

نگاهی به تکنیک‌های راهاندازی باشگاه مشتریان در شرکت‌های سرمایه‌گذاری

● گامی به سوی وفادارسازی مشتریان ۲۲

مقصر کاهش بهره‌وری کارمندان تان کیست؟

● تبدیل نیروی وظیفه‌شناس به همکار کارآمد ۲۴

بررسی تأثیر «برگزیت» بر بازارهای ایران و جهان

● ۱/۹ درصد سر نوشت ساز ۲۶

مجله فرهنگ و خانواده

● هیروشیما، آتشی که هنوز هم روشن است ۲۷

معرفی چند برنامه اندرویدی برای تابستان

● از کتاب دیجیتال تا جایگزین دابسمش ۲۸

بزرگ‌ترین دربی‌های دنیا

● شیش و چهارهای جهانی ۲۹

نام: دنیرو؛ حرفه: بازیگر

● چگونه از تابستان خود لذت ببریم؟ ۳۱

یک فنجان چای

● ۳۳

انعکاس نظرات اشخاص حقیقی و حقوقی در قالب مقالات، مصاحبه‌ها و گزارش‌ها، لزوماً به معنای تایید محتوای تمامی آن‌ها از سوی ماهنامه نیست.

● داشتن و نداشتن ۲
دکترحجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

● همگی آمده بودند ۳
نگاهی به حضور گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در نهمین نمایشگاه بانک، بورس و بیمه

● ۸
گام بزرگ «خوارزمی» در جهت ارائه خدمات نوین بانک‌داری الکترونیک «مفاخر» نرم‌افزار «پردیس بانک» را معرفی کرد

● ۱۰
با حضور مدیرعامل بیمه سرمد صورت گرفت؛
افتتاح شعبه بیمه سرمد در استان هرمزگان

● ۱۲
ویارزم بررسی می‌کند:

● ۱۵
پیامدهای کاهش نرخ سود بانکی بر اقتصاد

● ۱۶
چرا کارخانه‌ها تعطیل شدند؟

● ۱۸
بررسی بازار سرمایه در ماهی که گذشت
شرایط خروج بورس از مدار رکود

● ۲۰
چند و چون تحقق برنامه‌های توسعه در گفت‌وگو با کارشناسان
برنامه‌های توسعه نباید روی کاغذ بماند

● ۲۱
مقایسه بازدهی بازار طلا با بازارهای موازی

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر اجرایی تحریریه: سینا قلیچ‌خانی

همکاران این شماره: مریم عربی، المیرا کرمی،

نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید

دانش‌فر، علا‌والاژاد، محمدحسین علی‌اکبری،

صدیقه ثنائی، مهلا فرازمنند، فرزانه قبادی

طراح جلد: طاهرا مرادی

گرافیک و صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: شیدا محمدطاهر

امور دفتری: وحیده بهزادی

نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین

خیابان ۲۲ و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸

تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹

تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰

نشانی الکترونیک:



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



شماره ۲۹ - مرداد ۱۳۹۵

ضوابط درج مقالات در ماهنامه "و خارزم"

ماهنامه و خارزم 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 عنوان اصلی علمی و شغلی، شماره تلفن تماس و نشانی الکترونیکی).

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

حجم مقالات ارسالی حداکثر تا ۱۰ صفحه A4 (معادل ۳۳۰۰ کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جدول، نمودارها و تیتراژ، نهایتاً از ۴ صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود.

تحریریه ماهنامه و خارزم، 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 نویسنده یا نویسندگان است و ماهنامه از انتشار مقالات منتشر شده در سایر نشریات و رسانه‌ها معذور است.

vakharazm@kharazmi.ir

vakharazm@kharazmi.ir

داشتن و نداشتن

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

هفته‌هایی که سپری می‌شود، همواره از دو منظر برای گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی دورانی مهم به شمار رفته‌اند؛ مهم‌ترین روزهای برگزاری مجامع شرکت‌ها در بازار سرمایه و آغاز سال مالی جدید گروه ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها. تیرماه هر سال، بیش از هر ماه دیگری، ماه برگزاری مجامع است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ بورس از هلدینگ‌ها گرفته تا بانک‌ها و تولیدکنندگان موثر در اقتصاد، هم‌زمان با برگزاری مجامع، اطلاعات عملکردی خود در ماه‌های گذشته و چشم‌انداز ماه‌های پیش رو را ارائه می‌دهند که در سال جاری در کثیری از موارد، به دلایلی از قبیل تداوم رکود نسبی در اقتصاد و کاهش قیمت‌های جهانی کالاهای پایه، اغلب با کاهش و تعدیل منفی روبه‌رو بوده‌اند. تداوم این شرایط موجب شد تا بازار سرمایه نه با رشد قابل‌ذکری در شاخص بورس مواجه شود و نه رشدی چشم‌گیر در حجم و ارزش معاملات رخ دهد. بدیهی است که در چنین فضایی تقسیم سود شرکت‌ها و پرداخت آن به‌تنهایی نتواند به انتظارات سرمایه‌گذاران بورس و فعالان بازار، پاسخی در خور و قانع‌کننده دهد. باید توجه داشت که بروز این وضعیت در دوره‌هایی خاص برای بازارهای سرمایه در سراسر جهان طبیعی است و جزو ذات آن تلقی می‌شود و از این روی، کسانی که سالیان زیادی را در بازار سهام سپری کرده‌اند، با تامل و تدبیر بیشتر و به دور از هرگونه هیجانی عمل می‌کنند و اگرچه به‌طور طبیعی مشتاقانه انتظار بازگشت دوران رونق را می‌کشند، اما تداوم نسبی دوران رکود به کلافگی آنان، به گونه‌ای که دست به تصمیم‌ها و اقدام‌هایی خسارت‌بار ببازند، نمی‌انجامد. از این منظر، بجاست که هر تصمیم‌گیر اقتصادی و سرمایه‌گذاری با رصد کردن دقیق شرایط، در پی کسب حداکثر بازده باشد و اگر نمی‌تواند بیشینه‌سازی سود را محقق کند، احتمال خطر و زیان را به‌شدت کاهش دهد و با خوش‌بینی مبتنی بر واقعیت و ذات اقتصاد و امیدواری مبتنی بر تجربه و دانش، هم‌چنان در پی خلق فرصت یا استفاده از آن باشد.

