از بین رفتن محبوبیت بازار ارز برای سرمایه‌گذاری شده و امیدواریم طی روزهای آینده قیمت ارز روند کاهشی بیشتری به خود بگیرد. تحت تأثیر چنین اتفاقی، پول‌های بلوکه‌شده در کارگزاری‌ها و حساب‌های بانکی در روزهای گذشته به سمت بازار سرمایه روانه شد و شاهد افزایش چشم‌گیر حجم تقاضا در بازار سهام بودیم.

بانک مرکزی بورس را رشد می‌دهد؟

مهدی قلی‌پور، کارشناس بازار سرمایه، در رابطه با عوامل تأثیرگذاری که می‌تواند معاملات بورس را تحت تأثیر قرار دهد، گفت: علی‌رغم رشد تقریباً دومیلیون میلیارد تومانی نقدینگی از پاییز سال گذشته، در مجموع بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان از سوی حقیقی‌ها در همین مدت از بورس خارج شده، به این معنا که رشد نقدینگی مولد سرمایه‌گذاری به‌ویژه در بورس نبوده، و در بخش بعدی این نقدینگی جذب بازارهای دیگر به‌ویژه اوراق بدهی و شبه‌پول و تا حدی املاک و ارز و طلا شده است و سیاست‌های بانک مرکزی در کنترل ارز و عرضه اوراق بدهی به این مسئله دامن زده است. افت قیمت‌های جهانی نگران‌کننده شده و ادامه سیاست افزایش نرخ بهره در اقتصادهای بزرگ، احتمال افت بیشتر را افزایش داده است و بورس کامودیتی‌محور ایران هم قطعاً از این عوامل متأثر خواهد شد.

وی در ادامه تصریح کرد: چشم‌انداز آتی بورس هم قطعاً به این عوامل بستگی خواهد داشت و معتقدیم قیمت‌های جهانی پتانسیل افت خواهند داشت و با توجه به شرایط تورمی، نرخ ارز هم رشدی خواهد بود و سیاست‌های احتمالی بانک مرکزی نیز به افزایش نرخ‌ها در بازار بدهی، بین بانکی و سپرده‌ها خواهد انجامید. عوامل اول و سوم کاهنده بازار سرمایه و عامل ارز (که خود معلول تورم و نقدینگی است) موتور محرکه بازار خواهد بود. به نظر در مجموع رشد تورمی بر دو عامل دیگر توفیق خواهد یافت و رشد بازار مبتنی بر خالص رشد نرخ فروش داخلی و نرخ

ارز صادراتی شرکت‌ها خواهد بود.

این کارشناس بازار سرمایه افزود: علاوه بر موارد پیش‌گفته، قوانین جدید در مجلس و مقررات دولتی به‌ویژه درباره عوارض صادراتی، قیمت‌گذاری‌ها، نرخ ارز نیمايي و امکان صادرات نفت و محصولات معدنی، فلزی و شیمیایی و قابلیت دسترسی به ارز حاصل از آن از دیگر فاکتورها و متغیرهای مؤثر بر بازار هستند که بیشتر به نظر، به ضرر بازارند، مگر این‌که اهمیت بازار سرمایه در تأمین مالی دولت، کنترل تورم و نقدینگی و رشد اقتصادی برای دولت‌مردان تبیین شود.

قلی‌پور درباره رونق دوباره بازار سهام پس از دوران افت شدید آن گفت: سهام هم اگر نقشی در جذب نقدینگی افسارگسیخته داشته باشد، پتانسیل رشد دارد، ولی آن‌قدر عدم اطمینان خودساخته در بورس زیاد شده که با فرار ماهانه پنج تا ۱۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی حقیقی مواجه هستیم.

محرک بورس چیست؟

میثم رادپور، کارشناس اقتصادی، با اشاره به این‌که درکی از نحوه تصمیم‌گیری نمایندگان مجلس و دولتی‌ها، به‌ویژه با تغییرات لحظه‌ای که در قوانین و مقررات دنبال می‌شود، وجود ندارد، گفت: عدم بهبود در تجارت خارجی و ادامه سیاست‌های تشویق‌کننده فرار سرمایه و نیروی انسانی، منجر به تشدید تضعیف ارزش ریال و تورم تصاعدی خواهد شد که دم‌دست‌ترین محرک رشد بورس هستند. باین‌حال، امیدی از سمت سیاست‌گذار اقتصادی برای بهبود شرایط بورس ندارم.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: سیاست سرکوب قیمت نمی‌تواند دائمی باشد، ولی بخش شفاف اقتصاد یعنی بورس را نابود می‌کند و ثروت را از جیب سهام‌دار و سرمایه‌گذار خارج می‌کند و به جیب دلال و قاچاقچی خواهد برد. وقتی دولت قوت لایموت و ماکارونی و روغن و قند را آزاد می‌کند، چرا دست روی محصولات معدنی و فلزی و شیمیایی گذاشته است. این مسئله برایم شک‌برانگیز است و نگران این هستم که بخش غیرشفاف اقتصاد از چنان قدرتی برخوردار شده که می‌تواند بخش شفاف، یعنی بورس را قربانی حرص و ولع ناتمام خود کند.

رادپور افزود: مشکلات بازار سرمایه صرفاً قیمت‌گذاری نیست. عدم مدیریت صحیح آب و انرژی هم ناشی از فقدان نگرش سیستمی به مسائل است. به عنوان مثال، برق صنعتی به جای سهمیه‌بندی و توقف خط تولید از طریق تغییر شیفت کاری صنایع پرمصرف به‌ویژه تغییر ساعات کار در روزهای عادی و اضافه کردن روزهای پنج‌شنبه و جمعه به روزهای کاری و حذف دو روز کاری از هفته برای این صنایع قابل تلطیف است.

او در پایان گفت: دورکاری فعالیت‌ها در اداراتی که زیرساخت لازم در دوره کرونا را پیدا کردند، کاهش ساعت کاری در بخش‌ها با بهره‌وری پایین و امثالهم، انتقال کارخانه‌ها از کویر و واردات محصولات کشاورزی پرمصرف و تغییر محصولات با ارزش افزوده بیشتر و مصرف آب کمتر در کوتاه‌مدت و چند دست از این موارد هم باید در بودجه دیده می‌شد، نه این‌که وسط سال وصله پینه جدیدی بر بودجه باشد. در کل به نظر بازار سرمایه انسجام لازم را برای رویارویی با این عوامل ندارد. شاید هم یارای مقابله ندارد، ولی دولت و مجلس بدانند که نهایت این اقدامات نابودی صندوق‌های بازنشستگی و بیمه و حتی بانک‌ها، هم به واسطه هلدینگ‌های صنعتی‌شان و هم به واسطه نکول وام‌گیرندگان صنعتی است و این چرخه باطل به نفع هیچ کسی نیست.

حمیدرضا جیهانی، کارشناس بازار سرمایه: وضع قانون مالیات در آینده نزدیک، منجر به این خواهد شد تا بازاری با شفافیت‌های اقتصادی برای سرمایه‌گذاری در اختیار سرمایه‌گذاران قرار بگیرد. چنین مسائلی منجر به از بین رفتن محبوبیت بازار ارز برای سرمایه‌گذاری شده و امیدواریم طی روزهای آینده قیمت ارز روند کاهشی بیشتری به خود بگیرد. تحت تأثیر چنین اتفاقی، پول‌های بلوکه‌شده در کارگزاری‌ها و حساب‌های بانکی در روزهای گذشته به سمت بازار سرمایه روانه شد و شاهد افزایش چشم‌گیر حجم تقاضا در بازار سهام بودیم



گزارش وخارزم از میزان سرمایه‌گذاری در بازار مسکن زمستان در بهار مسکن

ساختمانی صادر شد و این میزان در بهار امسال به ۶۲۰۰ پروانه کاهش یافته است. دولت سیاست‌گذار بخش مسکن است و مستقیماً برای ساخت وارد میدان نمی‌شود، اما طرح نهضت ملی مسکن قرار است به نظارت و دخالت دولت اجرا شود. عملکرد وزارت راه و شهرسازی با شعارهایی که در ابتدای دولت داده می‌شد، تعریفی ندارد. با این‌که تا همین الان که این گزارش را می‌خوانید، رکود مسکن شمع هشت سالگی خود را فوت کرده، اما آمارها حکایت از آن دارد که ساخت مسکن به پایین‌ترین میزان خود در چهار دهه اخیر رسیده است.

تأثیر نرخ ارز

سال ۹۷ نرخ ارز گران شد و در سال ۹۹ این افزایش عجیب‌تر اتفاق افتاد. به طوری‌که در پاییز سال ۹۹ نرخ ارز به بیش از ۳۳ هزار تومان رسید. دولت به منظور حفظ قدرت خرید میزان مبلغ وام را افزایش داد، اما باز هم نتوانست مانند قبل کمک خرید یک واحد مسکونی باشد. قبلاً روال به این صورت بود که برای دریافت وام مسکن ارزیاب بانک از واحد مسکونی بازدید می‌کرد تا ارزش‌گذاری کند که این واحد چه میزان وام می‌تواند پرداخت کند. به این دلیل که سقف دریافت وام ۸۰ درصد مبلغ کل خانه بود. حالا با وجود افزایش‌های متعدد و میزان اقساط سرسام‌آور بین ۲۰ تا ۳۰ درصد یک واحد مسکونی را تسهیلات پوشش می‌دهد. کارشناسان معتقدند افزایش نرخ ارز باعث بروز چنین مشکلاتی در بازار مسکن شده است. هم‌چنین باید توجه کرد در بازاری که به دلیل وضعیت خاص ناشی از جهش و نبود قدرت خرید متقاضیان مسکن، سازنده‌ها در فروش واحدهای خود ناکام هستند، روندی شکل می‌گیرد که عملاً دوسر بخت محسوب می‌شود. به این معنا که هم سازنده‌ها و هم متقاضیان خرید مسکن، بازنده این

قیمت هر متر مربع مسکن در تهران ۴۰ میلیون تومان! این آخرین آمار بانک مرکزی است که اعلام کرده مسکن در تهران چقدر گران شده است. اخیراً گزارشی منتشر شده که نشان می‌دهد تولید مسکن به شدت کاهش یافته است. در دولت دوازدهم هنوز مسکن آسانسور گرانی خود را روشن نکرده بود که پیشنهاد بورس مسکن مطرح شد. روش کار به این صورت بود که افراد با هر میزان سرمایه‌ای که در اختیار داشتند، برای ساخت مسکن می‌توانستند اقدام کنند، اما ظاهراً این طرح به نتیجه نرسید. طبق پیشنهادی که مطرح بود، پس از پایان واحد مسکونی میزان مترآژ هر سهم مشخص می‌شد و این‌گونه بود که اگر فرد قصد داشت یک واحد مسکونی را در اختیار داشته باشد، باید مابقی مبلغ را واریز می‌کرد، اما این طرح هم مانند طرح‌های دیگر دولت روی زمین ماند.

یکی از شعارهای دولت سیزدهم ساخت چهارمیلیون واحد مسکونی طی چهار سال بود. شعاری که پس از حدود ۱۲ ماه از فعالیت دولت هنوز به نتیجه نرسیده و به تازگی اعلام شده زمین برای ساخت مسکن تأمین شده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد سردترین فصل ساخت‌وساز طی سال گذشته تاکنون مربوط به بهار امسال است. به طوری‌که کاهش تیراژ تولید مسکن در تهران در اولین فصل امسال به پایین‌تر از حدود ۲۰ سال گذشته رسیده است. در علم اقتصاد هر کالایی که با کاهش عرضه روبه‌رو شود، در صورت ثابت بودن یا افزایش تقاضا، مسیر قیمت در مدار صعودی قرار می‌گیرد. این موضوع نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری در بازار مسکن چندان هم به صرفه نیست. از سوی دیگر، باید توجه داشت تأمین مالی در این بازار بسیار سخت شده و نقدشوندگی پایینی دارد.

در تهران میزان ساخت مسکن به ۴۲ سال پیش بازگشته، به طوری‌که در بهار سال گذشته ۱۰ هزار و ۷۰۰ پروانه

مسکن

سهراب اکبری

روند خواهند بود. این موضوع به کاهش ساخت‌وساز جدید منجر می‌شود و در نتیجه کمبود عرضه آپارتمان در بازار مسکن نتیجه طبیعی آن خواهد بود. در بازاری که عرضه با کمبود مواجه است، قیمت مسکن قاعدتاً با افزایش روبه‌رو خواهد شد و سازنده‌ها با مشاهده این وضعیت که خرید و فروش با افزایش دوباره سطح قیمت‌ها دشوارتر می‌شود، بیش از پیش از سرمایه‌گذاری ساختمانی جدید پرهیز می‌کنند.

سامانه املاک و اسکان، راهی برای تنظیم بازار

حسین میرزایی، کارشناس اقتصادی به «وچارزم» می‌گوید: سامانه املاک و اسکان اگر به‌درستی اجرا شود، منجر به افزایش سرمایه‌گذاری در حوزه مسکن خواهد شد. به این دلیل که ابتدا تنظیم‌گری را در این بازار انجام می‌دهد و پس از آن سوددهی را وارد این بازار می‌کند.

به گفته وی، کلیدی‌ترین برنامه دولت برای نجات بازار مسکن از رکود عمیق ساخت‌وساز می‌تواند مهار تورم باشد، که اقدامی امیدآفرین تلقی می‌شود و فعالان بازارهای مختلف از جمله سرمایه‌گذاران ساختمانی را به ازسرگیری فعالیت تحریک می‌کند.

میرزایی با بیان این که کاهش ریسک ناشی از وضعیت متغیر غیراقتصادی یعنی مذاکرات رفع تحریم‌ها می‌تواند به ثبات اقتصادی و مهار تورم کمک کند، افزود: در بازار بدون تورم فضا برای سرمایه‌گذاری ساختمانی فراهم خواهد بود. اما آنچه روشن است، این است که اگر بهبودی در آمار ساخت‌وساز حاصل نشود و تیراژ بهار در سه فصل بعدی امسال هم تکرار شود، کل تعداد واحدهای مسکونی که مجوز ساخت برای آن‌ها صادر شده، در پایان امسال به حدود ۳۰ هزار واحد می‌رسد، که معادل یک فصل فعالیت ساختمانی در وضعیت طبیعی بازار (پیش از جهش مسکن در سال ۹۷) است.

این کارشناس اقتصادی تأکید کرد: دغدغه و تمرکز سیاست‌گذار بخش مسکن در حال حاضر بیش و پیش از هر چیز، باید نجات سازنده‌ها از مسیری که مانع از ادامه فعالیت آن‌ها شده است، باشد. در شرایط اقتصادی فعلی که تورم در اقتصاد پیش‌تازانه در حال حرکت است، باید سیاست همه بخش‌های کشور مهار این غول گرانی باشد و بعد به سراغ بقیه بخش‌ها برویم. در گذشته گفت می‌شد هر چه نرخ ارز افزایش یابد، نرخ صادرات نیز بالا می‌رود، اما آمارها بیان‌گر این است که نرخ ارز از سال ۹۶ تاکنون ۱۰ برابر شده. آیا نرخ صادرات نیز به همین میزان رشد کرده است یا خیر.

سرمایه‌گذاری توجیه اقتصادی ندارد

رئیس مجمع ملی صنعت مسکن و ساختمان کشور با بیان این که نوسان ارز لحظه‌ای شده و این موضوع بر هزینه تمام‌شده مسکن تأثیر می‌گذارد، گفت: به دلیل افزایش نرخ ارز قیمت سیمان از سال گذشته تاکنون بیش از چهار برابر گران شده است.

مجتبی بیگدلی، کارشناس بازار مسکن، در گفت‌وگو با «وچارزم» افزود: هزینه تجهیزات مربوط به برق و الکترونیک و نازک‌کاری ساختمان رشد زیادی داشته است و در برخی موارد قیمت‌ها به صورت لحظه‌ای اعلام می‌شود و این به معنای گران‌تر شدن هزینه تمام‌شده ساختمان است، به طوری که قیمت شیر در هر روز تفاوت دارد و این موارد به بازار مسکن فشار می‌آورد.

وی تأکید کرد: شبکه بانکی مدت‌هاست وارد بازار مسکن شده‌اند و این بخش را در اختیار گرفته‌اند. بانک نباید وارد بنگاهداری اقتصادی شود و جالب این‌جاست که بانک‌ها با این که مدیر خوبی برای بنگاه‌های اقتصادی نیستند، واگذاری آن‌ها را هم در برنامه ندارند.

بیگدلی با بیان این که بانک‌ها با خلق پول به تورم کشور دامن می‌زنند، تصریح کرد: سؤالی در این‌جا مطرح می‌شود که قوه قضاییه و دولت به بحث سکه، ارز، خودرو و مواردی از این قبیل ورود می‌کند، اما هنوز اقدامی برای مافیای بانکداری انجام نداده است.

این کارشناس مسکن به مشکل پیمان‌کاران ساختمانی اشاره کرد و گفت: یک پیمان‌کار برای تأییدیه به منظور ورود به مرحله بعدی ساخت‌وساز با ۳۶ مهندس در ارتباط است و روابط دیداری باعث بروز مشکلاتی شده است؛ مشکلاتی از این بابت که مهر این افراد خرید و فروش می‌شود و این موارد در هزینه تمام‌شده ساختمان تأثیر دارد.

به گفته وی، سیاست بخش خصوصی ارزان‌سازی مسکن به منظور عرضه بیشتر است، اما این موضوع به یک آرزو تبدیل شده است. اکنون در کشورهای دیگر یک ساختمان ۱۰ طبقه حدود شش ماه به طول می‌انجامد، اما در ایران ۳۶ ماه زمان می‌برد و هرچه مدت ساخت طولانی‌تر شود، به دلیل این که هزینه زیادی در آن‌جا شده و بازگشت سرمایه دیرتر اتفاق می‌افتد، کالا گران‌تر عرضه می‌شود.

بیگدلی با اشاره به قیمت تمام‌شده مسکن تأکید کرد: دولت اعلام کرده رقم هر متر مربع برای طرح نهضت ملی مسکن کمتر از پنج میلیون تومان است، اما حقیقت این‌جاست که هزینه تمام‌شده هر متر مربع ساختمان حداقل ۱۰ میلیون تومان است. ارزان‌سازی مسکن دستوری انجام نمی‌شود و دولت اگر قصد دارد مسکن را ارزان‌تر به دست مردم برساند، باید یارانه‌ای را برای بخش خصوصی در نظر بگیرد. در طرح نهضت ملی مسکن به دلیل سیاست‌های دستوری یک بخش خصوصی به میدان نیامده است.

این کارشناس ادامه داد: آقای رستم قاسمی، وزیر راه و شهرسازی، شورای مسکن تشکیل داده، اما جالب این‌جاست بخش خصوصی در این شورا حضور ندارد. درحالی که اگر بخش خصوصی وارد نهضت مسکن‌سازی می‌شد، اکنون یک میلیون واحد مسکونی باید ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشت. با ادامه این روند، تا کمتر از ۱۸ ماه دیگر متوسط قیمت هر متر مربع به دلیل کاهش چشم‌گیر ساخت به ۱۰۰ میلیون تومان می‌رسد.

حسین میرزایی، کارشناس اقتصادی: سامانه املاک و اسکان اگر به‌درستی اجرا شود، منجر به افزایش سرمایه‌گذاری در حوزه مسکن خواهد شد. به این دلیل که ابتدا تنظیم‌گری را در این بازار انجام می‌دهد و پس از آن سوددهی را وارد این بازار می‌کند. کلیدی‌ترین برنامه دولت برای نجات بازار مسکن از رکود عمیق ساخت‌وساز می‌تواند مهار تورم باشد، که اقدامی امیدآفرین تلقی می‌شود و فعالان بازارهای مختلف از جمله سرمایه‌گذاران ساختمانی را به ازسرگیری فعالیت تحریک می‌کند

دولت و چالش ایجاد شغل در مسیر پایدارسازی مشاغل

برنامه‌های خود از ناشایستگی‌زدایی از اشتغال ۱۴ میلیون نفر و رفع مشکل ۲.۵ میلیون بی‌کار مطلق سخن می‌گفت. بنابراین برنامه‌هایی به این منظور تهیه شدند. بر همین اساس «اطلس الگوهای اشتغال» تهیه شد. دولت مدعی است که تا ابتدای سال جاری ۵۲۰ هزار شغل ایجاد شده است که تا نیمه اول سال به یک میلیون شغل می‌رسد. اگر آن‌چه دولت می‌گوید، واقعاً خالص اشتغال ایجاد شده باشد، به نظر می‌رسد که ذیل اطلس اشتغال، مشکل ۴۰ درصد بی‌کاران حل شده و با همین سرعت پیشرفت، ۶۰ درصد باقی‌مانده هم تا سال آینده شاغل می‌شوند.

زیست‌بوم ملی اشتغال که «پلتفرم» هماهنگی سیاست‌های اشتغال در بخش‌های مختلف دولت محسوب می‌شود و اطلس الگوهای اشتغال که در دست وزارت کار مدیریت می‌شود، از طریق بودجه ۳۲ هزار میلیارد تومانی اشتغال و ۱۶۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات اشتغال (۶۰ هزار میلیارد تومان قرض‌الحسنه و ۱۰۰ هزار میلیارد تومان نرخ مصوب شورای پول و اعتبار) تأمین مالی می‌شوند. دولت برای موفقیت اصابت منابع مالی، در شورای عالی اشتغال، بانک مرکزی را به ایجاد «وحدت رویه» در پرداخت تسهیلات سوق داده است.

منظور از وحدت رویه در پرداخت تسهیلات، هماهنگی بانک‌ها با مصوبات الزام‌آور برای بانک مرکزی است. تسهیلات اشتغال، به دلیل ارزان‌قیمت بودن کارمزد آن‌ها برای بانک‌ها جذابیت چندانی ندارند. از طرفی، بانک‌هایی که این تسهیلات را پرداخت می‌کنند، چندان روی مراحل پیشرفت طرح‌هایی که آن‌ها را تأمین مالی کرده‌اند، توجهی ندارند. به همین دلیل، منابع اشتغال‌زایی اتلاف می‌شوند. دولت در برنامه‌های اشتغال راهبرد خود را تغییر داد و به گفته وزیر سابق کار، بانک‌ها بر اساس قرار گرفتن طرح‌ها در زنجیره ارزش به طرح‌ها اشتغال‌زا تسهیلات پرداخت می‌کنند. قرار گرفتن در زنجیره ارزش، به این معنی است که کسب‌وکارها در ارتباط با صنایع و مشاغل بالادستی شکل بگیرند تا زنجیره‌های تولید از سمت صنایع پایین‌دستی و کوچک به سمت صنایع بالادستی شکل بگیرند. راهبردی برای شغل شایسته

چهار میلیون شغل در چهار سال؛ این مهم‌ترین وعده‌ای است که دولت سیزدهم برای هدایت ظرفیت‌های موجود در اقتصاد به سمت بازار کار به مردم ارائه داد تا این بار حول نیازهای اقتصاد و ظرفیت‌های موجود، شغل ایجاد شود. دولت وعده داده که از این تعداد، یک میلیون و ۸۵۰ هزار شغل در نیمه دوم سال ۱۴۰۰ و سال ۱۴۰۱ رقم می‌خورند. با این حال، نباید چالش‌های ایجاد شغل را که مهم‌ترین آن تورم موجود در حوزه‌های صنعت، خدمات و کشاورزی است، از یاد برد؛ موضوعی که به افزایش هزینه‌های ایجاد شغل منتهی می‌شوند.

نمی‌توان از نظر دور داشت که علی‌رغم این که دولت گذشته وعده ایجاد سالی یک میلیون شغل را سر می‌داد، بین سال‌های ۹۶ تا ۹۹ تنها دو میلیون و ۱۰۸ هزار شغل ایجاد کرد. دولت یازدهم هم که از ایجاد ۲.۴ میلیون شغل سخن می‌گفت، در نهایت طبق گزارش مرکز آمار ۸۱۱ هزار شغل خالص ایجاد کرد. در نتیجه، معمول این است که برنامه دولت‌ها در زمینه ایجاد شغل، به هدف اصابت نمی‌کند و «خالص اشتغال» گویای واقعیت‌های دیگری است. منظور از اشتغال خالص، حاصل تفریق اشتغال ایجاد شده از اشتغال واقعاً موجود است؛ یعنی مشاغلی که پایدار و برجا باقی مانده‌اند و فصلی، موقت و پاره‌وقت نبوده‌اند.

دولت سیزدهم با هدف کمتر کردن این خطا، راهبردهایی را در وزارت کار یا آن‌طور که وزیر کار از آن یاد می‌کند، «مرکز هماهنگی سیاست‌های اشتغال» تعریف کرد؛ از جمله «زیست‌بوم ملی اشتغال» که یک تابلوی سیاستی محسوب می‌شود. این زیست‌بوم در پنج لایه آموزش، ترویج، اطلاع‌رسانی، شناسایی و مشاوره شکل گرفت، اما این تابلو بسیار کلی است و به همین دلیل، ذیل آن برنامه‌های مختلفی تعریف شد.

چهار چوب اطلس الگوهای اشتغال

حجت‌الله عبدالملکی، وزیر سابق کار دولت سیزدهم، در



دولت بر مشاغل کم‌سرمایه‌بر «مهارت‌محور» متمرکز شده است. طبق اعلام وزارت کار ۳۴۰ شغل مهارت‌محور شناسایی شده که کمتر از ۲۰ میلیون تومان سرمایه برای آن‌ها نیاز است. به نظر می‌رسد که عمده این مشاغل در حوزه کسب‌وکارهای مجازی و آن‌لاین شکل بگیرند، که می‌توان از خانه هم آن‌ها را مدیریت کرد. در کنار این سیاست، پنجره واحد مجوزها و تسهیلات صدور مجوزهای کسب‌وکار تعریف شد تا تنها یک درگاه مجوزدهی در دولت وجود داشته باشد

این وزارت‌خانه، تاکنون ۷۵ هزار مجوز صادر شده است. این تعداد مجوز به ۴۲ هزار شغل منتهی شده است.

در همین حال، طرح اشتغال خانواده‌محور، حمایت از اشتغال روستایی در قالب صندوق‌های خرد محلی، برنامه ملی تقویت کسب‌وکار، معیشت مرزنشینان و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق مرزی، کاهش زمان صدور مجوز تأسیس آموزشگاه فنی حرفه‌ای از هشت ماه به سه روز، پرداخت ۹۵۰ میلیارد تومان تسهیلات اشتغال پایدار روستایی با اشتغال‌زایی ۹ هزار و ۲۸۴ نفر، ۱۷۵ میلیارد تومان تسهیلات از محل تفاهم‌نامه با صندوق کارآفرینی امید برای ۶۹۰ طرح با اشتغال‌زایی چهار هزار و ۶۵۹ نفر و ۲۹۰ میلیارد تومان تسهیلات کرونا برای هشت‌هزار و ۲۶۹ طرح با تثبیت اشتغال ۱۹ هزار و ۸۲۸ نفر از دیگر برنامه‌های اشتغال دولت است.

کاهش جمعیت فعال کشور

در مجموع دولت بر اساس راهبردهای مالی، صدور مجوز، ایجاد بازار برای فروش محصولات کسب‌وکارها و ارائه آموزش‌های مهارتی و مشاوره‌ای، مدعی است که تنها تا

از طرفی، دولت به منظور این‌که ایجاد اشتغال خالص را نشان دهد و از این طریق ایجاد شغل شایسته (شغل دارای بیمه، دستمزد قانونی، ایمنی شغلی و...) را ممکن کند، تلاش کرده که مشاغل جدید متصل به بیمه تأمین اجتماعی باشند و شاغلان در لیست بیمه‌ای کارفرمایان قرار گیرند. بر اساس اعلام وزارت کار از اواخر پاییز تا اواسط زمستان ۱۴۰۰.۲۱۷ هزار فرصت شغلی ثبت شده و در این میان ۱۳۰ هزار فقره بیمه تأمین اجتماعی نیز به ثبت رسیده است.

در همین حال، دولت بر مشاغل کم‌سرمایه‌بر «مهارت‌محور» متمرکز شده است. طبق اعلام وزارت کار ۳۴۰ شغل مهارت‌محور شناسایی شده که کمتر از ۲۰ میلیون تومان سرمایه برای آن‌ها نیاز است. به نظر می‌رسد که عمده این مشاغل در حوزه کسب‌وکارهای مجازی و آن‌لاین شکل بگیرند، که می‌توان از خانه هم آن‌ها را مدیریت کرد. در کنار این سیاست، پنجره واحد مجوزها و تسهیلات صدور مجوزهای کسب‌وکار تعریف شد تا به گفته عبدالملکی تنها یک درگاه مجوزدهی در دولت وجود داشته باشد. در این راستا، وزارت کار ۵۰۰ نوع مجوز مشاغل خانگی صادر می‌کند. برابر اعلام

حمیدرضا حاج اسماعیلی، کارشناس بازار کار: پایداری مشاغل مشکلی اساسی است که علی‌رغم وجود برنامه‌های اشتغال، حل نشده‌اند؛ ضمن این که تمرکز وزیر سابق کار بیشتر بر عزل و نصب‌ها بود تا حل مشکلات واقعی بازار کار. دولت هیچ‌گاه به صورت شفاف اعلام نکرد که مشاغلی که مدعی رقم زدن آن‌هاست، در چه رسته‌هایی ایجاد شده‌اند و تا چند درصد بنا بر اهداف اولیه ایجاد شده‌اند و هزینه‌های ایجاد آن‌ها چقدر بوده است. از طرفی، بازار مناسبی برای تولیدات کسب‌وکارها وجود ندارد

ابتدای امسال ۵۲۰ هزار فرصت برای افراد جویای شغل فراهم ساخته است. با این حال، همه با دولت هم‌نظر نیستند و برخی به چالش‌هایی اشاره می‌کنند که در آمارها نمود یافته‌اند. حمیدرضا حاج اسماعیلی، کارشناس بازار کار، در این مورد گفت: «مرکز آمار در گزارش فصلی خود اعلام کرد که در بهار ۱۴۰۱، از مجموع جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر، ۴۰.۹ درصد فعال بوده‌اند؛ یعنی در گروه شاغلان و بی‌کاران قرار گرفته‌اند. منظور از جمعیت فعال افراد شاغل و افراد بی‌کار در سن کار است. به هر شکل، این میزان، نیم واحد نسبت به بهار سال قبل کاهش یافته است که حاکی از افت تعداد افراد آماده ورود به بازار کار یا بی‌کاری تعداد بیشتری از شاغلان است. بر این اساس ۹۸ هزار نفر از اشتغال افراد ۱۵ ساله و بیشتر در بهار ۱۴۰۱ نسبت به بهار ۱۴۰۰ کم شده است.»

وی افزود: «بنابراین، پایداری مشاغل مشکلی اساسی است که علی‌رغم وجود برنامه‌های اشتغال، حل نشده‌اند؛ ضمن این که تمرکز وزیر سابق کار بیشتر بر عزل و نصب‌ها بود تا حل مشکلات واقعی بازار کار. دولت هیچ‌گاه به صورت شفاف اعلام نکرد که مشاغلی که مدعی رقم زدن آن‌هاست، در چه رسته‌هایی ایجاد شده‌اند و تا چند درصد بنا بر اهداف اولیه ایجاد شده‌اند و هزینه‌های ایجاد آن‌ها چقدر بوده است. از طرفی، بازار مناسبی برای تولیدات کسب‌وکارها وجود ندارد و مردم قدرت خرید خود را از دست داده‌اند. برای مثال، عموم مردم از تولیدات صنایع دستی و کسب‌وکارهای مرتبط با بوم‌گردی استقبال نکرده‌اند، چون قدرت خرید آن‌ها را ندارند. همچنین صنایع غذایی و کسب‌وکارهای این رسته، رسته دام و طیور و تولیدات باغی با کاهش مؤثر تقاضا مواجه هستند؛ به نحوی که با رشد منفی تعداد دام‌های پرورش‌یافته و از دست رفتن بازار محصولات باغی در کشورهای همسایه مواجه هستیم.»

حاج اسماعیلی با اشاره به این که بازار کار ایران باید به سمت تقویت بخش صادرات خدمات فنی و مهندسی، حمایت‌های دائمی از کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، سرمایه‌گذاری در ظرفیت‌های معدنی و مشاغل خدماتی انبوه مانند کسب‌وکارهای آنلاین حوزه حمل‌ونقل حرکت کند، گفت: «صادرات ظرفیت‌های فنی و مهندسی را باید با دیپلماسی اقتصادی

فعال کرد. کسب‌وکارهای دانش‌بنیان رها شده‌اند و بسیاری از آن‌ها قادر به دریافت حمایت‌های مالی برای طرح‌های خود نیستند و نادیده گرفته می‌شوند. ظرفیت‌های معدنی به دلیل تورم بالای تولیدکنندگان معدن و نبود سرمایه‌گذار و استقبال دولت از معادن کم‌سرمایه‌بر مانند سنگ‌های زینتی به جای سنگ آهن، طلا و... فراموش شده‌اند. کسب‌وکارهای آنلاین با ظرفیت اشتغال بالا هم با نبود تمایل به سرمایه‌گذاری به دلیل محدودیت‌های رقابتی و کاهش تقاضای مردم برای مصرف خدمات، مواجه هستند. در حالی که این موارد با هزینه‌های پایین‌تر و به صرف وجود دانش فنی سرمایه‌گذار و دیپلماسی فعال نمایندگی‌های ایران در کشورهای همسایه، خیلی راحت‌تر ممکن می‌شوند.»

لزوم متصل ساختن سرمایه‌گذاران

در مقابل، علیرضا فتاحی، از اعضای هیئت مدیره شوراهای اسلامی کار استان تهران، معتقد است که در چند ماهی که از فعالیت دولت می‌گذرد، وزارت کار توانسته راهبردهای ایجاد اشتغال را شفاف و زمینه را برای تسهیل دسترسی به شغل فراهم کند. وی در این مورد گفت: «یکی از مهم‌ترین مشکلات موجود در بازار کار، کاهش دسترسی به مجوز برای ایجاد شغل‌های ارزان‌قیمت بود. همین امر موجب شده بود که ایران یکی از بدترین کشورها در زمینه تسهیل راه‌اندازی کسب‌وکار باشد. حالا با صدور سه‌روزه مجوز برای راه‌اندازی کسب‌وکار بخشی از این مشکل حل شده است، اما برای بازار کار ایران نیازمند راه‌کارهایی هستیم که بیشتر تأمین مالی محور باشند و سرمایه‌گذاران را به یکدیگر متصل کنند؛ یعنی علاوه بر این که دولت در چهارچوب سیاست‌های اطلس اشتغال و زنجیره ارزش، تسهیلات می‌پردازد، باید کاری کنیم که چند سرمایه‌گذار خصوصی به راحتی به یکدیگر متصل شوند و کسب‌وکار خود را راه بیندازند. استارت‌آپ‌های زیادی معطل جذب سرمایه‌گذار هستند و دولت هم نمی‌تواند به تک‌تک آن‌ها کمک کند. در نتیجه باید سرمایه‌گذاران و افراد صاحب ایده یکدیگر را بشناسند. این هم زمینه گفت‌وگوی بخش خصوصی را فراهم می‌کند و هم دولت را برای تسهیل جا افتادن سرمایه‌گذاران، راغب‌تر.»



در این بخش می‌خوانید

رقابت نفس‌گیر بانک‌های مرکزی برای افزایش نرخ بهره
از کنترل تورم تا دفاع از ارز ملی

مرور «وخارزم» بر اقتصاد کشورهای منطقه خاورمیانه
سرزمین آشوب

سرمقاله یا هو فایننس به قلم اریک ریید
تورم چگونه بر ارزشهای دیجیتال تأثیر می‌گذارد؟

روندهای داغ سرمایه‌گذاری در دوران پساکرونا
مسیر بازگشت

نگاهی به وضعیت نرخ تورم در آمریکا و دیگر نقاط جهان
تورم زیر سایه رکود

اقتصاد جهان

رقابت نفس‌گیر بانک‌های مرکزی برای افزایش نرخ بهره

از کنترل تورم تا دفاع از ارز ملی

اقتصاد جهانی

کرده است. افزایش تقاضای ناگهانی پس از پایان همه‌گیری، اختلال در زنجیره تأمین و تهاجم روسیه به کشور همسایه، سوخت موتور تورم را فراهم آورده‌اند و این همه به معنی دخالت مجدد بانک‌های مرکزی به منظور کنترل تورم است. اما تبعات این افزایش نرخ بهره، غیرقابل چشم‌پوشی است. جریان پولی که سبب رونق بازار سهام و دیگر سرمایه‌های پرخطر شده بود، دیگر در دسترس نیست. سیاست‌های آسان پولی سبب رشد بی‌وقفه بازارهای مالی در سال‌های گذشته شده بود، اما حالا این جریان پولی در حال فرار به مناطق امن است. تبعات تغییر مسیر حرکت پول، در حال تیره و تار کردن چشم‌انداز اقتصادی است. همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، در شش ماهه اول سال ۲۰۲۲، ۸۰ بار افزایش نرخ بهره در سراسر جهان رخ داده که ۵۶ بار بیشتر از سال ۲۰۱۱ است. در سال ۲۰۱۱، تورم به صورت خاص در آسیا در حال افزایش بود و همین امر سبب واکنش بانک‌های مرکزی آسیا شد. در سال ۲۰۰۶ که اقتصاد دنیا با قدرت در حال پیش‌روی بود و هنوز شوک Lehman رخ نداده بود، نرخ بهره ۶۵ بار افزایش پیدا کرد.