داستان، اما در خصوص گروه خوارزمی و سهام آن، قدری متفاوت و از جنس داشتن و نداشتن است. از آن‌جا که دارایی‌های شرکت از دو گروه بورسی و غیربورسی تشکیل شده است، افت پی‌درپی شاخص - به گونه‌ای که در هفته‌های اخیر امکان صعودی بودن شاخص حتی برای پنج روز متوالی به آرزویی دور برای فعالان بازار بدل شده است - مانع از آن می‌شود که تحلیل‌گران بازار به افزایش ارزش پورتفولیوی بورسی شرکت اذعان کنند. اگرچه بسیاری از تحلیل‌گران می‌دانند که قیمت خرده‌فروشی و روزانه سهم یک چیز است و قیمت عمده‌فروشی و ارزش ذاتی سهم چیزی دیگر. بسیاری از دارایی‌های غیربورسی گروه هم بدان دلیل که در مرحله اجرای طرح و توسعه فعالیت‌ها نیز قرار دارند - که به‌طور عمده می‌توان به توسعه ساختمان خوارزمی، توسعه معادن صدر جهان و هلدینگ نفت و گاز زیما اشاره کرد - امکان محاسبه دقیق ارزش روز دارایی‌ها را به تمامی افراد بازار نمی‌دهند و از این روی، اگرچه بر اساس محافظه‌کارانه‌ترین محاسبات و برآوردها، ارزش خالص دارایی‌های بورسی و غیربورسی به مراتب بیش از قیمت روز سهام است، فضای بازار و روند شاخص، امکان بروز ارزش ذاتی سهام را در نرخ‌های معاملات روزانه فراهم نمی‌آورد. این موضوع همان نداشتن و نداشتنی است که سهام «خوارزم» با آن روبه‌روست. داشتن ارزش ذاتی قابل اتکا به پشتوانه پورتفولیوی متنوعی که گروه دارد و از سهام شرکت‌های بنیادی و ارزشمند تشکیل شده است و هم‌چنان با پیش‌روی در مسیری که در برنامه راهبردی هفت ساله ترسیم شده، می‌رود تا چشم‌انداز بلندپروازانه سال ۹۹ را - با تمام افت‌وخیزهایش - محقق سازد، و البته نداشتنی که ناشی از عدم کارایی بازار از یک سو و ساختار ویژه سهام‌داری شرکت از سوی دیگر است. اگرچه میزان سهام شناور، ساختار سهام‌داری شرکت و ترکیب سهام‌داران آن به دلیل تنوع چشم‌گیر آن‌ها شرایطی را فراهم آورده تا شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از معدود شرکت‌های سهامی عام واقعی در اقتصاد بزرگ ایران به شمار بیاید، و این به خودی خود مزیتی بزرگ برای شرکت‌هاست، اما در این رابطه، نداشتن سهام‌داری عمده که سیاست بلندمدتی را برای بازارگردانی سهام و مدیریت آن در نوسان‌های غیرطبیعی بازار در پیش گرفته باشد و فارغ از سود و زیان، خود را پاسخ‌گوی سهام‌داران خرد نیز بداند، مانع از برآورده ساختن انتظارات تکنیکالی و کوتاه‌مدت فعالان بورس شده است.

اکنون یک ماه تمام از پایان سال مالی قبل می‌گذرد و تمامی مدارک و اسناد و حساب‌ها، خبر از تحقق سودی افزایشی نسبت به سود گزارش‌شده در مجمع گذشته می‌دهد و از سوی دیگر، خالص ارزش دارایی‌ها نیز نشان از مطلوب بودن ارزش ذاتی سهام دارد. به‌علاوه این که طرح‌های مهم شرکت‌های گروه، اگرچه با افت‌وخیز و دشوار، اما پیش می‌رود و به پایان خود نزدیک می‌شود و بدین ترتیب مقدمات برگزاری مجمعی موفق در مهر ماه فراهم است، به شرطی که عوامل بیرونی یاری‌دهنده باشند. برگزاری نمایشگاه بورس، بانک و بیمه و استقبالی که از سوی فعالان بازار از غرفه گروه خوارزمی و اطلاعات قابل عرضه در آن شد، همراه با نقطه نظرات ارزشمندی که مراجعان ارجمند، چه در باب پیشنهاد، چه تحلیل، چه تجلیل و چه گلایه و شکوه ارائه دادند، خود از جایگاه درخور توجه خوارزمی حکایت می‌کرد. همانند استقبالی که سهام‌داران حقیقی از سهام خوارزمی کرده و همواره بخش مهمی از سهام عرضه‌شده از سوی فروشندگان حقیقی و حقوقی را به تملک خود درمی‌آوردند، در عین حال که دل‌گرمی مناسبی برای مدیران و کارکنان گروه تلقی می‌شود، انگیزه و احساس مسئولیت دوجندانی را نیز در آنان فراهم می‌آورد تا با سرعتی بیش از پیش، موانع روزافزون رشد و توسعه را پشت سر بگذارند و تحقق اهداف برنامه راهبردی هفت ساله و هم‌چنین تقسیم رقم مناسبی از سود در هر سال را عملی سازند. برای رسیدن به قله‌های ثروت‌آفرینی و خلق ارزش باید بر داشته‌ها تکیه کرد و نداشته‌ها را به حساب نیآورد. که حقیقت از ابتدا چنین بود: رفتن به راه می‌پیوندد، ماندن به رکود.

نگاهی به حضور گروه سرمایه گذاری خوارزمی در نهمین نمایشگاه بانک، بورس و بیمه

همه آمده بودند...