بانک‌های مرکزی در سراسر جهان در حال شتاب بخشیدن به روند افزایش نرخ بهره هستند. در این میان کشورهای توسعه‌یافته برای کنترل نرخ تورم و مبارزه با افزایش قیمت‌ها به دنبال افزایش نرخ بهره هستند، اما داستان اقتصادهای نوظهور متفاوت است. در کشورهای گروه دوم، بانک مرکزی به منظور دفاع از ارز ملی خود، نرخ بهره را افزایش می‌دهد.

بر اساس آمار نمایش داده‌شده بر تابلو Nikkei، نرخ بهره در سراسر جهان طی شش ماهه اول ۲۰۲۲، ۸۰ بار افزایش یافته است. در این میان ۶۰ افزایش متعلق به اقتصادهای نوظهور و ۲۰ مورد مربوط به کشورهای توسعه‌یافته می‌شود. در بحبویه افزایش نرخ تورم در سراسر جهان، بانک‌های مرکزی قدم‌های خود را سرعت بخشیده و شتاب جهش نرخ بهره را افزایش داده‌اند.

نرخ بهره در خدمت گریز از رکود

در آغاز همه‌گیری در سال ۲۰۲۰ میلادی، بسیاری از کشورهای جهان نرخ بهره را به امید حمایت از اقتصاد و گریز از رکود، افزایش دادند. اما حالا با اتمام همه‌گیری شرایط به کلی تغییر



اقتصادهای بزرگ و شنا در خلاف جهت آب

این آمار بر اساس داده‌های به‌دست‌آمده از ۳۸ کشور، منتشر شده در Bank for International Settlement و اطلاعات منتشرشده از سوی دیگر بانک‌های مرکزی جمع‌آوری شده است. اما در این میان دو اقتصاد بزرگ در حال شنا در خلاف جهت رودخانه هستند. بانک مرکزی چین برخلاف هم‌تایان خود در کشورهای غربی در مسیر کاهش نرخ بهره قدم برمی‌دارد. قرنطینه‌های سخت در چین که دورنمای اقتصاد را با شک و تردید روبه‌رو کرده، سبب شده است بانک مرکزی چین برای بهبود شرایط اقتصادی به کاهش نرخ اقتصادی روی بیاورد. کشور دومی که در حال کاهش نرخ بهره است، دیگر اقتصاد بزرگ بلوک شرق، یعنی کشور روسیه است. تحریم‌های بین‌المللی فشار را بر اقتصاد روسیه افزایش داده‌اند و بانک مرکزی به امید بهبود شرایط، در حال کاهش نرخ بهره است.

با این‌که دسترسی به داده‌های اقتصادی کشورهای در حال توسعه در سال‌های پیش از ۲۰۰۰، با مشکلات زیادی همراه است، اما به نظر می‌رسد از دوران بحران نفتی در فاصله سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۸۰، این نخستین باری است که فاز انقباضی در بسیاری از کشورهای جهان حاکم شده است. با این‌که آمار ۸۰ بار افزایش نرخ بهره، متعلق به نیمه اول سال ۲۰۲۲ است، پیش‌بینی می‌شود که این آمار می‌تواند به عدد ۱۱۹ در سال ۲۰۰۶ هم برسد.

اگر بخواهیم این آمار را با جزئیات بیشتری بررسی کنیم، باید بگوییم که در فاصله ماه ژانویه تا ژوئن امسال، کشورهای توسعه‌یافته نرخ بهره را ۲۰ بار افزایش داده‌اند که این عدد در کل سال ۲۰۰۶، ۲۸ مورد بوده است. در این میان اما تأثیرگذارترین افزایش‌ها مربوط به فدرال رزرو بوده است که در آخرین مورد، نرخ بهره را به میزان ۰٫۷۵ درصد افزایش داد. جالب است اشاره کنیم که این میزان افزایش از سال ۱۹۹۴ تا کنون بی‌سابقه بوده است.

بانک مرکزی انگلیس، در تمامی جلساتی که امسال برگزار کرده، با افزایش نرخ بهره موافقت کرده است. در حال حاضر نرخ بهره در این اقتصاد پیشرفته به ۱٫۲۵ درصد رسیده است. اما موردی که شاید از همه این موارد عجیب‌تر باشد، تصمیم بانک مرکزی اتحادیه اروپا برای افزایش نرخ بهره است. پیش‌بینی می‌شود که در ماه ژوئیه، نرخ بهره از سوی بانک مرکزی اروپا برای نخستین بار طی ۱۱ سال گذشته افزایش پیدا کند، که خبر خوبی برای بازار سهام و دیگر بازارهای مالی نخواهد بود.

با وجود روند مشابه افزایش در اقتصادهای نوظهور، شتاب افزایش نرخ بهره در این کشورها بسیار بیشتر است. نرخ افزایش بهره در این کشورها بسیار بیشتر از سال ۲۰۰۸ بوده که تنها ۵۰ مورد افزایش نرخ بهره را ثبت کرده است. بانک‌های مرکزی در این کشورها به سرعت دست به کار شده‌اند، زیرا افزایش نرخ بهره در آمریکا به معنی تقویت هرچه بیشتر دلار در مقابل ارز کشورهای در حال توسعه است. کاهش ارزش پول ملی در این کشورها، تورم را به سبب افزایش قیمت موارد وارداتی تشدید خواهد کرد. کشور مالزی پس از چهار سال و

چهار ماه، اولین افزایش نرخ بهره را در ماه می ۲۰۲۲ تجربه کرد. کشور ژاپن تنها کشوری است که در مقابل این روند جهانی، واکنشی نداشته و تصمیم گرفته است نرخ بهره را ثابت نگه دارد. نرخ بهره ثابت در این کشور درحالی‌که نرخ بهره در تمام دنیا در حال افزایش است، فشار ریزشی بر ارز ملی این کشور را افزایش خواهد داد.

تغییر مسیر جریان پول

افزایش نرخ بهره از سوی بانک‌های مرکزی، در حال تغییر مسیر جریان پول است. در مقایسه با پایان سال ۲۰۲۱، شاخص متوسط صنعتی داوجونز و شاخص بازار اروپا، بیش از ۱۷ درصد کاهش داشته‌اند. اما در هفته‌های اخیر و با افزایش بی‌سابقه نرخ بهره از سوی فدرال رزرو، ریزش بازار سهام سرعت بیشتری گرفته است. در هفته سوم ژوئن ۲۰۲۲، شاخص صنعتی داوجونز سقوط پنج درصدی و شاخص S&P ۵۰۰ افت شش درصدی را نشان می‌دهند که حاکی از سرعت گرفتن خروج پول از بازارهای مالی است. بر اساس آمارهای منتشرشده از سوی شرکت EPFR، از آغاز سال تا ماه می، بیش از ۵۷ میلیارد دلار از بازار اوراق قرضه اقتصادهای نوظهور خارج شده است.

نورپه‌یرو فوجیتو، از شرکت میتسوبیشی، بر این باور است که سرمایه‌گذاران در حال کاهش سهم سرمایه‌های پرریسک از سبد خود هستند و در عین حال تلاش می‌کنند دارایی خود را به شکل دلار حفظ کنند. به باور او، این روند نمی‌تواند مدت زیادی ادامه داشته باشد، زیرا تبدیل همه سرمایه‌ها به دلار، چندان ساده نیست.

اما این همه ماجرا نیست. افزایش نرخ بهره در کشورهای توسعه‌یافته درحالی‌که تورم روند صعودی به خود گرفته، تنها یک روی سکه است. ورای آشفتگی ایجادشده در بازارها، سایه رکود بر اقتصاد بیش از گذشته حس می‌شود. بر اساس اطلاعات به‌دست‌آمده، ۶۰ درصد از مدیرعامل‌های شرکت‌های بزرگ آمریکایی باور دارند که اقتصاد آمریکا و جهان طی ۱۸ ماه پیش‌رو، وارد چرخه رکود خواهد شد.

در ماه می، شاخص مدیران خرید (Purchasing Manager's Index) برای تولید و در اقتصادهای توسعه‌یافته در محدوده ۵۵ شده است که از حد بحرانی ۵۰ بالاتر است. اما این شاخص در اقتصادهای نوظهور و طی سه ماه گذشته، به صورت پیوسته کمتر از ۵۰ بوده است. بسیاری بر این باورند که این کاهش، به سبب قرنطینه‌های رخ داده در کشور چین، به وقوع می‌پیوندد.

حالا و پس از گذشت چندین ماه از اولین تصمیم فدرال رزرو برای افزایش نرخ بهره، بازار به این اطمینان رسیده است که فدرال رزرو و بانک‌های مرکزی تلاش خواهند کرد تا اسب سرکش تورم را مهار کنند، هر چند به بهای هزینه‌های گزاف اقتصادی. این باور به معنی خروج سرمایه از بازارهای نامطمئن به سمت دلار است. از همین رو مهم‌ترین چالش بانک‌های مرکزی در ماه‌های پیش‌رو، کنترل تورم بدون وارد آمدن صدمه به اقتصاد است.

در فاصله ماه ژانویه تا ژوئن امسال، کشورهای توسعه‌یافته نرخ بهره را ۲۰ بار افزایش داده‌اند که این عدد در کل سال ۲۰۰۶، ۲۸ مورد بوده است. در این میان اما تأثیرگذارترین افزایش‌ها مربوط به فدرال رزرو بوده است که در آخرین مورد، نرخ بهره را به میزان ۰٫۷۵ درصد افزایش داد. جالب است اشاره کنیم که این میزان افزایش از سال ۱۹۹۴ تا کنون بی‌سابقه بوده است



سرزمین آشوب

مرور «وخارزم» بر اقتصاد کشورهای منطقه خاورمیانه

کاهش ارزش ارز آن می‌شنویم، ترکیه است. لیر ترکیه، طی سال‌های گذشته، کاهش ارزش شدیدی را تجربه کرده، طوری که اکنون از آن با عنوان بحران لیر یاد می‌شود. البته لیر ترکیه در سال ۱۹۹۵ به قدری کم‌ارزش شد که رکورد کم‌ارزش‌ترین ارز جهان را در آن زمان در کتاب گینس به ثبت رساند. پس از آن، دولت ترکیه اقدام به حذف صفر کرد و به مرور لیر احیا شد. اما حالا، با سیاست‌های دولت ترکیه، لیر دوباره در مسیر نزولی قرار گرفته است.

کشورها به واسطه موقعیت جغرافیایی‌شان عنوان‌هایی می‌گیرند که از ویژگی‌های منحصربه‌فرد آن‌ها حکایت می‌کند. برای مثال، اکثر کشورهای اروپایی به واسطه حضور در قاره سبز، خودشان را در عنوان «اتحادیه اروپا» جای داده‌اند و از این طریق از مزایایی بهره‌مند شده‌اند که آن‌ها را در جهان متمایز می‌کند. یکی از این عنوان‌ها «خاورمیانه» است؛ سرزمین‌ها و کشورهای که در سواحل جنوبی و شرقی مدیترانه قرار دارند. مهم‌ترین آن‌ها شاید ترکیه، سوریه، لبنان، مصر، عربستان سعودی، عمان و کویت باشد. اما در کانون همه این‌ها «ایران» قرار دارد؛ سرزمینی وسیع و پهناور که از منابع طبیعی مختلفی برخوردار است. هر یک از این کشورها، شرایط اقتصادی ویژه خودش را دارد. هرچند حضور بیگانه و سرکشی‌های مدام غرب در منطقه خاورمیانه، منجر به آشوب و بحران دائمی در اکثر کشورهای عضو این منطقه شده، اما باز هم هر یک از این کشورها نقشی اساسی در اقتصاد جهان ایفا می‌کنند.

اقتصاد جهان
نسیم بنایی

رتبه	ارز	منطقه
۱	دینار	کویت
۲	دینار	بحرین
۳	ریال	عمان
۴	دینار	اردن
۵	پوند	بریتانیا
۶	پوند	جبل‌الطارق
۷	دلار	جزایر کایمن
۸	یورو	حوزه یورو
۹	فرانک	سوئیس
۱۰	دلار	آمریکا

جدول ۱: بالارزش‌ترین ارزهای جهان (منبع: فارکس، ۲۰۲۱)

بحران جوانان بی‌کار

از ابتدای سال ۲۰۰۰، پژوهش در رابطه با وضعیت اشتغال جوانان در منطقه خاورمیانه در کانون توجه پژوهش‌گران قرار گرفت. بررسی‌ها نشان می‌داد که از یک سو، این منطقه با افزایش جمعیت جوانان مواجه است و از سوی دیگر، چالش

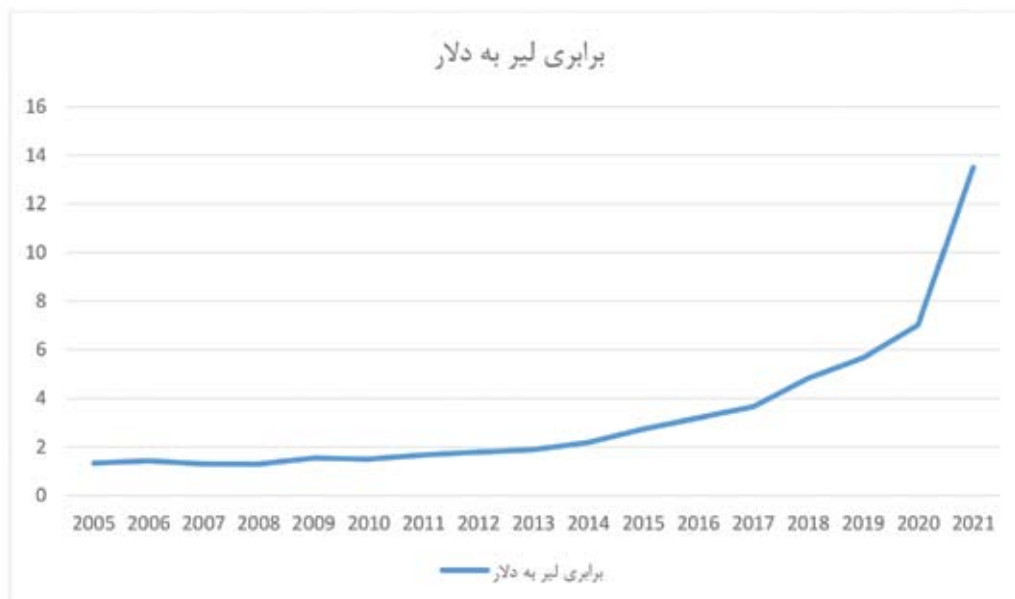
جنگ ارزها در خاورمیانه

کویت یکی از کوچک‌ترین کشورهای منطقه خاورمیانه است. اما این کشور کوچک، به پشتوانه نفت خود توانسته ارزشمندترین ارز جهان را داشته باشد. به این ترتیب، بالارزش‌ترین ارز جهان مربوط به خاورمیانه است؛ دینار کویت. البته هرچند دینار کویت از ارزی مانند دلار و یورو بالارزش‌تر است، اما به اندازه این ارزها در معاملات جهانی مورد استفاده قرار نمی‌گیرد و به همین خاطر نمی‌تواند در جهان سلطه داشته باشد. ریال ایران هم در حال حاضر کم‌ارزش‌ترین ارز جهان به شمار می‌آید.

علاوه بر آن، دینار عراق هم جزو کم‌ارزش‌ترین ارزهای جهان محسوب می‌شود.

یکی از کشورهای منطقه خاورمیانه که این روزها، زیاد از

برابری لیر به دلار



نمودار ۱: ارزش لیر ترکیه (منبع: OECD)

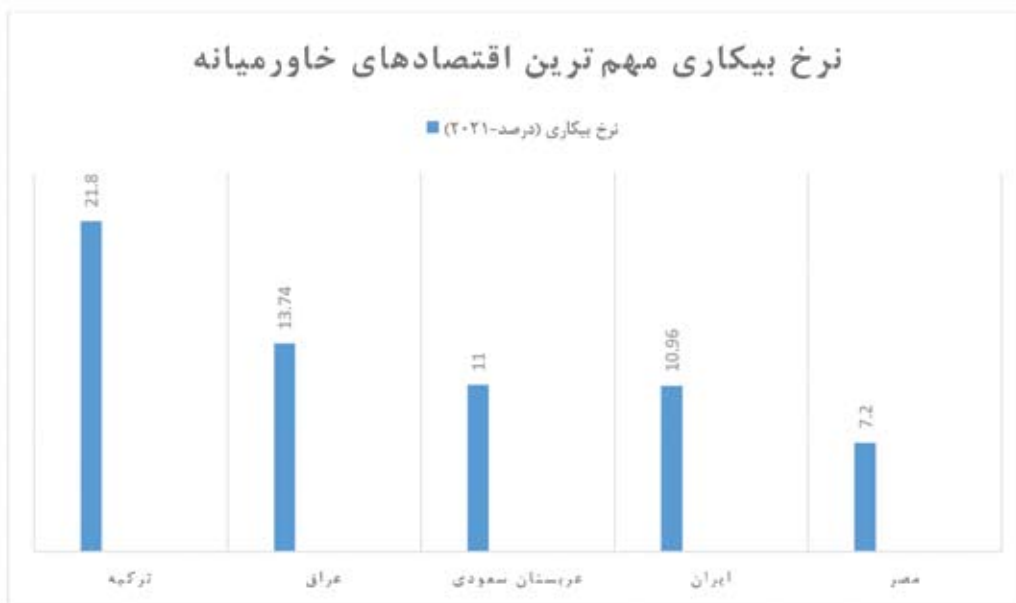
کشورهای منطقه خاورمیانه از چالش نرخ تورم در امان نمانده‌اند. اکثر کشورها در این منطقه با نرخ تورم بی‌سابقه روبه‌رو شده‌اند. البته برخی از آن‌ها به دلیل اصرار بر سیاست‌های انبساطی (سیاست‌هایی در راستای کاهش نرخ بهره) و تلاش برای افزایش رشد اقتصادی، به دام افزایش نرخ تورم افتاده‌اند، مثلاً ترکیه. اما برخی دیگر، واقعاً به دلیل افزایش تقاضا و کاهش عرضه، دچار بحران افزایش نرخ تورم شده‌اند

گوی رشد اقتصادی در دستان اعراب

کشورهای عربی به پشتوانه نفت خود توانسته‌اند در منطقه خاورمیانه، بیشترین رشد اقتصادی را برای خود رقم بزنند. برای مثال، ۵۰ درصد از تولید ناخالص داخلی عمان از مسیر نفت و فرآورده‌های نفتی حاصل می‌شود. بیشترین رشد اقتصادی در میان کشورهای عربی منطقه خاورمیانه مربوط به کشور قطر است. رشد تولید ناخالص داخلی قطر در حال حاضر در میان کشورهای عربی منطقه، ۱۲۸ هزار دلار است که بهترین به شمار می‌آید. البته قطر بیش از آن که از محل نفت رشد کند، از محل گاز در مسیر رشد قرار گرفته است. این کشور از میداین گازی مشترک با ایران برخوردار است و به واسطه همین میداین گازی توانسته بیشترین رشد اقتصادی را

اشتغال جوانان پیش رویش قرار گرفته است. به همین خاطر، مطالعات درباره وضعیت اشتغال در این منطقه، به حالت اضطراری درآمد. اما طبق مطالعات نهاد بروکینگز، کشورهای منطقه خاورمیانه تا سال ۲۰۱۰ عملکردی ناموفق در رابطه با افزایش اشتغال داشتند و اقداماتشان در این زمینه بی‌ثمر مانده بود. همین امر، جرقه اعتراضات جوانان بی‌کار را در بسیاری از کشورهای این منطقه زد. به‌ویژه از سال ۲۰۱۱ شاهد اعتراضاتی گسترده در کشورهای منطقه خاورمیانه بودیم که اصلی‌ترین دلیل آن، افزایش نرخ بی‌کاری بود. نرخ بی‌کاری در منطقه منا در سال ۲۰۱۷ به ۳۰ درصد رسید که بالاترین نرخ در میان مناطق جهان بود.

نرخ بیکاری مهم‌ترین اقتصادهای خاورمیانه



نمودار ۲: نرخ بی‌کاری مهم‌ترین کشورهای خاورمیانه (منبع: بانک جهانی)

تولید ناخالص داخلی کشورهای مهم خاورمیانه (میلیارد دلار)



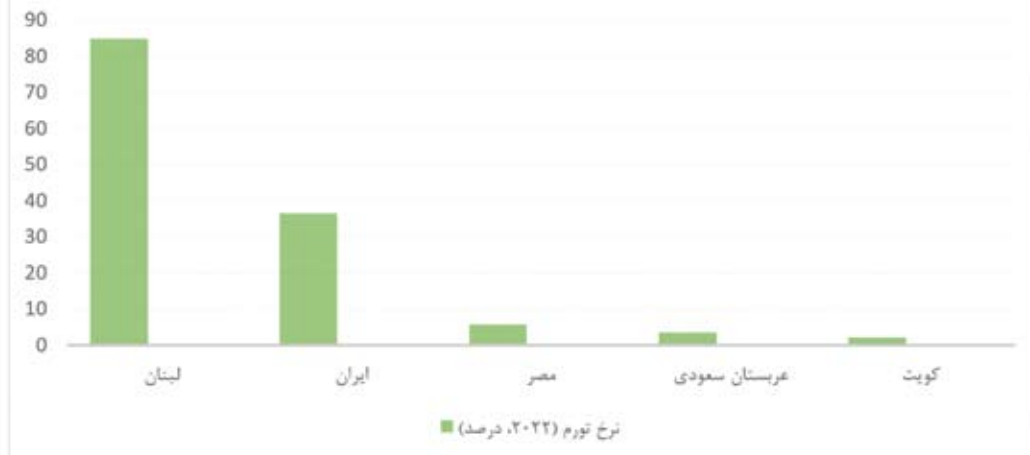
نمودار ۳: رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای منطقه خاورمیانه در سال ۲۰۲۱ (منبع: بانک جهانی)

افزایش پیدا می‌کند، بانک مرکزی اقدام به افزایش نرخ بهره می‌کند تا نرخ تورم را مهار کند. اما وقتی نرخ بهره به نوعی دشمن رشد اقتصادی است، یعنی هرچه نرخ بهره بالاتر برود، رشد اقتصادی هم کمتر می‌شود. به همین خاطر است که رجب طیب اردوغان، رئیس‌جمهوری ترکیه، تصمیم گرفته به جای مهار نرخ تورم، رشد اقتصادی را در دستور کار خود قرار دهد و به همین دلیل، به جای افزایش نرخ بهره برای مهار تورم، هم‌چنان روی کاهش نرخ بهره اصرار دارد. همین امر باعث شده ترکیه فعلاً به لحاظ تولید ناخالص داخلی جزو بهترین‌ها در منطقه خاورمیانه باشد. اما نکته این‌جاست که

در میان کشورهای منطقه خاورمیانه به ثبت برساند. عربستان سعودی هم جزو ۱۲ اقتصاد برتر جهان است و به این ترتیب، یکی از بهترین‌ها در زمینه رشد تولید ناخالص داخلی در میان کشورهای منطقه خاورمیانه به شمار می‌آید. البته ناگفته نماند که این کشور به لحاظ برخورداری از منابع طبیعی ارزشمند، رتبه دوم را در میان کشورهای جهان داراست. درحالی‌که برخی کشورهای عربی در منطقه خاورمیانه، حالشان به لحاظ رشد اقتصادی خوب است، بقیه کشورها تقلاً می‌کنند به این وضعیت رویایی دست پیدا کنند. مثلاً ترکیه یکی از همین کشورهاست. اصولاً وقتی نرخ تورم

سال‌هاست کشورهای منطقه خاورمیانه به این درک رسیده‌اند که باید برای نجات اقتصاد خود، سیاست‌های نفتی‌شان را اصلاح کنند. نفت درحالی‌که می‌تواند منبع خوبی برای درآمد باشد، در عین حال می‌تواند آسیب‌های بسیاری را به اقتصاد وارد کند. کشورهای منطقه خاورمیانه در حالی از موهبت‌های نفت بهره برده‌اند که نتوانسته‌اند به کمک آن در مسیر رشد اقتصادی حقیقی در جهان گام بردارند

نرخ تورم در مقایسه با سال گذشته در چند کشور منطقه خاورمیانه



نمودار ۴: نرخ تورم در برخی از اقتصادهای منطقه خاورمیانه (منبع: استاتیتستا)

افزایش نرخ تورم می‌تواند با آسیب‌های اجتماعی بسیار به بلای جان اقتصاد ترکیه هم بدل شود.

چالش جهانی تورم

این روزها نرخ تورم به چالشی جهانی بدل شده است. همه‌گیری کرونا و کاهش فعالیت‌های اقتصادی از یک طرف، جنگ روسیه و اوکراین از طرف دیگر، دست به دست هم داده‌اند و جهان را با بحران بزرگ تورم مواجه کرده‌اند. اصلی‌ترین راه مقابله با تورم هم افزایش نرخ بهره است. اما درحالی‌که اقتصاد جهان به دلیل همه‌گیری کرونا در معرض رکود قرار داشت، افزایش نرخ بهره می‌تواند چشم‌انداز رکود اقتصادی در جهان را به شکلی جدی‌تر پیش روی جهانیان قرار دهد. به‌رحال، بانک‌های مرکزی بزرگ جهان نظیر فدرال رزرو (بانک مرکزی آمریکا) و بانک مرکزی اروپا، تصمیم گرفته‌اند برای مهار تورم، نرخ بهره را افزایش دهند و این امر رکود اقتصادی را در افق نزدیک نشان می‌دهد. همه این اقدامات سخت‌گیرانه، برای ما این حقیقت را فاش می‌کند که نرخ تورم در وضعیتی اضطراری قرار دارد و مقامات اقتصادی کشورها برای مهار آن، مستأصل شده‌اند.

کشورهای منطقه خاورمیانه از چالش نرخ تورم در امان نمانده‌اند. اکثر کشورها در این منطقه با نرخ تورم بی‌سابقه روبه‌رو شده‌اند. البته برخی از آن‌ها به دلیل اصرار بر

سیاست‌های انبساطی (سیاست‌هایی در راستای کاهش نرخ بهره) و تلاش برای افزایش رشد اقتصادی، به دام افزایش نرخ تورم افتاده‌اند، مثل ترکیه. اما برخی دیگر، واقعاً به دلیل افزایش تقاضا و کاهش عرضه، دچار بحران افزایش نرخ تورم شده‌اند. برای مثال، لبنان به صورت کاملاً جدی با بحران تورم روبه‌رو است. مصر هم جزو کشورهایی است که نرخ تورم بالا را در این روزها تجربه می‌کند.

جمع‌بندی

سال‌هاست کشورهای منطقه خاورمیانه به این درک رسیده‌اند که باید برای نجات اقتصاد خود، سیاست‌های نفتی‌شان را اصلاح کنند. نفت درحالی‌که می‌تواند منبع خوبی برای درآمد باشد، در عین حال می‌تواند آسیب‌های بسیاری را به اقتصاد وارد کند. کشورهای منطقه خاورمیانه در حالی از موهبت‌های نفت بهره برده‌اند که نتوانسته‌اند به کمک آن در مسیر رشد اقتصادی حقیقی در جهان گام بردارند. برخی از این کشورها همین حالا هم رشد اقتصادی مطلوبی را تجربه می‌کنند، اما عمده آن‌ها نمی‌توانند به رشد و توسعه‌ای دست یابند که اقتصادهای پیشرفته از مسیرهایی به جز نفت به آن دست پیدا می‌کنند. این‌ها نشان می‌دهد که توسعه حقیقی از مسیر اصلاح اقتصادی، تقویت بخش خصوصی و جان گرفتن روح کارآفرینی حاصل می‌شود.

این روزها نرخ تورم به چالشی جهانی بدل شده است. همه‌گیری کرونا و کاهش فعالیت‌های اقتصادی از یک طرف، جنگ روسیه و اوکراین از طرف دیگر، دست به دست هم داده‌اند و جهان را با بحران بزرگ تورم مواجه کرده‌اند. اصلی‌ترین راه مقابله با تورم هم افزایش نرخ بهره است. اما درحالی‌که اقتصاد جهان به دلیل همه‌گیری کرونا در معرض رکود قرار داشت، افزایش نرخ بهره می‌تواند چشم‌انداز رکود اقتصادی در جهان را به شکلی جدی‌تر پیش روی جهانیان قرار دهد.





تورم چگونه بر ارزشهای دیجیتال تأثیر می‌گذارد؟

سرمقاله یا هو فایننس به قلم اریک ریید

میزانی تورم را تجربه کردند. در نتیجه فشار تورمی سالهای ۲۰۲۱-۲۰۲۲ اولین باری است که سرمایه‌گذاران ارزشهای دیجیتال در دوران افزایش قابل توجه قیمت مصرف‌کننده ترید می‌کنند.

کریپتو ارز نیست

ارز دیجیتال، ارز رایج مملکت نیست، به این معنی که مانند ارز خارجی به فشارهای تورمی واکنش نشان نمی‌دهد. بسیاری از حامیان ارزشهای دیجیتال استدلال می‌کنند که این یک دارایی ضد تورم است. همان‌طور که ارزش پول شما کاهش می‌یابد، ارزش ارز دیجیتال شما افزایش می‌یابد. این به این دلیل است که مردم تمایل دارند زمانی که ارزش پول محلی آن‌ها افزایش

تورم و رکود جزو واژه‌هایی است که این روزها در میان مکالمات بیشتر مردم وجود دارد. تورم روی جنبه‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی زندگی آن‌ها تأثیرگذار است و حتی برای سرمایه‌گذاری نیز مردم به راه‌کارهایی فکر می‌کنند که تورم روی آن‌ها تأثیر کمی داشته باشد. دنیای ارزشهای دیجیتال نیز یکی از حوزه‌های جدید سرمایه‌گذاری است که بسیاری را طی سالهای اخیر به سمت خود کشانده است. اگر شما نیز می‌خواهید بدانید که تورم چگونه می‌تواند روی ارزشهای دیجیتال تأثیر داشته باشد، این مقاله را تا انتها بخوانید.

ارز دیجیتال به عنوان یک دارایی فقط کمی از یک دهه از وجود آن می‌گذرد. در آن زمان، بیشتر اقتصادهای بزرگ

اقتصاد جهانی

می‌یابد، به دنبال ذخیره بهتری از ارزش باشند. با ضعیف‌تر شدن دلار، آن‌ها ممکن است بخواهند پول نقد خود را در بیت‌کوین و سایر ارزهای دیجیتال برای حفظ قدرت خرج خود سرمایه‌گذاری کنند. این به نوبه خود، ارزهای دیجیتال را با ارزش‌تر می‌کند. باین‌حال، این ادعا نیز تا حدی، از نظر مشاهده‌ای نادرست است. تورم طی سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ به بالاترین حد خود در ۴۰ سال گذشته رسیده است، درحالی‌که در همان دوره، بازار ارزهای دیجیتال تقریباً دوسوم ارزش خود را از دست داده است. همچنین کریپتو یک ارز کارآمد نیست و هرگز نبوده است. کمیسیون بورس و اوراق بهادار، دارایی‌های رمزنگاری شده را به عنوان دارایی نقدی به رسمیت نمی‌شناسد. در عوض، تعیین کرده است که دارایی‌های رمزنگاری شده در دو طبقه سرمایه‌گذاری قرار می‌گیرند:

۱. کالاها

دارایی‌هایی مانند بیت‌کوین که دارای کمیت و ماهیت از پیش تعیین شده هستند، در همان دسته کالاها با ارزش مشابه طلا و نقره محسوب می‌شوند. استفاده از دارایی‌های دیجیتال به جای فیزیکی، بر اساس همان اصول عمل می‌کنند. مقداری از بیت‌کوین وجود دارد که می‌تواند استخراج شود و به واسطه الگوریتم دارایی تعیین شود، درست مانند مقداری از طلا که می‌تواند وجود داشته باشد که میزان آن با آن چه در معادن وجود دارد، تعیین می‌شود. بیت‌کوین‌ها دارای مؤسسه و نهادی نیستند که ماهیت دارایی را تغییر دهد. یک بیت‌کوین مانند طلا، نقره، آهن و الوار، به‌سادگی همان چیزی است که هست و سرمایه‌گذاران می‌توانند آن را خریداری و نگهداری کنند، یا در زمانی که بازار خرسی است، بفروشند.

۲. اوراق بهادار

دارایی‌هایی مانند یک توکن کاربردی یا یک استیبل کوین، که می‌تواند تحت یک پروژه اساسی تولید شود، به عنوان اوراق بهادار مانند سهام یا اوراق قرضه در نظر گرفته می‌شود. توکن‌ها درحالی‌که دارایی‌های سنتی نیستند، بر اساس همان اصول اولیه مانند سایر دارایی‌های اوراق بهادار عمل می‌کنند. یک شرکت زیربنایی گروهی از توکن‌ها را ایجاد می‌کند و آن‌ها را در بازار آزاد می‌فروشد. آن‌ها می‌توانند توکن‌های جدید ایجاد کنند، یا موارد موجود را به دلخواه حذف کنند و

ماهیت آن توکن با ماهیت پروژه زیربنایی تعریف می‌شود. یک توکن سودمند بر اساس تصمیمات تجاری اتخاذ شده از سوی پروژه‌ای که آن را منتشر کرده است، تقریباً مانند سهم سهام، ارزش کسب می‌کند، یا از دست می‌دهد. هر ارز رمزنگاری شده، چه یک کالا چه یک اوراق بهادار باشد، یک ارز نیست. این به این معنی است که مانند یک ارز قیامت چون دلار با آن رفتار نخواهد شد. در عوض، در طول یک دوره تورمی، سرمایه‌گذاران باید انتظار داشته باشند که یک ارز دیجیتال از قوانین یک طبقه سرمایه‌گذاری پرخطر پیروی کند.

سرمایه‌گذاری و تورم

برای درک این که سرمایه‌گذاران باید از ارزهای دیجیتال چه انتظاراتی داشته باشند، باید به دو سؤال مرتبط نگاه کنیم:

- عملکرد کالاها و اوراق بهادار در دوره تورمی چگونه است؟
- دارایی‌های کم‌بنیاد/ با سفته‌بازی بالا در دوران تورمی چگونه عمل می‌کنند؟

چند پاسخ کلی برای این سؤالات وجود دارد. تورم به طور معمول منجر به نرخ بهره بالاتر می‌شود. فدرال رزرو معمولاً با افزایش نرخ بهره معیار خود به تورم پاسخ می‌دهد. این امر منجر به کاهش تقاضا برای دارایی‌های سرمایه‌گذاری سوداگرانه از طریق ارزشمندتر کردن اوراق بهادار ایمن و مبتنی بر بدهی می‌شود. همچنین با گران‌تر کردن نقدینگی، فعالیت سرمایه‌گذاران را به طور کلی کند می‌کند.

هر دوی این روندها با هم، احتمالاً روی ارزهای دیجیتال تأثیر خواهند گذاشت. در عصر پول ارزان و نقدینگی بالا، سرمایه‌گذاری در دارایی‌های سوداگرانه و پرخطر مانند ارزهای دیجیتال آسان‌تر است. در واقع، یکی از نظریه‌های رایج در مورد چگونگی رشد ارزهای دیجیتال این است که سرمایه‌گذاران پول زیاد و جایگزین‌های کمی داشتند. هر دوی این روندها با افزایش نرخ بهره فدرال رزرو تغییر خواهند کرد. این احتمالاً قیمت ارزهای دیجیتال را همراه با سایر دارایی‌های مبتنی بر سود سرمایه پایین می‌آورد.

اکنون مهم است توجه داشته باشیم که کالاها معمولاً از این رابطه سرپیچی می‌کنند. اکثر کالاها به طور کلی به عنوان شاخص تورم پیش‌رو در نظر گرفته می‌شوند و قیمت‌ها برای کالاها خام پیش از فشارهای تورمی و در کنار آن افزایش

هنگامی که سرمایه‌گذاران نسبت به پول خود احساس عدم اطمینان بیشتری می‌کنند، شروع به جست‌وجوی امنیت بیشتری می‌کنند. سرمایه‌گذاران افرادی که بخش نامتناسبی از بازار کریپتو را تشکیل می‌دهند، حتی احتمالاً پول خود را به طور کلی از سرمایه‌گذاری خارج می‌کنند. این می‌تواند ارزش ارز دیجیتال را در دوره تورم کاهش دهد و این ضرر را در طول رکود دو برابر کند

فلزات گران بها، بازاری شبیه بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال داشته و هیچ رابطه قیمتی قابل توجهی با تورم ندارند. برای مثال، بین سالهای ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱، دورانی که تورم تا حد زیادی ثابت بود، قیمت طلا نزدیک به ۶۰۰ درصد افزایش یافت. از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵، زمانی که تورم دوباره حول معیار دو درصدی فدرال رزرو حرکت کرد، طلا تقریباً نیمی از این ارزش را از دست داد. با این حال، یک دارایی با گمان بالا مانند ارز رمزنگاری شده بیشتر از این که در دوران رکود رشد کند، آسیب می بیند

می یابد. این به دلیل رابطه علت و همبستگی است، زیرا اغلب افزایش قیمت مواد و انرژی چیزی است که قیمت مصرف کننده را به پیش می برد. با این حال، فلزات گران بها، بازاری شبیه بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال داشته و هیچ رابطه قیمتی قابل توجهی با تورم ندارند. برای مثال، بین سالهای ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۱، دورانی که تورم تا حد زیادی ثابت بود، قیمت طلا نزدیک به ۶۰۰ درصد افزایش یافت. از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵، زمانی که تورم دوباره حول معیار دو درصدی فدرال رزرو حرکت کرد، طلا تقریباً نیمی از این ارزش را از دست داد. با این حال، یک دارایی با حدس و گمان بالا مانند ارز رمزنگاری شده بیشتر از این که در دوران رکود رشد کند، آسیب می بیند.