معرفی فرصت‌های جدید سرمایه گذاری در یک نمایشگاه



عکس ها: فستون سادات موسوی حسینی

عبدالناصر همتی رئیس کل بیمه مرکزی و تنی چند از مقامات دولتی افتتاح شد و بسیاری از نهادهای مالی در آن حضور داشتند. شرکت سرمایه گذاری خوارزمی نیز به عنوان یکی از نهادهای قدرتمند فعال در بخش خصوصی بازار سرمایه کشور در این نمایشگاه حضور پررنگ داشت و برای این نمایشگاه، کارگاه‌های تخصصی ویژه‌ای را تدارک دیده بود. مدیران و کارکنان شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در طی برگزاری نمایشگاه در غرفه این شرکت حضور به هم رسانده و به سئوالات بازدیدکنندگان پاسخ دادند. با برخی از اعضای مجموعه سرمایه گذاری خوارزمی که در غرفه این شرکت در نمایشگاه حاضر بودند، گفتگوهایی را انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

با استقرار دولت جدید در کشور تصمیم گرفته شد که تامین مالی کوتاه‌مدت و میان‌مدت بنگاه‌های متوسط و کوچک و تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به عهده نظام بانکی باشد. انتظار دولت بر این است که نظام بانکی به طور جدی تر کار را به سرانجام برساند و بازار سرمایه نیز بتواند نیازهای بلندمدت کشور و نقدینگی بنگاه‌های بزرگ را تامین کند. «این گفته‌ها بخشی از صحبت‌های اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس جمهور در روز افتتاحیه نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه در بیستم تیرماه امسال است. این نمایشگاه با حضور اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس جمهور، علی طیب نیا وزیر امور اقتصادی و دارایی، محمد فطانت رئیس سازمان بورس،

دکتر حجت اله صیدی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام) به اتفاق جمعی از معاونان این شرکت و مدیران عامل شرکت‌های وابسته به گروه خوارزمی پس از حضور در مراسم افتتاح نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه در غرفه خوارزمی حضور یافتند.

بر پایه این خبر، نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه از ۲۰ تیرماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد. مدیران و کارکنان شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در این نمایشگاه که به مدت چهار روز برگزار شد، در محل غرفه این شرکت به شماره ۸۰۳ واقع در طبقه دوم سالن خلیج فارس ۴۴B حضور پیدا کردند و به سئوالات بازدیدکنندگان از نمایشگاه پاسخ گفتند.



معرفی فرصت‌های پیش‌رو در بازار دارایی‌های فکری

خوارزمی دعوت شده است ابعاد مقوله «دارایی فکری» را تشریح کند. منظور از ابعاد دارایی فکری یعنی افرادی که دارای ایده خلاقانه‌ای هستند ولی سرمایه‌ی برای اجرای آن ندارند. این افراد ایده خود را در پارک فناوری به نام خود ثبت و گواهی‌نامه‌ای را دریافت می‌کنند. این افراد ایده خود را وارد بازار فکری کرده و از این طریق به کسانی که خواستار آن هستند، معرفی می‌کنند. به این وسیله یا ایده‌ها، خریداری شده و یا افرادی برای سرمایه‌گذاری روی آن‌ها داوطلب می‌شوند.

رستمکلالی در ادامه می‌گوید: کارگاه آموزشی «فرصت‌های پیش‌رو در بازار دارایی‌های فکری» قرار است روز سه شنبه ساعت یازده صبح برگزار شود. در ادامه این فعالیت قرار است در تیرماه نیز همایشی در حوزه صاحبان ایده در حوزه پزشکی برگزار شود. علاوه بر این کلاس‌ها مسابقه‌ای نیز برای شرکت‌کنندگان نمایشگاه تدارک دیده‌ایم. کسانی که در این مسابقه به سئوالات

درست پاسخ دهند و اطلاعات خوبی از بورس داشته باشند، جایزه‌ای دریافت خواهند کرد. این مسابقه در طول نمایشگاه برگزار خواهد شد.

سید عبدالرحیم رستمکلالی مدیرعامل کارگزاری آینده نگر خوارزمی یکی از مدیران حاضر در اولین روز نمایشگاه، دلایل حضور این شرکت در نمایشگاه



نهم را این‌طور تشریح می‌کند: کارگزاری آینده نگر در قالب گروه خوارزمی در این نمایشگاه حاضر شده و برنامه‌های خود را در راستای برنامه‌های کلی این شرکت ارائه می‌دهد. حوزه فعالیت ۹۰ درصد از کارگزاران کشور یکسان است و در واقع در این حوزه نوآوری خاصی وجود ندارد که گروه بخواهد برای مخاطبان نمایشگاه معرفی کند. به بیان دیگر، فعالیت کارگزاری در جمع معنا می‌کند و به تنهایی موضوعی را برای ارائه ندارد. او اضافه می‌کند: کارگزاری آینده نگر قبلاً در قالب شرکت تحلیل‌گران بصیر فعالیت می‌کرده که بعد از واگذاری به مجموعه خوارزمی از لحاظ فنی و کیفی وسعت پیدا کرده و حوزه فعالیتش را گسترش داده است. کارگزاری آینده نگر، کارگزاران انحصاری بازار دارایی صنفی فرا بورس است. در این

نمایشگاه کارگزاری آینده نگر خوارزمی بیشتر تصمیم به معرفی خود از طریق برگزاری کارگاه‌های آموزشی گرفته است. در این کارگاه‌ها از

استقبال از کارگاه تخصصی بازار دارایی‌های فکری

ایده‌هایی که به عنوان حقوق مالکیت فکری در نزد مالکیت صنعتی به ثبت رسیده باشند، قابلیت ورود به بازار دارایی فکری را دارند تا پس از انجام بررسی پارک فناوری پردیس و دریافت تاییدیه آن در فهرست دارایی‌های فکری درج و برای جذب سرمایه آماده شوند. در این میان، کارگزار برای این دارایی‌ها بازاریابی و ارزشگذاری می‌کند. بعد از آن معامله طی ساز و کاری شفاف و رسمی و مستند به قانون در بازار فرابورس انجام می‌شود.