سرمایه گذاران به ثبات روی می آورند

در دوران رکود، سرمایه گذاران به دنبال ثبات هستند. فلزات گران بها، از مثال بالا، به طور کلی در این محیط خوب عمل می کنند. طلا به سادگی به عنوان یک دارایی پایدار در نظر گرفته می شود، به همین دلیل است افرادی که به دنبال ثبات هستند، روی آن سرمایه گذاری می کنند، که به نوبه خود این درک از ثبات را تقویت می کند. این سرمایه گذاری ها می توانند در محیطی که سرمایه گذاران پول اضافی دارند و از ریسک کردن مطمئن هستند، بسیار خوب عمل کنند.

عدم قطعیت منجر به سرمایه گذاری در امنیت می شود

هنگامی که سرمایه گذاران نسبت به پول خود احساس عدم اطمینان بیشتری می کنند، شروع به جستجوی امنیت بیشتری می کنند. سرمایه گذاران انفرادی که بخش نامتناسبی از بازار کریپتو را تشکیل می دهند، حتی احتمالاً پول خود را به طور کلی از سرمایه گذاری خارج می کنند. این می تواند ارزش ارز دیجیتال را در دوره تورم کاهش دهد و این ضرر را در طول رکود دو برابر کند. این عوامل می توانند قیمت ارزهای دیجیتال را تا حدودی خنثی کنند، زیرا سرمایه گذاران به دنبال دارایی هایی هستند که بتوانند در تورم بالا بهتر عمل کنند، حتی اگر با ریسک هایی همراه باشد.

جمع بندی

ارزهای دیجیتال به عنوان یک طبقه دارایی هنوز سابقه معاملاتی در دوره های تورم ندارند، بنابراین هیچ روش مبتنی بر داده برای پیش بینی این که چگونه تورم بر قیمت آن ها تأثیر می گذارد، وجود ندارد. با این حال، سرمایه گذاران می توانند برخی از پیش بینی ها را بر اساس رفتار سایر طبقات دارایی با موقعیت مشابه انجام دهند. در نهایت، کریپتو در هر شرایط بازار هم چنان می تواند یک سرمایه گذاری پرریسک باشد و نباید بدون دانستن نکات مهم ترید، روی آن سرمایه گذاری کنید.





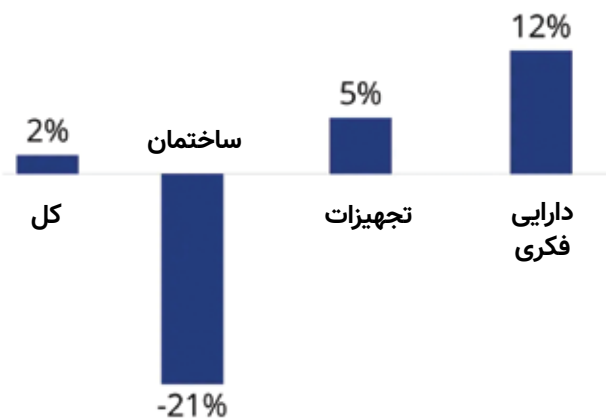
روندهای داغ سرمایه‌گذاری در دوران پساکرونا

مسیر بازگشت

● اقتصاد دیجیتال
مصطفی اروچی

داستان را تعریف کنیم، واقعیت این است که تعدادی از گروه‌های سرمایه‌گذاری بازگشته و بعضی دیگر همچنان با مشکلات زیادی دست‌وپنجه نرم می‌کنند. متأسفانه آینده برای کسب‌وکارها و کارگران و متخصصان فعال در دسته دوم، چندان روشن نیست. از سوی دیگر، پیامدهای همه‌گیری کرونا بر بازار سهام آمریکا، تا مدت‌ها پابرجا خواهد بود. در شکل شماره ۱ تغییرات سرمایه‌گذاری در سه حیطه اصلی سرمایه‌گذاری تجاری، یعنی ساختمان، تجهیزات و دارایی فکری از آغاز همه‌گیری نشان داده شده است. (شکل ۱) تفاوت بین گروه‌های مختلف سرمایه‌گذاری در این میان بسیار چشم‌گیر است. سرمایه‌گذاری در ساختمان نسبت به دوران

همه‌گیری کرونا سرمایه‌گذاری تجاری را به شکل قابل توجهی تغییر داده است. به طور مشخص می‌توان گفت که یکی از مهم‌ترین زمینه‌های سرمایه‌گذاری یعنی «تجهیزات و سازه‌ها» در حال تبدیل به «تجهیزات» و خصوصاً تجهیزات IT است و سرمایه‌گذاری کمتری در زمینه سازه صورت می‌گیرد. برخی از اثرات بلندمدت شوک همه‌گیری کرونا، حالا بیش از هر زمانی در حال آشکار شدن هستند. اگر بخواهیم بسیار کوتاه و موجز سخن بگوییم، باید بدانید که در نیمه اول سال ۲۰۲۰، سرمایه‌گذاری تجاری در آمریکا و چین یک برهه کوتاه با کاهش روبه‌رو شد، اما پس از آن مسیر بازگشت را در پیش گرفت. اما اگر بخواهیم دقیق‌تر و با جزئیات بیشتری



تغییرات در سرمایه‌گذاری از آغاز همه‌گیری در سال ۲۰۱۹

به خود بگیرد. از همین رو، بسیاری برای سرمایه‌گذاری در این زمینه و گسترش و توسعه فضاهای تولیدی مردود بوده و منتظر سیگنال‌های قوی‌تری هستند.

بخش معدن، شامل بخش انرژی (نفت و گاز) مانند دکل‌های اکتشافی می‌شود و از همین رو رابطه بسیار نزدیکی با روندهای قیمتی انرژی دارد. با افزایش قیمت نفت و دیگر حامل‌های انرژی در مدت اخیر، انتظار می‌رود که سرمایه‌گذاری در این بخش افزایش پیدا کند، اما باید به خاطر داشته باشیم که این روند در کوتاه‌مدت رخ نمی‌دهد و برای بازگشت سرمایه، تثبیت قیمت حامل‌های انرژی ضروری است. از سوی دیگر، تلاش دولت‌ها برای حذف سوخت‌های فسیلی و کمک به تولید انرژی پاک، تمایلات برای سرمایه‌گذاری در این زمینه را به‌وضوح کاهش داده است.

ساختمان‌های دیگر شامل گروه‌هایی مانند سازه‌های آموزشی و مذهبی می‌شود. در این گروه افت چشم‌گیری در زمینه بناهای آموزشی و آیینی دیده می‌شود که ناشی از کاهش کمک‌ها در دوران همه‌گیری است. از سوی دیگر، کاهش سفرهای تجاری به سبب گسترش نرم‌افزارهای جلسات مجازی، سبب کاهش سرمایه‌گذاری در ساخت‌وسازهای مربوط به این بخش شده است. پیام دریافت‌شده برای این بخش بسیار روشن و شفاف است؛ همه‌گیری و تبعات آن، نیاز به سازه‌های فیزیکی را تا حدود زیادی کاهش داده است. دورکاری، جهش باورنکردنی خریدهای آن‌لاین و کاهش سفرهای فیزیکی تجاری در سال‌های پیش رو، سرمایه‌گذاران را برای ورود به این بخش با تردید مواجه کرده است. از همین رو پیش‌بینی می‌شود که سرمایه‌گذاری در بخش ساختمان در ایالات متحده آمریکا، هم‌چنان پایین خواهد ماند.

شتاب فزاینده سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات

در نیمه اول سال ۲۰۲۱ سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات ۱۴ درصد کاهش پیدا کرد، اما سال بعد روند افزایشی به خود گرفت. اما بعضی از گروه‌ها حتی کاهش اولیه را هم تجربه نکردند. برای مثال، خرید تجهیزات مربوط به پردازش اطلاعات در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ هم صعودی بوده است

پیش از کرونا با ۲۱ درصد کاهش روبه‌رو شده است. این کاهش در بخش ساختمان با آغاز همه‌گیری شروع و تا آغاز سال ۲۰۲۲ ادامه یافته است. اگر بخواهیم با جزئیات بیشتری این سقوط را تشریح کنیم، باید بگوییم که این سقوط در هر گزارش فصلی، به استثنای یک مورد، ثبت شده است. در نقطه مقابل این سقوط، رشد سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات قرار دارد. بر اساس آمارها، سرمایه‌گذاری در این گروه در مقایسه با دوران پیشاکرونا، پنج درصد رشد داشته است. روند برای سرمایه‌گذاری در زمینه دارایی‌های فکری هم مشابه تجهیزات بوده است، به طوری که اعداد و ارقام از جهش چشم‌گیر ۱۲ درصدی در میزان سرمایه‌گذاری حکایت می‌کنند.

نیاز کمتر به ساختمان‌ها و بناها

سرمایه‌گذاری در همه گروه‌های مربوط به ساختمان در دوران همه‌گیری کاهش یافته و هم‌چنان در سطوح پایینی قرار گرفته است. بناهای تجاری و بهداشتی به نظر کمترین کاهش را در میان گروه‌های اصلی تجربه کرده‌اند. اما این کاهش اندک در حال پوشاندن کاهش بزرگ و چشم‌گیر در چند حوزه است؛ کاهش ۲۰ درصدی سرمایه‌گذاری در بناهای اداری، سقوط ۳۱ درصدی در مراکز خرید چندکالایی و افت ۳۳ درصدی سرمایه‌گذاری در تأسیسات خوراکی و نوشیدنی. رشد سریع در ساخت‌وساز انبارها تا حدود زیادی افت دیگر زمینه‌ها را جبران کرده است. به نظر می‌رسد چشم‌انداز سرمایه‌گذاری در بخش ساختمان‌های اداری در آینده نزدیک، تیره و تار است و این چشم‌انداز ناشی از کاهش شدید تقاضا برای فضاهای اداری فیزیکی است. (شکل ۳)

با این همه، کاهش در بخش سازه‌های مربوط به تولید صنعتی تا حدودی عجیب به نظر می‌رسد، اگر بدانیم که ظرفیت به‌کارگیری‌شده برای تولید در حال حاضر، از دوران پیشاکرونا پیشی گرفته است. با ادامه این روند و توسعه تولید در کارخانه‌ها، تقاضا برای فضاهای تولیدی افزایش پیدا خواهد کرد. نشانه‌های مربوط به این روند در حال حاضر به‌وضوح آشکار شده‌اند. این روند معکوس و بازگشت سرمایه‌ها تنها در صورتی خدشه‌دار خواهد شد که تقاضا برای کالا روند کاهشی

سرمایه‌گذاری در زمینه تحقیق و توسعه، پس از کاهش موقت در دوران پس از همه‌گیری، به رشد خود ادامه داده است. رشد سرمایه‌گذاری در زمینه تحقیق و توسعه در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱ به عدد ۹,۸ رسیده که در مقایسه با عدد ۵,۳ درصد پیش از همه‌گیری، قابل توجه است. رشد سرمایه‌گذاری در این زمینه، به منظور پیدا کردن راه‌حل‌هایی برای عبور از دوران پرتلاطم اقتصادی موجود، ضروری جلوه می‌کند

تجاری و بهداشت

89

تولید صنعتی

86

معدن

80

همه ساختمان‌ها

79

توان/ارتباطات

73

دیگر موارد

69

سرمایه‌گذاری رخ داده در ساختمان برای گروه‌های مختلف در فصل سوم ۲۰۲۱ نسبت به فصل چهارم ۲۰۱۹



دارایی فکری

سرمایه‌گذاری در زمینه دارایی‌های فکری در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ با کاهش روبه‌رو شد، اما پس از آن، به طور چشم‌گیری به مسیر افزایشی خود ادامه داد. در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱، سرمایه‌گذاری در زمینه دارایی‌های فکری، نسبت به دوران پیشاکرونا، ۲۰ درصد رشد را نشان می‌دهد. این رشد در اثر افزایش پرسرعت سرمایه‌گذاری در زمینه نرم‌افزار، بزرگ‌ترین گروه در زمینه دارایی‌های فکری، رخ داده است. (شکل ۵)

پس از کاهش اولیه، سرمایه‌گذاری در زمینه نرم‌افزار سالانه ۱۴ درصد رشد داشته است که نسبت به نرخ افزایش ۹ درصد در چهار سال پیش از کرونا، عدد چشم‌گیری است. سرمایه‌گذاری در این زمینه، به سبب گسترش فضای دورکاری و خریدهای آن‌لاین، با رشد قابل توجهی روبه‌رو شده است.

هم‌چنین سرمایه‌گذاری در زمینه تحقیق و توسعه، پس از کاهش موقت در دوران پس از همه‌گیری، به رشد خود ادامه داده است. رشد سرمایه‌گذاری در زمینه تحقیق و توسعه در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱ به عدد ۹،۸ رسیده که در مقایسه با عدد ۵،۳ درصد پیش از همه‌گیری، قابل توجه است. رشد سرمایه‌گذاری در این زمینه، به منظور پیدا کردن راه‌حل‌هایی برای عبور از دوران پرتلاطم اقتصادی موجود، ضروری جلوه می‌کند.

و این افزایش در حالی اتفاق افتاده که سرمایه‌گذاری در هر بخش دیگری با کاهش روبه‌رو شده بود. این افزایش تقاضا نشان از تمایل شرکت‌ها برای ایجاد زیربنای مربوط به ذخیره و پردازش اطلاعات در سال‌های پیش رو دارد.

در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱، سرمایه‌گذاری در زمینه پردازش داده، ۲۰ درصد نسبت به دوران پیش از همه‌گیری افزایش را نشان می‌دهد. این روند کلی با کاهش جزئی در نیمه دوم سال ۲۰۲۱، تا حدودی تعدیل شده که ناشی از کاهش خرید سیستم‌های کامپیوتری بوده است. سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات صنعتی در میانه سال ۲۰۲۱، به طور معناداری افزایش پیدا کرده است. اما روند افزایش این سرمایه‌گذاری در ادامه تضعیف شده است.

سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات حمل‌ونقل در نیمه نخست سال ۲۰۲۰، با کاهش روبه‌رو شد. در ادامه روند افزایش آغاز شد و تا فصل سوم سال ۲۰۲۱ ادامه پیدا کرد، اما در نهایت ۲۰ درصد نسبت به دوران پیشاکرونا کمتر بوده است. این امر نتیجه کاهش خرید کامیون‌های سنگین و سبک (۲۴ درصد) و هواپیما نسبت به دوران پیش از همه‌گیری است. یکی دیگر از مشکلات موجود در این صنعت، اختلال در زنجیره تأمین است. افزایش خریدهای آن‌لاین و سفرهای تفریحی پس از دوران کرونا، آینده روشنی را برای تقاضا در این گروه تصویر می‌کند.

در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱، سرمایه‌گذاری در زمینه پردازش داده، ۲۰ درصد نسبت به دوران پیش از همه‌گیری افزایش را نشان می‌دهد. این روند کلی با کاهش جزئی در نیمه دوم سال ۲۰۲۱، تا حدودی تعدیل شده که ناشی از کاهش خرید سیستم‌های کامپیوتری بوده است. سرمایه‌گذاری در زمینه تجهیزات صنعتی در میانه سال ۲۰۲۱، به طور معناداری افزایش پیدا کرده است. اما روند افزایش این سرمایه‌گذاری در ادامه تضعیف شده است

نرم‌افزار

120

تمام دارایی‌های فکری

112

تحقیق و توسعه

108

ابتکار هنری

97

سرمایه‌گذاری رخ داده در زمینه دارایی فکری در سه ماهه سوم ۲۰۲۱ نسبت به سه ماهه چهارم ۲۰۱۹



نگاهی به وضعیت نرخ تورم در آمریکا و دیگر نقاط جهان

تورم زیر سایه رکود

در اوکراین تنها سبب تشدید روند افزایش قیمت‌ها به دلیل کمبود عرضه و افزایش تقاضا شده است. در ادامه افزایش نرخ تورم در تعدادی از مهم‌ترین اقتصادهای دنیا مورد بررسی قرار می‌گیرد.

آمریکا و رکوردزنی قیمت‌ها

با آغاز همه‌گیری کرونا و بی‌کاری میلیون‌ها کارگر، رئیس بانک مرکزی و سیاستمداران آمریکایی تمام وقت خود را صرف نجات اقتصاد آمریکا از رکود ایجادشده به واسطه همه‌گیری کرده بودند. در آن برهه کمترین توجهی به تورم نمی‌شد و این موضوع بیشتر به یک مبحث فرعی می‌مانست. پس از یک سال، نرخ بی‌کاری کاهش یافته بود، اما تورم روند صعودی داشت. بسیاری از سیاست‌گذاران اصرار داشتند افزایش قیمت‌ها یک موج زودگذر و نتیجه گره‌های افتاده در زنجیره تأمین، کمبود نیروی کار و دیگر موضوعات مرتبطی است که به‌زودی خود را اصلاح خواهند کرد.

حالا پس از یک سال، به نظر می‌رسد این نگاه چندان دقیق نبوده است. تورم در آمریکا به بیشترین میزان خود از ۱۹۸۰ رسیده است و دفتر ریاست جمهوری اعلام کرده که سیاست‌های اقتصادی درست نبوده است. بر اساس آخرین گزارش اداره آمار کارگری (Bureau of Labor Statistics)، نرخ سالانه تورم در ماه می به عدد ۸,۶ درصد رسیده که از سال ۱۹۸۱ به این سو

در ماه‌های اخیر، افزایش چشم‌گیر نرخ تورم در تمامی کشورهای توسعه‌یافته و توسعه‌نیافته گزارش شده است. افزایش نسبی این نرخ به سبب قرنطینه‌های رخ داده در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ از یک سو و افزایش قیمت حامل‌های انرژی و مواد غذایی ناشی از آغاز جنگ در اوکراین از سوی دیگر، بسیاری از سیاست‌گذاران را به واکنش واداشته است. بسیاری پیش‌بینی می‌کنند که شوک واردشده به بازارهای کامودیتی و اختلال پیش‌آمده در الگوی تجارت جهانی برای سال‌های پیش رو هم قیمت‌ها را بالا نگه خواهند داشت.

بر اساس داده‌های بازارهای جهانی کامودیتی در مارس ۲۰۲۲، نفت و گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش ۵۰ درصدی را تجربه کرده‌اند. در کنار گندم، قیمت دیگر غلات هم با شیب زیادی در حال افزایش است. برای کشورهای واردکننده، این قیمت‌ها به معنی مانع در برابر رشد اقتصادی و افزایش نارضایتی‌های اجتماعی است. اما افزایش قیمت مواد غذایی حتی پیش از آغاز جنگ اوکراین آغاز شده بود. اختلال ایجادشده در زنجیره تأمین و حمل‌ونقل به سبب قرنطینه‌های سراسری ناشی از کرونا و کمبود نیروی کار، سبب افزایش هزینه‌های تولید و حذف بسیاری از رقبای کوچک از بازار شد. افزایش قیمت‌های برآمده از جنگ

اقتصاد جهانی
مصطفی اروجی

بی سابقه است. (این عدد بر اساس شاخص قیمت مصرف کننده یا CPI محاسبه شده است.) دیگر ابزارهای اندازه گیری تورم هم نشان از افزایش چشم گیر طی سال گذشته دارند، اما نه به اندازه شاخص قیمت مصرف کننده.

شیب افزایش قیمت‌ها در آمریکا طی دهه‌های گذشته آن قدر کم بوده است که بسیاری از آمریکایی‌ها افزایش ناگهانی قیمت‌ها را تنها در داستان‌های پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها می‌شنیدند. در فاصله سال‌های ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۹، تورم سال به سال (year over year) به طور متوسط ۲٫۳ درصد بوده و تنها چهار بار از پنج درصد عبور کرده است. از همین رو در جامعه امروز آمریکا تورم به یکی از مهم‌ترین مشکلات ملت تبدیل شده و رئیس‌جمهور آمریکا حل این مشکل را اولویت داخلی خود اعلام کرده است.

قیمت مصرف‌کننده در اوج

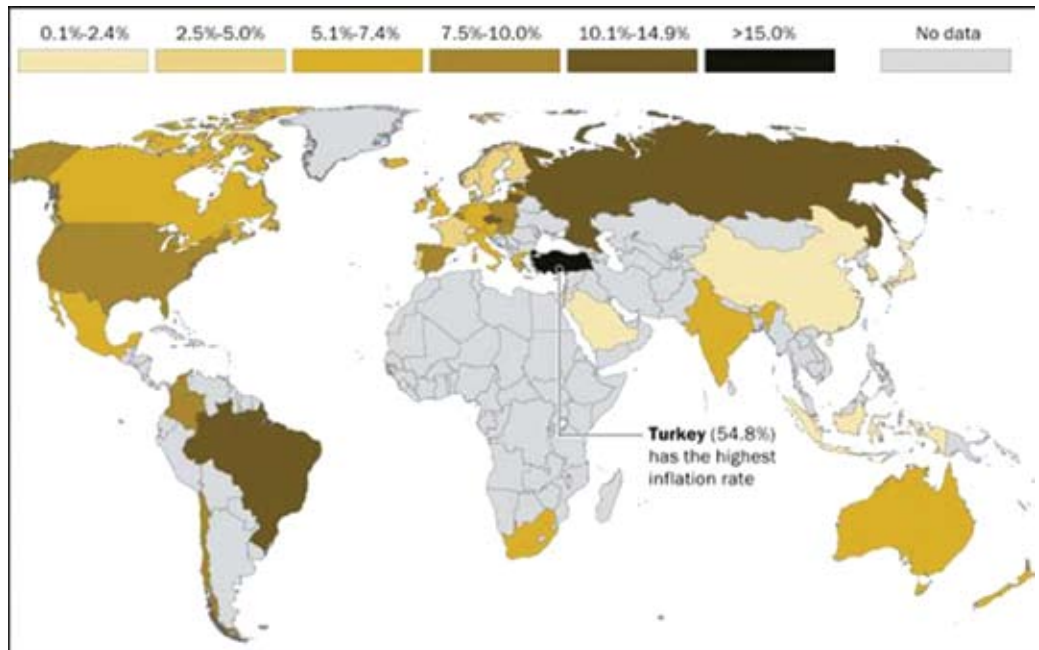
اما تنها آمریکا نیست که از افزایش بی سابقه تورم رنج می‌برد. تحلیل داده‌های ۴۴ اقتصاد پیشرفته دنیا از سوی مرکز مطالعاتی پیو (Pew Research Center) نشان می‌دهد که در تمامی این کشورها، قیمت مصرف کننده نسبت به دوران پیشاکرونا، به طور چشم گیری افزایش پیدا کرده است.

در میان کشورهای مورد مطالعه، کشور ترکیه با فاصله زیادی

در رتبه نخست به لحاظ نرخ تورم در سه ماهه اول ۲۰۲۲ قرار گرفته است. تورم این کشور در سه ماهه نخست سال برابر ۵۵٫۴۸ درصد بوده است. ترکیه طی سالیان گذشته همواره نرخ تورم بالایی را تجربه کرده است، اما به کارگیری سیاست‌های اقتصادی نا-آرتدوکس در اواخر ۲۰۲۱، مانند کاهش نرخ بهره به جای افزایش آن، سبب افزایش نامعمول تورم شده است. یکی از کشورهایی که بیشترین رشد تورم را تجربه کرده است، رژیم غاصب صهیونیست است. نرخ تورم سالانه در این کشور طی سال‌های گذشته (از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۱) به طور متوسط دو درصد (گاهی هم منفی) و در سه ماهه اول سال ۲۰۲۱ برابر با ۰٫۱۳ درصد بوده است. اما پس از یک رکورد ملایم، شاخص مصرف کننده در این رژیم اشغالگر به طور فزاینده‌ای افزایش یافته و به ۳٫۳۶ درصد در سه ماهه اول امسال رسیده است. این نرخ تورم نسبت به بسیاری از کشورهای دیگر عدد چشم گیری به حساب نمی‌آید، اما نسبت به تورم سال گذشته، ۲۵ برابر شده است.

از دیگر کشورهایی که در کنار آمریکا و دیگر کشورهای پیشرفته دنیا، تورم بالایی را از سر می‌گذارند، کشور ایتالیاست. در سه ماهه نخستین سال ۲۰۲۰ و در آغاز همه گیری کرونا، تورم این کشور برابر با ۰٫۲۹ درصد بوده است. مانند آمریکا، بسیاری از سیاست‌گذاران ایتالیایی، در آن دوره بیشتر مشغول تهیه بسته‌هایی برای نجات اقتصاد از شرایط رکود ناشی از

با آغاز همه گیری کرونا و بی کاری میلیون ها کارگر، رئیس بانک مرکزی و سیاستمداران آمریکایی تمام وقت خود را صرف نجات اقتصاد آمریکا از رکود ایجاد شده به واسطه همه گیری کرده بودند. در آن برهه کمترین توجهی به تورم نمی شد و این موضوع بیشتر به یک مبحث فرعی می مانست. پس از یک سال، نرخ بی کاری کاهش یافته بود، اما تورم روند صعودی داشت. بسیاری از سیاست گذاران اصرار داشتند افزایش قیمت ها یک موج زودگذر و نتیجه گره های افتاده در زنجیره تامین، کمبود نیروی کار و دیگر موضوعات مرتبطی است که به زودی خود را اصلاح خواهند کرد



از میان ۴۴ کشور، در ۳۷ مورد نرخ متوسط تورم سالانه در فصل اول سال نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۲۰، آغاز همه گیری کشنده کرونا، حداقل دو برابر شده است. در ۱۶ کشور، نرخ متوسط تورم سالانه در فصل اول سال نسبت به مدت مشابه دو سال پیش، چهار برابر شده است. (داده‌های گروه توسعه و همکاری اقتصادی (Economic Cooperation and Development)



تغییرات این نرخ در بسیاری از کشورها مشاهده می‌شود. تورم پیش از همه‌گیری کرونا در سه ماهه اول ۲۰۲۰، پایین بوده است. سپس از این تاریخ تا سال ۲۰۲۱، تورم تغییر چشم‌گیری نداشته و تقریباً ثابت بوده، یا حتی کاهش یافته است، که این امر نتیجه تعطیلی بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی از سوی دولت‌ها بوده است. اما در میانه ۲۰۲۱ و با پایان قرنطینه‌های سخت و سخت در بسیاری از کشورها و بازگشت فعالیت‌های اقتصادی به دوران پیشاکرونا، جهش تورم آغاز می‌شود. این همه در حالی اتفاق افتاد که بسیاری از مردم تازه در حال بازگشت به شرایط عادی زندگی بودند.

برنده‌ها و بازنده‌ها

اما استثناهایی هم در این میانه دیده می‌شود. برای مثال، تورم در کشور روسیه و در دوران همه‌گیری و تا پیش از آغاز جنگ در اوکراین با شیب ثابتی افزایشی بوده است. در کشور اندونزی تورم در آغاز همه‌گیری نزولی شد و حتی پس از پایان همه‌گیری هم در نرخ‌های پایین باقی مانده است. کشور ژاپن هم چنان با نرخ‌های تورم بسیار پایین که سال‌ها اقتصاد این کشور درگیر آن بوده، دست‌وپنجه نرم می‌کند. اما در کشور عربستان سعودی این روند به طور کامل معکوس بوده است؛ به طوری که در آغاز همه‌گیری تورم در این کشور روند افزایشی داشت و در میانه ۲۰۲۱ و با افزایش قیمت نفت، به صورت ناگهانی سقوط کرد. تورم عربستان در حال حاضر در حدود ۱.۶ درصد گزارش شده است.

کرونا بودند و تورم، اولویت به شمار نمی‌رفت. اما درست مانند آمریکا، این کشور صنعتی در قاره سبز هم درگیر تورم فزاینده‌ای شده است. نرخ تورم سه ماهه اول سال ۲۰۲۲ در ایتالیا برابر با ۵.۶۷ درصد محاسبه شده است، یعنی افزایش ۲۰ برابری. این تغییر شدید در نرخ تورم بسیاری از مردم در قاره سبز را با واقعیت‌های جدیدی روبه‌رو کرده است.

کشور سوئیس در سه ماهه اول سال ۲۰۲۰ تورم منفی داشته (-۰.۱۳ درصد) و حالا رقم تورم این کشور ۲.۰۶ درصد گزارش می‌شود که برای مردم این کشور، پدیده‌ای جدید است. یکی دیگر از کشورهایی که رشد قیمت‌ها را با گوشت و خون خود لمس کرده، کشور یونان است. با وجود تجربه اقتصادی فاجعه‌بار این کشور در میانه ۲۰۱۰، مردم این کشور با شرایط این‌چنینی چندان غریبه نیستند. اما باید به یاد داشته باشیم که از آن سال‌ها تا امروز کشور یونان تورم بسیار کمی را تجربه کرده است. برای مثال، در سه ماهه اول ۲۰۲۰ تورم این کشور ۰.۳۶ درصد گزارش شده است. اما گزارش‌های اخیر نشان از افزایش ۲۱ برابری تورم در سال ۲۰۲۲ دارد، به طوری که حالا این کشور با تورم ۷.۴۴ درصدی دست‌وپنجه نرم می‌کند.

نرخ تورم سه ماهه اول در آمریکا به طور متوسط کمتر از هشت درصد گزارش شده است و به این ترتیب، آمریکا در رتبه سیزدهم فهرست تورم ۴۴ اقتصاد پیشرفته دنیا قرار می‌گیرد. اما بد نیست بدانیم که این رقم نسبت به رقم مشابه در سال ۲۰۲۰، چهار برابر شده است.

فارغ از سطح مطلق تورم در هر کشور، روند مشابهی به لحاظ

تنها آمریکا نیست که از افزایش بی‌سابقه تورم رنج می‌برد. تحلیل داده‌های ۴۴ اقتصاد پیشرفته دنیا از سوی مرکز مطالعاتی پیو (Pew Research Center) نشان می‌دهد که در تمامی این کشورها، قیمت مصرف‌کننده نسبت به دوران پیشاکرونا، به طور چشم‌گیری افزایش پیدا کرده است



در این بخش می‌خوانید

صنعت توریسم در دوران پسا کرونا

از سفرهای ماجراجویانه تا تورهای تندرستی

همه چیز درباره مدیریت تجربه مشتری

رضایت، وفاداری، حمایت

چگونه فرسودگی شغلی را تشخیص دهیم و برای رفع آن اقدام کنیم؟

کارزدگی!

ایده‌های راه‌اندازی کسب‌وکار کوچک با سرمایه کم

کارآفرینی برای تمام فصول

گام‌هایی برای حفظ تعادل میان زندگی و کار

قدرت انعطاف‌پذیری

مدیریت و کسب‌وکار

صنعت توریسم در دوران پسا کرونا

از سفرهای ماجراجویانه تا تورهای تندرستی

کرد؛ یک مجوز اقامت یک‌ساله که به کارمندان از راه دور اجازه می‌دهد در این کشور زندگی و کار کنند. هم‌چنین، فیجی طرح ابتکاری گردشگری Blue Lanes را راه‌اندازی کرد که به قایق‌های تفریحی اجازه می‌دهد پس از رعایت الزامات قرنطینه در اسکله‌های دریایی آن‌جا پهلو بگیرند. بریتانیا نیز با برنامه VisitBritain طیفی از سناریوهای تأثیر کوتاه‌مدت بر گردشگری داخلی را مدل‌سازی کرده است.

تغییر به سمت اکوتوریسم

در دوران پسا کرونا، تغییر مداوم به سمت اکوتوریسم - صنعتی با رشد سریع که بر حفاظت از محیط زیست و ایجاد شغل محلی متمرکز است - می‌تواند رونق بیشتری به این صنعت بدهد. این در حال حاضر یک عنصر کلیدی از استراتژی گردشگری کشور کاستاریکا است. تایلند نیز در تلاش است به بازارهای خاص، از جمله سفرهای ماجراجویانه و تورهای سلامتی و تندرستی روی آورد.

اگر به دلیل تغییر در ترجیحات گردشگران یا آسیب‌های اقتصادی، کاهش سفر بیشتر مشهود باشد، برخی از کشورهای وابسته به گردشگری ممکن است نیاز داشته باشند راهی طولانی و دشوار را برای تنوع بخشیدن به اقتصاد گردشگری خود آغاز کنند. سرمایه‌گذاری در بخش‌های غیرگردشگری یک هدف بلندمدت است، اما می‌تواند با تقویت پیوندهای بین گردشگری و کشاورزی، تولید و سرگرمی‌های محلی به آن کمک کرد. به عنوان مثال، در جامائیکا، یک پلنفرم آن‌لاین راه‌اندازی شد که به خریداران در صنعت هتل‌داری اجازه می‌دهد مستقیماً کالاها را از کشاورزان محلی خریداری کنند. صادرات خدمات هم می‌تواند با استفاده از توافقات منطقه‌ای گسترش یابد.

فناوری هم‌چنین می‌تواند نقش مهمی در بهبود گردشگری ایفا کند، زیرا فاصله‌گذاری اجتماعی و پروتکل‌های بهداشتی و سلامت احتمالاً تا آینده‌ای قابل پیش‌بینی باقی می‌مانند، از این‌رو ارائه خدمات بدون تماس و سرمایه‌گذاری در فناوری دیجیتال می‌تواند پلی اساسی برای بهبود این بخش از صنعت باشد.

به طور کلی، راه‌حل‌های خاص در هر کشور متفاوت خواهد بود و سرعت و دامنه بهبود طبیعتاً به تحولات بین‌المللی بستگی دارد. فراتر از اولویت فوری کاهش اثرات همه‌گیری، کشورها باید روند جدیدی را برای بخش گردشگری ایجاد کنند. تنوع، پذیرش تدریجی مدل‌های گردشگری پایدار و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های جدید می‌تواند به بهبود این فعالیت کمک کند.

توریسم یکی از بخش‌هایی است که در دوران کرونا، به‌شدت تحت تأثیر این همه‌گیری قرار گرفت. قبل از دوران کرونا، گردشگری فعالیتی بود که بیش از ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را تولید می‌کرد؛ درصدی که در کشورهای وابسته به این فعالیت حتی بالاتر هم بود. با این حال، با گسترش واکسیناسیون اکنون در دوران پسا کرونا به سر می‌بریم و با ریکاوری‌های اقتصادی انجام‌شده در کشورهای مختلف، این صنعت در حال بازگشت به روزهای اوج خود است. در این گزارش به شرح برخی از این تلاش‌ها خواهیم پرداخت و در انتها به کشورهایی که می‌توانید برنامه سفر خود را در دوران پسا کرونا برایشان بچینید، اشاره می‌کنیم.

استراتژی کشورها برای بهبود صنعت گردشگری

همان‌طور که گفتیم، کشورها در تلاش برای ریکاوری در تمام بخش‌های اقتصادی خود، خصوصاً گردشگری هستند. برخی از دولت‌ها مستقیماً یا از طریق وام‌ها و ضمانت‌های مالی به این بخش کمک مالی کرده‌اند. به عنوان مثال، تایلند ۷۰۰ میلیون دلار برای تقویت گردشگری داخلی اختصاص داد و علاوه بر تأمین مالی نرم برای تورگردانان، این کشور در حال ترویج گردشگری داخلی و اقامت طولانی‌مدت گردشگران خارجی است.

کشور جزیره‌ای وانواتو یارانه‌ها و معافیت‌های مالیاتی را به مشاغل کوچک و متوسط مرتبط با بخش گردشگری ارائه کرد. کشورها هم‌چنین به شرکت‌ها کمک کرده‌اند تا مدل‌های کسب‌وکار خود را تطبیق دهند و کارکنانشان را بازآموزی کنند. در جامائیکا، دولت برای ۱۰ هزار کارگر گردشگری کلاس‌های آموزشی آن‌لاین رایگان برگزار کرد تا به بهبود مهارت‌های آن‌ها کمک کند.

در کاستاریکا، تعطیلات ملی به طور موقت به دوشنبه‌ها منتقل شده است تا با تمدید تعطیلات آخر هفته، گردشگری ملی را ترویج و تقویت کند. هم‌چنین شیلی در آستانه انتشار قانونی است که به دنبال تقویت چهارچوب نهادی صنعت گردشگری است. این پروژه فعالیت گردشگری را به عنوان یکی از صنایع اصلی اقتصاد شیلی می‌شناسد و آن را در ساختار دولت جا می‌دهد.