دبیر گروه بازار دارایی فکری شرکت فرابورس ایران درباره مکانیسم ارزشگذاری و قیمت گذاری روی دارایی‌های فکری نیز گفت: ارزشگذاری روی دارایی‌های فکری، امری بسیار پیچیده است، چون دارایی فکری نامشهود و صرف ایده و ادعا است. روش رایج در دنیا برای ارزشگذاری دارایی‌های فکری نیز به این صورت است که با توجه به ذات صنعت مورد نظر، کیفیت و پیچیدگی خود اختراع و همچنین سرمایه گذار و نحوه معامله‌ای که صورت می‌گیرد، سناریوهای مختلف را می‌بینند و از روش‌های مختلف قیمت گذاری می‌کنند، بعد قیمت بدست آمده یا میانگین قیمت‌های بدست آمده از روش‌های مختلف را به عنوان قیمت پایه به سرمایه گذاری پیشنهاد می‌کنند.

علی زند و کیلی، دبیر گروه بازار دارایی فکری شرکت فرابورس ایران در سومین روز از نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه کارگاه تخصصی «فرصت‌های پیش رو در بازار دارایی‌های فکری» را در غرفه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام) با حضور جمعی از فعالان بازار سرمایه و تنی چند از مخترعان و ایده پردازان به ویژه مخترعان تجهیز پزشکی برگزار کرد. این کارگاه و بازار جوان و جذاب دارایی‌های فکری محور گفت و گوی کوتاه ما با علی زند و کیلی بود.



او در تشریح بازار دارایی فکری گفت: این بازار یکی از بازارهای فرابورس ایران است. فرابورس ایران نیز یکی از چهار بورس فعال در داخل ایران به شمار می‌رود. بازار دارایی فکری دو سال است که شکل گرفته است. این بازار، محلی است برای تجاری سازی ایده‌ها و اختراعات و آن چیزهایی که به عنوان حقوق مالکیت فکری ثبت و در این بازار لیست و برای جذب سرمایه آماده می‌شوند.

زندو کیلی افزود: بازار دارایی فکری جایی برای تجاری سازی ایده‌ها و اختراعات است.

حضور چینی‌ها و آلمانی‌ها در غرفه خوارزمی



پرهام سیدین، مدیرعامل شرکت آتی نگر سپهر ایرانیان درباره دلیل حضور شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام) و شرکت‌های وابسته به آن در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه گفت: دو اتفاق، دلیل و انگیزه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی و به ویژه شرکت آتی نگر سپهر ایرانیان برای حضور در این نمایشگاه است. اول تحولات مربوط به عرصه بین‌المللی و سیاست خارجی است که شرایطی را برای برقراری ارتباط اقتصادی با شرکت‌های خارجی

ایجاد کرده است. از این رو، برآورد ما این بود که می‌توانیم در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه با برخی شرکت‌های خارجی متمایل به سرمایه گذاری در ایران ارتباط برقرار کنیم.

به گزارش وبسایت رسمی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، وی با اشاره به مراجعه و مذاکره نمایندگان دو شرکت چینی و آلمانی به غرفه گروه خوارزمی افزود: اتفاق دوم نیز به گسترش خدمات مالی و سرمایه گذاری شرکت آتی نگر سپهر ایرانیان به خارج از گروه سرمایه گذاری خوارزمی - اعم از شرکت‌های داخلی و شرکت‌های خارجی - مربوط است. وی در اینخصوص عنوان کرد که شرکت سرمایه گذاری آتی نگر سپهر ایرانیان به دنبال آن است که در کنار ارائه خدمات به شرکت‌های گروه خوارزمی، شرایط را برای ارائه خدمات به شرکت‌های فعال در داخل و خارج از کشور فراهم نماید.

مدیرعامل شرکت آتی نگر سپهر ایرانیان با بیان این که مراجعه و بازدید از نمایشگاه بورس، بانک و بیمه در روز سوم افزایش یافته است، گفت: اگر چه، از این نمایشگاه نمی‌توان انتظار اثرگذاری فوری و دستیابی به نتیجه‌ای داشت، اما در این نمایشگاه از سویی اطلاع از تحولات بازار سرمایه و همچنین شرکت‌های فعال در آن بیشتر می‌شود و از سوی دیگر، مردم عادی و سایر مراجعان با بازار سرمایه آشنا می‌شوند و در این نمایشگاه به این نتیجه می‌رسند که تامین سرمایه فقط و فقط از طریق بانک‌ها صورت نمی‌گیرد و شیوه‌های کارآمد دیگری مانند بازار سرمایه وجود دارد که قابل دفاع است.

وی درباره اثر کاهش نرخ سود سپرده بانکی بر تحولات درونی بازار سرمایه گفت: به دلیل این که رکود بر بخش واقعی اقتصاد حاکم است، این کاهش نرخ سود، اثر معناداری بر بازار سرمایه نداشته است. هنوز عدم اطمینان بر فضای عمومی بورس حاکم است و به همین دلیل، بازار سرمایه در حالت توقف قرار دارد.

معرفی مناسب در نخستین حضور



مرتضی داودی، معاون اداری مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام) با بیان این که گروه خوارزمی امسال برای نخستین بار در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه حضور می‌یابد، این حضور و مشارکت را مثبت ارزیابی کرد و گفت: این نمایشگاه فرصت مغتنمی هم برای شرکت‌های فعال در بازار سرمایه و هم سهامداران و بازدیدکنندگان از آن است.

وی با بیان این که نمایشگاه بورس، بانک و

بیمه محلی برای آشنایی با نحوه فعالیت شرکت‌های بورسی است، اظهار کرد: از جمله فرصت مناسبی برای معرفی شرکت‌های وابسته به گروه خوارزمی است و تبادل فکر صورت می‌گیرد.

داودی با اشاره به این که گروه خوارزمی به دنبال جلب همکاری سرمایه گذاری خارجی است، افزود: طی سه روز گذشته نیز مراجعه کننده خارجی نیز در غرفه گروه سرمایه گذاری خوارزمی داشته ایم. از این رو، به استفاده از این فرصت برای برقراری ارتباط با شرکت‌های خارجی امیدواریم.

معاون اداری مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی همچنین از تمام همکاران گروه خوارزمی که در فرصتی کوتاه توانستند لوازم حضور خوارزمی در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه را فراهم آورند، تشکر کرد.

وی در ارزیابی وضعیت کنونی بازار سرمایه نیز گفت: متأسفانه در حال حاضر بازار بورس فعال نیست. تا پیش از دستیابی ایران و طرف‌های خارجی مذاکرات اتمی به سند برجام و تا زمان اجرایی شدن برجام هیجان و امید در بازار سرمایه شکل گرفت و تا حدی بازار را تحت تاثیر قرار داد. اما در حال حاضر با توجه به رقابت‌های سیاسی درون کشور مردم تا حدی از این رقابت‌ها و منازعات خسته شده‌اند و بازار بورس هم خودش را رها کرده است.

وی افزود: پس از اجرایی شدن برجام امیدواری به ورود سرمایه‌گذاران خارجی به فضای اقتصاد ایران افزایش یافت، اما به دلیل سنگ اندازی‌های طرف‌های غربی، سرمایه‌گذاران خارجی هم از اطمینان لازم نسبت به شرایط برخورداری نیستند. از این رو، نه از بازار ایران بیرون می‌روند و نه به طور جدی پای میز مذاکره و قرارداد می‌آیند. از بازار ایران بیرون نمی‌روند، چون نمی‌خواهند این بازار را از دست بدهند و از همین رو، مترصد فرصت و بهبود شرایط خارجی اقتصاد ایران هستند.



خوارزمی برای جذب سرمایه‌های خارجی برنامه‌ریزی می‌کند

منصوریان در ادامه می‌گوید: برخی سرمایه‌گذاران خارجی احساس می‌کنند که شرکت‌های ایرانی در زمینه همکاری با استانداردهای بین‌المللی ضعیف عمل کرده و از روش‌های قدیمی حسابداری بهره‌برداری می‌کنند. چه بسا سرمایه‌گذاران خارجی از قابلیت‌های شرکت‌های ایرانی از جمله خوارزمی اطلاع دقیقی ندارند. وظیفه واحد امور بین‌الملل است که به علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در ایران آگاهی لازم را در این زمینه بدهد. منصوریان در پایان خاطرنشان می‌کند: شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای معرفی قابلیت‌های خود از اساتید ایرانی - بین‌المللی فعال در خارج از کشور به منظور شرکت در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه دعوت به عمل آورده است. این اساتید کاملاً با استانداردهای بین‌المللی بخصوص مدیریت ریسک که فاکتور مهمی در سرمایه‌گذاری خارجی است، آشنا هستند و خوارزمی با دعوت آن‌ها می‌کوشد خود را به سرمایه‌گذاران خارجی معرفی کند. دکتر جلیلودی یکی از اساتید بین‌المللی است که سخنرانی او در روز دوشنبه درباره "اهداف بلند مدت، نوآوری و مدیریت ریسک" بصورت کارگاهی برگزار خواهد شد. امیدواریم این نمایشگاه در حوزه جذب سرمایه‌گذاری خارجی دستاوردهای مطلوبی را به همراه داشته باشد.

ژوبین منصوریان مشاور امور بین‌الملل خوارزمی در نخستین روز نمایشگاه که به سئوالات بازدیدکنندگان خارجی از نمایشگاه پاسخ داد و گفت و گوشه‌ست. مشاور امور بین‌الملل خوارزمی درباره دلایل حضور فعال خوارزمی در این نمایشگاه می‌گوید: بخش امور بین‌الملل برای معرفی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به شرکت‌کنندگان خارجی نمایشگاه بروشورهایی را آماده کرده است. در این بروشورها بطور مفصل درباره حوزه عملکرد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی توضیحاتی داده شده است. امور بین‌الملل از این طریق تلاش خواهد کرد که به سئوالات شرکت‌کنندگان خارجی پاسخ دقیقی بدهد تا زمینه همکاری‌های بعدی فراهم شود. او اضافه می‌کند: هدف شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در بخش بین‌الملل جذب سرمایه‌گذار خارجی است. امور بین‌الملل برای این کار موظف است این پیام را به سرمایه‌گذاران خارجی منتقل کند که شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی صد در صد خصوصی است و می‌تواند براساس استانداردهای بین‌المللی عمل کند. همچنین شرکت خوارزمی می‌تواند مطابق با قوانین بانکی بین‌الملل خدماتی را به سرمایه‌گذاران خارجی ارائه دهد.



برپایی کارگاه‌های علمی تخصصی در غرفه خوارزمی



برنامه‌ریزی برای جذب سرمایه‌های داخلی در بازار ساختمان



و توسعه هر چه بیشتر شرکت را فراهم آورده و با ایجاد زیرساخت‌های اصولی و مناسب، مقدمات رشد و سبقت از رقبای خود را فراهم کند. معاون طرح و برنامه شرکت توسعه ساختمان خوارزمی خاطرنشان کرد: مدیریت این شرکت با تهیه و تدوین برنامه استراتژیک ۷ ساله بر آن است، علاوه بر تحقق رسالت اصلی شرکت که حداکثرسازی سود سهامداران با رشد و توسعه همه جانبه است، این شرکت را به هلدینگ ساختمانی تبدیل کند. وی می‌افزاید: با توجه به این که بازدیدکنندگان این نمایشگاه عمدتاً در حوزه مالی و اقتصادی فعال هستند، اما تعداد زیادی از غرفه شرکت توسعه ساختمان خوارزمی دیدن کردند و به زمینه‌های فعالیت و همچنین چگونگی همکاری با این شرکت علاقه نشان دادند.