با این حال، بسیاری از اقتصادهای وابسته به گردشگری به دلیل فضای مالی محدود با مشکل مواجه هستند. ابتکارات جدید برای احیای مجدد این بخش شاید بتواند کمک کند. به عنوان مثال، باربادوس وبزای «Welcome Stamp» را معرفی



بهترین مقاصد گردشگری در دوران پسا کرونا کجاست؟

نروژ

مناظر الهام بخش، طبیعت وحشی و آبدرهای خیره کننده تنها بخش کوچکی از زیبایی طبیعی نروژ هستند. این کشور زیبا هم چنین با موزه کاملاً جدید خود که به ادوارد مونک اختصاص داده شده و موزه ملی که به زیبایی بازسازی شده و بزرگ ترین موزه هنر در کشورهای شمال اروپا، مشغول معرفی نمادهای فرهنگی جدید به جهان است و می تواند یکی از کشورهایی باشد که در دوران پسا کرونا پذیرای گردشگران زیادی باشد.

اسلونی

اگر یک کلمه بتواند اسلونی را توصیف کند، آن کلمه «سبز» خواهد بود؛ به معنای واقعی کلمه! حدود دوسوم این کشور جنگلی است و گواهی زیست محیطی سبز اسلونی یکی از سخت گیرانه ترین گواهی نامه های اروپاست. این جا مکانی است که می توانید برای گردش و آشپزی در طبیعت و مسیرهای پیاده روی و دوچرخه سواری که بین کوه های آلپ و آدریاتیک قرار گرفته اند، انتخاب کنید.

عمان

تمام چیزهایی را که در مورد شبه جزیره عربستان جذاب است، در مقصدی خلیجی و در کشور عمان تجربه کنید. صحرای باز و وحشی، رشته کوه های وسیع، خط ساحلی درخشان و شهرهای شلوغ و بیدار، آن را به مقصدی اصلی برای کسانی تبدیل می کند که به دنبال تجربه کشوری با میراث فرهنگی قوی هستند.

مصر

مصر در حال فاصله گرفتن از تاریخ طولانی گردشگری خود در معابد و مقبره هاست و به سمت کسب و کارهای نوپای گردشگری مردمی حرکت می کند. استارت آپ های گردشگری این کشور این روزها مشغول انعکاس مصر به عنوان کشوری پر از ثروت های فرهنگی گسترده هستند. باین حال، جایی برای تماشای تاریخ هم باقی بگذارید؛ در سال ۲۰۲۲، این کشور صدمین سالگرد کشف مقبره توت عنخ آمون را گرامی می دارد و می تواند پذیرای گردشگران زیادی در سال جاری باشد.

مالاوی

حفظ منابع طبیعی و تماشای حیات وحش را به فهرست چیزهایی اضافه کنید که به جذابیت مالاوی می افزایند. دریاچه هم نام، شهرهای ساحلی، ایستگاه های مأموریت بالای کوه، مسیرهای پیاده گردی و سه پناهگاه اصلی حیات وحش، این کشور کوچک آفریقایی را بسیار محبوب کرده است. از مهم ترین جاذبه هایی که در این کشور وجود دارند، می توان به دره ها و دریاچه هایی اشاره کرد که چشم اندازهای ویژه ای را به خود اختصاص داده اند. رودخانه شایر نیز در انتهای جنوبی این دریاچه واقع شده و دارای وسعت بسیار زیادی است. جالب است بدانید دریاچه مالاوی نیز یکی دیگر از جاذبه های این منطقه است که دوازدهمین دریاچه آب شیرین را در خود جای داده است.

شما در دوران پسا کرونا سفر به کدام نقطه زمین را ترجیح می دهید؟ برای ما از تجربه های پیش رویتان بگویید.

کشورها در تلاش برای ریکاوری در تمام بخش های اقتصادی خود، خصوصاً گردشگری هستند. برخی از دولت ها مستقیماً یا از طریق وام ها و ضمانت های مالی به این بخش کمک مالی کرده اند. به عنوان مثال، تایلند ۷۰۰ میلیون دلار برای تقویت گردشگری داخلی اختصاص داد و علاوه بر تأمین مالی نرم برای تورگردانان، این کشور در حال ترویج گردشگری داخلی و اقامت طولانی مدت گردشگران خارجی است

رضایت، وفاداری، حمایت



درز، متصل و شخصی را در تمام نقاط تماس بازاریابی، فروش و خدمات مشتری ارائه دهید.

تعریف تجربه بد مشتری (CX)

تجربه منفی مشتری باعث می شود مشتری احساس نارضایتی، یا حتی ناامیدی کند. تجارب منفی مشتری اغلب از تصورات مشتریان ناشی می شود که شما آن ها را نمی شناسید، آن ها را درک نمی کنید - یا به آن اهمیت نمی دهید - یا این که تجارت با آن ها دشوار است. این ادراکات می توانند در پاسخ به موارد زیر ایجاد شوند:

وبسایت هایی که ناوبری آنها دشوار است.
محصولاتی که انتظارات را برآورده نمی کنند.

گسترش بازاریابی بی ربط

در دنیایی که به طور فزاینده شخصی سازی می شود، تعاملات استاندارد شده و یک اندازه با مشتری برای مشتریان آزاردهنده است، به ویژه از آن جایی که مشتریان انبوهی از اطلاعات را در مورد خود ارائه می دهند؛ عمداً یا سهواً. در دنیای متصل و مبتنی بر داده، هیچ بهانه ای برای قطع ارتباط بین برندها و مشتریان وجود ندارد.

این قطع ها زمانی رخ می دهد که نماینده خدمات مشتری از تعاملات قبلی مشتری بی اطلاع باشد، زمانی که سیستم CRM اطلاعات صحیح مشتری را ندارد، یا زمانی که شخصی سازی وجود ندارد، یا صرفاً شامل یک نام کوچک به عنوان سلام ای میل است.

گارتنر مدیریت تجربه مشتری (CEM) را این گونه تعریف می کند: «عمل طراحی و واکنش به تعاملات مشتری برای برآورده کردن یا فراتر از انتظارات آن ها، که منجر به رضایت، وفاداری و حمایت بیشتر مشتری می شود.»

تجربه مشتری خوب چیست؟

بین تجربه مشتری خوب و بد تفاوت وجود دارد. وقتی تجربه مشتری مثبت باشد، مشتریان با احساس خوشحالی و رضایت از هر تعاملی دور می شوند. تجارب مثبت مشتری شامل کمپین های بازاریابی هدفمند (PDF)، خرید آسان از سایت های تجارت الکترونیک، فرایندهای خرید ساده، گزینه های خدمات مشتری سلف سرویس و امکان ارتباط با نمایندگان شرکت در هر زمان، هر مکان و از طریق هر دستگاهی است.

مشتریان انتظار دارند چندین کانال برای تعامل وجود داشته باشد. آن ها می خواهند برندها نیازهایشان را پیش بینی کنند و وفاداری آن ها از طریق برنامه های وفاداری مفید و مرتبط پاداش داده شود.

داده های متصل نقش مهمی در توانایی یک شرکت برای ارائه تجربیات مشتری برجسته ایفا می کند. برای انجام این کار، باید داده های خود و هر اطلاعاتی را که در تمام سیستم های خود، از جلو تا دفتر پشتی، جمع آوری کرده اید، به هم متصل کنید. تنها در این صورت است که می توانید یک تجربه مشتری بدون

مدیریت

مجنتی پیرزاد

استاد دانشگاه

و مشاور توسعه کسب و کار

نمونه‌های عالی از تجربه مشتری

کسب‌وکارها مدت‌هاست می‌دانند که تجربه مشتری می‌تواند مهم‌تر از خود محصولات باشد، و از آن سرمایه‌گذاری کرده‌اند. اپل، زاپوس و استارباکس نمونه‌های خوبی از شرکت‌هایی هستند که تجربه مشتری (CX) را در اولویت قرار می‌دهند. آن‌ها متوجه شدند که دیگران می‌توانند با پیشنهادات محصول آن‌ها مطابقت داشته باشند، یا از آن‌ها فراتر رود. بنابراین آن‌ها تصمیم گرفتند بر اساس ارائه تجربیاتی که مشتریان جذاب می‌دانند، آن‌ها را متمایز کنند. آن‌ها هم چنان بازارهای خود را رهبری می‌کنند.

اما شرکت‌های کمتر شناخته‌شده دیگری نیز وجود دارند که دقیقاً همین کار را انجام می‌دهند. شرکت‌های B2B، مانند Varsity Scoreboards که قبلاً تابلوهای امتیازی ورزشی نامیده می‌شد، مجموعه‌های نرم‌افزاری مختلف تجربه مشتری را پیاده‌سازی و ادغام می‌کنند تا تجارت با آن‌ها را برای مشتریان آسان‌تر کنند.

تجربه مشتری (CX) چه تاثیری بر فروش دارد؟

CX در کل فرایند فروش گسترش می‌یابد؛ از جست‌وجوی وبسایت گرفته تا مرور سایت‌های تجارت الکترونیک تا کانال‌های خدمات دیجیتال به مشتریان و تجربیات درون فروشگاهی (برای نام بردن از چند مورد).

این آسان‌تر از همیشه است که کسب‌وکار خود را به جای دیگری برید. بنابراین، ارائه یک تجربه عالی در طول هر تعامل با مشتری برای ترغیب مشتری به خرید، خرید مجدد و وفادار ماندن الزامی است.

به یاد داشته باشید، تجربه مشتری مبتنی بر ادراک مشتری است، و تصورات معادل پولی است که با شما یا رقیبانتان از طریق کمپین‌های بازاریابی جذاب، متفکرانه و متمرکز بر مشتری خرج شده است. به عبارت دیگر، شرکت‌ها باید بر آنچه مشتریانانشان به آن اهمیت می‌دهند، تمرکز کنند و باید به داده‌هایی دسترسی داشته باشند که به آن‌ها بگوید مشتریانانشان به چه چیزهایی اهمیت می‌دهند. از تحقیق تا خرید، سفر مشتری باید کارآمد و مؤثر باشد. خدمات مشتری باید جامع، منعطف و بدون عیب باشد. همه این‌ها به نوبه خود یک نتیجه مالی قابل اندازه‌گیری دارند. تمام بخش‌های تجربه مشتری مهم است.

چگونه تجربه مشتریان (CX) باعث رشد کسب‌وکار می‌شود CX تأثیر مستقیمی بر نتیجه شما دارد. این یک واقعیت شناخته‌شده است که به دست آوردن یک مشتری جدید به طور تصاعدی پرهزینه‌تر از حفظ یک مشتری موجود است. بنابراین، ارائه یک تجربه مثبت برای هر مشتری برای رشد کسب‌وکار شما حیاتی است. تجربیات عالی مشتری هم‌چنین می‌تواند از طریق فرصت‌های فروش متقابل و افزایش فروش منجر به رشد فزاینده شود. CX عالی هم‌چنین باعث حمایت

از مشتری می‌شود، که مشتریان جدیدی را - با هزینه کم - به کسب‌وکار شما می‌آورد.

CX منفی یکی از دلایل اصلی کاهش رشد است. مشتریانی که برداشت‌های منفی دارند، ترک می‌کنند و مشتری را از پشت‌بام بیرون می‌کشند. در دنیای دیجیتال، این می‌تواند خیلی سریع اتفاق بیفتد. رسانه‌های اجتماعی و سایت‌های بررسی آن‌لاین، اشتراک‌گذاری گسترده تجربیات خود را برای مشتریان بسیار آسان می‌کنند. بیشتر احتمال دارد موارد بد را به اشتراک بگذارند. مشتریان به احتمال زیاد با یک شکایت آن‌لاین می‌پرند تا یک تعریف، و این شکایت می‌تواند فوراً به میلیون‌ها نفر سرایت کند. مشتریان و تجربیات آن‌ها روی صدلی راننده است.

آیا ROI در CX وجود دارد؟

ارائه تجربیات عالی برای مشتری، بازگشت سرمایه (ROI) قابل توجهی را ارائه می‌دهد.

درحالی‌که ممکن است اندازه‌گیری هزینه سرمایه‌گذاری در یک نرم‌افزار ذهنیت CX و تجربه مشتری آسان یا نسبتاً آسان باشد، اندازه‌گیری مزایا ممکن است کمی پیچیده‌تر باشد. ما تمایل داریم از تجربه مشتری انتظار چیزهای بزرگی داشته باشیم، اما آیا سهم بازار را افزایش می‌دهد؟ آیا باعث افزایش درآمد خواهد شد؟ یا فقط هزینه انجام تجارت امروز است؟ خب، کمی از هر سه. KPMG گزارش داده است که عدم برآورده کردن انتظارات مشتری تأثیر دوچندان به عنوان ارائه یک تجربه عالی در هر نقطه تعامل دارد. با این حال، می‌توانید با اندازه‌گیری شاخص‌های عملکرد کلیدی حول رضایت مشتری، هم‌بستگی بین CX و بهبودهای پولی ایجاد کنید. به‌هرحال، یک طرز فکر CX برای افزایش رضایت مشتری، کاهش ریزش مشتری و افزایش وفاداری مشتری طراحی شده است.

KPIهای تجربه مشتری

فهرست مختصری از شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) برای تعیین موفقیت تجربه مشتری وجود ندارد. KPIهایی که استفاده می‌کنید، به کسب‌وکار، مشتریان و صنعت شما بستگی دارد. به عنوان مثال، اگر سازمان خدمات صحرائی ندارید، نیازی به پی‌گیری کاهش تماس‌های خدمات در محل نیست. اما همان‌طور که در بالا ذکر شد، تجربه مشتری برای افزایش رضایت مشتری طراحی شده است، بنابراین برخی از KPIهای کلی وجود دارند که ممکن است به اندازه کافی شامل فهرست شوند:

رشد درآمد

حفظ مشتری/ریزش مشتری

مقدار فروش متقابل و فروش متقابل

هزینه‌های خدمات مشتری

تغییر امتیاز خالص پروموتور (NPS)



هر کارمند مسئول تجربه مشتری است. هر کسی نقش مهمی دارد. همه سیستم‌ها باید داده‌های دقیق را در زمان واقعی به اشتراک بگذارند تا از این نقش‌ها پشتیبانی کنند. درست است که عملکردهای مواجهه با مشتری - بازاریابی، فروش و خدمات مشتری - بیشتر توجه را به خود جلب می‌کنند، اما سیستم‌های پشتیبان زیر نیز مهم هستند

انواع معیارهای دیجیتال - از جمله صفحات بازدید شده، زمان صرف شده در سایت، نرخ تبدیل - که به نشان دادن سطح رضایت افرادی که از دارایی‌های آن لاین شما بازدید کرده‌اند، کمک می‌کند.

چه کسی مسئول تجربه مشتری (CX) است؟

هر کارمند مسئول تجربه مشتری است. هر کسی نقش مهمی دارد. همه سیستم‌ها باید داده‌های دقیق را در زمان واقعی به اشتراک بگذارند تا از این نقش‌ها پشتیبانی کنند. درست است که عملکردهای مواجهه با مشتری - بازاریابی، فروش و خدمات مشتری - بیشتر توجه را به خود جلب می‌کنند، اما سیستم‌های پشتیبان زیر نیز مهم هستند:

مدیریت موجودی برای اطمینان از این که مشتری محصولی را که سفارش داده است، دریافت می‌کند و پس از ثبت سفارش به او گفته نمی‌شود که موجودی تمام شده است.

سایت‌های تجارت الکترونیکی که همان تجربه‌ای را در اختیار مشتریان آن لاین قرار می‌دهند که مشتریان درون فروشگاه دریافت می‌کنند.

حساب‌های دریافتی (AR) و صورت حساب برای کمک و رفع مشکلات مربوط به صورت حساب و پرداخت.

منابع انسانی (HR) برای اطمینان از این که کارمند مناسب، با مجموعه مهارت‌های مناسب، برای شغل مناسب استخدام شده است.

لجستیک برای تضمین رسیدن محصول در زمان وعده. برای اطمینان یافتن از این که شرکت شما می‌تواند از مدل‌های قیمت‌گذاری مبتنی بر اشتراک که مشتریان می‌خواهند پشتیبانی کند، سرمایه‌گذاری کنید.

همان‌طور که محصولات کالایی‌تر می‌شوند، مشتریان بر اساس تجربیات شرکت شما بیشتر از ویژگی‌ها و عملکردهای خاص محصول متمایز می‌شوند.

سازمان‌ها از «شاخص‌های تجربه مشتری» استفاده می‌کنند تا بتوانند به بهترین نحو مخاطبان خود را تحت تأثیر قرار دهند و آن‌ها را تبدیل به مشتریان وفادار کنند. اما معیارهای مشتری‌مداری چیزهای زیادی در مورد چگونگی عملکرد یک سازمان در بازار پرتلاطم امروز می‌دهد. عدم درک و ارزیابی خواسته‌های مشتریان می‌تواند نتیجه معکوسی داشته باشد و سازمان را به لبه پرتگاه بکشاند. اما با شناخت عمیق‌تر شاخص‌های تجربه مشتری می‌توان در مسیر موفقیت گام برداشت.

۱. ارزش طول عمر مشتری (CLV)

این معیار هم‌چنین به ما امکان می‌دهد تا عادات مشتریان و سفرهای آن‌ها را ارزیابی کنیم. اگر ارزش طول عمر مشتری با گذشت زمان در حال رشد باشد، این موضوع نشان‌دهنده یک تجربه مشتری با کیفیت بالاست. اگر ارزش طول عمر مشتری منفی است، ممکن است نشانه‌ای از یک مشکل باشد!

مشتریان درگیر همیشه برای خرید محصولات شرکت شما هزینه می‌کنند و به مرور به یک تجارت وفادار می‌شوند.

۲. شاخص خالص ترویج‌کنندگان (NPS)

آیا مشتریان محصولات، خدمات و نحوه پشتیبانی شما را به دیگران توصیه می‌کنند یا نه! این دقیقاً همان چیزی است که شاخص خالص ترویج‌کنندگان انجام می‌دهد. کمی بیشتر فکر کنید، چه بخشی از تجربه مشتری سازمان شما نمره NPS مثبت یا منفی دریافت کرده است؟ اگر مشتری بودید، چه چیزی باعث می‌شد به دوست خود بگویید: «من اگر جای شما بودم، از این برند خرید نمی‌کردم!» پاسخ به این پرسش‌ها می‌تواند به عنوان سرنخ‌هایی برای درک نیازهای مشتری باشد. درحقیقت، شکاف بین خدمات و انتظارات مشتری را برطرف کنید تا کیفیت تجربه مشتری خود را ارتقا دهید.

۳. شاخص رضایت مشتری (CSAT)

رضایت مشتری مسئله‌ای است که به وسیله آن می‌توانید برای بهبود محصول یا فرایند خود تلاش کنید. یک تجربه خوب یا بد می‌تواند سفر مشتری را تغییر دهد، یا آن را به کلی بسازد یا تخریب کند. انجام نظرسنجی در شاخص‌های تجربه مشتری به اندازه‌گیری رضایت مشتری در قبل، حین و بعد از تعاملات کمک می‌کند.

۴. شاخص تلاش مشتری (CES)

شاخص تلاش مشتری روشی عالی برای سنجش سطح تلاش مشتریان است. طبق تحقیقاتی که انجام شده، ۲۵ درصد شاخص تلاش مشتری، بیشتر ناشی از بهترین معیار برای پیش‌بینی وفاداری مشتری است، اما چرا؟ زیرا بسیاری از سفرهای مشتری با تلاش هدایت می‌شوند. این تلاش جایی است که مشتریان می‌خواهند با محصول یا خدمات شما ارتباط بگیرند، مانند ثبت‌نام و فعال‌سازی پنل کاربری، خرید محصول، یا تماس با پشتیبانی!

۵. نرخ تبدیل (Conversion Rate)

نرخ تبدیل با تقسیم تعداد تبدیل به تعداد کل بازدید کننده اندازه‌گیری می‌شود. سفر مشتری با اصطکاک بالا (تنش) منجر به نرخ تبدیل کم می‌شود. برای اندازه‌گیری کیفیت فروش می‌توان از نرخ تبدیل استفاده کرد. نرخ تبدیل باید از طریق هر دوره فروش کنترل و ضبط شود، زیرا می‌تواند مناطق دارای اصطکاک بالا را در سفر خریدار نشان دهد. هدف شما باید یافتن و از بین بردن نقاط اصطکاک باشد. یک کیف فروش کوتاه که مشتری را به سرعت و به راحتی منتهی به فروش می‌کند، نرخ تبدیل بالایی دارد. نرخ تبدیل کم می‌تواند بدین معنا باشد که کیف فروش شما دارای نقاط اصطکاک است که از تبدیل جلوگیری می‌کند.

سازمان‌ها از «شاخص‌های تجربه مشتری» استفاده می‌کنند تا بتوانند به بهترین نحو مخاطبان خود را تحت تأثیر قرار دهند و آن‌ها را تبدیل به مشتریان وفادار کنند. اما معیارهای مشتری‌مداری چیزهای زیادی در مورد چگونگی عملکرد یک سازمان در بازار پرتلاطم امروز می‌دهد. عدم درک و ارزیابی خواسته‌های مشتریان می‌تواند نتیجه معکوسی داشته باشد و سازمان را به لبه پرتگاه بکشاند

۶. ضریب بازگشت (Bounce Rate)

ضریب بازگشت یا بانس ریت درصد بازدیدکنندگانی از وبسایت شماست که بدون کلیک کردن روی چیزی، از آن بیرون می‌روند. نرخ پرش بالا به این معناست که افراد بیشتری به محتوای صفحه شما علاقه ندارند! ضریب بازگشت معیار مهمی برای تجزیه و تحلیل است، زیرا درصد بازدیدکنندگانی را نشان می‌دهد که به وبسایت شما علاقه ندارند.

۷. فراخوان به عمل (CTA)

فراخوان عمل می‌تواند مانند یک دکمه خرید، ثبت‌نام، تخفیف و انجام هر کاری باشد که مخاطب را تحریک کند. هر چند وقت یک بار، زمان و مکانی را که مشتری‌های شما با فراخوان به عمل درگیر می‌شوند، بررسی کنید. مثلاً فصل فروش عید نوروز، یا تخفیف‌های دوره‌ای و موارد دیگر!

پس چرا تجربه مشتری این‌قدر مهم است؟

این تعاملات تأثیر جمعی بر درک و برداشت کلی مشتریان از برند شما دارد. این امر CX را برای موفقیت بسیار مهم می‌کند. در این‌جا عواملی وجود دارد که می‌تواند تفاوت زیادی در نظرات مشتریانان در مورد شرکت شما ایجاد کند و در نتیجه بر CX تأثیر مثبت بگذارد:

آیا کمپین‌های بازاریابی شما با خواسته‌ها و نیازهای آن‌ها صحبت می‌کنند؟

آیا پیمایش سایت تجارت الکترونیک شما آسان است و بازدیدکنندگان را در این مسیر راهنمایی و کمک می‌کند؟ استراتژی شما برای خدمت به مشتریان B2B یا B2C در

طول فرایندهای فروش و خدمات چقدر قوی است؟ آیا تمام اطلاعات مشتری شما به راحتی در دسترس افراد و سیستم‌هایی است که به آن نیاز دارند؟ آیا مشتریان باید هر فرد را در مورد این‌که چه کسی هستند، به چه چیزی نیاز دارند، به روز کنند، یا هر مکالمه‌ای را که داشته‌اند، توضیح دهند؟

میزانی که مشتریان احساس می‌کنند شما آن‌ها را درک می‌کنید، تأثیر زیادی بر سطح رضایت و تصمیم آن‌ها برای تجارت با شما دارد. اگر CX را درست دریافت کنید، شرکتی خواهید بود که باید شکست بخورید. ۸۹ درصد از شرکت‌هایی که از سوی گartner مورد بررسی قرار گرفتند، تجربه مشتری را میدان نبرد رقابتی جدید می‌دانند.

استراتژی CX چیست

یک استراتژی تجربه مشتری، برنامه‌های عملی مورد نیاز برای ارائه یک تجربه مثبت، ارزشمند و متمایز مشتری (CX) را ارائه می‌کند، بدون توجه به نقطه تماس مشتری.

یک استراتژی تجربه مشتری باید هر یک از بینش‌های رقابتی، تحقیقات/داده‌های مصرف‌کننده و بازار، و هر گونه اهداف استراتژیک داخلی، ابتکارات و بیانیه‌های ارزش را در نظر بگیرد.

یک استراتژی تجربه مشتری باید شامل همه بخش‌ها باشد، نه فقط آن‌هایی که از لحاظ تاریخی به عنوان مشتری روبه‌رو هستند. امروزه هر کارمند در نقش خدمات مشتری کار می‌کند. ترکیب گروه‌هایی از سراسر کسب‌وکار، هم‌سو کردن همه افراد در راستای اهداف مشتری‌محوری و بهبود تجربه مشتری (CX) را آسان‌تر می‌کند.

شرکت‌ها باید بر آن چه مشتریان‌شان به آن اهمیت می‌دهند، تمرکز کنند و باید به داده‌هایی دسترسی داشته باشند که به آن‌ها بگویند مشتریان‌شان به چه چیزهایی اهمیت می‌دهند. از تحقیق تا خرید، سفر مشتری باید کارآمد و مؤثر باشد. خدمات مشتری باید جامع، منعطف و بدون عیب باشد. همه این‌ها به نوبه خود یک نتیجه مالی قابل اندازه‌گیری دارند. تمام بخش‌های تجربه مشتری مهم است





چگونه فرسودگی شغلی را تشخیص دهیم و برای رفع آن اقدام کنیم؟

کارزدگی!



کارشناس ارشد مدیریت اجرایی

- کمبود انگیزه
- عدم لذت در شغل
- عدم اعتقاد به توانایی خود
- برای تکمیل وظایف (احساس ناکارآمدی)

اگر متوجه می‌شوید که با ساده‌ترین کارها دست‌وپنجه نرم می‌کنید، به‌راحتی از دست همکاران ناراحت یا ناامید می‌شوید و احساس می‌کنید نمی‌توانید کاری را به‌خوبی انجام دهید، ممکن است دچار فرسودگی شغلی شده باشید.

نظرسنجی مؤسسه Deloitte در سال ۲۰۱۵ نشان داد که ۷۷ درصد از متخصصان مورد بررسی فرسودگی شغلی را در محل کار فعلی خود تجربه کرده‌اند و ۹۱ درصد موافق بودند که داشتن مقدار غیرقابل کنترل استرس «بر کیفیت کار» آن‌ها تأثیر منفی می‌گذارد. به دلیل شیوع فرسودگی شغلی و استرس در محل کار و تأثیر عمیقی که می‌تواند بر بهره‌وری و سلامت داشته باشد، سازمان بهداشت جهانی WHO تعریف خود از فرسودگی شغلی را در ویرایش یازدهم طبقه‌بندی بین‌المللی بیماری‌ها گسترش داد. کارزدگی اکنون به عنوان یک «پدیده شغلی» شناخته می‌شود که زمانی رخ می‌دهد که «استرس مزمن محل کار، به‌درستی مدیریت نشده باشد».

سه نوع فرسودگی شغلی

فرسودگی شغلی را می‌توان به سه زیر دسته تقسیم کرد:
۱. فرسودگی کار اضافه

در محل کار احساس خستگی می‌کنید و از کار خود دل‌زده شده‌اید؟ «کارزدگی یا فرسودگی شغلی» نوع خاصی از استرس مرتبط با شغل و محیط کار است؛ حالتی از خستگی فیزیکی یا احساسی است که شامل احساس کاهش موفقیت و از دست دادن هویت شخصی است. «فرسودگی شغلی» یک تشخیص پزشکی نیست. برخی از کارشناسان فکر می‌کنند شرایط دیگری مانند افسردگی در پس فرسودگی شغلی وجود دارد. محققان خاطرنشان می‌کنند که عوامل فردی، مانند ویژگی‌های شخصیتی و زندگی خانوادگی، بر افرادی که فرسودگی شغلی را تجربه می‌کنند، تأثیر می‌گذارد. علت هر چه باشد، فرسودگی شغلی می‌تواند بر سلامت جسمی و روانی شما تأثیر بگذارد. در این مطلب به این دریافت می‌رسید که آیا دچار فرسودگی شغلی شده‌اید و چه کاری می‌توانید در مورد آن انجام دهید.

کارزدگی یا فرسودگی شغلی دقیقاً چیست؟

فروندنبرگر در کتاب خود، فرسودگی شغلی را به عنوان «از بین رفتن انگیزه یا مشوق توصیف می‌کند، به‌ویژه زمانی که وفاداری فرد به یک هدف یا رابطه نمی‌تواند نتایج مطلوب را ایجاد کند». این تعریف قطعاً نتیجه فرسودگی شغلی را در بر می‌گیرد، اما چیز زیادی در مورد احساس فرسودگی نمی‌گوید.

فرسودگی شغلی با سه علامت اصلی مشخص می‌شود:



علایم فرسودگی شغلی چیست؟

می‌توانید از خود بپرسید:

- آیا در محل کار بدبین یا منتقد شده‌اید؟
 - آیا خودتان را به‌زور به محل کار می‌کشانید و برای شروع مشکل دارید؟
 - آیا نسبت به همکاران یا مشتریان تحریک‌پذیر یا بی‌تاب شده‌اید؟
 - آیا انرژی لازم برای کارآمد بودن را ندارید؟
 - آیا به‌سختی می‌توانید تمرکز کنید؟
 - آیا از دستاوردهای خود رضایت ندارید؟
 - آیا نسبت به شغل خود احساس ناامیدی می‌کنید؟
 - آیا از غذا، مواد مخدر، یا الکل برای احساس بهتر یا عدم احساس استفاده می‌کنید؟
 - آیا عادات خواب شما تغییر کرده است؟
 - آیا از سردردهای غیرقابل توضیح، مشکلات معده یا روده، یا سایر علایم فیزیکی ناراحت هستید؟
- اگر پاسخ شما به هر یک از این سؤالات مثبت است، ممکن است دچار کارزدگی شده باشید. صحبت با یک پزشک یا مشاور سلامت روان را در نظر بگیرید، زیرا این علایم می‌تواند با شرایطی مانند افسردگی نیز مرتبط باشد.

کار بیش از حد چیزی است که اکثر مردم هنگام تصور فرسودگی شغلی یا کارزدگی به آن فکر می‌کنند. اضافه کار برای رسیدن به موفقیت، امنیت مالی یا شناخت، می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی شود.

۲. فرسودگی شغلی کار فاقد چالش

همان‌طور که حجم کاری سنگین می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی شود، فقدان کار چالش‌برانگیز نیز می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی شود. افراد برای این‌که از شغل خود راضی باشند، باید احساس کنند که کار برایشان چالشی بوده و درگیر آن هستند. کارمندان بدون اشتیاق به کاری که انجام می‌دهند، علاقه خود را از دست می‌دهند و ارتباط خود را با سازمان قطع می‌کنند.

۳. فرسودگی شغلی ناشی از نداشتن هدف

بدون احساس هدف و عاملیت در کار، افراد احساس درماندگی می‌کنند. زمانی که احساس کنید کار هیچ تفاوتی ایجاد نمی‌کند، درگیر ماندن در آن شغل سخت است. اگر کارمندان احساس کنند کار خیلی پیچیده است، یا کارهای زیادی برای انجام دادن وجود دارد، دچار فرسودگی می‌شوند.

همان‌طور که حجم کاری سنگین می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی شود، فقدان کار چالش‌برانگیز نیز می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی شود. افراد برای این‌که از شغل خود راضی باشند، باید احساس کنند که کار برایشان چالشی بوده و درگیر آن هستند. کارمندان بدون اشتیاق به کاری که انجام می‌دهند، علاقه خود را از دست می‌دهند و ارتباط خود را با سازمان قطع می‌کنند



نظر سنجی مؤسسه
Deloitte در سال ۲۰۱۵
نشان داد که ۷۷ درصد از
متخصصان مورد بررسی
فرسودگی شغلی را در محل
کار فعلی خود تجربه کرده‌اند
و ۹۱ درصد موافق بودند که
داشتن مقدار غیرقابل کنترل
استرس «بر کیفیت کار»
آن‌ها تأثیر منفی می‌گذارد.
کارزدگی اکنون به عنوان
یک «پدیده شغلی» شناخته
می‌شود که زمانی رخ می‌دهد
که «استرس مزمن محل
کار، به درستی مدیریت نشده
باشد»

علل احتمالی فرسودگی شغلی

خستگی و فرسودگی شغلی شود.
عدم حمایت اجتماعی. اگر در محل کار و زندگی شخصی خود
احساس انزوا می‌کنید، ممکن است بیشتر احساس استرس و
کارزدگی کنید.

عدم تعادل میان کار و زندگی. اگر کار شما آنقدر زمان و
انرژی‌تان را می‌گیرد که انرژی لازم برای صرف وقت با خانواده
و دوستانتان ندارید، ممکن است به شدت در معرض کارزدگی
یا فرسودگی شغلی قرار گیرید.

- عوامل زیر نیز ممکن است به فرسودگی شغلی منجر شود:
- حجم کار سنگینی دارید و ساعات طولانی کار می‌کنید.
 - در تعادل میان کار و زندگی دست‌وپنجه نرم می‌کنید.
 - احساس می‌کنید کنترل کمی بر کار خود دارید، یا اصلاً
کنترل ندارید.

پیامدهای فرسودگی شغلی

فرسودگی شغلی نادیده گرفته شده می‌تواند عواقب مهمی

فرسودگی شغلی می‌تواند ناشی از عوامل مختلفی باشد،
از جمله:

عدم کنترل ناتوانی در تأثیرگذاری بر تصمیماتی که بر شغل
شما تأثیر می‌گذارد. برای مثال، برنامه، وظایف یا حجم کاری
شما می‌تواند منجر به کارزدگی شود. کمبود منابع مورد نیاز
برای انجام کار هم در این دسته قرار می‌گیرد.

انتظارات شغلی نامشخص. اگر میزان اختیاراتی که دارید، یا
انتظارات سرپرست از شما نامشخص است، احتمالاً در محل
کار احساس راحتی نمی‌کنید.

پویایی ناکارآمد محل کار. شاید با یک مدیر قلدردار کار می‌کنید،
یا احساس می‌کنید از سوی همکارانتان تحقیر و تضعیف
شده‌اید، یا ریاستان کار شما را با زیر ذره‌بین گذاشتن مدیریت
می‌کند. این می‌تواند منجر به استرس شغلی و کارزدگی شود.
فعالیت افراطی. در یک شغل یکنواخت یا بی‌نظم، برای متمرکز
ماندن به انرژی ثابت بیشتری نیاز دارید، که می‌تواند منجر به



گزینه‌های خود را ارزیابی کنید. نگرانی‌های خاص را با مدیر سرپرست خود در میان بگذارید. شاید بتوانید برای تغییر انتظارات، یا دست‌یابی به مصالحه، یا راه‌حلی جدید با یکدیگر همکاری کنید. سعی کنید اهدافی را برای کارهایی که باید انجام شوند و چیزهایی که می‌توان برایش منتظر ماند، تعیین کنید

دسترسی دارید، از خدمات مربوط استفاده کنید.

- یک فعالیت آرامش‌بخش را امتحان کنید. برنامه‌هایی را که می‌توانند به استرس کمک کنند، مانند یوگا، مدیتیشن، یا فعالیتی خاص را دنبال کنید.
- کمی ورزش کنید. فعالیت بدنی منظم می‌تواند به شما در مقابله بهتر با استرس کمک کند. هم‌چنین می‌تواند ذهن شما را از کار دور کند.
- خوابتان را تنظیم کنید. خواب سیستم سلامتی را بازیابی و به محافظت از سلامت شما کمک می‌کند.
- ذهن آگاهی. ذهن آگاهی عمل تمرکز بر جریان تنفس و آگاهی شدید از آن‌چه در هر لحظه احساس می‌کنید، بدون تفسیر یا قضاوت است. در یک محیط شغلی، این تمرین شامل مواجهه با موقعیت‌ها با صراحت و صبر و بدون قضاوت است.

همان‌طور که گزینه‌ها را در نظر می‌گیرید، ذهن خود را باز نگه دارید. اجازه ندهید یک شغل سخت یا بی‌پاداش سیستم روان و سلامت شما را تضعیف کند.

داشته باشد، از جمله:

استرس بیش از حد، خستگی، بی‌خوابی، غمگینی، عصبانیت یا تحریک‌پذیری، سوء مصرف الکل یا مواد، بیماری قلبی، فشار خون بالا، دیابت نوع ۲، آسیب‌پذیری در برابر بیماری‌ها

مدیریت فرسودگی شغلی

برای شروع:

- گزینه‌های خود را ارزیابی کنید. نگرانی‌های خاص را با مدیر سرپرست خود در میان بگذارید. شاید بتوانید برای تغییر انتظارات، یا دست‌یابی به مصالحه، یا راه‌حلی جدید با یکدیگر همکاری کنید. سعی کنید اهدافی را برای کارهایی که باید انجام شوند و چیزهایی که می‌توان برایش منتظر ماند، تعیین کنید.
- به دنبال حمایت باشید. با همکاران، دوستان، یا عزیزانتان تماس بگیرید، حمایت و همکاری ممکن است به شما در مقابله با کارزدگی کمک کند. اگر به برنامه‌های کمکی کارکنان



ایده‌های راه‌اندازی کسب‌وکار کوچک با سرمایه کم کار آفرینی برای تمام فصول

کرده‌ایم.