حامد کولیوند، معاون طرح و برنامه شرکت توسعه ساختمان خوارزمی از افراد حاضر در نمایشگاه بود که به سئوالات بازدیدکنندگان از نمایشگاه پاسخ داد. کولیوند درباره دلایل حضور فعال شرکت توسعه ساختمان خوارزمی در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه گفت: یکی از بخش‌هایی که در میان تمامی اقشار جامعه آشنا و ملموس است، حوزه ساختمان است. این بخش همیشه طرفداران خود را در میان سرمایه‌گذاران دارد و شرکت‌های بسیاری در این حوزه فعالیت می‌کنند. براین اساس، نوسانات این بخش از بازار نسبت به بخش‌های دیگر بیشتر به چشم می‌آید و آمار نسبی دقیقی نیز از آن وجود دارد. او می‌افزاید: بخش ساختمان نیز همانند سایر بخش‌های بازار تحت تأثیر تحریم‌های سال‌های گذشته در وضعیت رکود قرار داشته و امید است با اجرایی شدن برجام، در آینده نزدیک این حوزه رونق گیرد. کولیوند می‌گوید: شرکت توسعه ساختمان خوارزمی با حضور فعال در این نمایشگاه بر آن است تا با ایجاد ارتباطات گسترده با سرمایه‌گذاران این حوزه، زمینه پیشرفت

نمایشگاه، فرصتی برای آشنایی با بخش حقیقی اقتصاد

دکتر سیدرضا موسوی، معاون سرمایه گذاری و توسعه گروه سرمایه گذاری خوارزمی از جمله مدیران حاضر در نمایشگاه بود که به سئوالات برخی بازدیدکنندگان از نمایشگاه پاسخ داد.



معاون سرمایه گذاری و توسعه گروه خوارزمی درباره دلایل حضور فعال خوارزمی در این

نمایشگاه می‌گوید: نمایشگاه بورس، بانک و بیمه هر سال برگزار می‌شود و متولی این نمایشگاه سازمان بورس و اوراق بهادار به عنوان مرجع ناظر و قانونی در حوزه بازار سرمایه کشور است. بسیاری از شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه شاید محصولی را به شکل فیزیکی برای عرضه به بازدیدکنندگان نداشته باشند، اما خدماتی که توسط آن‌ها ارائه می‌شود، در این نمایشگاه معرفی شده و نهادهای مالی با حضور در این رویداد احساس انسجام بیشتری پیدا می‌کنند. این مکان را می‌توان یک گردهمایی به منظور آشنایی مجدد با تمامی فعالان بازار سرمایه و پول کشور با ظرفیت‌های یکدیگر دانست. دکتر موسوی اضافه می‌کند: در نمایشگاه امسال تمامی نهادهای معتبری که در بازار پول و سرمایه فعال هستند، حضور دارند و این امر گویای اهمیت این نمایشگاه است.

وی می‌افزاید: بازار مالی هر کشوری به دو بخش بازار پول و بازار سرمایه تقسیم بندی می‌شود. بانک‌ها مهم‌ترین نهادهای فعال در بازار پول هستند که وجوه کوتاه مدت را برای شرکت‌های تولیدی کشور فراهم می‌کنند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری، صندوق‌های بازنشستگی، بیمه‌ها و لیزینگ‌ها نیز مهم‌ترین نهادهای بازار سرمایه هستند که توسط آن‌ها منابع مالی بلندمدت برای شرکت‌های تولیدی مهیا می‌شود. در اقتصاد پیشرفته عنوان می‌شود، برای بهبود پایدار باید تغییراتی را در بخش مالی ایجاد کرد؛ چرا که تغییر، کنترل و اعمال نفوذ در بخش حقیقی اقتصاد، نتیجه بخش و پایدار نیست. او می‌افزاید: بازدیدکنندگان از غرفه‌های مربوط به حوزه‌های مالی اقتصاد در این نمایشگاه عامه مردم نخواهند بود؛ به دلیل اینکه آنها مخاطبان مستقیم نهادهای مالی کشور نیستند. عامه مردم بیشتر با بخش حقیقی اقتصاد یعنی بانک‌ها و بیمه‌ها آشنا هستند. مردم با بخش مالی اقتصاد آنچنان آشنا نیستند، در حالی که مهره‌های اصلی اقتصاد در بخش مالی آنها هستند. مردم کشورمان فقط با قسمتی از فعالیت بخش حقیقی اقتصاد آشنا هستند و از تمامی آن اطلاع دقیقی ندارند. هنوز برای مردم کشور ما مراجعه به مشاور به منظور سرمایه‌گذاری در بخش‌های مالی باور پذیر نشده است. این درحالی است که این گروه از مشاوران باید در سراسر کشور حضور داشته باشند و به مردم خدمات ارائه کنند. در کشورهای پیشرفته ۴۰ نوع نهاد مالی وجود دارد که در ایران فقط ۱۷ یا ۱۸ نوع از آن‌ها در حال فعالیت هستند که مردم کشورمان شاید فقط با تعداد اندکی از این نهادهای مالی آشنا باشند.

دکتر موسوی می‌گوید: در این نمایشگاه نهادهای مالی با یکدیگر آشنا می‌شوند و برای طرح‌های اقتصادی بزرگ کشور تبادل نظرهایی صورت می‌گیرد و راهکارهایی ارائه می‌شود. همچنین در این نمایشگاه کارگاه‌هایی برگزار می‌شود که در آن‌ها شرکت‌ها به معرفی خدمات خود می‌پردازند. مجموعه شرکت‌های گروه خوارزمی نیز برای نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه کارگاه‌های متعددی را برنامه ریزی کرده است.



دومین روز از نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه نیز با حضور فعال و پررنگ شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام) و شرکت‌های وابسته به آن سپری شد.

مدیران و کارکنان شرکت سرمایه گذاری خوارزمی امروز ۲۱ تیر ماه آن چنان که پیش از این وعده داده بودند، در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه و در محل غرفه این شرکت به شماره ۸۰۳ واقع در طبقه دوم سالن خلیج فارس B ۴۴ حضور یافتند و به سئوالات بازدیدکنندگان از نمایشگاه پاسخ دادند. شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در دومین روز نمایشگاه یادشده کارگاه‌های تخصصی نیز برگزار کرد. کارگاه‌های تخصصی «کیفیت سود، معیاری برای انتخاب و تشکیل سبد سرمایه گذاری» توسط دکتر رضوانی، «اهداف بلند مدت، نوآوری و مدیریت ریسک» توسط دکتر جلیلود، «ابعاد اقتصادی صنعت تولید برق در ایران» توسط دکتر رضوی و «هنمودی کلیدی به تجارت بین الملل» توسط آقای منصوریان در روز ۲۱ تیر در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه برگزار شد.