چگونه ایده کسب‌وکار کوچکمان را انتخاب کنیم؟
ایده‌های تجاری که در ادامه ارائه می‌شوند، تنها نوک کوه یخ فرصت‌های سرمایه‌گذاری با بودجه کم هستند و بهتر است پیش از ورود خودتان تمام مهارت‌ها و جوانب را بسنجید و با احتیاط پا به دنیای پر رقابت کسب‌وکار بگذارید. در این جا چند نکته وجود دارد تا مطمئن شوید که راهی درست انتخاب می‌کنید:

• مهارت‌های خود را در نظر بگیرید. اگر بر اساس دانش خود و آن چه از قبل می‌دانید، کسب‌وکارتان را بنا کنید، برای شروع

شاید فکر کنید که راه‌اندازی یک کسب‌وکار در بدو ورود نیاز به هزینه‌های زیادی دارد و بدون سرمایه‌گذاری‌های بزرگ نمی‌توان به آن رسید. اما خوب است بدانید که بسیاری از استارت‌آپ‌های کوچک و حتی همین آن‌لاین‌شاپ‌های اینستاگرامی با ایده‌هایی جدید و سرمایه کم پا به میدان گذاشته‌اند. شما نیز اگر قصد ورود به دنیای کسب‌وکار را دارید، حوزه‌ای را انتخاب کنید که به آن علاقه دارید و احتمال موفقیتتان در آن بیشتر است. در این گزارش نکاتی را در مورد راه‌اندازی هر چه بهتر کسب‌وکار کوچک شما با بودجه کم به همراه ایده‌هایی که می‌تواند برایتان الهام‌بخش باشد، بیان

کسب‌وکار

هدی رضایی



یک کارآفرین تمام وقت باشید، یا تنها مبالغی درآمد اضافی در کنار دیگر پروژه‌های خود داشته باشید؟ آیا ساعات یا فصل خاصی وجود دارد که شما می‌خواهید در آن کار کنید؟ ایجاد یک کسب‌وکار به زمان و تلاش نیاز دارد، بنابراین باید مطمئن شوید مسیری را انتخاب می‌کنید که با برنامه‌های شما هم‌سو باشد.

• مطمئن شوید که مخاطب دارید. یک کسب‌وکار باید در راستای آن چه می‌تواند ارائه دهد و آن چه مشتریان می‌خواهند، سیر کند. مطمئن شوید که ایده کسب‌وکار شما به میزان کافی برای مشتریان و نیاز آن‌ها جذاب است که مایل‌اند برای محصولات یا خدمات شما پول بپردازند. به خلق ارزش فکر کنید.

به یاد داشته باشید: از آن جایی که شما در حال راه‌اندازی یک کسب‌وکار با بودجه و سرمایه بسیار کم هستید، باید در مورد بقیه مراحل بسیار استراتژیک‌تر تصمیم بگیرید. در ادامه ایده‌های زیر را مرور کنید.

کتاب خود را به بازار عرضه کنید

کتاب یکی از محصولاتی است که می‌تواند برای پاسخ‌گویی به یک تقاضای خاص در بازار عرضه شود. کتاب‌های آشپزی، کتاب‌های مصور، کتاب‌های کمیک، کتاب‌های شعر، کتاب با محتوای کودکانه، کتاب‌های عکس، کتاب‌های دکوراسیون و رمان و حتی تصویرگری برای کتاب‌های کودک می‌تواند از جمله ایده‌ها در این زمینه باشد که با بودجه کم به اجرا برسد. اگر دانش یا خلاقیت دارید، کتاب‌های زیادی با محتوای متنوع وجود دارد که می‌توانید به بازار نشر اضافه کنید. گزینه‌ها برای نوشتن کتاب بی‌پایان هستند. به همین دلیل یکی از بهترین ایده‌های تجاری برای شروع است.

پلتفرم‌های محبوبی برای ایجاد، سفارش و توزیع کتاب‌های خود به عنوان محصولات فیزیکی و دیجیتال برایتان وجود دارند. شما هم‌چنین می‌توانید آن را در بازارهای شخص ثالث مانند آمازون یا... بفروشید. برای اطمینان از وجود تقاضا و تضمین تعداد معینی از فروش، ایده کتاب خود را پیش‌فروش کنید، یا یک روش تأمین مالی جمعی در نظر بگیرید تا بتوانید از انجام سفارش انبوه مطمئن باشید. اگر وبلاگ دارید، یا به دنبال راه‌اندازی یک وبلاگ هستید، راه‌اندازی کتاب شخصی می‌تواند راهی عالی برای کسب درآمد از یک وبلاگ هم باشد.

محصولات دیجیتال یا دوره‌های آن‌لاین ایجاد کنید

در دوران کرونا به‌جزئی می‌توان گفت هیچ کسب‌وکاری مانند آن‌لاین شاپ‌ها به سود نرسید. انتظار می‌رود این خریدهای اینترنتی در دوران پسا‌کرونا هم محبوبیت خود را داشته باشند. پس شما هم محصول یا خدمت اینترنتی خود را ایجاد کنید. محصولات دیجیتال مانند تولید موسیقی، دوره‌های آموزشی، پادکست‌ها و تم‌ها از جمله ایده‌های کسب‌وکار کوچک با سرمایه‌گذاری کم هستند. برخلاف محصولات فیزیکی، آن‌ها ملموس نیستند. هزینه‌های تولید یا حمل‌ونقل مکرر در مورد

نیازی به سرمایه‌گذاری در آموزش اضافی نخواهید داشت، و می‌توانید با مهارت‌هایی که دارید، کارتان را سریع‌تر شروع کنید.

• از تجهیزات فعلی خود استفاده کنید. ممکن است بهترین ابزار را برای شروع نداشته باشید، اما کار کردن با آن چه دارید، بهترین انتخاب است تا زمانی که جریان درآمد باعث دسترسی به تجهیزات بیشتر شود.

• متناسب با جدول زمانی شما که برای خود در نظر گرفته‌اید، پیش بروید و انتظار یک‌شبه به سود رسیدن نداشته باشید. برخی از کسب‌وکارها می‌توانند نسبتاً سریع به سود برسند، درحالی‌که برخی دیگر (مانند تولید محتوای یک وبلاگ) زمان می‌برد تا شتاب بیشتری در کسب سود به دست آورند.

• به ابزارهای موجود تکیه کنید. بررسی کنید که آیا بازاری برای چیزی که می‌سازید، یا خدمتی که می‌خواهید ارائه کنید، وجود دارد یا خیر. توجه داشته باشید که برای راحتی دسترسی به پایگاه مشتریان موجود باید هزینه بپردازید.

• به درآمد و اهداف سبک زندگی خود فکر کنید. آیا می‌خواهید

محصولات دیجیتال مانند تولید موسیقی، دوره‌های آموزشی، پادکست‌ها و تم‌ها از جمله ایده‌های کسب‌وکار کوچک با سرمایه‌گذاری کم هستند. برخلاف محصولات فیزیکی، آن‌ها ملموس نیستند. هزینه‌های تولید یا حمل‌ونقل مکرر در مورد



تست توسعه اپلیکیشن

ایجاد اپلیکیشن یک میلیون دلاری کار آسانی نیست. در واقع، ۹۹٫۵ درصد از اپلیکیشن‌های مصرف‌کننده با شکست مواجه می‌شوند. اکثر برنامه‌ها تناسب محصول با بازار را ندارند. آن‌ها به بازاریابی زیادی نیاز دارند و ایجاد آن‌ها پرهزینه است.

بنابراین، چرا به خود زحمت داده‌ایم و آن را در لیست ایده‌های کسب‌وکار کوچک خود قرار دادیم؟ زیرا توسعه اپلیکیشن صرفی تنها مسیر کارآفرینان نیست. برنامه‌های جدیدی هر روزه برای فروشگاه‌های اپ‌استور و گوگل پلی ایجاد می‌شوند، و بازاریابی از برنامه‌نویسان با انگیزه در این راه وجود دارد که مشتاقان ابزارهای مورد نیاز خود را پیدا کنند. شما می‌توانید برنامه‌نویسی و تست این اپلیکیشن‌ها را بر عهده بگیرید و به تدریج تبدیل به فرد خوش‌نامی در این حوزه شوید. همچنین با گرفتن پروژه در سایت‌های داخلی و خارجی زیادی می‌توانید کسب‌وکار خود به عنوان یک برنامه‌نویس حرفه‌ای وب‌سایت و اپلیکیشن راه‌اندازی کنید.

فروش عکس و پوستر

به عکاسی علاقه دارید؟ سرگرمی خود را به یک کسب‌وکار تمام‌وقت تبدیل کنید. امروزه، شما فقط مجبور نیستید خدمات عکاسی را محدود به مراسم عروسی و کمپین‌های تبلیغاتی شرکت‌ها کنید. به راحتی می‌توانید خودتان یک فروشگاه آن‌لاین راه‌اندازی کنید و چاپ، پوستر، NFT کردن اثر هنری و موارد دیگر را بر عهده بگیرید. یا می‌توانید عکس‌های خود را در سایت‌های عکاسی فریلنسری بفروشید و درآمد دلاری کسب کنید. اگر کاریکاتوربست یا یک عکاس خیابانی هستید، موقعیت خوبی دارید و می‌توانید این ایده را برای کسب‌وکار کوچکتان امتحان کنید.

در کنار عکس، می‌توانید به فروش پوستر، کارت تبریک و چاپ عکس‌های دیگران در کسب‌وکارتان نیز فکر کنید. بسته به چاپ‌گری که با آن کار می‌کنید، می‌توانید کار خود را به محصولاتی مانند پوستر یا نقاشی دیواری با قاب، حتی کارت تبریک تبدیل کنید. الگوهای دیجیتال کم‌هزینه و سایت‌های طراحی قالب زیادی مانند Placeit وجود دارد که می‌توانید از آن‌ها برای نمایش محصولات خود استفاده کنید.

آن‌ها وجود ندارد، بنابراین حاشیه سود شما می‌تواند بالا بماند و این یکی از بهترین کسب‌وکارها برای شروع است. باین‌حال، مهارت در این حوزه حرف اول را می‌زند و همان‌طور که در بالا گفتیم، بهتر است پیش از ورود به این حوزه دانش و مهارت آن را داشته باشید.

اگر مهارت خاصی ندارید، لازم است بررسی کنید تا بفهمید چه چیزی از نظر مردم یک محصول دیجیتال خوب است؛ آن قدر خوب و مورد نیاز که حاضر به پرداخت هزینه برای دانلود آن هستند. اگر استعدادی دارید که می‌توان آن را به یک محصول دیجیتال تبدیل کرد، به فکر عرضه آن به بازار باشید.

فروش اجناس دست‌ساز و خانگی

اگر سازنده هستید - چه صابون، شمع، یا سفال و...- در موقعیتی منحصربه‌فرد برای یافتن یک ایده کسب‌وکار کوچک قرار گرفته‌اید، زیرا توسعه و تهیه محصول به معنای واقعی کلمه در دستان شماست. برخلاف بسیاری از ایده‌های دیگر، در این کار شما باید مسائل مرتبط به حمل‌ونقل و مدیریت موجودی را در نظر بگیرید، اما می‌توانید به صورت ساده بر اساس هر سفارش یا با یک دسته سفارش کوچک شروع کنید تا زمانی که فروشتان ثابت شود. بسیاری از سازندگان محصولات با یک ایده کسب‌وکار خانگی شروع به فروش در Etsy یا eBay یا به دوستان و خانواده از طریق بازاریابی دهان به دهان کردند و پس از ایجاد تقاضا برای محصولات خود به صاحبان مشاغل کوچک تمام‌وقت تبدیل شدند. برای مثال، برند Brooklyn Candle Studio یکی از مشاغل متعلق به Shopify است که در Etsy کار خود را شروع کرده بود.

متناسب با جدول زمانی شما که برای خود در نظر گرفته‌اید، پیش بروید و انتظار یک‌شبه به سود رسیدن نداشته باشید. برخی از کسب‌وکارها می‌توانند نسبتاً سریع به سود برسند، در حالی که برخی دیگر (مانند تولید محتوای یک وبلاگ) زمان می‌برد تا شتاب بیشتری در کسب سود به دست آورند

چگونگی اعمال تغییرات مدیریتی در سازمان

انتقال تدریجی

مدیریت تغییر سازمانی مؤثر چیست؟

یک برنامه مدیریت تغییر می‌تواند از انتقال تدریجی تغییرات سازمانی به کارکنان و مدیران حمایت و اطمینان حاصل کند که آن‌ها در مسیر تغییر هدایت می‌شوند. واقعیت این است که تقریباً ۷۰ درصد از ابتکارات تغییر به دلیل نگرش منفی کارکنان و رفتار مدیریت غیرمولد شکست می‌خورند. استفاده از خدمات یک مشاور حرفه‌ای در زمینه تغییر می‌تواند تضمین کند که این تغییرات را با بیشترین تأثیر و کمترین آسیب‌پذیری اجرا خواهید کرد. در ادامه، شش گام کلیدی برای مدیریت مؤثر تغییر سازمانی ارائه می‌شود.

۱. تغییر را به‌وضوح تعریف و آن را با اهداف تجاری هماهنگ کنید.

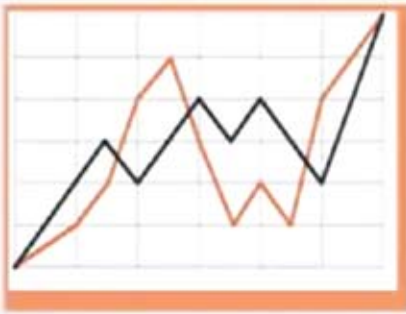
ممکن است بدیهی به نظر برسد، اما بسیاری از سازمان‌ها این اولین قدم حیاتی را از دست می‌دهند. بیان تغییر مورد نیاز برای کارمندان یک چیز است و انجام یک بررسی در راستای اهداف سازمانی و اهداف عملکردی برای اطمینان از این‌که

کسب‌وکارها برای رویارویی با چالش‌های مختلف - از تغییرات در فناوری، ظهور رقبای جدید، تا تغییر در قوانین، مقررات، یا اتفاقات اقتصادی مهم - باید دائماً تکامل یابند و با تغییرات مدیریتی مرتبط با آن‌ها انطباق پیدا کنند. عدم انجام این کار می‌تواند منجر به رکود یا بدتر از آن، شکست کلی سازمان شود. تقریباً ۵۰ درصد از همه ابتکارات حول تغییر سازمانی ناموفق هستند، و این امر نشان می‌دهد که چرا درک نحوه برنامه‌ریزی، هماهنگی و اجرای تغییرات، یک مهارت ارزشمند برای مدیران و رهبران تجاری است. اگر شما نیز به دنبال چگونگی اعمال و اجرای تغییرات مدیریتی در سازمان خود هستید، در این گزارش یک مرور کلی از چستی مدیریت تغییر، گام‌های کلیدی در فرایند و اقداماتی که می‌توانید برای توسعه مهارت‌های مدیریتی و مؤثرتر واقع شدن نقش خود انجام دهید، آورده شده است.

مدیریت

آرین طاهری





تغییر کسب و کار شما را از نظر استراتژیک، مالی و اخلاقی در جهت درست هدایت می‌کند، یک چیز دیگر است. این مرحله هم‌چنین می‌تواند به شما کمک کند تا ارزش تغییر را با ورودی‌هایی که باید رویشان سرمایه‌گذاری کنید، تعیین کنید.

سؤالات کلیدی که در این مرحله باید از خود بپرسید:

- چه چیزی را باید تغییر دهیم؟
- چرا این تغییر لازم است؟

۲. تعیین تأثیرات و افرادی که تحت تأثیر قرار می‌گیرند.

پس از این‌که دانستید چرا این تغییرات مهم است و به چه چیزی می‌خواهید برسید و چرا، باید تأثیرات تغییر را در سطوح مختلف سازمانی تعیین کنید. تأثیر تغییرات مدیریتی را بر هر واحد کسب و کار تجاری و چگونگی انتقال آن از طریق ساختار سازمانی به افراد بررسی کنید. با این اطلاعات سناریویی شکل خواهد گرفت که در آن آموزش و پشتیبانی برای کاهش اثرات بیشتر مورد نیاز است.

سؤالات کلیدی:

- تأثیرات تغییر چیست؟
- این تغییر چه کسانی را بیشتر تحت تأثیر قرار خواهد داد؟
- تغییر چگونه دریافت خواهد شد؟

۳. یک استراتژی ارتباطی ایجاد کنید.

اگرچه همه کارمندان باید در مسیر تغییر شرکت کنند، اما در وهله اول آن دسته از کارمندان را خطاب قرار دهید که باید تغییرات را به آن‌ها اطلاع دهید. مؤثرترین وسیله ارتباطی را برای آن گروه یا فرد تعیین کنید تا آن‌ها را به بهترین شکل برای همراهی با تغییرات مدیریتی با خود همراه کنید. استراتژی ارتباطی باید شامل جدول زمانی برای نحوه انتقال تدریجی تغییرات، پیام‌های کلیدی و کانال‌های ارتباطی و رسانه‌هایی باشد که قصد استفاده از آن را دارید.

اگرچه همه کارمندان باید در مسیر تغییر شرکت کنند، اما در وهله اول آن دسته از کارمندان را خطاب قرار دهید که باید تغییرات را به آن‌ها اطلاع دهید. مؤثرترین وسیله ارتباطی را برای آن گروه یا فرد تعیین کنید تا آن‌ها را به بهترین شکل برای همراهی با تغییرات مدیریتی با خود همراه کنید. استراتژی ارتباطی باید شامل جدول زمانی برای نحوه انتقال تدریجی تغییرات، پیام‌های کلیدی و کانال‌های ارتباطی و رسانه‌هایی باشد که قصد استفاده از آن را دارید.

سؤالات کلیدی:

- تغییر چگونه اطلاع‌رسانی خواهد شد؟
- بازخورد چگونه مدیریت خواهد شد؟

۴. ارائه آموزش مؤثر

همراه با انتشار پیام تغییر به صورت آشکار، مهم است که افراد شما بدانند که آموزش‌هایی، ساختاریافته یا غیررسمی، دریافت خواهند کرد تا مهارت‌ها و دانش‌های مورد نیاز برای کارآمدی را در حین ایجاد تغییر آموزش ببینند. آموزش می‌تواند شامل مجموعه‌ای از ماژول‌های یادگیری آن‌لاین، یا یک رویکرد یادگیری ترکیبی شامل جلسات آموزشی حضوری یا مربی‌گری و راهنمایی در حین اجرای تغییرات مدیریتی باشد.

سؤالات کلیدی:

- چه رفتارها و مهارت‌هایی برای دستیابی به نتایج تجاری مورد نیاز است؟
- چه روش‌هایی برای ارائه آموزش مؤثرتر خواهد بود؟

۵. یک ساختار حمایتی اجرا کنید.

ارائه یک ساختار حمایتی و پشتیبان برای کمک به کارکنان



سؤالات کلیدی:

- آیا این تغییر به دستیابی به اهداف تجاری کمک کرد؟
- آیا فرایند مدیریت تغییر موفقیت‌آمیز بود؟
- چه کاری می‌توانست متفاوت انجام شود؟

مدیریت تغییر به طور مؤثر

در حالی که هیچ دو ابتکار تغییری یکسان نیست، اما معمولاً روند مشابهی را دنبال می‌کند. برای مدیریت مؤثر تغییر، مدیران و رهبران کسب‌وکار باید مراحل مربوط به آن را کاملاً درک کنند. برخی از نکات دیگر برای مدیریت تغییرات سازمانی شامل پرسیدن سؤالاتی از خود مانند موارد زیر است:

آیا نیروهایی را که در مقابل تغییر مقاومت می‌کنند، درک می‌کنید؟ بدون این درک، پرداختن مؤثر به دلایل این مقاومت و توانایی شما برای از میان برداشتن آن‌ها می‌تواند دشوار باشد.

آیا نقشه‌ای دارید؟ بدون یک برنامه دقیق و استراتژی تعریف‌شده، راه‌اندازی و اجرای یک ابتکار تغییر می‌تواند دشوار باشد.

چگونه ارتباط برقرار خواهید کرد؟ مدیریت تغییر موفق مستلزم ارتباط مؤثر هم با اعضای تیم و هم با سهام‌داران کلیدی است. طراحی یک استراتژی ارتباطی که این واقعیت را تصدیق کند، بسیار مهم است.

آیا موانع احتمالی این راه را شناسایی کرده‌اید؟ در حالی که پیش‌بینی همه چیزهایی که ممکن است به صورت بالقوه در یک پروژه به وجود آید غیرممکن است، اما وقت گذاشتن برای پیش‌بینی موانع احتمالی و طراحی استراتژی‌های تقلیدی پیش از شروع، به طور کلی ایده خوبی است.

برای سازگاری عاطفی و عملی با تغییر و ایجاد مهارت در رفتارها و مهارت‌های فنی مورد نیاز برای دستیابی به نتایج مطلوب تجاری ضروری است. برخی از تغییرات می‌تواند منجر به تعدیل نیرو یا تغییر ساختار شود، بنابراین می‌توانید به ارائه پشتیبانی مانند خدمات مشاوره برای کمک به افراد در مسیریابی وضعیت جدید فکر کنید. برای کمک به کارکنان برای تطبیق با تغییرات در نحوه اجرای یک نقش، می‌توان یک برنامه مربی‌گری برای پرسیدن سؤالات تنظیم کرد.

سؤالات کلیدی:

- در کجا نیاز به پشتیبانی بیشتر است؟
- چه نوع حمایتی مؤثرتر خواهد بود؟

۶. فرایند تغییر را بسنجید.

در طول فرایند مدیریت تغییر، ساختاری باید ایجاد شود تا تأثیرات تجاری تغییرات را بسنجد و اطمینان حاصل کند که فرصت‌های تقویت مستمر برای ایجاد مهارت‌ها وجود دارد. شما هم‌چنین باید برنامه مدیریت تغییر خود را ارزیابی و اثربخشی آن را تعیین کرده و هر درس آموخته‌شده حول تغییر را مستند کنید.

صرفاً به این دلیل که یک رویکرد تغییر کامل اجرا شده، به این معنی نیست که موفقیت‌آمیز هم بوده است. انجام تجزیه و تحلیل و بازبینی، یا «پروژه پس از مرگ» می‌تواند به رهبران کسب‌وکار کمک کند تا بفهمند که آیا اجرای تغییر، موفقیت، شکست یا نتیجه ترکیبی از هر دو به همراه داشته است. این کار هم‌چنین می‌تواند بینش‌ها و درس‌های ارزشمندی را ارائه دهد که در تلاش‌های تغییر آتی مورد استفاده قرار گیرد. از خود سؤالاتی بپرسید: آیا اهداف پروژه محقق شد؟ اگر بله، آیا این موفقیت در جای دیگری قابل تکرار است؟ اگر نه، چه اشتباهی رخ داده است؟

صرفاً به این دلیل که یک رویکرد تغییر کامل اجرا شده، به این معنی نیست که موفقیت‌آمیز هم بوده است. انجام تجزیه و تحلیل و بازبینی، یا «پروژه پس از مرگ» می‌تواند به رهبران کسب‌وکار کمک کند تا بفهمند که آیا اجرای تغییر، موفقیت، شکست یا نتیجه ترکیبی از هر دو به همراه داشته است. این کار هم‌چنین می‌تواند بینش‌ها و درس‌های ارزشمندی را ارائه دهد که در تلاش‌های تغییر آتی مورد استفاده قرار گیرد

گام‌هایی برای حفظ تعادل میان زندگی و کار قدرت انعطاف‌پذیری

آخر هفته را بگذرانید تا وقت کافی برای با هم بودن داشته باشید. «مایکل نایت‌رانت که بازیگر و تولیدکننده مشهور تلویزیونی نیویورک است، در این باره می‌گوید که پس از بیدار شدن از خواب هر روز سه ساعت را پیش از رفتن به سر کار به خانواده‌اش اختصاص می‌دهد و با همسر و فرزندش به پیاده‌روی می‌رود. او می‌گوید: «بسیاری از دوستانم پس از بیدار شدن از خواب، دوش می‌گیرند و مستقیم به سر کار می‌آیند و اغلب از این شکایت می‌کنند که زمان کافی برای انجام کارها ندارند. من به این نتیجه رسیده‌ام که اگر صبح‌ها کمی زودتر بیدار شوید و چند ساعت با خانواده وقت صرف کنید، روز کاری آرام و بهره‌ورتری خواهید داشت. تنها هنگامی که این کار را انجام دهید، می‌توانید متوجه تفاوتش شوید.»

از وسایل الکترونیکی دور بمانید

یکی دیگر از راه‌های ایجاد تعادل میان کار و زندگی، دور ماندن از وسایل الکترونیکی در زمان حضورتان در منزل است. تکنولوژی به ما کمک کرده است که کارهایمان را از راه دور نیز پی‌گیری کنیم و بدین شکل، روش زندگی ما را تغییر داده است. همیشه آن‌لاین بودن سبب شد که حس کنیم روزها کش دارند و کار هیچ‌وقت به پایان نمی‌رسد. زمان‌هایی وجود دارد که در آن باید بی‌خیال موبایل شوید، آن را خاموش کنید و از زندگی لذت ببرید. رابرت بروکس، روان‌شناس، در این باره می‌گوید: «نوتیفیکیشن‌های گوشی می‌تواند موجب اختلال در زمان استراحتتان و استرس در شما شود.» بنابراین بروکس توصیه می‌کند هنگامی که برای تماشای بازی فوتبال پسران به باشگاهش رفتید، پیامک‌های گوشی‌تان را نخوانید، یا درحالی‌که مشغول قدم زدن با همسران هستید، به ای‌میل‌ها جواب ندهید. برای خود وقت کافی با کیفیت مناسب کنار بگذارید. به خبرهایی که در گروه‌های کاری و همکاران در تلگرام در هر ساعت از شبانه‌روز می‌رسد، بی‌تفاوت باشید و به زندگی‌تان برسید. مسلماً فردا که سر کار می‌روید، از طریق همکاران از موضوعات مورد بحث در پیام‌رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی آگاه می‌شوید و وقت کافی برای صحبت و توجه به آن‌ها خواهید داشت! افراد انعطاف‌پذیرتر احساس کنترل بیشتری روی زندگی خود دارند، درحالی‌که افراد انفعالی و واکنش‌پذیر کنترل کمتری دارند و بیشتر مستعد استرس هستند.

ورزش و ریلکسیشن

حتی هنگامی که سرمان به شدت شلوع است، اما وقت برای امور

این روزها حفظ تعادل میان کار و زندگی برای بسیاری از ما تبدیل به هدفی دست‌نیافتنی شده است. تکنولوژی باعث شده هر ساعت آن‌لاین و در دسترس دیگران باشیم. استرس‌ها و فشارهای کاری به زندگی شخصی راه یافته و ترس از دست دادن شغل سبب شده بسیاری افراد ساعات بیشتری سر کار بمانند.

طبق گزارش مدرسه کسب‌وکار هاروارد، ۹۴ درصد از افراد شاغل در مشاغل تخصصی گزارش داده‌اند که بیش از ۵۰ ساعت در هفته سر کار هستند و تقریباً نیمی از آن‌ها نیز بیان کرده‌اند که بیش از ۶۵ ساعت در هفته مشغول به کار بوده‌اند. متخصصان بیان کرده‌اند که استرس ناشی از کار بی‌پایان مخرب و آسیب‌رسان است. این استرس می‌تواند روابط خانوادگی، سلامت و شادی کلی شما را تحت تأثیر منفی قرار دهد. تعادل میان کار و زندگی برای هر کس معنای متفاوتی دارد. با این حال، در مقاله زیر با نظر کارشناسان مختلف، گام‌هایی را برای کمک به ایجاد تعادل در کار و زندگی با شما به اشتراک خواهیم گذاشت.

وقت‌گذرانی با خانواده

اگر حس می‌کنید باید میان نیاز به کار و بقیه زندگی خود تعادل برقرار کنید، تنها نیستید! بسیاری از افراد ساعات زیادی را مشغول کار هستند و حتی هنگامی که در خانه‌اند نیز تنها حضوری فیزیکی دارند و هم‌چنان در حال تماس‌های کاری خود هستند. بسیاری از این افراد به دلیل ترس از اخراج و هزینه‌های زندگی، نمی‌توانند این تعادل را برقرار کنند. رابرت بروکس، روان‌شناس و نویسنده کتاب «قدرت انعطاف‌پذیری و دستیابی به تعادل»، در این باره می‌گوید: «در ساعاتی که کار طولانی انجام می‌دهید، می‌توانید از خود بپرسید که با وجود این کار زیاد، چگونه و از چه روش‌های دیگری می‌توانم در زندگی‌ام لذت و هیجان جاری کنم؟» بروکس می‌گوید: «وقت و توجه خود را روی چیزهایی که می‌توانید آن‌ها را کنترل کنید، متمرکز کنید. بنابراین زمانی که در حال برنامه‌ریزی برای هفته آینده خود هستید، حتماً در برنامه زمانی را برای بودن با خانواده و دوستان و فعالیت‌هایی که شما را شارژ می‌کند، قرار دهید. هنگامی که با خانواده‌تان بیرون هستید، به تلفن‌ها جواب ندهید و تنها به خوش گذراندن فکر کنید. سعی کنید یک روز در هفته را با خانواده‌تان به پارک و سینما بروید. اگر این برنامه را ترتیب ندهید، به‌رحال زمان به نوعی خواهد گذشت، اما باید به بهترین نحو روزهای هفته، خصوصاً

اگر نمی‌توانید میان کار و زندگی خود تعادل برقرار کنید، لازم است سبک زندگی خود را تغییر دهید. عادات ناپسند را کنار بگذارید و قدرت نه گفتن داشته باشید. زمان‌های شخصی خود را فدا نکنید. چشم‌انداز خود را عوض کنید و از دریچه‌ای دیگر به زندگی بنگرید؛ دریچه‌ای که در آن از خود بپرسید: چگونه می‌توانم ساده‌تر و با لذت بیشتری زندگی کنم؟



به یکی از امور هدردهنده وقت شما تبدیل شده است، برای خود قوانینی ایجاد کنید که به معنی عدم توجه به نوتیفیکیشن‌ها باشد. سعی کنید به جای صرف کردن وقت با فیس‌بوک و اینستاگرام، کار با نرم‌افزارهای کاربردی را یاد بگیرید. هم‌چنین از صحبت با افرادی که وقت شما را می‌گیرند اما دانشی به شما اضافه نمی‌کنند، خودداری کنید. اگر هنگامی که در محل کار در حال چای ریختن برای خود هستید و سروکله یکی از این همکاران و راج پیدا می‌شود، مودبانه عذرخواهی کنید و به سر کار خود بروید. بر فعالیت‌هایی تمرکز کنید که بیشترین ارزش را به شما می‌دهند. این کار خودخواهی نیست. اگر در کار تمرکز داشته باشید و کارهایتان را سر وقت و بدون حواس‌پرتی از جانب همکاران انجام دهید، قادر خواهید بود در منزل نیز زمان کافی با خانواده‌تان داشته باشید، که یکی از اولویت‌های مهم زندگی هر فردی است.

تغییر سبک زندگی

در آخر این که اگر نمی‌توانید میان کار و زندگی خود تعادل برقرار کنید، لازم است سبک زندگی خود را تغییر دهید. عادات ناپسند را کنار بگذارید و قدرت نه گفتن داشته باشید. زمان‌های شخصی خود را فدا نکنید. چشم‌انداز خود را عوض کنید و از دریچه‌ای دیگر به زندگی بنگرید؛ دریچه‌ای که در آن از خود بپرسید: چگونه می‌توانم ساده‌تر و با لذت بیشتری زندگی کنم؟ بر فعالیت‌هایی که ارزش و تخصص دارند، متمرکز شوید. از فرصت‌ها برای رشد امور کاری استفاده کنید، اما زندگی‌تان را نیز وقت کار نکنید. اگر خواهان تغییر در سبک زندگی خود و تعادل در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود هستید، از خودتان و تغییرات کوچک شروع کنید تا سریع‌تر موفقیت را تجربه کنید.

روتین زندگی همانند حمام رفتن و خواب و خوردن داریم. یکی دیگر از مهم‌ترین نیازهای ما ورزش است. اغلب وقتی برنامه کاری‌مان پر می‌شود، تازه یادمان می‌افتد که کاش زمانی برای ورزش کردن داشتیم! اگر واقعاً بخواهید این کار را انجام دهید، می‌توانید زمانی را در پارت زمانی هفتگی‌تان خالی بگذارید. پس تنبلی نکنید و آن را به شنبه‌های بعدی واگذار نکنید! ورزش یک کاهنده استرس است و از طریق ترشح اندروفین در بدن‌تان می‌تواند اضطراب کاری را کم کند. هم‌چنین می‌توانید زمان‌های کوتاهی را در هفته صرف ورزش‌های مراقبه‌ای همانند یوگا و مدیتیشن کنید. اگر واقعاً حس می‌کنید وقت رفتن به باشگاه برای انجام این تمرین‌ها را ندارید، می‌توانید پنج دقیقه در روز در زمان‌های صبح و شب، تمرین تنفس عمیق را انجام دهید. وقتی درباره تعادل در زندگی و کار صحبت می‌کنیم، فقط موارد وظیفه‌ای را گوشزد نمی‌کنیم، بلکه باید اموری همچون مراقبت از روح و جسم خود را نیز وارد برنامه روزانه‌تان کنید. این ورزش‌ها نیاز به تلاش کم اما نتایج بزرگی دارند. تمرین‌های کوتاه و مدیتیشن همانند تنفس عمیق و پرت کردن حواس از محیط فعلی می‌تواند تمرین‌های عالی برای شروع باشد. هر چه بیشتر این کار را انجام دهید، سیستم عصبی پاراسمپاتیک خود را بیشتر فعال می‌کنید.

محدود کردن ارتباط با افراد

و فعالیت‌های زمان‌بر و بی‌فایده

اول از همه، اموری را که در زندگی برایتان اولویت است، شناسایی کنید. این لیست برای هر کسی متفاوت است. بعد مرزهایی برای شرکت و کار خود بسازید تا بتوانید زمان کافی به اولویت‌های زندگی‌تان اختصاص دهید. برای این کار باید برنامه‌ریزی کنید. برای مثال، اگر اینترنت و گشت‌وگذار در آن

اول از همه، اموری را که در زندگی برایتان اولویت است، شناسایی کنید. این لیست برای هر کسی متفاوت است. بعد مرزهایی برای شرکت و کار خود بسازید تا بتوانید زمان کافی به اولویت‌های زندگی‌تان اختصاص دهید. برای این کار باید برنامه‌ریزی کنید. برای مثال، اگر اینترنت و گشت‌وگذار در آن به یکی از امور هدردهنده وقت شما تبدیل شده است، برای خود قوانینی ایجاد کنید که به معنی عدم توجه به نوتیفیکیشن‌ها باشد



مشتری و سودآوری شرکت در دوران رکود

به عبارت دیگر، این شاخص برابر مبلغ متوسط سود ناخالص عایدشده از یک مشتری پیش از روی گردانی (ریزش) اوست.

«یادمان باشد ۸۰ درصد درآمد شرکت‌ها را مشتریان وفادار می‌سازند و ۲۰ درصد را سایر مشتریان.» (سرگیو زینن، بازاریاب مشهور مکزیکی)

مشتریان چقدر برای شما هزینه دارند؟

ارزش طول عمر مشتری (CLV) شانه به شانه مقیاس مهم دیگری پیش می‌رود که هزینه جذب مشتری (CAC) نام دارد. هزینه جذب مشتری پولی است که شما برای جذب مشتریان جدید خرج می‌کنید و شامل تبلیغات، بازاریابی، پیشنهادهای خاص و مواردی نظیر آن می‌شود. ارزش طول عمر مشتری تنها زمانی معنادار است که CAC را هم حساب کنید. مثلاً اگر CLV هر مشتری یک کافی شاپ ۵۰ هزار تومان باشد و بیش از ۵۰ هزار تومان (از طریق تبلیغ و بازاریابی

ارزش طول عمر مشتری، کل ارزش مادی یک مشتری برای برند طی مدتی است که این دو با یکدیگر در رابطه هستند. از آنجا که نگره داشتن مشتریان قدیمی هزینه کمتری به نسبت جذب مشتریان جدید دارد، تلاش در جهت افزایش دادن مقدار شاخص ارزش طول عمر مشتری راه‌کاری عالی برای رشد کسب‌وکار شماست.

دانستن میزان شاخص ارزش طول عمر مشتری، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا استراتژی‌های مناسبی را برای جذب مشتریان جدید و همچنین راضی نگه داشتن مشتریان قدیمی خود در پیش گیرند.

توجه کنید که شاخص ارزش طول عمر مشتری با شاخص خالص ترویج‌کنندگان که میزان رضایت مشتریان را اندازه‌گیری می‌کند، متفاوت است.