بر اساس این گزارش، نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه نه تنها محلی برای مراجعه و پرسش و پاسخ سهامداران حقیقی شرکت‌ها و به ویژه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی بود که به فرصتی برای ارزیابی رقبا و جستجو برای بررسی محصولات شرکت‌ها نیز بدل شد. بر اساس مشاهدات همکاران شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، آنچه در دومین روز نمایشگاه به نظر پررنگ می‌آمد حضور سهامداران حقیقی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی بود که بعضاً در مورد وضعیت سهام سوال داشتند که از سوی کارشناسان مالی شرکت به پرسش‌های آنها پاسخ مقتضی داده شد. به گفته حامد کولیوند، معاون طرح و برنامه شرکت توسعه ساختمان خوارزمی، یکی از نکات مثبت برای شرکت توسعه ساختمان خوارزمی این بود که اکثر رقبای قدرتمند بورسی و غیر بورسی که زیر مجموعه یک شرکت سرمایه گذاری بودند، در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه حضور داشتند که برای بنده بسیار جالب بود، چرا که می‌شد از نزدیک با راهبردهای توسعه‌ای آنها در این بازار راكد ساختمان آگاه شد و ایده گرفت.



شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام)



برنامه کارگاه های تخصصی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
نهمین نمایشگاه بین المللی بورس، بانک و بیمه (۲۰ الی ۲۳ تیرماه ۱۳۹۵)

روز	ساعت	عنوان	مدرس
پنجشنبه	۱۴-۱۵	استراتژی های مدیریت سبد سرمایه گذاری	جناب آقای دکتر شادکام
	۱۶-۱۷	سیکل های بیوریتیمیک و تصمیم گیری ادراکی سهامداران	جناب آقای دکتر دهقان
شنبه	۱۱-۱۲	کیفیت سود، معیاری برای انتخاب و تشکیل سبد سرمایه گذاری	جناب آقای دکتر رضوی
	۱۴-۱۵	اهداف بلندمدت، نوآوری و مدیریت ریسک	جناب آقای دکتر جلیوند
	۱۵-۱۶	ابعاد اقتصادی صنعت تولید برق در ایران	جناب آقای رضوی
یکشنبه	۱۶-۱۷	Basic Guide to International Trade	جناب آقای منصوریان
	۱۱-۱۲	فرصت های پیش رو در بازار دارایی های فکری	جناب آقای دکتر زند وکیل
	۱۴-۱۵	صنعت خدمات مالی در عرصه بین الملل	جناب آقای کنعانی
	۱۵-۱۶	قیمت گذاری منصفانه برق در بازار عمده فروشی	جناب آقای مهندس اسلامی
	۱۶-۱۷	انرژی های تجدید پذیر از دیروز تا فردا	جناب آقای زرکش
	۱۲-۱۳	عوامل اقتصادی موثر بر سودآوری در صنعت پتروشیمی ایران	جناب آقای نظری
	۱۴-۱۵	الزامات اجرایی اصلاحیه قانون تجارت (ماده ۲۴۱)	جناب آقای سامی
۱۵-۱۶	بررسی صنعت دارو، فرصت ها و چالش ها	سرکار خانم رمضان زاده	

برگزاری ۱۳ کارگاه تخصصی در غرفه خوارزمی

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام) در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه که از روز ۲۰ تا ۲۳ تیرماه امسال در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد، به طور فعال شرکت داشت. شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در این نمایشگاه کارگاه های تخصصی نیز برگزار کرد. کارگاه های تخصصی «استراتژی های مدیریت سبد سرمایه گذاری» توسط دکتر شادکام و «سیکل های بیوریتیمیک و تصمیم گیری ادراکی سهامداران» توسط دکتر دهقان در روز نخست نمایشگاه برگزار شد. کارگاه های تخصصی «کیفیت سود، معیاری برای انتخاب و تشکیل سبد سرمایه گذاری» توسط دکتر رضوی، «اهداف بلند مدت، نوآوری و مدیریت ریسک» توسط دکتر جلیوند، «ابعاد اقتصادی صنعت تولید برق در ایران» توسط دکتر رضوی و «رهنمودی کلیدی به تجارت بین الملل» توسط آقای منصوریان در روز ۲۱ تیر در نهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه برگزار شد. برگزاری ۴ کارگاه تخصصی «فرصت های پیش رو در بازار دارایی های فکری» توسط دکتر زند وکیل، «صنعت خدمات مالی در عرصه بین الملل» توسط آقای کنعانی، «قیمت گذاری منصفانه برق در بازار عمده فروشی» توسط مهندس اسلامی، و «انرژی های تجدید پذیر از دیروز تا فردا» توسط آقای زرکش نیز در برنامه گروه خوارزمی در نمایشگاه یادشده برای ۲۲ تیرماه بود.

حضور مدیر عامل شرکت توسعه معادن صدر جهان در نمایشگاه



حسن علی قنبری مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت توسعه معادن صدر جهان (زیرمجموعه گروه سرمایه گذاری خوارزمی) از مدیرانی بود که در محل غرفه این گروه حضور یافت و به سئوالات بازدیدکنندگان از نمایشگاه پاسخ داد. حسن علی قنبری درباره علل حضور در این نمایشگاه می گوید: صدر جهان یکی از زیرمجموعه های شرکت سرمایه گذاری خوارزمی است که در حوزه طلا و سنگ های گران بها فعالیت می کند. طلا در بازار پول و سرمایه یکی از ارکان تعیین کننده محسوب می شود. در نتیجه بازار سرمایه و طلا وابستگی دو سویه ای به هم دارند و بخش طلا باید تعامل منطقی و درستی را با بازار برای گسترش فعالیت برقرار کند. امیدواریم برگزاری نمایشگاه امسال نقش مهمی را برای گسترش این تعامل با بازار ایفا کند. قنبری اضافه می کند: صدرجهان می تواند در این نمایشگاه در بخش جذب سرمایه همکارهایی را بپذیرد و در این زمینه برنامه ریزی هایی را داشته باشد. این سرمایه گذاری ها هم می تواند از مراجع اجرایی داخلی باشد و هم از خارج از کشور. در زمینه مالی و پولی نیز احتمالا مجموعه های فعال در زمینه تامین سرمایه بتوانند نحوه فعالیت خود را مطابق با راهکارهای صدرجهان تعریف و مشخص کنند. صدر جهان فعلا در حوزه عملیاتی فعالیت می کند و در حال بهره برداری از هفت معدن طلا است. بعد از این مرحله برنامه های عرضه طلا به بازار توسط توسعه معادن صدرجهان اجرایی خواهد شد.