ارزش طول عمر مشتری، مقدار سود ناخالص متوسطی است که هر مشتری در طول مدتی که مشتری شما باقی می‌ماند، برای کسب‌وکار شما به ارمغان می‌آورد.

کسب‌وکار

مجتبی پیرزاد

کارشناس کارآفرینی و توسعه بازار
عضو هیئت علمی دانشگاه

و پیشنهادات خاص و...) برای جذب یک مشتری هزینه شود، این مجموعه تا زمانی که هزینه جذب مشتریانش پایین نیاید، زیان‌ده است. پس دلیل دیگری که باید مدام حواستان به آن باشد، هزینه هر مشتری برای کسب‌وکار تان است.

فاکتور دیگر در حوزه ارتباط با مشتری، سنجش هزینه خدمات مشتریان است. این بخشی از هزینه انجام کار است و شامل هر چیزی است که صرف می‌شود تا کالا یا خدمت به دست مشتری برسد، یا کاری مورد نظر آن‌ها انجام شود. مثل امور انبارداری، هزینه‌های کلی مکان شرکت، مرکز تلفن و مواردی نظیر آن.

با دسته‌بندی مشتریان می‌توانید جزئیات مربوط به هزینه‌ها را بفهمید و متوجه شوید که آیا مشتریانی که CLV بالایی دارند، به اندازه کسانی که ارزش طول عمر کمتری دارند، هزینه‌بر هستند یا خیر؟ و آیا برخی از مشتریان نسبت به دیگران هزینه بیشتری را نیاز دارند؟ اگر هزینه مشتری فعلی خیلی زیاد باشد، ممکن است با وجود بالا بودن ارزش طول عمر مشتری، اتلاف هزینه داشته باشید.

هزینه خدمت‌رسانی در طول عمر مشتری CLV ممکن است تغییر کند و این برخلاف هزینه جذب مشتری است که همیشه ثابت می‌ماند. هزینه خدمت‌رسانی در سال اول شاید بیشتر باشد، اما هر چه قرارداد طولانی‌تر می‌شود، هزینه هم کمتر می‌شود. پس اگر نرخ تمدید قرارداد کاهش یابد، میانگین هزینه خدمت‌رسانی بالا می‌رود و سوددهی کمتر می‌شود.

تنها راه داشتن درک درست این است که این اعداد را در طول زمان به دست بیاوریم و دنبال کنیم تا هم نرخ ماندگاری و نگهداشت مشتری و وفاداری مشتری را پیدا کنیم و هم بدانیم خط مشی کسب‌وکارمان چطور است.

روش‌های بهبود شاخص ارزش طول عمر مشتری

ایجاد یک ارتباط مثبت پایدار با مشتریان برای افزایش ارزش طول عمر مشتری همه چیز است. بنابراین راه تقویت مقدار این شاخص برای برند شما، پرورش این روابط با مشتری است. در این‌جا چند روش برای رسیدن به این هدف آورده شده است:

- روی تجربه مشتری سرمایه‌گذاری کنید

تجربه مشتری از هر نوع ارتباط بین مشتری و برند تشکیل شده است، از جمله بازدید از فروشگاه، مکالمات مرکز تماس، خرید، استفاده از محصول و حتی قرار گرفتن مشتریان در معرض تبلیغات و رسانه‌های اجتماعی. بهبود تجربه مشتریان، هدفی در کل کسب‌وکار است که اغلب با استفاده از یک برنامه مدیریت تجربه مشتری انجام می‌شود.

- یک برنامه وفاداری را شروع کنید

یک برنامه وفاداری با ارائه تخفیف یا سود در ازای خرید،

کسب‌وکارهای با مدل فروش تکرارشدنی را بهبود می‌بخشد. این ممکن است به شکل کارت باشگاه مشتریان، یا برنامه وفاداری، یا سیستم امتیازدهی باشد، که مشتریان هنگام خرید از آن بهره‌مند می‌شوند. برنامه وفاداری وقتی به‌درستی برنامه‌ریزی و اجرا شود، می‌تواند نتایج خوبی به همراه داشته باشد.

- بهترین مشتریان خود را بشناسید و به آن‌ها پاداش دهید
با راه‌اندازی و مدیریت صحیح برنامه مدیریت تجربه مشتری خود، سرنخ‌هایی در مورد این‌که کدام مشتریان شما بیشترین ارزش طول عمر مشتری را دارند، خواهید داشت. شما می‌توانید با استفاده از بازاریابی هدفمند و پیشنهادات ویژه‌ای که بر اساس میزان وفاداری به آن‌ها می‌دهید، روابط خود را با این افراد یا گروه‌ها پرورش دهید. این می‌تواند شامل ارسال سریع‌تر کالا برای آن‌ها، دسترسی به محصولات و خدمات انحصاری، یا پیش از عرضه و برخی مزایای دیگر باشد.

- حلقه را با مشتریان ناراضی ببندید

«بازخورد حلقه بسته» یک روش قدرتمند برای کاهش ریزش مشتریان و تبدیل مشتریان ناراضی به مشتریانی وفادار است. در این مدل، مرکز تماس کسب‌وکارها به صورت پیش‌گیرانه با مشتریان ناراضی یا شاکیان تماس می‌گیرند و قبل از تشدید مسائل و منجر شدن به خرابی روابط با آن مشتریان، مشکل را برطرف می‌کنند. در بسیاری از موارد، این تلاش هدفمند روابط را از آن‌چه پیش‌تر بوده است نیز قوی‌تر می‌کند.

CLV یکی از بهترین ابزارها برای بخش‌بندی مشتریان است تمام فعالیت‌های بازاریابی، فروش و خدمات مجموعه می‌تواند متأثر از CLV بسیار مؤثرتر دنبال شود.

اجزای اصلی ارزش طول عمر مشتری که میزان ارزش‌زایی مشتری را نمایان می‌کند.

پتانسیل پایه (Base Potential)

به ارزشی اطلاق می‌شود که مشتریان از طریق خریدهای گذشته برای شرکت ایجاد کرده‌اند و به راحتی می‌توان گزارش‌های لازم در این خصوص را به دست آورد، به شرط آن‌که شرکت ما از لحاظ هوش تجاری تجهیز شده باشد.

پتانسیل رشد (Growth Potential)

پتانسیل رشد مشتریان بر مشتریان بالقوه‌ای دلالت دارد که هیچ خریدی از شرکت انجام نداده‌اند، اما این پتانسیل را دارند که در گام‌های بعدی با ارائه پیشنهادات بهتر، خرید خود را انجام دهند و همچنین بر مشتریان بالفعلی دلالت دارد که برای مدتی از شرکت ما خرید نکرده‌اند و شرکت می‌تواند با ارائه راه‌کار جدیدی خدمات و محصولات خود را مجدداً ارائه

ارزش طول عمر مشتری (CLV) شانه به شانه مقیاس مهم دیگری پیش می‌رود که هزینه جذب مشتری (CAC) نام دارد. هزینه جذب مشتری پولی است که شما برای جذب مشتریان جدید خرج می‌کنید و شامل تبلیغات، بازاریابی، پیشنهادهای خاص و مواردی نظیر آن می‌شود. ارزش طول عمر مشتری تنها زمانی معنادار است که CAC را هم حساب کنید



دهد.

برای بالا بردن پتانسیل فروش باید فرصت‌های فروش را افزایش داد.

پتانسیل شبکه (Networking Potential)

ممکن است مشتریانی وجود داشته باشند که از نظر پتانسیل پایه و پتانسیل رشد مفید نباشند، اما مشتریان زیاد دیگری را به خرید ترغیب کنند، که به این نوع ارزش پتانسیل شبکه‌ای اطلاق می‌شود.

پتانسیل یادگیری (Learning Potential)

ارتباط شرکت با هر یک از مشتریان یادگیری‌هایی را به دنبال دارد که آینده موفق شرکت را تضمین می‌کند، و در بعضی از پروژه‌های فروش، شرکت از عایدی مالی چشم‌پوشی می‌کند تا تجربه و دانش عمیقی را به دست آورد. دلیل تمایل به چنین ارزشی تنها پتانسیل یادگیری است.

نحوه اندازه‌گیری ارزش طول عمر مشتری:

اگر ارزش مشتری برای شما ۴۰ هزار تومان در سال باشد و طول عمر او ۱۰ سال باشد، CLV وی ۴۰۰ هزار تومان است. در کمپانی‌های بزرگ این اندازه‌گیری دشواری و پیچیدگی خاص خود را دارد.

برخی از کمپانی‌ها CLV را اندازه نمی‌گیرند؛ به دلایل مختلفی مانند پیچیدگی و چالش‌های آن، تیم‌های جدا، سیستم‌های ناکارآمد، بازاریابی بدون هدف و...

CLV می‌تواند طبق قدم‌های زیر اندازه گرفته شود:

۱. شناسایی نقطه‌های ارتباط مشتری با شما که برای شما ارزش و درآمد دارد.

۲. ضبط این نقاط به دلیل ساخت یک Customer Journey (به تمام ارتباطات مشتری با برند شما اشاره دارد، نه فقط نقطه‌ای که باعث سودرسانی به شما می‌شود).

۳. اندازه‌گیری درآمد ایجادشده

۴. جمع کردن تمام درآمدها و ارتباط دادن آن به طول عمری

مشتری.

در پایان:

طبق تحقیقات هات اسپات، ۵۵ درصد از شرکت‌های در حال رشد فکر می‌کنند سرمایه‌گذاری در برنامه‌های خدمات به مشتری بسیار مهم است.

اگر به شرکت‌هایی با درآمد راکد یا کاهش یافته نگاه کنیم، تنها ۲۹ درصد از آن‌ها گفته‌اند که این سرمایه‌گذاری «بسیار مهم» است. به دلیل افزایش رضایت مشتری، شرکت‌هایی که به طور موفقیت‌آمیزی به دنبال موفقیت مشتری هستند، درآمد بیشتری را تجربه می‌کنند.

وقتی ارزش مادام‌العمر یک مشتری را می‌دانید، می‌دانید که او چقدر پول را در طول یک دوره زمانی با کسب‌وکار شما خرج می‌کند؛ چه ۵۰ هزار، چه ۵۰۰ هزار، چه ۵ میلیون تومان. با داشتن این دانش، می‌توانید یک استراتژی جذب مشتری ایجاد کنید که مشتریانی را که بیشترین هزینه را در تجارت شما خرج می‌کنند، هدف قرار دهد.

خرید مشتری جدید می‌تواند کار پرهزینه‌ای باشد. در واقع، مقاله‌ای که Harvard Business Review منتشر کرده است، نشان می‌دهد که جلب مشتری می‌تواند بین ۵ تا ۲۵ برابر بیشتر از حفظ مشتری قبلی هزینه داشته باشد.

علاوه بر این، مطالعه دیگری که Bain & Company انجام داده، نشان می‌دهد که افزایش ۵ درصدی نرخ نگهداری می‌تواند منجر به افزایش سود بین ۲۵ تا ۹۵ درصد شود.

این آمار نشان می‌دهد که ضروری است کسب‌وکار شما ارزشمندترین مشتریانی را که با شرکت شما تعامل دارند، شناسایی کند و پرورش دهد. با این کار، حاشیه سود بیشتری خواهید داشت، ارزش طول عمر مشتری زیاد می‌شود و هزینه‌های جذب مشتری کاهش می‌یابد.

اگر می‌خواهید کسب‌وکار شما مشتریان بسیار ارزشمندی را به دست آورد و آن‌ها را حفظ کند، ضروری است که از شاخص ارزش طول عمر مشتری بهره بگیرید.

وقتی ارزش مادام‌العمر یک مشتری را می‌دانید، می‌دانید که او چقدر پول را در طول یک دوره زمانی با کسب‌وکار شما خرج می‌کند؛ چه ۵۰ هزار، چه ۵۰۰ هزار، چه ۵ میلیون تومان. با داشتن این دانش، می‌توانید یک استراتژی جذب مشتری ایجاد کنید که مشتریانی را که بیشترین هزینه را در تجارت شما خرج می‌کنند، هدف قرار دهد



در این بخش می‌خوانید

درس‌های کسب‌وکار از مدیرعامل لینکدین
««« **وقتی ارزش‌های شغلی حرف اول و آخر را می‌زند**

یا چطور با سرعت نور مطالب را بخوانیم؟
««« **ماراتن تندخوانی**

نگاهی به جدیدترین تبلیغات خلاق دنیا
««« **تالار مشاهیر**

وقتی هیچ‌هایکرها و بک‌پکرها جغرافیا را کوچک می‌کنند
««« **هیچ‌هایک تا ماه!**

معرفی ۱۹ فیلم انگیزشی تاریخ سینما
««« **تصویر موفقیت**

فرهنگ و جامعه

درس‌های کسب‌وکار از مدیرعامل لینکدین وقتی ارزش‌های شغلی حرف اول و آخر را می‌زند

Glam Media، رولانسکی در سال ۲۰۰۹ به عنوان یکی از اولین استخدام‌کنندگان وینر به لینکدین پیوست. وینر در تاریخ پنجم فوریه ۲۰۲۰، رولانسکی را جایگزین خود به عنوان مدیرعامل لینکدین معرفی کرد.

در ژوئن ۲۰۲۰، رولانسکی به طور رسمی به عنوان مدیرعامل لینکدین منصوب شد و جایگزین جف وینر شد. رایان در می ۲۰۰۹ به این شرکت پیوست و نقش‌های مدیریتی مهمی را در بخش‌های مختلف شرکت بر عهده داشت. او تکامل محصولات LinkedIn را رهبری کرد. هم‌چنین با تجربه زیاد در زمینه محتوا، تیم تحریریه‌ای تأسیس کرد که امروزه دارای بیش از ۷۵ نویسنده و ویراستار است. در سال ۲۰۱۵، رولانسکی نقش مهمی در خرید ۱٫۵ میلیارد دلاری Lynda.com داشت که بزرگ‌ترین خرید در تاریخ LinkedIn در آن زمان بود. در واکنش به اثرات دوران کووید-۱۹، مایکروسافت و لینکدین متعهد شدند ۲۵ میلیون کارگر را ارتقای مهارتی دهند و در سال ۲۰۲۱ رقم از این تعداد فراتر رفت.

اهمیت به مسیر شغلی

با توجه به فراز و نشیب‌ها و پست‌های مختلفی که رایان در طول سال‌های حرفه‌ای خود داشته است، می‌توان نتیجه گرفت که مسیر شغلی موفق‌تری را در این دوران پشت سر گذاشته و حرف‌های زیادی در این باره برای گفتن دارد. رایان رولانسکی، مدیرعامل فعلی لینکدین، در این باره می‌گوید: «دو چیز مهم در مورد مسیرهای شغلی در طول ۲۰ سال گذشته آموخته‌ام. اول، مسیرهای شغلی برای افراد مختلف متفاوت است. و دوم، اگر رویکردی اصولی در مورد آن چه به حرفه‌تان ارزش می‌دهد ندارید، به احتمال زیاد در برنامه پیشرفت شخص دیگری قرار خواهید گرفت.»

پس با توجه به دیدگاه رولانسکی، باید برای کارمندان مهم باشد که بدانند چه چیزی در حرفه‌شان ارزش دارد و چگونه می‌توانند برای رسیدن به جایی که می‌خواهند، برنامه‌ریزی کنند. او ادامه می‌دهد: «من طی هزاران گفت‌وگوی شغلی آموخته‌ام که هرچقدر هم که داشتن یک رویکرد اصولی آسان به نظر برسد، اما مردم اغلب نمی‌دانند از کجا شروع کنند. بنابراین می‌خواستم چهارچوب دو به دویی را که برای بیش از یک دهه برای خودم استفاده کرده‌ام، برای کمک به تمرکز آن‌ها به اشتراک بگذارم. این با یک سؤال واضح، اما اغلب دشوار برای پاسخ دادن شروع می‌شود: «دو مورد مهم که در حرفه‌تان برای شما مهم است، چیست؟» برای برخی، ممکن است احساس قدردانی یا دوست داشتن افرادی باشد که با آن‌ها کار می‌کنند. برای برخی دیگر، ممکن است حقوقی باشد که برای حمایت از خانواده خود به آن نیاز دارند، یا تعادل بین کار و زندگی داشته باشند. و برای برخی دیگر ممکن است تأثیرگذاری یا توسعه مهارت‌های جدید باشد. این می‌تواند هر

رایان رولانسکی، مدیرعامل لینکدین، بزرگ‌ترین و قدرتمندترین شبکه حرفه‌ای دنیاست. رایان در می ۲۰۰۹ به این شرکت پیوست و از آن زمان تاکنون نقش‌های رهبری مختلفی در هر بخش از شرکت لینکدین را بر عهده داشته است. او در این مدت دستاوردهای بزرگی چون رهبری تکامل محصولات لینکدین در تبدیل شدن به یک اکوسیستم واحد، جامع و جهانی با بیش از ۷۷۴ میلیون عضو، ۵۷ میلیون شرکت، ۱۲۰ هزار دوره و ۳۸ هزار مهارت داشته است. تحت رهبری او، لینکدین هم‌چنین شاهد سطوح بی‌سابقه تعامل در پلتفرم و رشد شتاب در سراسر شرکت بوده است. در ادامه در مورد او و فعالیت‌هایش در دنیای مدیریت کسب‌وکار و درس‌هایی که از موفقیت او می‌توان گرفت، بیشتر می‌خوانیم.

پیشینه فعالیت‌های رایان رولانسکی

به جز نقش مدیرعاملی لینکدین، رولانسکی هم‌چنین نقش رئیس جهانی محصول این شرکت را بر عهده داشت و در آن‌جا بر تمامی تیم‌های مسئول ساخت و ایجاد نسل بعدی محصولات و تجربیات لینکدین نظارت داشت. او استراتژی محصول شرکت را تنظیم کرد و بر توسعه محصول، تجربه کاربری، توسعه تجارت و عملیات مشتری نظارت داشت.

رایان قبل از ریاست نقش محصول خود، سمت‌های رهبری را در سازمان تحقیق و توسعه بر عهده داشت و به راه‌اندازی تجربیات جدید پیش‌گامانه برای مصرف‌کنندگان و مشتریان کمک کرد، از جمله ساده‌سازی طراحی دسک‌تاپ جدید LinkedIn و اپلیکیشن موبایل‌های پرچم‌دار، راه‌اندازی LinkedIn Learning و هم‌چنین به عنوان اولین برنامه اینفلوئنسر و پلتفرم محتوایی.

او در خریدهای کلیدی شرکت، از جمله سایت لیندا، SlideShare (از سوی Scribd در سال ۲۰۲۰ خریداری شد) و Pulse نقش‌های اساسی ایفا کرده است. رایان هم‌چنین در هیئت مدیره شرکت GoDaddy Inc خدمت می‌کند. قبل از لینکدین، رایان معاون ارشد محصولات و محتوا در Glam Media بود و پست‌های مدیریتی مختلف محصول و مدیریت عمومی در یاهو داشت، از جمله رهبری خرید Overture در سال ۲۰۰۳.

رولانسکی چگونه از لینکدین سر در آورد؟

رولانسکی در سال دوم کالج را ترک کرد تا تمام وقت خود را روی شرکتی که او و دو هم‌اتاقی‌اش ایجاد کرده بودند، متمرکز کند. او مدیرعامل شرکت Housing Media شد که در سال ۱۹۹۹ از سوی USHousing.com خریداری شد. سپس به یاهو رفت و در آن‌جا با جف وینر آشنا شد و به مدت پنج سال زیر نظر او کار کرد. پس از مدت کوتاهی در

با توجه به فراز و نشیب‌ها و پست‌های مختلفی که رایان در طول سال‌های حرفه‌ای خود داشته است، می‌توان نتیجه گرفت که مسیر شغلی موفق‌تری را در این دوران پشت سر گذاشته و حرف‌های زیادی در این باره برای گفتن دارد. رایان رولانسکی، مدیرعامل فعلی لینکدین، در این باره می‌گوید: «دو چیز مهم در مورد مسیرهای شغلی در طول ۲۰ سال گذشته آموخته‌ام. اول، مسیرهای شغلی برای افراد مختلف متفاوت است. و دوم، اگر رویکردی اصولی در مورد آن چه به حرفه‌تان ارزش می‌دهد ندارید، به احتمال زیاد در برنامه پیشرفت شخص دیگری قرار خواهید گرفت.»



داشتن رویکردی آگاهانه‌تر و اصولی‌تر نسبت به آن چه برایش ارزش قائل هستید، اولین قدم عالی برای دانستن این است که آیا در مسیر درستی قرار دارید یا خیر. خصوصاً در شرایطی که همه ما در مسیر عدم قطعیت و تغییر در سازمان‌های بزرگ خود هستیم.»

تغییر با شرایط محیط

یکی دیگر از درس‌های کسب‌وکاری که می‌توان از رایان رولانسیکی گرفت، تغییر با شرایط محیط اطراف است. او در دوران کرونا از بسیاری از این تغییرات مانند دورکار کردن کارمندان استقبال کرد. هم‌چنین او به کارمندان خود اجازه داده که حتی در آینده نیز در صورت تمایل به صورت دورکار شغل خود را ادامه دهند. لینکدین تحت مدیریت رایان به یکی از برجسته‌ترین شرکت‌های مستقر در سیلیکون ولی تبدیل شده است که به کارکنان خود می‌گوید که می‌توانند به صورت دائمی از راه دور کار کنند.

او گفت: «ما در حال پذیرفتن انعطاف‌پذیری در نقش‌های ترکیبی و از راه دور هستیم و انتظار داریم بیشتر از دوران پیش از کووید، به صورت دورکار فعالیت کنیم و ۵۰ درصد مواقع انتظار حضور فیزیکی در دفتر را از بین ببریم. البته ما هم‌چنان به سرمایه‌گذاری در مکان کاری شگفت‌انگیز خود برای کارهای روزانه و مواقعی که تیم‌های ما دور هم جمع می‌شوند، ادامه می‌دهیم.»

بر اساس استراتژی جدید این غول فناوری مستقر که در ماه می ارائه کرد، تمام ۱۶۰ هزار کارمند آن قادر خواهند بود ۵۰ درصد مواقع از راه دور کار کنند.

چیزی باشد، اما شما باید دو مورد را انتخاب کنید.» این سؤال در واقع شروع یک فرایند برای فکر کردن عمیق و عینی درباره آن چه برای شما در کارتان ارزش دارد، است. شما نمی‌توانید برای هیچ‌چیز ارزش قائل نباشید و برای همه چیز ارزش قائل شوید. این دو معیار نقطه خوبی برای شروع و پیشرفت هستند. برای برخی افراد فرایند یافتن بهترین معیارها، چند دقیقه و برای برخی دیگر هفته‌ها طول خواهد کشید.

درک ارزش‌های شغلی و برنامه‌ریزی برای پیشرفت

هنگامی که دو چیز را که بیش از همه برایتان ارزش قائل هستید، پیدا کردید، به‌سادگی آن‌ها را روی نموداری دو به دو رسم کنید. آن ربع بالا سمت راست، مسیر واقعی حرفه‌ای شماست. این چیزی است که بیشتر به آن اهمیت می‌دهید و باید همان‌جایی باشد که هستید. خوشحال‌ترین حالت فرد و به احتمال زیاد بهترین کار خود را انجام می‌دهد. اگر در بالا سمت راست نیستید، می‌توانید برای رسیدن به آن برنامه‌ریزی کنید. اگر به دنبال شغل جدیدی هستید، از خود بپرسید که فکر می‌کنید این فرصت در کجا خواهد بود. رایان توضیح می‌دهد که اگر فردی را مدیریت می‌کنید، هر چند ماه یک بار با او ارتباط برقرار کنید و تماس بگیرید تا مطمئن شوید در آن ربع بالا سمت راست است. اگر این‌طور نیست، روی برنامه‌ای برای پیشرفت او کار کنید.

او می‌گوید: «آیا می‌توانید آن چه را که برایش ارزش قائل هستید، در طول زمان تغییر دهید؟ البته. اما اگر این کار را به دفعات انجام می‌دهید، باید از خود بپرسید که آیا واقعاً می‌دانید برای چه چیزی ارزش قائل هستید یا خیر.»

یکی از درس‌های کسب‌وکاری که می‌توان از رایان رولانسیکی گرفت، تغییر با شرایط محیط اطراف است. او در دوران کرونا از بسیاری از این تغییرات مانند دورکار کردن کارمندان استقبال کرد. هم‌چنین او به کارمندان خود اجازه داده که حتی در آینده نیز در صورت تمایل به صورت دورکار شغل خود را ادامه دهند. لینکدین تحت مدیریت رایان به یکی از برجسته‌ترین شرکت‌های مستقر در سیلیکون ولی تبدیل شده است که به کارکنان خود می‌گوید که می‌توانند به صورت دائمی از راه دور کار کنند



ماراتن تندخوانی

یا چطور با سرعت نور مطالب را بخوانیم؟

نظر بگیریم، باید بگوییم خواندن در حقیقت مهارتی است که به افراد در پیشرفت کاری شان کمک می‌کند. اغلب افراد تصور می‌کنند این مهارت را تا سن ۱۲ سالگی به طور کامل یاد گرفته‌اند. اما واقعیت این است که مهارت خواندن کمی متفاوت از آن خواندنی است که در طول روز و به طور معمول انجام می‌دهیم. صرفاً خواندن یک مطلب نمی‌تواند راه‌گشا باشد؛ هر کسی که می‌تواند بخواند، الزاماً خوانش‌گر خوبی نیست. خوانش‌گری مهارتی است که ما انسان‌ها باید به مرور یاد بگیریم. به‌علاوه باید یاد بگیریم در کنار تندخوانی، باکیفیت بخوانیم، یعنی چیزی را که می‌خوانیم، به‌سرعت و به‌طور دقیق درک کنیم و بفهمیم. برای این کار نیز ابتدا باید عادت‌های بد خود را در خوانش‌گری بشناسیم و آن‌ها را کنار بگذاریم.

قبلاً فقط کتاب بود، بعداً روزنامه هم به دایره خواندنی‌ها اضافه شد. اما ماجرای خواندنی‌ها به همین جا ختم نشد. به‌خوارها مطالب خواندنی در کتاب‌ها و روزنامه و اسناد و مدارک، مطالب مجازی هم اضافه شد. اول ای‌میل آمد و بعد هم محتوای کانال‌های تلگرامی و واتس‌آپی و...، حالا هر جا را که باز کنید، محتوایی پیش روی شما قرار می‌گیرد که اگر نخوانید، از قافله عقب می‌مانید و اگر بخوانید، از زمان عقب می‌مانید. اما بهتر است بخوانید و بدانید؛ در این شرایط تنها یک راه‌کار پیش رو دارید؛ سرعت خوانش‌گری خود را بالا ببرید. حجم مطالبی که افراد در طول شبانه‌روز می‌خوانند، آن‌قدر زیاد است که نمی‌توانند تصور کنند. آن‌ها برای این که بدانند در دنیای پیرامونشان چه می‌گذرد، باید حجم زیادی مطلب را در طول شبانه‌روز ببلعند. اگر با این شرایط، خواندن را در

مهارت زندگی

صدیقه سنایی



می‌خوانید؟ پژوهش‌گران، تحقیقاتی در این زمینه انجام داده‌اند و معتقدند هر انسان معمولی به طور متوسط ۲۵۰ کلمه در هر دقیقه می‌خواند. به این ترتیب، خواندن یک صفحه از کتاب یا گزارش معمولی، یک تا دو دقیقه زمان می‌برد. حالا تصور کنید اگر می‌توانستید ۵۰۰ کلمه در دقیقه بخوانید، چه اتفاقی می‌افتاد؟ یعنی دو برابر متوسط معمولی؛ به این ترتیب می‌توانستید زمان زیادی را برای خودتان ذخیره کنید، که یا با آن مطالب بیشتری می‌خواندید، یا صرف کارهای دیگری می‌کردید و حجم استرس و اضطرابتان در طول روز کمتر می‌شد. یکی دیگر از مزایای تندخوانی این است که فرد یاد می‌گیرد درک بهتری از مطلب داشته باشد، یا به شکل کارآمدتری مطلب را بخواند. اغلب کسانی که تندخوانی را یاد می‌گیرند، در هنگام خواندن یک متن، تصویر بزرگی را پیش روی خود می‌بینند که درک کاملی از آن به دست آورده‌اند.

از عادت‌های بد تا عادت‌های خوب

اکثر کسانی که آهسته می‌خوانند، عادت‌های بدی دارند که نمی‌توانند به راحتی از آن عادت‌ها دل بکنند. اگر یاد بگیرند این عادت‌ها را کنار بگذارند، بدون تردید موفق می‌شوند سرعت خواندن خود را دو برابر کنند و به صورت مؤثر بخوانند. یکی از عادت‌های بد که تقریباً در میان همه خوانش‌گران رایج است، بلند خواندن واژه‌ها در ذهن است. یعنی فرد واژه را در ذهن خودش تلفظ می‌کند. اکثر افراد به صورت‌های مختلف، کم یا زیاد این کار را انجام می‌دهند. وقتی فردی واژه‌ای را در ذهنش می‌خواند، در حقیقت صدایی را در ذهن خودش می‌شنود. این کار زمان‌بر است. یعنی فرد ابتدا باید آن صدا را بشنود و سپس آن را درک کند، درحالی‌که وقتی فقط آن را می‌بیند، زودتر واژه را می‌فهمد. اگر کسی بتواند این صدای درون ذهنش را خاموش کند، به موفقیت بزرگی در مسیر تندخوانی دست یافته است. این کار به تمرین زیادی نیاز دارد. یعنی فرد باید حسابی تمرین کند تا در ذهن خودش حرف نزند. خاموش شدن این صدای درونی، می‌تواند سرعت را چند برابر کند و در عین حال آن را مؤثرتر نیز می‌کند.

کلمه به کلمه نخوانید

برخی افراد عادت دارند کلمه به کلمه را در یک متن می‌خوانند. وقتی روی کلمه به کلمه یک متن تمرکز کنید، خودبه‌خود از تمرکز کردن روی کلیت متن نیز درمی‌مانید. یعنی فرد با کلمه به کلمه خواندن یک متن، نه تنها سرعت خواندنش پایین می‌آید، بلکه کیفیت خواندنش نیز پایین می‌آید و به درک ناقصی از متن دست پیدا می‌کند. کلمه‌ها را باید چند تا یکی کرد و با هم خواند. یعنی به جای دیدن آجرهایی که روی هم چیده شده‌اند، باید کل دیوار را دید. یکی از راه‌ها برای جلوگیری از کلمه‌به‌کلمه خواندن متن‌ها این است که فرد متن را کمی از صورت خودش دور بگیرد تا چشم‌هایش بتواند کلیت را زیر نظر بگیرد. هر چه بتوانید

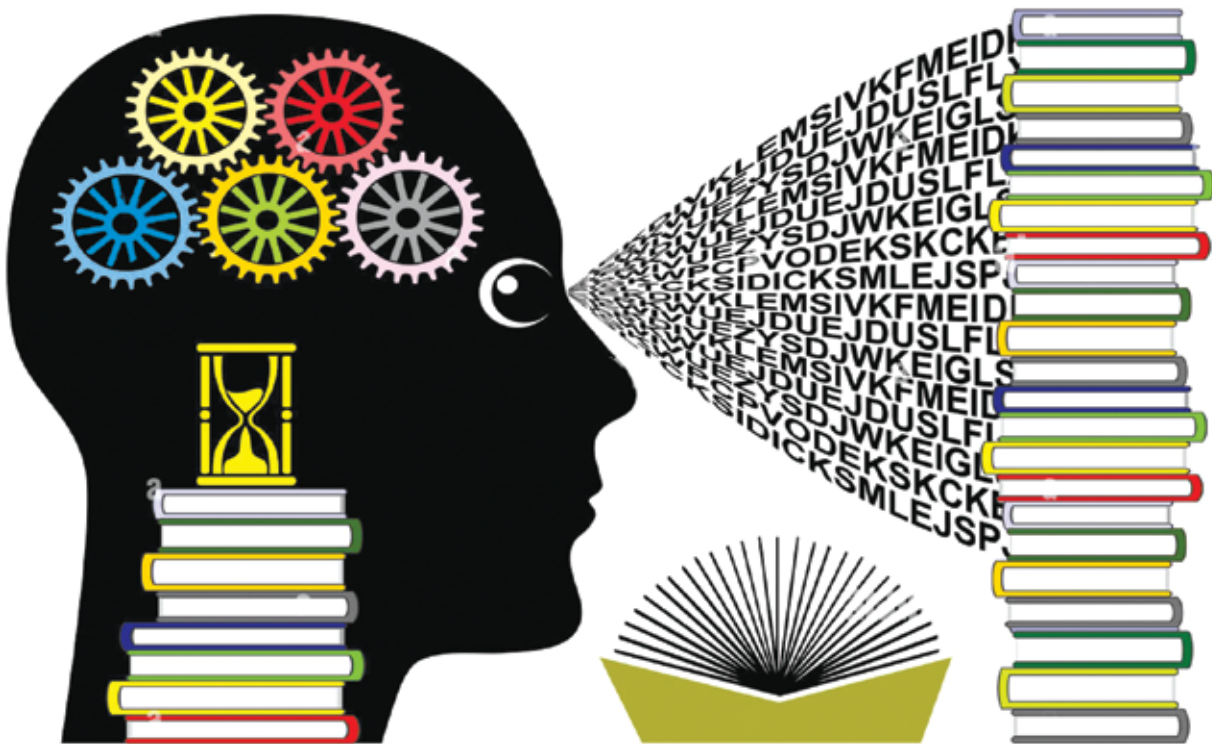
شما چطور می‌خوانید؟

خواندن آن قدر به امری بدیهی تبدیل شده که کمتر کسی به مراحل مختلف آن فکر می‌کند. یعنی تقریباً هیچ‌کس به این فکر نمی‌کند که ما چطور کلمات را می‌بینیم، آن‌ها را می‌خوانیم و سپس درک می‌کنیم. اگر کمی وقت بگذاریم و به این فرایند فکر کنیم، متوجه پیچیدگی‌های آن می‌شویم. دانشمندان بسیاری تمرکز خود را روی خوانش‌گری گذاشته‌اند. در گذشته این دانشمندان تصور می‌کردند در هنگام خواندن، تمرکز هر دو چشم تنها روی یک کلمه است. اما حالا نظر آن‌ها تغییر کرده است. پژوهش‌گرانی که در زمینه خوانش‌گری مطالعه می‌کنند، به این نتیجه رسیده‌اند که چشم‌ها در هنگام خواندن وظایف متفاوتی را انجام می‌دهند. آن‌ها کلمات را به دو بخش تقسیم می‌کنند؛ هر چشم بخشی از کلمه را می‌بیند، می‌خواند و برای مغز ارسال می‌کند. مغز وقتی این اطلاعات را دریافت کرد، آن‌ها را در کنار هم می‌گذارد و کلمه‌ای واحد می‌سازد. در نهایت فرد می‌تواند از این کانال پیچیده، مطلبی را بخواند و درک کند. یعنی در ابتدا شاید تصویری واحد به چشم بیاید، اما به مرور این تصویر شکسته و دوباره سرهم‌بندی می‌شود.

چرا تندخوانی؟

آیا می‌دانید به طور متوسط در هر دقیقه چند کلمه

یکی از عادت‌های بد که تقریباً در میان همه خوانش‌گران رایج است، بلند خواندن واژه‌ها در ذهن است. یعنی فرد واژه را در ذهن خودش تلفظ می‌کند. اکثر افراد به صورت‌های مختلف، کم یا زیاد این کار را انجام می‌دهند. وقتی فردی واژه‌ای را در ذهنش می‌خواند، در حقیقت صدایی را در ذهن خودش می‌شنود. این کار زمان‌بر است. یعنی فرد ابتدا باید آن صدا را بشنود و سپس آن را درک کند، درحالی‌که وقتی فقط آن را می‌بیند، زودتر واژه را می‌فهمد



یک کلمه هم نمی‌توان تمرکز کرد. برای خواندن باید محیط کاملاً آرام باشد و حداقل سروصدا به گوش برسد. برای این که بتوانید به صورت متمرکز مطلبی را بخوانید، ابتدا باید هر فعالیت دیگری را متوقف کنید. یعنی در هنگام خواندن نباید هیچ کار دیگری انجام دهید. به‌علاوه باید تمامی عوامل و فاکتورهای حواس‌پرتی را از میان بردارید. این کار را می‌توانید با تکنیک‌های مختلفی انجام دهید. اما در نظر داشته باشید تا زمانی که آرامش برقرار نباشد، هر قدر هم که تلاش کنید، باز هم نمی‌توانید تمرکز کنید. در ضمن به عوامل درونی ایجاد حواس‌پرتی نیز توجه داشته باشید. برخی از عوامل که باعث حواس‌پرتی فرد می‌شوند، کاملاً درونی‌اند. این عوامل را قبل از شروع مطالعه، از میان بردارید. در حقیقت باید ذهن خود را آماده خواندن کنید.

کلید تندخوانی

تمرین کردن و کنار گذاشتن عادت‌های بد به فرد کمک می‌کند به هدف تندخوانی دست پیدا کند. در تمامی مراحل که برای تندخوانی تلاش می‌کنید، باید در نظر داشته باشید که موضوع و سوژه‌ای که مطالعه می‌کنید نیز در تندخوانی یا آهسته‌خوانی اثرگذار است. برخی مطالب اطلاعات سطحی و ساده‌ای را منتقل می‌کنند، در نتیجه می‌توان با سرعت آن‌ها را خواند و از آن‌ها عبور کرد. اما برخی مطالب عمیق‌تر هستند و نیاز به تفکر دارند. در این شرایط تندخوانی کاری سخت و حتی عبث خواهد بود. به‌هر حال، تندخوانی مهارتی است که افراد می‌توانند به مرور کسب کنند. به‌ویژه در دنیای مدرن و امروزی که افراد با انبوهی از مطالب برای خواندن روبه‌رو هستند، چاره‌ای جز آموختن مهارت تندخوانی نیست. کسی نمی‌تواند ادعا کند با خواندن در حداقل‌ترین شکل ممکن سروکار ندارد. در نتیجه همه باید برای آموختن تندخوانی تلاش کنند و این مهارت را یاد بگیرند تا در ماراتن تندخوانی اول شوند.

تعداد کلماتی را که به یک نگاه می‌خوانید، بیشتر کنید، سرعت خوانش‌گری‌تان نیز بالاتر می‌رود.

حرکت چشم‌ها و دوباره‌خوانی ممنوع!

کسانی که آرام می‌خوانند، اغلب دو عادت بد دارند. آن‌ها یا همراه با سطر به سطر متن، چشم‌های خود را حرکت می‌دهند، یا آن متن را دوباره می‌خوانند. هر دو کار نیز سرعت خوانش‌گری را پایین می‌آورد و روی درک نیز تأثیر می‌گذارد. کسانی که چشم‌های خود را با سطرها یک متن حرکت می‌دهند، باید سعی کنند متن را از چشم‌های خود دور بگیرند تا گستره دید وسیع‌تری داشته باشند. این افراد باید سعی کنند به متن زل نزنند، اما در عین حال با هر نگاه، چند کلمه را بخوانند. بررسی‌ها نشان می‌دهد با یک نگاه می‌توان به طور متوسط چهار تا پنج کلمه را زیر نظر داشت. تمرین کردن روی این مسئله نیز می‌تواند سرعت خوانش‌گری را افزایش دهد. درواقع چشم باید یاد بگیرد با کمترین حرکت، تمامی صفحه را اسکن کند و درحالی‌که یک خط را می‌خواند، خط بعدی را هم زیر نظر داشته باشد. اما گاهی فرد با انجام این کارها، متن را دوباره می‌خواند. دوباره‌خوانی باعث می‌شود فرد بار اولی که مطلب را خوانده، دقت و تمرکزی به خرج ندهد. چنین کاری وقت را هدر می‌دهد و عادت بد فرد ایجاد می‌کند که یک بار مطلب را با بی‌دقتی و بار دیگر به صورت جزئی می‌خواند. این عادت نیز باید کنار گذاشته شود و فرد باید تصور کند تنها یک بار می‌تواند مطلب را بخواند و درک کند.

تمرکز کنید

کسانی که مقابل تلویزیون روشن تلاش کرده‌اند مطلبی را بخوانند، به‌خوبی می‌دانند تمرکز کردن چه کار سختی است. وقتی سروصدا می‌آید، نه‌تنها روی یک جمله، بلکه حتی روی

کسانی که آرام می‌خوانند، اغلب دو عادت بد دارند. آن‌ها یا همراه با سطر به سطر متن، چشم‌های خود را حرکت می‌دهند، یا آن متن را دوباره می‌خوانند. هر دو کار نیز سرعت خوانش‌گری را پایین می‌آورد و روی درک نیز تأثیر می‌گذارد. کسانی که چشم‌های خود را با سطرها یک متن حرکت می‌دهند، باید سعی کنند متن را از چشم‌های خود دور بگیرند تا گستره دید وسیع‌تری داشته باشند

نگاهی به جدیدترین تبلیغات خلاق دنیا

تالار مشاهیر

در این گزارش نگاهی به خلاق‌ترین تبلیغات چاپی اخیر دنیا می‌اندازیم. شما نیز به عنوان مدیران کسب‌وکار می‌توانید از این خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها در راستای ایده گرفتن برای تبلیغات برند خود استفاده کنید. در ادامه چند نمونه از این تبلیغات خلاق را با هم مرور می‌کنیم.

خلق یک اثر هنری خوش‌مزه با همکاری لبرون جیمز و نایک

گروه مارکتینگ east|west با برند Post برای خلق یک اثر هنری برای نایک و غلات Magic Fruity PEBBLES همکاری کردند. اثربخشی این تبلیغ به دلیل همکاری مشترک این برند با نایک و ستاره NBA، لبرون جیمز بود که در آن، جیمز به یک شخصیت کارتونی عصر حجر و کاراکتری فان تبدیل شد.

شرکت تبلیغاتی east|west جعبه‌های غلات مخصوص Magic Fruity PEBBLES و اثر هنری شخصیت‌های LeBrontosaurus و Flintstones را طراحی کرده که در پوشاک منتخب نایک نیز استفاده شده است. آیتم‌های موجود در این تبلیغ شامل کفش‌های نایک لبرون جیمز با تغییر رنگ، طراحی توپ Magic Fruity PEBBLES و هودی است.

شرکت east|west از دهه ۱۹۹۰ با شرکت post همکاری می‌کند. east|west، که متعلق به شرکت هلدینگ مستقل بازاریابی و تحقیقاتی مستقر در پنسیلوانیا، PMG (Pavone Marketing Group) است، در خدمات POS و خط خدمات خریداران تخصص دارد. مشتریان آن نیز عبارت‌اند از: Lysol و Ritz، Oreو.

مایکل پاوون، رئیس PMG، در مورد این تبلیغ می‌گوید: «در این پروژه نمادهای آمریکایی زیادی وجود دارد، از نایک و لبرون جیمز گرفته تا Fruity PEBBLES داشتن فرصتی برای کار با هر سه برند بسیار سرگرم‌کننده بود و فکر می‌کنم این موفقیت در محصول نهایی نشان داده می‌شود.» این همکاری در فروشگاه‌های نایک، در سایت Nike.com و روی جعبه‌های Magic Fruity PEBBLES، که برای مدت محدودی در فروشگاه‌های منتخب در دسترس هستند، در معرض تبلیغ قرار گرفت.

این کمپین حرفه‌ای با عنوان «تیم‌های غلات PEBBLES با نایک و لبرون جیمز» در ژوئن ۲۰۲۲ در ایالات متحده منتشر شد. این کمپین برای برندهای نایک و Post از سوی آژانس تبلیغاتی east|west ایجاد شد. این کمپین رسانه‌ای یک‌پارچه در دسته صنایع غذایی و ورزشی قرار دارد و به‌تازگی لانچ شده است.



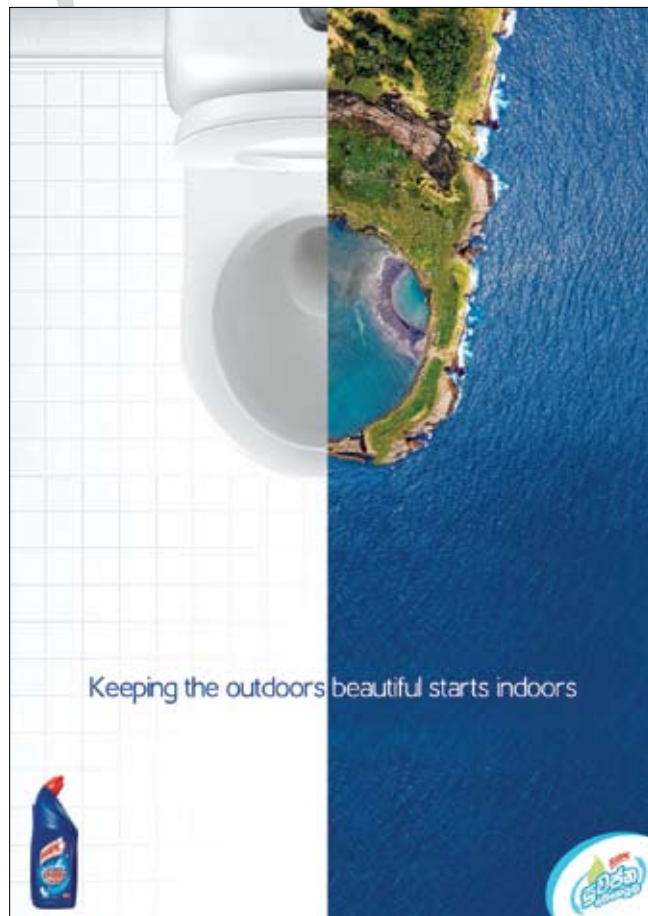
روز جهانی محیط زیست

زباله‌های انسانی و دفع فضولات برخی از عناصر کلیدی هر برنامه جهانی بهداشت هستند. دفع ناکافی فضولات انسان می‌تواند منجر به آلودگی محیط زیست و منابع آب شود و مکان مساعدی برای تکثیر مگس و پشه‌هایی فراهم کند که ممکن است ناقل عفونت‌های مختلف باشند و منجر به به پیامدهای بدی برای سلامت انسان شوند.

در جهان امروز، میلیون‌ها کودک که معمولاً برای اولین بار قربانی می‌شوند، از بیماری‌هایی مانند اسهال، وبا، اسهال خونی و سایر عفونت‌های جدی رنج می‌برند که با رعایت بهداشت مناسب می‌شد از آن‌ها پیش‌گیری کرد. علاوه بر این، میلیون‌ها نفر از عفونت‌های انگلی رنج می‌برند که بهبود در بهداشت به‌ویژه فضولات انسانی و مدیریت مواد زائد جامد می‌توانست از آن‌ها جلوگیری کند.

هدف کلی بهداشت، فراهم کردن محیط زندگی سالم برای همه، حفاظت از منابع طبیعی مانند آب‌های سطحی، آب‌های زیرزمینی و خاک و ایجاد ایمنی، امنیت و بهداشت برای افراد هنگام اجابت مزاج یا ادرار است. ما می‌توانیم این کار را از خانه‌هایمان با انجام اقدامات لازم برای اطمینان از سالم و بهداشتی بودن محیط خانه شروع کنیم.

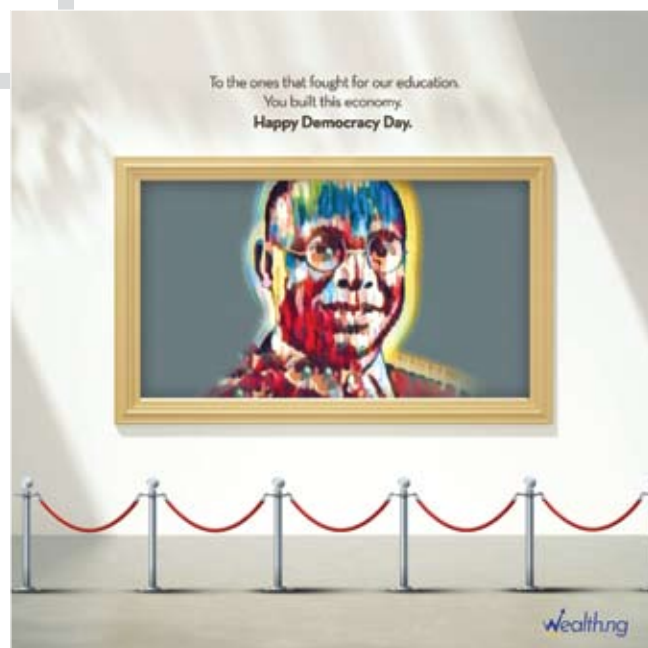
توضیحاتی که خواندید، مربوط به کمپینی با عنوان «روز جهانی محیط زیست» است که در ماه ژوئن در سریلانکا منتشر شد. این کمپین متعلق به برند Harpic است و از سوی آژانس تبلیغاتی zMessenger اجرا شده است. روی این پوستر شعاری با این مضمون به چشم می‌خورد که اگر می‌خواهیم جهان بیرونی زیباتری داشته باشیم، بهتر است از محیط داخلی خود شروع کنیم.



روزی برای پاسداشت دموکراسی در نیجریه

روزی به نام روز دموکراسی در نیجریه وجود دارد. به همین مناسبت کمپینی برای یادآوری قهرمانان دموکراسی در این کشور به مورد اجرا گذاشته شد که از شمایل آن‌ها که روی اسکناس‌های ملی کشور نیجریه وجود دارد، الهام گرفته است. این کمپین بر آگاهی‌بخشی تمرکز دارد تا در مورد چگونگی کمک قهرمانان گذشته به اقتصاد این کشور برای الهام‌بخشی نسل جدید آگاهی ایجاد کند. در این کمپین چاپی تصاویر این بزرگان را به صورت هنری در گالری تالار مشاهیر می‌بینیم که جاودانه شده‌اند.

این کمپین با عنوان «قهرمانان اقتصادی» در ژوئن ۲۰۲۲ در نیجریه منتشر شد و متعلق به برند Wealth.ng است. این کمپین از سوی آژانس تبلیغاتی Getseen Communications ایجاد شده و در دسته تبلیغات صنعت مالی قرار می‌گیرد.





هیچ غذایی بدون زنبورها وجود ندارد

امروزه ما به راحتی می‌توانیم دستورات غذایی مختلف را بپزیم و از مواد مختلفی استفاده کنیم. این امر تا حدودی به لطف همه زنبورها و حشرات امکان‌پذیر است. بسیاری از غذاهایی که ما دوست داریم بپزیم، به گرده‌افشانی زنبورها بستگی دارد، اما تعداد آن‌ها روز به روز کمتر می‌شود. برای برجسته کردن این موضوع، برند گواهی مواد غذایی ارگانیک KRAV دستورالعمل‌هایی را از سرآشپزهای برتر سوئدی در یک کتاب آشپزی جمع‌آوری کرد که مواد و غذای موجود برای آن دیگر وجود ندارد. آن‌ها با این کتاب می‌خواهند غذاهای ارگانیک را به عنوان راهی برای کمک به زنبورها و تنوع بیولوژیکی بیشتر ترویج کنند. ایده و کتاب «بدون زنبور، بدون غذا» از سوی 1+anr، یک آژانس خلاق سوئدی، اجرا شد که بر ایجاد ارتباطاتی تمرکز می‌کند که هم برای برندها، هم برای کسب‌وکارشان و هم برای جامعه مفید است. این کتاب را عکاس سوئدی غذا، رولاند پرسون، عکاسی کرده است. در سوئد بازار بزرگی برای کتاب‌های آشپزی وجود دارد و به طور متوسط هر روز یک کتاب در این حوزه منتشر می‌شود. این کمپین در ماه می ۲۰۲۲ در سوئد برای برند KRAV منتشر شد.

غذایی برای تفکر

بیش از ۶۴۶ تن ضایعات پلاستیکی در بنگلادش تولید می‌شود و این کشور در حال حاضر یکی از ۱۰ کشور اول است که بر اساس داده‌های منتشرشده در آلودگی پلاستیک نقش دارد. این تعداد زباله به دلیل افزایش مصرف‌گرایی روز به روز در حال افزایش است. اما سطح آگاهی در مورد شدت تهدید زباله‌های پلاستیکی بسیار ضعیف است. یک کمپین آگاهی‌بخشی برای Circular، یک شرکت مدیریت زباله‌های پلاستیکی، طراحی شد که در آن از طریق یک‌سری محتوا نشان داده شده است که چقدر طول می‌کشد تا پلاستیک‌ها تجزیه شوند. نشان دادن حقایق از طریق تصاویر و اعداد مخرب به نشان دادن جدیت موضوع به شکلی آسان و قابل درک کمک کرد. این کمپین برای شبکه‌های اجتماعی طراحی شده است. این کمپین حرفه‌ای با عنوان «غذایی برای تفکر» در ماه می ۲۰۲۲ در بنگلادش منتشر شد. آژانس تبلیغاتی CarrotComm Limited مستقر در داکا، بنگلادش، مجری این کار است و کانسپت کار، طراحی و کارگردانی هنری بر عهده احسن حبیب هروک بوده است.





درباره بوکستاگرام؛ هشتگی که دنیای کتاب و کتابخوانی را تکان داد

شمع، ماگ، لاک قرمز و چند داستان دیگر

خوش کند و لایک بگیرد.

لباس‌هایی که با کتاب‌ها ست می‌شود

نایا پرکینز بوکستاگرام مشهور به گاردین می‌گوید: «من عاشق این هستم که لباسم را با کتاب‌هایم ست کنم. این حرف شاید احمقانه به نظر برسد، اما کار واقعا جالبی است.» او زمانی که می‌خواهد یک کتاب تزیین معرفی کند، از عکس‌ها و رنگ‌های تیره‌تر استفاده می‌کند یا لباس مشکی می‌پوشد. وقتی قرار است کتاب عاشقانه معرفی کند، پیراهن صورتی می‌پوشد و صورتش را با رنگ قرمز آرایش می‌کند.

شمع، گل، ماگ‌های رنگی، شکلات، ناخن‌های لاک‌زده و ... از المان‌های ثابت عکس‌هایی هستند که با هشتگ بوکستاگرام در اینستاگرام منتشر می‌شود. رنگ‌ها و چیدمان عناصر در این عکس‌ها بر اساس کلیشه‌های مرسوم، آن‌قدر زنانه و رمانتیک است که صدای اعتراض عده‌ای از اهالی کتاب را بلند کرده. به باور آنها این نوع تبلیغات، کتاب را به کالایی زنانه تبدیل کرده که فقط با ناخن‌های لاک‌زده و پتوی صورتی جور درمی‌آید. به ندرت در عکس‌های بوکستاگرام‌ها مردهایی را در حال مطالعه کردن می‌بینیم و اگر هم ببینیم، اغلب در فضایی رمانتیک و با همراهی زنی است که سر و شکل و لباس‌هایش با الگوهای رایج تبلیغ کتاب در اینستاگرام هم‌خوانی دارد. این رویکرد تبلیغاتی، ناخودآگاه کتاب خواندن را نه به یک ضرورت فرهنگی، بلکه به گزینه‌ای برای وقت‌گذرانی در اوقات فراغت زنان تبدیل کرده است.

وقتی نیویورک‌تایمز کم می‌آورد

هشتگ بوکستاگرام به زبان انگلیسی تا حالا برای بیش از ۳۵ میلیون پست اینستاگرامی استفاده شده. بوکستاگرام‌های

پتوی صورتی با همه چیز خوب جور درمی‌آید؛ با آثار کلاسیک جین آستین، رمان‌های ناباکوف و اشعار عاشقانه نزار قبانی. کتاب مثل یک شیء قیمتی لای پتوی بافتنی خوش‌رنگ پیچیده شده و کنار یک فنجان چای یا قهوه، وسط قاب مربع شکل اینستاگرام می‌درخشد تا چنان حس فراغ بال و آسایشی را منتقل کند که هوس کنی روی کاناپه زیر پتو لم بدهی و قهوه بنوشی و کتاب بخوانی. بی‌خیال کارهای نکرده و خبرهای بد و دنیا و مافیها.

تو عاشق نبودی

«با خودم فکر کردم نیاز دارم که آدم‌های اهل کتاب بیشتری در زندگی‌ام باشند. بعد هم فکر کردم که یک آیفون دارم که می‌توانم با آن عکس‌های خوبی بگیرم. کلی کتاب هم دارم. پس بهتر است زودتر دست به کار شوم و یک پیج اینستاگرامی معرفی کتاب راه بیندازم.» این جمله‌ها را یک بوکستاگرام‌ر یا یکی از اینستاگرام‌های بین‌المللی مشهور حوزه کتاب گفته. بعضی‌ها عاشق دنبال کردن صفحه‌های اینستاگرام‌هایی هستند که تبلیغ کتاب می‌کنند و بعضی دیگر می‌گویند این کار به هیچ مهارت خاصی نیاز ندارد و فقط وقت کسانی را که توی اینستاگرام می‌چرخند، تلف می‌کند. واقعیت این است که اغلب بوکستاگرام‌ها نه از کتاب و نقد و معرفی کتاب سردر می‌آورند، نه حتی خودشان حوصله کتاب خواندن دارند. فقط بلدند کتاب بخردند و عکس‌های رنگی قشنگ بگیرند و خودشان را جزو عاشقان دلخسته مطالعه جا بزنند. از یک جایی به بعد، دیگر از کتاب خریدن هم خبری نیست. سیل کتاب است که از طرف ناشر و نویسنده و مترجم به رایگان به سمت‌شان سرازیر می‌شود تا در قاب رویایی و رنگی‌شان جا

مشهورتر حالا هر کدام بیشتر از ۱۰۰ هزار فالوئر دارند؛ این در حالی است که صفحه کتاب مجله نیویورک تایمز در اینستاگرام فقط حدود ۶۹ هزار فالوئر دارد. این حوزه حالا آن قدر پرطرفدار شده که با سرچ در گوگل به انواع مقاله‌هایی برمی‌خورید که راه و چاه بوکستاگرام شدن را نشان‌تان می‌دهد و راهنمایی‌تان می‌کند که چگونه یک اینستاگرامر فعال حوزه کتاب شوید. با این حال، بوکستاگرامرها برخلاف سایر اینفلوئنسرهای اینستاگرامی که بابت پست‌های دارای اسپانسر، هزاران دلار درآمد کسب می‌کنند، از طریق صفحه‌شان درآمد چندانی ندارند. اغلب تنها چیزی که نصیب‌شان می‌شود، کتاب‌های رایگانی است که برای معرفی برایشان ارسال شده. حجم تبلیغات اینستاگرامی این روزها آن قدر زیاد شده که به هر چیزی که در این شبکه اجتماعی تبلیغ شود، مشکوک می‌شویم. ولی آیا بوکستاگرامرها فقط به خاطر عشق به مطالعه برای صفحه‌هایشان این همه وقت و انرژی می‌گذارند یا میل به خودنمایی و دیده شدن یا چیز دیگر؟

نشان را حک کن

بوکستاگرامرها به دو دسته تقسیم می‌شوند. دسته اول کسانی هستند که به کتاب فقط نگاه زیبایی‌شناسانه دارند و دسته دوم کسانی هستند که درگیر متن کتاب می‌شوند و در کپشن‌هایشان بخش‌هایی از کتاب را مرور می‌کنند. البته کپشن‌ها و تحلیل‌ها اغلب سطحی و دم‌دستی است و معمولا به نقل یک پاراگراف یا چند جمله زیبا از کتاب خلاصه می‌شود. با این حال، ناشرها به شدت از تبلیغ کتاب‌هایشان به این سبک استقبال می‌کنند و بوکستاگرام را به عنوان روشی حیاتی برای معرفی کتاب‌هایشان در نظر می‌گیرند. در سال ۲۰۱۷، انجمن بازاریابی و تبلیغات ناشران گروهی از بوکستاگرامرها را دعوت

کرد تا به ناشران در زمینه برقراری ارتباط بهتر با مخاطبان‌شان مشاوره بدهند. این اتفاق در حالی افتاده که بوکستاگرامرها در کارنامه کاری‌شان تجربیات شکست‌خورده‌ای دارند که می‌تواند برای هر ناشری گران تمام شود. نمونه‌اش اتفاقی است که برای انتشارات هارپر کالینز و کتاب «نشان را حک کن» نوشته ورونیکا راث افتاد. کتاب به محض ورود به بازار به لطف اینستاگرامرها در فضای مجازی سر و صدای زیادی به راه انداخت. اما بعد مشخص شد که کتابی نژادپرستانه است و به معلولان توهین کرده و تمام نقدهای مثبت اولیه، در ازای دریافت پول در فضای مجازی منتشر شده است. اغلب اینستاگرامرها حتی کتاب را نخوانده بودند و فقط به انتشار تصاویر خوش آب و رنگ از یک کتاب نژادپرستانه کنار شمع و گل و پروانه بسنده کرده بودند.

باحال‌های نخواندنی

جان واترز کارگردان و فیلمنامه‌نویس آمریکایی می‌گوید: «ما باید کاری کنیم که کتاب‌ها دوباره باحال و جذاب به نظر برسند. باید طوری بشود که اگر به خانه کسی رفتید و دیدید در خانه‌اش کتابخانه ندارد، اصلا با او وارد رابطه نشوید.» این حرف شاید کمی اغراق‌آمیز و خنده‌دار به نظر برسد، اما به رویکرد اصلی ناشران برای تبلیغات اینستاگرامی‌شان تبدیل شده است. حالا مهم‌ترین دغدغه تیم تولید یک اثر ادبی این است که اثری خلق کنند که در قاب مربع‌شکل اینستاگرام قشنگ و جالب - و نه لزوماً خواندنی - به نظر برسد؛ از عنوانی که نویسنده و ناشر برای کتاب انتخاب می‌کنند تا قطع کتاب و جلد خوش آب و رنگی که با گل و بلبل و شمع و عود خوب جور درمی‌آید. به نظر می‌رسد حالا قاعده بازی این است: یا همرنگ جماعت شو، یا بمیر.

سلفی با کتاب

ریخته پاییزی ولو می‌شوند، معمولا زندگی‌های قشنگی ندارند. حتی اگر دست‌شان یک کتاب باشد.

ممکن است همین‌طور باشد. اما فضای اینستاگرام یک فضای فانتری است و این چیزها معنای خاص خودش را دارد. قانون این است که چند تا کتاب باز را کف زمین پخش کنیم و وسط آنها ولو شویم و عکس بگیریم.

این‌طوری مثل آدم‌هایی می‌شویم که چند تا کتاب را با هم شروع می‌کنند و هیچ کدام را تا آخر نمی‌خوانند؛ نه؟

نباید زیادی جدی گرفت و دنبال معنا گشت. فکر کن با آدمی طرف هستی که مسخ دنیای خیال‌انگیز مطالعه شده.

اگر پای تبلیغ یک کتاب جدی‌تر مثلا کتاب «نبرد من» آدولف هیتلر وسط باشد، چه؟

معمولا این اتفاق نمی‌افتد. این جور صفحه‌ها معمولا سراغ رمان‌های عامه‌پسندتر می‌روند. همان کتاب‌هایی که مردم قبلا فکر می‌کردند آدم‌ها را فریب می‌دهند و مغزشان را از کار می‌اندازند.

حرف آخر؟

من بدجوری به این سرگرمی روشنفکرانه معتاد شده‌ام و راستش از این وضع کمی خجالت می‌کشم.

جذاب، اما رو به موت. درست است؟

بله. عکاسی از خودتان با کتاب در پلتفرم اینستاگرام خیلی محبوب شده. حالا حتی ناشرها هم سعی می‌کنند برای کتاب‌هایشان جلدهایی انتخاب کنند که مناسب اینستاگرام باشد.

عجیب نیست. آنها فقط می‌خواهند کتاب‌هایشان به فروش برود.

بله. به خاطر همین سلفی با کتاب حالا خودش به یک فرم هنری پرطرفدار، اما تا حدی روی اعصاب تبدیل شده.

مثل میم‌ها؟

حتی بدتر. اول فقط عکس گذاشتن از صحنه‌های مطالعه بود. اما سلفی با کتاب حالا برای خودش قواعد و اصول خاصی پیدا کرده. باید در یک حالت راحت از خودت عکس بگیری. با یک کتاب باز و یک تخت‌خواب. نوشیدنی داغ هم حتما باید باشد. چندتایی کدو تبیل در اندازه‌های مختلف و چند تا برگ خشک قهوه‌ای رنگ هم اگر آن دور و برها بریزید، خوب است.

چرا کدو تبیل؟

چون هم قشنگ است و هم حس و حال رمانتیک پاییز را به آدم می‌دهد.

ولی تجربه نشان داده آدم‌هایی که توی برگ‌های

وقت کتاب خواندن ندارند؟ فقط کافی است در اینستاگرام با کتاب ژست بگیرید و عکس‌های قشنگ بیندازید. ترند جدید دنیای مجازی این است که مثل یک کتابدار میان‌انبوهی از کتاب ولو شوید و خودنمایی کنید. ولی چرا؟ خلاصه گفت‌وگوی کوتاه گاردین را با یک بوکستاگرامر بخوانید.

مناسب‌ترین اسم برای صفحه یک بوکستاگرامر چیست؟

سلفی با کتاب.

مناسب‌ترین سن چطور؟

با نورپردازی مناسب و کمی فوتوشاپ، ۲۸ سال.

بارزترین ویژگی ظاهری؟

جوانی که میان‌انبوهی کتاب ولو شده.

مثل کتابداری که از بالای قفسه‌های کتاب بین کتاب‌ها سقوط کرده؟

نه چندان. باید کمی باسلیقه‌تر باشد و در عین حال یک جورهایی تراژیک. به مارگریت گوتیه فکر کنید.

کی؟

قهرمان مسلول رمان «مادام کاملیا» کتاب مشهور الکساندر دوما.

آهان. و کسی که مادام کاملیا را نخوانده باشد، باید چه کار کند؟

باید به نیکول کیدمن در فیلم مولن روژ فکر کنند.

وقتی هیچ‌هایکرها و بک‌پکرها جغرافیا را کوچک می‌کنند

هیچ‌هایک تا ماه!

او که توانسته خلبان هواپیما را راضی به هیچ‌هایک کند لابد راهی هم برای قانع کردن فرمانده پیدا کرده که سربازی‌اش را اینطوری بگذرانند. به هر حال، سربازی که تمام می‌شود دوباره شال‌وکلاه می‌کند و به کنار جاده می‌رود تا به مقصد بعدی برسد. به کانادا که می‌رسد، لنگر می‌اندازد، البته تنها برای سه سال که به عنوان مترجم کار می‌کند. کمی پول پس‌انداز می‌کند و دوباره راهی دیار بعدی می‌شود. در طول این سفرها چندین بار به زندان می‌افتد و آزاد می‌شود. چند بار دارایی‌هایش به سرقت می‌رود و چندین بار فرشته مرگ را به چشم می‌بیند اما تسلیم نمی‌شود. یک‌شب کنار هیپی‌های سان‌فرانسیسکو، شبی دیگر در کنار قاتل‌های تفنگ‌به‌دست برونتهای و یک شب در کنار بودایی‌های بانکوک؛ هیچ روزی بدون ماجرا نگذشته‌است. در هند، یوگا مطالعه می‌کند و در کامبوج به چادر پناهندگان، پناه می‌برد. ۱۸ سال بعد، ۴۰۰ هزار کیلومتر از خاک زمین را زیر پا گذاشته و دوباره به خانه بازگشته‌است. حالا وقت آن است که قلم به دست بگیرد و از ماجراجویی‌هایش بگوید؛ وقتی نوشت و نوشت، باید نامی روی کتابش بگذارد، نامی که می‌تواند دستاورد تمام این ۱۸ سال سفر و رایگان‌سواری‌ها باشد. «زمین چیزی نیست جز یک کشور!» این نامی است که آندره روی کتابش می‌گذارد؛ این عنوان در حقیقت بزرگ‌ترین درسی است که او از این ماجراجویی‌ها گرفته‌است. البته کتاب که تمام شد، آندره احساس کرد که هنوز هم می‌تواند مثل همان ۱۸ سال گذشته سفر کند و چند وجب زمین باقی‌مانده از این کره‌خاکی را هم به چشم ببیند. پس دوباره راهی دیارهای نادیده شد. حالا بعید نیست یک روز هم کنار جاده‌ای نزدیک به ناسا بایستد و به محض اینکه سفینه‌ای خواست به فضا پرتاب شود، خودش را با ترفندهایی که در این سال‌ها آموخته وارد فضاپیما کند تا به شیوه هیچ‌هایکرها به فضا هم سری زده‌باشد. به هر حال او ثابت کرده که هیچ‌هایکرها به هرجایی که بخواهند و به هر شیوه‌ای می‌توانند سفر کنند.

۱۷ ساله بود و تنها ۱۰ فرانک ته جیبش داشت، البته دیپلمی هم از مدرسه پاریس گرفته‌بود که بعید به نظر می‌رسد هیچ‌وقت به کارش آمده‌باشد. آندره بروژرو اهل فرانسه است اما اهل فرانسه نیست؛ چطور ممکن است کسی که از ۱۷ سالگی به دور دنیا سفر کرده و خاک بیش از ۱۳۵ کشور دنیا را به چشم دیده، با پاهایش پیموده و با دست‌هایش لمس کرده، متعلق به یک کشور باشد؟ البته شاید خیلی‌های دیگر باشند که بیش از این ۱۳۵ کشور را دیده و از آن نوشته‌باشند اما شکل سفرهای آندره فرق دارد. این سفرها آنقدر فرق دارد که او را به جایزه بزرگ‌ترین مسافر دنیا می‌رساند. سفرهایی که با ۱۰ فرانک شروع شد و به کوهی از خاطرات هیجان‌انگیز تبدیل شد. آندره همه این سفرها را به صورت هیچ‌هایک از سر گذرانده و در طول سفر به طور متوسط ۱ دلار در روز خرج کرده‌است. یعنی سفر او به این شکل بوده که کنار جاده می‌ایستاده، انگشت شست خود را به راننده‌ها نشان می‌داده و یکی بالاخره لطف می‌کرده و او را تا جایی می‌رسانده‌است. حتماً آن‌ها که چند ماه یا چند سال کار می‌کنند و چندین میلیون پول در حساب خود ذخیره می‌کنند تا یک هفته به سفر خارجی یا داخلی بروند، نمی‌توانند چنین چیزی را باور کنند. اما چیزهای باورنکردنی بیشتری در مورد آندره وجود دارد. او نه تنها با خودرو و موتور به صورت هیچ‌هایک سفر کرده بلکه از هواپیما، قطار، کشتی و حتی کرجی هم برای هیچ‌هایک استفاده کرده‌است. در خاطرات او، به وسایل نقلیه دیگری اشاره نشده اما امکان دارد او حتی با قاطر و اسب هم به صورت هیچ‌هایک، مسافتی را پیموده‌باشد. این مارکوپولیوس جوسور فرانسوی، سفر خود را در سال ۱۹۵۵ آغاز کرده و در سال ۱۹۵۸ به کنگو رسیده؛ در آن زمان مجبور شده خدمت سربازی خود را انجام بدهد و به همین خاطر تا سال ۱۹۵۹ آن‌جا می‌ماند و در جوار سربازهای کنگویی، در لباس مقدس سربازی خدمت می‌کند. حالا این‌که قانون چگونه چنین چیزی را ممکن ساخته، بماند اما

دکترای زندگی به مدد انگشت شست

بتواند چنین عمل بزرگی را انجام بدهد و در نهایت به جایزه پیر لوتی (جهان‌گرد بزرگ فرانسوی) دست پیدا کند. او در ۲۵ سالگی جوان آس‌وپاسی در فرانسه بود اما احتمالاً ناگهان دریافته که در کشوری جهان‌گردخیز متولد شده و باید مانند اکثر هم‌وطن‌هایش نامش را در میان جهان‌گردان به ثبت برساند. اما چون پول‌وپله درست‌وحسابی در اختیار نداشت، راه هیچ‌هایکرها را در پیش گرفت؛ شاید هم می‌خواست دُوز هیچان سفرش را بالا ببرد. به هر حال سفر را با کوله‌ای به یاری انگشت شستش آغاز کرد و در ۳۰ سالگی به نقطه اول بازگشت تا مثل همه جهان‌گردان خاطراتش را روی کاغذ بیاورد. خودش معتقد است در فاصله سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۸ که کل دنیا را به این شیوه سفر کرده، «دکترای زندگی» را دریافت کرده‌است. او به شیوه هیچ‌هایک خودش را در یک کشتی جا کرده و اقیانوس اطلس را پیموده‌است و حتی سورتمه‌ای به صورت هیچ‌هایک گرفته تا یخ‌های قطب را طی کند. او حتی در طول همین سفر با دختر رویاهایش در پاناما در سال ۲۰۰۵ آشنا شده و کمی بعد با او ازدواج کرده‌است و اکنون هم به عنوان سخنران، از تجربیات سفرهایش به‌ویژه برای کودکان سخنرانی می‌کند.

آندره جزو معروف‌ترین هیچ‌هایک‌های دنیا است اما او تنها کسی نیست که به این شیوه سفر کرده‌است. هیچ‌هایکرها و بک‌پکرهای بسیاری در دنیا وجود دارند که چون شیفته سفر هستند، کمبود مالی نمی‌تواند دست‌وپای‌شان را ببندد. آن‌ها به خاطر کمبود پول، اسیر جغرافیا نمی‌شوند، بلکه با ریسک‌پذیری‌ها و ماجراجویی‌های خود، جغرافیا را به بند می‌کشند. زمین‌وزمان را زیر پا می‌گذارند و داستان‌های باورنکردنی مثل آندره به ثبت می‌رسانند. لودویک اوبلر یکی دیگر از سیاحان هیچ‌هایکری بود که کمی دیرتر از آندره جسارت به خرج داد و وارد دنیای هیچ‌هایکرها شد اما این چیزی از ارزش‌های او کم نمی‌کند! لودویک تا ۲۵ سالگی سرش به درس‌و‌کتاب بود و کسی هم از وجودش خبر نداشت تا اینکه ناگهان به سرش زد دنیا را ببیماید. البته خیلی‌ها در سنین مختلف به سرشان می‌زند که دنیا را زیر پا بگذارند، بعضی‌ها هم از وقتی چشم باز می‌کنند می‌خواهند دنیا را بگردند اما تعداد کمی هستند که این رویا را عملی می‌کنند، لودویک یکی از آن تعداد اندک بود که در ۵ سال، دور دنیا از جمله ایران را هم گشت. البته او در این سفر از کمک دست‌کم یک‌هزار و ۳۰۰ راننده در دنیا بهره گرفت تا

هیچ‌هایکرها و بک‌پکرهای بسیاری در دنیا وجود دارند که چون شیفته سفر هستند، کمبود مالی نمی‌تواند دست‌وپای‌شان را ببندد. آن‌ها به خاطر کمبود پول، اسیر جغرافیا نمی‌شوند، بلکه باریسک‌پذیری‌ها و ماجراجویی‌های خود، جغرافیا را به بند می‌کنند. زمین‌وزمان را زیر پا می‌گذارند و داستان‌های باورنکردنی به ثبت می‌رسانند

این بک‌پک به‌دوش‌ها

لودویک به لطف هیچ‌هایک هم دنیا دیده شد هم سروسامان گرفت. اما بعضی‌ها از قبل سروسامان گرفته‌اند و مدت‌هاست با هم زندگی می‌کنند که ناگهان تصمیم می‌گیرند همه‌چیز را بگذارند و بروند. البته خیلی‌ها در مرحله تصمیم باقی می‌مانند و با یک حساب دودوتا چهارتا و نگاهی به جیب مبارک‌شان به این نتیجه می‌رسند که بهتر است بمانند و بسوزند و بسازند.

اما سینتیا و همسرش حتی با نگاه به جیب‌های خالی‌شان ناامید نشدند و با توکل به قدرت انگشت شست، کوله‌ای به دوش انداختند و راهی کنار جاده شدند تا دور دنیا را بگردند. حالا یک‌سال از سفرهای هیچ‌هایکی آن‌ها می‌گذرد.

به نظر می‌رسد این رایگان‌سواری‌ها بدجور به دهان‌شان مزه داده چون تازه خاطره‌نویسی از این ماجراجویی‌های ارزان را شروع کرده‌اند و قرار است همین‌جور داستان‌های تازه تعریف کنند. آن‌ها هرچند وقت یک‌بار در مجله «خانه به دوش» قصه‌ای تازه از ماجراهای هیچ‌هایکی خود می‌گویند و بسیاری را با همین داستان‌های بامزه، شیفته سفر ارزان به شیوه هیچ‌هایک کرده‌اند.

در حالی که همه انتظار دارند آن‌ها از خطرات و ناامنی‌های سفر به این شیوه برای‌شان بگویند، اینطور نوشته‌اند که بزرگ‌ترین خطر برای‌شان، افزایش وزن است؛ آن‌ها می‌گویند هر کسی مشغول غذا خوردن باشد تعارفی می‌کند و این زن‌وشوهر که نمی‌خواهند کسی از آن‌ها ناراحت شود، در طول راه ناخنکی به غذای همه می‌زنند. همین ناخنک‌های کوچولو باعث افزایش وزن‌شان شده که از نظر خودشان بزرگ‌ترین خطر در طول سفرهای‌شان محسوب می‌شود. جالب است که آن‌ها همه‌چیز را با نیت خودشان می‌بینند.

یعنی می‌گویند هر بار وارد کشور جدیدی می‌شوند و می‌خواهند به صورت هیچ‌هایک مسافتی را با وسیله‌ای طی کنند، به این فکر می‌کنند که نیت‌شان خوب است پس آدم خوبی هم بر سر راه‌شان قرار خواهد گرفت. البته یک بار هم سوار بر خودروی زن‌وشوهر دیگری می‌شوند که در میانه راه ماشین خراب می‌شود و مجبور می‌شوند دسته‌جمعی ماشینی به صورت هیچ‌هایک بگیرند اما به نظر می‌رسد تا به حال واقعاً همه‌چیز به خیر و خوشی گذشته و خطری جز

افزایش وزن تهدیدشان نکرده‌است.

اما اگر این زوج بچه‌دار شوند چطور؟ آیا باز هم می‌توانند اینطور دل به دریا و کوه و دشت و بیابان بزنند و با هر غریبه‌ای هم‌سفر شوند؟ از آنجا که در دنیای هیچ‌هایکرها و بک‌پکرها، چیزی به عنوان «نمی‌توانم» و «نمی‌شود» معنایی ندارد، می‌توان انتظار داشت که با وجود بچه هم راهی برای خود پیدا می‌کنند.

از هیچ‌هایک تا هیچ‌بات

سایت «بک‌پکر» به‌روزترین توصیه‌ها و پیشنهادها را برای کسانی دارد که می‌خواهند با کودک خود به سفرهای هیچ‌هایکی بروند و حتی کودک‌شان را طوری بار بیاورند که در بزرگ‌سالی برای خودش یک‌پا هیچ‌هایکر و بک‌پکر باشد. از نظر آن‌ها تبدیل کردن کودک به یک هیچ‌هایکر قهار، به سادگی شمردن از یک تا ده است. البته شیفتگان هیچ‌هایک از کودکان هم فراتر رفته‌اند و هیچ‌هایکری را به ربات‌ها هم یاد داده‌اند! باورش شاید کمی سخت باشد اما «هیچ‌بات» رباتی بود که شیفتگان هیچ‌هایک ساختند و به دنیا معرفی کردند.

قضیه از این قرار بود که یک روز دیوید هریس اسمیت



از نقاط دنیا به دلایل مختلف، هیچ‌هایکرها کم شده‌باشند، برخی به خاطر ارزان شدن بلیت‌های هواپیما، دیگر تمایلی به ریسک کردن و سفر با غریبه‌ها نشان نمی‌دهند. برخی با دیدن فیلم‌های ترسناکی مثل «سلاخی با اره در تگزاس» دچار وحشت شده‌اند و عده‌ای هم از ترس آدم‌ربایی‌ها و بدبختی‌های احتمالی، عقب نشست‌اند و وارد این بازی هیجان‌انگیز نمی‌شوند.

اما هیچ‌هایکرها حرفه‌ای دست از تلاش برنداشته‌اند، آن‌ها نهادها و جامعه‌های مختلفی تشکیل داده‌اند و سعی می‌کنند با برگزاری جلسه‌ها و دوره‌های، این فرهنگ را در میان علاقمندان به جهان‌گردی گسترش بدهند. بزرگی و وسعت زمین، حجم زیاد ناشناخته‌ها و غریبه‌هایی که در آن قرار دارند و وجود مرزهای متعدد، باعث می‌شود خیلی از افراد جسور، خود را از این ماجراجویی بزرگ محروم کنند. اما اگر یک روز دل‌وجرئت به خرج بدهند شاید مثل آندره دریاوند که «زمین چیزی نیست جز یک کشور!»

از دانشگاه مک‌مستر و فراک زلر از دانشگاه ریرسون در کانادا با هم گپ می‌زدند که به ایده «هیچ‌بات» رسیدند. هیچ‌بات، رباتی است که خیلی ساده طراحی شده و تنها نقطه جذابش، انگشت شستی است که به بالا گرفته تا بتواند سفر هیچ‌هایکی داشته‌باشد. این ربات توانایی راه رفتن ندارد، بلکه فقط می‌تواند ماشینی به صورت هیچ‌هایک بگیرد؛ راننده او را سوار می‌کند و در مقصدی که در راهش باشد پیاده می‌کند. هیچ‌بات در حقیقت یک محک اجتماعی در زمینه هیچ‌هایک کردن بود که سفر خود را از کانادا آغاز کرد و یک روز از آلمان سر درآورد تا اینکه به دست خرابکارها افتاد و با ناجوانمردی از دنیای هیچ‌هایکری کنار زده‌شد. اما در همین مدت هم به همه ثابت کرد حتی یک ربات می‌تواند سفری ارزان به دور دنیا داشته‌باشد.

یک جو جرئت

ربات‌هایی مانند هیچ‌بات و هیچ‌هایکرها بزرگی مانند آندره و لودویک به آدم‌ها یاد می‌دهند که سفرهای ارزان در هر شرایطی ممکن و شدنی هستند. شاید این روزها در برخی

معرفی ۱۹ فیلم انگیزشی تاریخ سینما

تصویر موفقیت

به نزدیکان خود در این مسیر کمک کنیم. به همین دلیل بد نیست مجموعه‌ای از فیلم‌ها کنار دست ما باشد تا بتوانیم از زندگی این انسان‌های خیالی که روی پرده سینما می‌آیند و می‌روند، درسی بگیریم.

به طور قطع می‌توان گفت که برای موفقیت در هر کار، مسیر و هدفی، باید ذهنیت مناسبی داشته باشیم. این ذهنیت مناسب می‌تواند از ابعاد روحی و روانی تا مهارت‌های نرم ارتباطی را در بر گیرد. جدای از این، باید بتوانیم هم خود را به موفقیت برسانیم، هم

1

ذهن زیبا (۲۰۰۱)

لحظات سخت زمانی پرمعنا تر می‌شود که بدانیم هدفی در زندگی ما وجود دارد که برای رسیدن به آن، باید یاد بگیریم چگونه می‌توان ناملایمات را به کناری زد. «ذهن زیبا» با بازی درخشان راسل کرو، به ما یاد می‌دهد که در تیره‌ترین شب‌ها هم می‌توان به امید سپیدی صبح نشست.

داستان زیبایی از نبوغ و جنون، که در کنار عشق و وفاداری به پایانی دل‌نشین می‌رسد. تماشای این فیلم به ما کمک می‌کند نه تنها در دوران سخت بتوانیم مسیر اصلی خود را پیدا کنیم، بلکه در روزهایی که اطرافیان ما اوقات ناخوشایندی را سپری می‌کنند، آن‌ها را یاری دهیم. تمام این حس مثبت عبور از



2

بریتنی در مارا تن می‌دود (۲۰۱۹)

سلامت خود مراقبت نمی‌کند و حالا در وضعیتی خطرناک قرار گرفته است. چه بسا ما هم چنین وضعیتی در زندگی خود داشته باشیم. از آن جایی که قهرمان داستان به خود می‌آید و برای شرکت در مارا تن نیویورک آماده می‌شود، می‌توانیم امیدوار باشیم که فرصت جبران همیشه برای ما هم وجود داشته باشد.

در این فیلم نسبتاً جدید، با بازی جیلیان بل، زنی خوش‌گذران را می‌بینیم که خبری ناخوشایند را از پزشک دریافت می‌کند؛ سطح بسیار پایین سلامت جسمانی. اهمیت این فیلم در زندگی عادی ما به شکل نوعی غرق شدن در بُعدی از چرخه زندگی نشان می‌دهد. برای مثال، در خود فیلم قهرمان داستان با تمرکز بیش از حد بر زندگی خوش‌گذرانانه به هیچ‌وجه از



3

فهرست آرزوها (۲۰۰۷)

می‌شود، زیرا این دو نفر باید به کلی زندگی خود، کارهایی که کرده‌اند و جایگاهی که در حال حاضر دارند، نگاه کنند و جدای از آن فهرستی از کارهای مورد علاقه خود، یا آرزوهایشان را تهیه کنند. «فهرست آرزوها» به ما یاد می‌دهد که هر جایگاهی داریم، برای همه ابعاد زندگی خود وقت بگذاریم.

فرصت تماشای ستاره‌هایی چون جک نیکلسون و مورگان فریمن، چیزی نیست که بتوان به‌سادگی از کنار آن عبور کرد. داستان فیلم مربوط به مردی ثروتمند و یک مکانیک خودرو است. این دو نفر کاملاً با هم غریبه هستند، تا زمانی که در یک اتاق بیمارستان به شکلی کاملاً تصادفی کنار هم قرار می‌گیرند. از این‌جا به بعد داستان جالب



4

ارابه‌های آتش (۱۹۸۱)

مسیحی می‌آید و دودین را نوعی نیایش با خدا می‌داند. فرد دیگری هم با شکاف‌های مذهبی و طبقاتی به شدت درگیر است و برای رسیدن به آرزوی دهنده شدن خود، از فردی که دوست دارد، دور می‌شود. در این فیلم به خوبی با فضای رقابت و تلاش برای رسیدن به هدف، در دل انبوهی از شکاف‌ها آشنا می‌شویم.

داستان به بریتانیای دهه ۱۹۲۰ میلادی برمی‌گردد؛ جامعه‌ای که در آن تقسیم‌بندی‌های طبقاتی و مذهبی شکافی عمیق در اجتماع ایجاد کرده است. دو دهنده جوان که انگیزه زیادی از خود نشان می‌دهند، در حال گذراندن دوره‌های تمرینی و آموزشی برای المپیک ۱۹۲۴ پاریس هستند. یکی از این افراد از خانواده‌ای





سرآشپز (۲۰۱۳)



او مانده و هزاران گزینه پیش رو که می‌تواند هر انسانی را دستپاچه کند. در این نقطه است که درس اساسی فیلم را متوجه می‌شویم و آن یاری گرفتن از تمامی دوستانی است که در کنار ما حضور دارند. شاید با کمک آن‌ها بتوانیم گام بعدی را بسیار محکم‌تر از قبل برداریم.

این داستان بیش از فیلم‌هایی که تاکنون مرور کرده‌ایم، به فضای کاری و محیط کار مربوط می‌شود. قهرمان داستان سرآشپزی است که در شغل قبلی خود به شدت با مالک سخت‌گیر رستورانی لوکس به مشکل برمی‌خورد و به این نتیجه می‌رسد که باید از این فضای کار خارج شود. حالا



فارست گامپ (۱۹۹۴)



نکته بسیار مهمی که «فارست گامپ» به ما می‌آموزد، تنها با یک تبصره به شکلی کامل درمی‌آید، و آن حفظ شخصیتی انسانی، صمیمی و خالص در مسیر رسیدن به موفقیت است. شخصیت فارست گامپ به موفقیت رسید، چون هم سخت‌کوش بود، هم پاک‌دل.

قطعاً همه ما دست‌کم یا این شاهکار تاریخی سینما را دیده‌ایم، یا اسمش را جایی شنیده‌ایم. تام هنکس در نقش آفرینی بی‌بدیل خود درسی بزرگ به همه ما می‌دهد؛ در هر وضعیتی به لحاظ سلامت جسمانی و ذهنی هستید، راه موفقیت، تا بالاترین سطح آن، پیش روی شما باز است.



ویل هانتینگ نابغه (۱۹۹۷)



از موفقیت بود. قهرمان داستان ما جوانی نابغه به نام ویل هانتینگ است که به عنوان یک سرایدار در دانشگاه ام‌آی‌تی کار می‌کند. تمام داستان این فیلم ما را به این سمت می‌برد که اگر می‌خواهیم در زمینه‌ای به موفقیت برسیم، حتی اگر استعداد ذاتی زیادی هم داریم، بهتر است تمام مشکلات ذهنی خود را پیشاپیش، به کمک دیگران، حل کنیم.

در سال‌هایی که فیلم‌های پرهزینه و پرفروشی مانند «تایتانیک» و «ترمیناتور» تمام توجه جهان را به سینمای هالیوود جلب کرده بود، «ویل هانتینگ نابغه» که حاصل اثر جوانانی با نام‌های پین افلک و مت دیمن بود، جایگاهی ماندگار را از آن خود کرد. پس پیش از ورود به داستان فیلم، بد نیست بدانیم که خود فرایند تولید فیلم هم داستانی



روز گراندهاگ (۱۹۹۳)



که وظیفه‌اش گزارش آب‌وهواست، توفانی را که در پیش بوده، پیش‌بینی نکرده است و حالا اسیر همان توفان می‌شود. اگر بخواهیم بیش از این داستان فیلم را لو ندهیم، تنها کافی است به این مسئله اشاره کنیم که «روز گراندهاگ» به‌خوبی روزهای یکنواخت و ملال‌آوری را رسوا می‌کند که بخش عمده‌ای از زندگی بسیاری از انسان‌ها را تشکیل می‌دهد.

گراندهاگ در زبان انگلیسی به معنای موش خرما یا چوب‌شکن است و داستان از همین موجود شروع می‌شود. قهرمان داستان که گزارشگر آب‌وهواست، در یک روز کاری موظف به ارائه گزارش از واقعه خروج سالانه یک موش خرما از سوراخ محل زندگی‌اش است. این فیلم تخیلی از همین نقطه اولین ضربه خود را به مخاطب وارد می‌کند؛ قهرمان داستان



اعداد پنهان (۲۰۱۶)



کردن در ناسا، تمام توجه‌ها را به خود جلب می‌کنند. کلمه «فیگرز» در زبان انگلیسی هم به معنای «اعداد» است که نشان از فعالیت ریاضیاتی قهرمان‌های ما دارد، هم تقریباً به معنی «انسان» که نشان می‌دهد این افراد با این‌که مورد توجه قرار نمی‌گرفتند، هرگز دست از تلاش برنمی‌داشتند.

داستان به روزگاری برمی‌گردد که زن‌ها نمی‌توانستند به‌راحتی در کارهایی مربوط به علوم و مهندسی، موقعیت‌های خوبی مانند مردان پیدا کنند. این مسئله در مورد زنان سیاه‌پوست پیچیدگی بیشتری هم پیدا می‌کرد. با این حال، قهرمانان داستان ما با استفاده از نبوغ علمی خود، در بالاترین موقعیت شغلی علمی جهان، یعنی کار

۱۰

دست‌نیافتنی‌ها (۲۰۱۱)

میان‌سال سفیدپوست ثروتمندی که توانایی حرکت دادن دست‌ها و پاهای خود را ندارد و نیازمند یک پرستار است. جوان قصه پرستار مرد ثروتمند می‌شود و هر دوی آن‌ها در ترکیبی بسیار جذاب می‌توانند بر بسیاری از مشکلات خود غلبه کنند.

یکی از شیرین‌ترین و دوست‌داشتنی‌ترین فیلم‌هایی که سینمای دو دهه اخیر به چشم خود دیده است، فیلم فرانسوی «دست‌نیافتنی‌ها» بود. حالا این افراد دست‌نیافتنی که هستند؟ یک جوان سیاه‌پوست با سابقه خلاف‌کاری و خانواده‌ای که در شرایط نامناسبی زندگی می‌کند و مرد



۱۱

جولی و جولیا (۲۰۰۹)

جولیا چایلد آشنا می‌شویم که توانست علی‌رغم انواع و اقسام فشارهای مختلف، صحنه آشپزی فرانسه را به تسخیر خود درآورد. «جولی و جولیا» داستانی از پشت پرده افراد موفق است که هر از گاهی دل‌شکسته می‌شوند، انرژی خود را از دست می‌دهند و اصطلاحاً می‌بُرند، اما باز هم روی پای خود می‌ایستند و به جلو حرکت می‌کنند.

باز هم داستانی از زندگی کاری، این‌بار با یکی دیگر از بازی‌های شاهکار مریل استریپ، در دل دو شخصیت، یکی از این شخصیت‌ها جولی نام دارد که از کار ملال‌آور خود خسته شده است و قصد دارد تمام ۵۲۴ دستورالعمل پخت غذایی را که در کتاب آشپزی معروف جولیا چایلد، آشپز فرانسوی، وجود دارد، تهیه کند. از این‌جا به بعد ما بیشتر با شخصیت



۱۲

آخرین تعطیلات (۲۰۰۶)

فرنگی‌ها «زندگی را کامل زندگی نکرده است». همین مسئله باعث می‌شود تمام پس‌اندازش را از حساب خارج کند و با یک هواپیمای لوکس به اروپا سفر کند و مانند میلیونرها به زندگی ادامه دهد. همین تغییر نگرش نسبت به زندگی باعث می‌شود او به شخصیتی بسیار جذاب تبدیل شود که هر کسی از برخورد با او لذت می‌برد.

این شعار زندگی افراد بسیار زیادی است؛ طوری زندگی کن که گویا آخرین روز زندگی توست. این مسئله دست‌مایه اصلی فیلم «آخرین تعطیلات» است. قهرمان داستان ما زنی درون‌گراست که از «بیماری کشنده» خود باخبر شده است و حالا نگاهی به کل زندگی خود می‌اندازد و می‌فهمد در بسیاری از نقاط، بیش از حد احتیاط به خرج داده و به قول

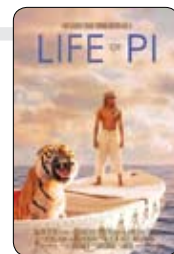


۱۳

زندگی پای (۲۰۱۲)

زننده می‌ماند و یک ببر بنگال بسیار ترسناک. از همین‌جا بزرگ‌ترین چالش تاریخ جامعه انسانی شکل می‌گیرد؛ این ببر و پسر باید به مرور زمان یاد بگیرند که چطور می‌توانند به هم اعتماد کنند، زیرا در غیر این صورت حیاتشان به خطر می‌افتد.

داستان مربوط به مالکان یک باغ وحش در کانادا است که تصمیم می‌گیرند باغ وحش خود را بفروشند و به همراه تعدادی از حیوان‌های خود با یک قایق به دریا بزنند. بلافاصله طبیعت روی ناملاپیم خود را نشان می‌دهد و یک توفان قایق آن‌ها را غرق می‌کند و تنها پسر نوجوان مالکان باغ وحش

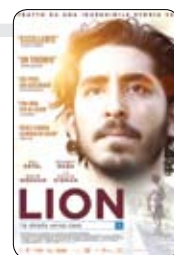


۱۴

شیر (۲۰۱۶)

شده است، به جایگاه و وضعیتی در زندگی خود رسیده که برادرخوانده‌اش، که او هم به فرزندخواندگی قبول شده است، اصلاً در چنین وضعیتی نیست. داستان «شیر» بیان‌گر جزئیاتی در مسیر است که در کنار تصمیم‌های مختلف انسان‌ها، آن‌ها را به سرنوشت‌هایی متفاوت می‌کشاند.

دو برادر در هند از خانه خود خارج می‌شوند و با گم کردن مسیر، دیگر توانایی بازگشتن به خانه را ندارند. برادر کوچک‌تر وارد یتیم‌خانه‌ای می‌شود و پس از آن، یک خانواده استرالیایی او را به فرزندخواندگی قبول می‌کنند. بلافاصله چندین سال جلوتر می‌رویم و می‌بینیم این پسر که حالا مرد جوانی





در جستجوی شادی (۲۰۰۶)



بدون این که جایی داشته باشند، در خیابان‌ها قدم می‌زنند و پدر به دنبال کاری می‌گردد. البته پدر در نهایت کاری را پیدا می‌کند، اما حقوقی دریافت نمی‌کند. این فیلم نمادی تمام‌قد از انواع سختی‌هایی است که بر سر یک شخص آوار می‌شوند، اما او کم نمی‌آورد و برای بهتر کردن زندگی تلاش می‌کند.

به احتمال زیاد، اگر فهرست‌های مختلف فیلم‌های انگیزشی را بررسی کنید، فهرستی به چشمتان نخورد که در آن خبری از «در جستجوی شادی» یا «سعادت» نباشد. داستان مربوط به پدری مجرد است که روزهایی بسیار سخت را به همراه پسر کوچک خود سپری می‌کند. صاحب‌خانه آن‌ها را بیرون کرده است و حالا این پدر و پسر



تایتانز را به یاد آور (۲۰۰۰)

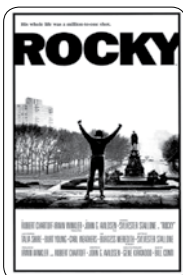


باعث می‌شود موج احساسات هم پیرامون این مسئله بالا بگیرد. حالا تمام این پس‌زمینه را در حالتی در نظر بگیرید که سال ۱۹۷۱ است و دبیرستان باید تمام سپاه‌پوستان و سفیدپوستان را در یک مدرسه دور هم جمع کند. «تایتانز را به یاد آور» به‌خوبی نشان‌دهنده شکاف‌های اجتماعی ما و راه‌هایی برای غلبه بر آن و رسیدن به موفقیت است.

نمی‌توانیم از انگیزه و تلاش صحبت کنیم، اما مثال‌های زیادی از دنیای ورزش نیاوریم. این فیلم، با بازی دنزل واشنگتن، داستان شهر ویرجینیا را تعریف می‌کند که در آن، بازی کردن در تیم فوتبال آمریکایی دبیرستان، یک سبک زندگی به حساب می‌آید که می‌تواند در ارتقای جایگاه شخص در سطح شهر بسیار مؤثر باشد. همین سطح از تأثیرگذاری



راکی (۱۹۷۶)



کاملاً تصادفی و خارج از سطح خود مجبور می‌شود در مقابل قهرمان سنگین‌وزن جهان مبارزه کند. چیزی که از این فیلم می‌آموزیم، این است که هرگز خود را دست‌کم نگیریم، از پیش بازنده ندانیم و برای هر موقعیتی، هرچقدر هم از ذهن دور باشد، تا بیشترین سطحی که می‌توانیم، تلاش کنیم.

کمتر بوکسوری در جهان واقعی وجود دارد که از «راکی» مشهورتر باشد. داستان اولین فیلم راکی، زمینه تبدیل شدن یک بوکسور معمولی از طبقه کارگر فیلادلفیا را به یکی از بزرگ‌ترین ستاره‌های بوکس جهان، به تصویر می‌کشد. نکته جالب در این فیلم این است که شخصیت راکی به شکلی



مرد «بله»گو (۲۰۰۸)



رها کند. همین مسئله باعث می‌شود او به همه چیز «بله» بگوید و بتواند در تمام عرصه‌های زندگی خود، از کار گرفته تا زندگی عاطفی، به موفقیت برسد. البته در نهایت قهرمان داستان متوجه می‌شود که حتی مثبت‌نگری هم اگر از حد اعتدال خود خارج شود، می‌تواند آسیب‌زننده باشد.

خیلی وقت‌ها دلیل موفق نشدن ما، انرژی و دیدگاهی منفی است که ما نسبت به خودمان و اتفاقات اطرافمان داریم. قهرمان اصلی داستان ما هم دقیقاً درگیر همین مسئله است، تا جایی که با شرکت در یک سمینار به این روند تشویق می‌شود که «قدرت بله گفتن» به اتفاقات زندگی را در خود



رستگاری در شاونشک (۱۹۹۴)



را در شرایطی بسیار سخت و ناعادلانه قرار دهد، باز هم می‌توانیم با ساختن روابطی انسانی و تمرکز بر اصل هویت خودمان، راهی برای رستگاری پیدا کنیم. چیزی بیشتر از این نمی‌توان درباره یکی از محبوب‌ترین فیلم‌های تاریخ سینما گفت.

مشهورترین فیلم این فهرست، که به احتمال زیاد مشهورترین فیلم هر فهرستی است که در آن قرار می‌گیرد، «رستگاری در شاونشک» است. این فیلم به ما نشان می‌دهد که حتی اگر زندگی حوادثی برای ما پیش بیاورد که تقصیری در آن نداریم، ما

چند کتاب مدیریتی که زندگی کاری شما را ارتقا می‌دهد

کتابخانه مدیران

باور کنید یا نه، این روزها منابع مکتوب بی‌شماری وجود دارد که دانش کاری و حرفه‌ای شما را به اندازه چند واحد دانشگاهی ارتقا می‌دهد. در ادامه، چند کتاب در حوزه کسب‌وکار معرفی شده که مثل یک کلاس درس، حرف‌های زیادی برای گفتن دارد.

معرفی کتاب

درآمدزایی با شبکه‌های اجتماعی

مدیریت جامع برند

برند از بحث‌های رایج و جذاب روز است که در هر جا پیرامون آن سخنی گفته می‌شود. شرکت‌ها مبالغ بسیاری در جهت برنامه‌ریزی و اجرا در این زمینه صرف می‌کنند. هر روزه، نتایج تحقیقات جدید منتشر می‌شود و ماحصل تلاش‌های متعدد برای یافتن معجونی سحرآمیز در جهت مدیریت برند، توسعه چهارچوب‌ها و مدل‌های نوین است. به طور خاص، از اواسط دهه ۱۹۸۰ پژوهش‌گران و فعالان بازار به کاوش پیرامون گستره، عمق و پتانسیل‌های برند پرداخته‌اند. مفاهیم متعدد و متنوعی در کنار ایده‌ها و چهارچوب‌های نظری ظهور و بروز یافتند و در نتیجه طیف وسیعی از دیدگاه‌ها درباره این‌که امروزه برند چگونه باید مفهوم‌سازی و مدیریت شود، پدید آمده است. از این‌رو دست‌یابی به برداشتی فراگیر در موضوع مدیریت برند مسئله پیچیده‌ای است. کتاب «مدیریت جامع برند، مکاتب، ارزش‌گذاری و توسعه برند ملی» نوشته سیدحمید

خداداد حسینی و مهران رضوی در ۱۱ فصل به این مقوله پرداخته و در فصل‌های اول، واژه‌های کلیدی در گستره مدیریت برند را مطرح کرده است. در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: «دست‌یابی به درجه بالای وفاداری هدفی مهم در فرایند برندگذاری است. مصرف‌کنندگان وفادار، مصرف‌کنندگانی ارزشمند هستند، چراکه یافتن مشتریان جدید از حفظ و نگهداری مشتریان موجود پرهزینه‌تر است. برندها با ایجاد نقاط شخصی و ثابت در تجربیات خرید مصرف‌کنندگان، ابزار مهمی در ایجاد وفاداری محسوب می‌شوند. مفهوم وفاداری به برند در قالب رویکرد رابطه‌ای مطرح است و هدفش پاسخ به این سؤال است که چرا و چگونه مصرف‌کنندگان وفادار به یک نام در انتخاب خود به تدریج تحلیل می‌روند. مصرف‌کنندگان تمایل دارند به برندها ویژگی‌های انسانی نسبت دهند. توجه راهبردی به شخصیت برند، در طول سال‌های گذشته رو به گسترش بوده است.

شخصیت برند بخش عمده‌ای از سیستم‌های هویتی را در کتاب‌های کلاسیک مدیریت برند به خود اختصاص می‌دهد. این کتاب در ۳۴۰ صفحه به همت دفتر پژوهش‌های فرهنگی به چاپ رسیده است.



تدوین طرح کسب‌وکار حرفه‌ای



تدوین یک طرح کسب‌وکار حرفه‌ای، موضوعی بسیار مهم برای حصول اطمینان از موفقیت کسب‌وکارتان است؛ طرح کسب‌وکاری که به‌خوبی در مورد آن تحقیق شده و به‌دقت سازمان‌دهی شده است و مهم‌ترین عنصر در توسعه و استمرار هر سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. طرح کسب‌وکار، یک نقشه دقیق و با جزئیات کامل است که نشان می‌دهد شما قصد دارید به کجا بروید و به شما اجازه می‌دهد مشکلات

بالحق را خیلی پیش از شکل‌گیری آن‌ها شناسایی کنید. کتاب «تدوین طرح کسب‌وکار حرفه‌ای» نوشته متیو رکورد و ترجمه دکتر عبدالله ابراهیمی، سیدعلی دلبری و محمدهادی رجبی، راهنمای عملی تهیه طرح راه‌اندازی شرکت است. با توجه به این‌که برنامه‌ریزی ضعیف علت اصلی شکست کسب‌وکارهاست، این کتاب می‌تواند باعث نجات کسب‌وکار و ابزار حفظ و رشد شما شود. در بخشی از این کتاب می‌خوانید: «شروع یک کسب‌وکار جدید، یا خرید کسب‌وکار موجود گام بزرگی است که نباید ساده شمرده شود. با این حال، با دوراندیشی صحیح و برنامه‌ریزی دقیق، تبدیل شدن از یک کارمند ساده به یک کارفرمای بزرگ می‌تواند فرایند ساده‌ای باشد. اما از قبل، از توانایی لازم برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود مطمئن شوید و کسب‌وکاری را انتخاب کنید که با توانایی‌های شما سازگار باشد. اگر تنها تجربه‌ای که در زمینه تعمیر دستگاه‌های ضبط دی‌وی‌دی دارید، فشردن چند کلید روی کنترل دستگاه به منظور ضبط آهنگ مورد علاقه‌تان باشد، تصمیم‌گیری در زمینه راه‌اندازی این کسب‌وکار ایده خوبی به نظر نمی‌رسد.» این کتاب در ۱۷۲ صفحه به همت مؤسسه کتاب مهربان نشر به چاپ رسیده است.

مدیریت اخلاق کسب و کار

اکثر کتب مدیریتی که امروزه در دنیا یافت می‌شود، مربوط به افول اخلاقیات در تجارت و چگونگی کاهش اعتماد عمومی به سازمان‌ها و مدیرانشان به علت سوءرفتار آنهاست. ما یاد گرفته‌ایم که اعتماد و آبرو طی سال‌های متمادی کسب می‌شود، اما ممکن است به صورت آنی از دست برود. باین‌حال، آیا دست‌اندرکاران کسب و کار باید تمام تلاش خود را صرف حفظ اعتماد ذی‌نفعان، خانواده‌ها و شهروندان کنند؟ در پاسخ به این بحران اعتماد، دانشگاه‌های مختلفی در سراسر جهان در پی طراحی زمینه‌های نوینی هستند که رهبر، مهارت‌های ارتباطی، مبانی مدیریت منابع انسانی و اخلاق را با یکدیگر پیوند دهد و آمیزه‌ای از آن‌ها ارائه کند. انگیزه اصلی برای ترجمه و تألیف کتاب «مدیریت

اخلاق کسب و کار» ترجمه و تألیف دکتر علی‌اکبر احمدی و حمیدرضا عسگری این نکته بوده که خواستار پیوند دادن مطالعات اخلاقی با شرایط واقعی کار است. کتاب حاضر با این فرض شروع می‌شود که اخلاق در سازمان‌ها با «رفتار افراد در آن سازمان‌ها» ارتباط دارد. این اعتقاد وجود دارد که رفتار افراد نتیجه تعدادی از عوامل است و بسیاری از این عوامل می‌توانند تحت تأثیر سازمان و مدیران آن قرار گیرند. در قسمتی از این

کتاب چنین آمده است که برخی از ما شک و تردید نسبتاً زیادی به اخلاق مدیران ارشد اجرایی داریم. اما بسیاری از این مدیران در کسب و کار خویش مراقب اخلاق هستند و سعی در ارتقای تصویر ذهنی شرکت در جامعه دارند. جان آکرز، رئیس هیئت مدیره شرکت IBM، این‌گونه می‌نویسد: «در جامعه‌ای که افرادش از پشت به یکدیگر خنجر بزنند، از همدیگر دزدی کنند و هیچ اعتمادی بین افراد نباشد، هر اختلاف نظر کوچکی منجر به اقامه دعوی در دادگاه گردد و دولت نیز دائماً به وضع قوانین مختلف بپردازد، نمی‌توان آمیدی به موفقیت و پیشرفت داشت.» این کتاب در ۶۰۴ صفحه به همت مؤسسه کتاب مهربان نشر به چاپ رسیده است.



توانگران چگونه می‌اندیشند؟

اغلب افراد برای کسب درآمد بیشتر، در پی یافتن پاسخی به این سؤال‌اند که از کجا باید شروع کنند. بعضی از افراد با افزایش اندکی بر درآمدشان قانع و راضی‌اند، اما بعضی دیگر در پی کسب ثروت فراوان‌اند. اغلب مردم بر این باورند که ثروت و تمول فراوان در انحصار عده‌ای قلیل است که از روز اول ثروتمند به دنیا آمده‌اند. این باور اشتباه است، بلکه بهره‌گیری صحیح و منطقی از اصولی خاص است که آدمی را به سوی موفقیت می‌کشاند.

در هر زمینه‌ای از زندگی، خواه موسیقی، بازرگانی، طب یا حقوق و مدیریت قواعد و مقررات ویژه‌ای وجود دارد که روی هم‌رفته علم یا هنری را به وجود می‌آورد. همه مردان موفقیتی که زندگی‌شان را در کتاب «توانگران چگونه می‌اندیشند» نوشته چارلز آلبرت و ترجمه محمدرضا آل یاسین می‌خوانیم، اصولی چند را کم‌وبیش ماهرانه به کار برده‌اند. هر کدام ویژگی خود را دارند و اصل خاصی را در کانون توجه خود قرار داده‌اند. در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: «هدف بلندمدت کمال مطلوب زندگی است. چنین هدفی به شما امکان می‌دهد که در تصمیم بر شک و دودلی غلبه کنید و از آن مهم‌تر بر پوچی و انفعال خط بطلان بکشید. وقتی کسی هدفی روشن و دقیق ندارد، نمی‌تواند حتی کم‌اهمیت‌ترین تصمیمات روزانه خود را اتخاذ کند. طرح و نقشه بزرگ است که می‌تواند اعمال و رفتار شخص را تعیین کند. کسانی که نمی‌دانند از زندگی چه می‌خواهند، یا تصویری از آینده خود ندارند، طبعاً قادر نیستند زندگی دلخواه آتی خود را بسازند و در نتیجه به‌ندرت به کامیابی خواهند رسید. طرح یک برنامه زندگی، شوق و تحرک می‌آفریند و در هر زمینه‌ای به موفقیت انسان می‌انجامد. این کتاب در ۲۷۰ صفحه به همت انتشارات هامون به چاپ رسیده است.