گفتگو با مهندس قنبری، مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدر جهان



«مفاخر» نرم افزار «پردیس بانک» را معرفی کرد



دانش توسعه و نگاهداری، پشتیبانی، راهبری، مشاوره و حمایت کامل از بانکها ارائه می شود.

خوارزمی به عنوان نخستین شرکت صاحب امتیاز توسعه دانش کربنکیگ با نام پردیس بانک در کشور، حق پیاده سازی چنین سیستمی در بانکهای بزرگ در ایران توسط این نرم افزار را از آن خود می داند. تا کنون کربنکیگ های داخلی توانسته اند این تجربه را در بانکهای کوچک اجرایی کنند که هم اکنون کربنکیگ خوارزمی با نام «پردیس بانک» این قابلیت کلیدی را برای تمامی بانکهای بزرگ و کوچک فراهم کرده است. سیستم بانکداری الکترونیک یکپارچه سیستمی است که همه محصولات و خدمات بانکی و عملیات راهبری و مدیریت آنها را از طریق دسترسی به پایگاه داده های مشترک و متمرکز در قالب یک سیستم ارائه می کند. انعطاف پذیری این سیستم و مشتری محوری از ویژگی های مهم آن است. این سامانه در راستای خدمات نوین بانکداری الکترونیک و با هدف افزایش رضایتمندی مشتریان و توسعه خدمات ۲۴ ساعته در همه شعب بانکهای سراسر کشور قابل ارائه و اجراست. این، دستاوردی است نوین از شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی که از سوی کارشناسان و خبرگان صنعت به مثابه تحولی نوین در عرصه بانکداری الکترونیک ارزیابی شده است.

در نشست خبری مدیرعامل و مدیران شرکت فناوری اطلاعات خوارزمی بسته نرم افزار جامع بانکی (Core Banking) با نام «پردیس بانک» توسط شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی معرفی شد. این نشست با حضور خبرنگاران مجرای، خبرگزاری ها و وبسایت های خبری با هدف معرفی جامع و تشریح قابلیت ها و مزایای رقابتی بسته نرم افزار جامع بانکی پردیس بانک در محل سالن اجتماعات شرکت برگزار و طی آن به پرسش های خبرنگاران پاسخ داده شد.

شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی که به عنوان بازوی فناوری شرکت سرمایه گذاری خوارزمی فعال است، پیش از این در حاشیه پنجمین نمایشگاه بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت و هم چنین سمینار Core Banking، «پردیس بانک» را با حضور چشم گیر عامل بانک های دولتی و خصوصی، مدیران و مسئولان فناوری اطلاعات بانک ها و شرکت های IT شبکه بانکی، کارشناسان، اساتید صنعت بانکداری کشور رونمایی کرده بود.

بر اساس این گزارش، امکان پیاده سازی «پردیس بانک» در بانک های بزرگ و بیش از چهار هزار شعبه از جمله امکانات این محصول به شمار می رود و نکته قابل توجه آن که این سیستم با هدف بومی سازی، نصب و راه اندازی، واکداری کد منبع (Source Code) به همراه آموزش انتقال

گذار IT از کارکرد ابزاری به ضرورت راهبردی

در ابتدای این نشست، پرویز مقدسی، مدیرعامل شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی با بیان این که هزاره سوم عصر ارتباطات و فناوری است، گفت: «عصر IT پرشتاب است و به سرعت صورت مسائل، موضوعات و محصولات نظام بانکی در حال توسعه و تغییر است. به همین علت باید راه کارهای جدیدی در حوزه IT با توجه به نیازهای سیستم بانکی عرضه کنیم. امروزه صنعت IT برای کسب و کارها یک ابزار نیست، بلکه یک راهبرد است. نمی توانیم با توجه به سرعتی که بخش IT در دنیا دارد، متوقف شویم. در بانکداری کشور، به خصوص بانکداری خرد کارهای زیادی انجام شده و کسب و کار بانکها با IT هماهنگ شده است.»

او با بیان این که در گذشته بیش از ۷۰ درصد وقت شعب صرف پرداخت قبوض خدمات عمومی می شد، گفت: «امروزه حضور افراد برای پرداخت کم رنگ شده، نه این که شعبه وجود نداشته باشد، بلکه چهره نظام بانکی در دنیا در حال تغییر است و بانکها به شبکه های اجتماعی متصل شده اند.»

مقدسی به اقدامات شرکت توسعه فناوری خوارزمی هم اشاره کرد و گفت: «شرکت بخشی را به بررسی این مسئله اختصاص داد که نظام بانکی دنیا به کدام سو می رود. نزدیک به یک سال تحقیقات زیادی در این زمینه صورت گرفت و پی بردیم که ۵۰ درصد شعب سنتی بانکهای آمریکایی تا سال ۲۰۲۰ تعطیل خواهد شد. نتیجه تیم آینده پژوهی انتخاب محصول و شرکت هایی بود که با آنها همکاری کنیم.»

مدیرعامل خوارزمی درباره سیستم پردیس بانک نیز گفت: «نرم افزار جامعی می خواستیم که منبع (سورس) آن نیز در اختیار ما باشد. شرکتها و محصولات مختلفی انتخاب شدند و پس از ۹ ماه تحقیق و بررسی، نرم افزار یکپارچه بانکداری سان لاین را مناسب شرایط کشور یافتیم. مدت دو ماه نیز با این شرکت از نزدیک همکاری داشتیم و درباره حجم تراکنشها، معماری سیستم و... بحث کردیم. مزیت سیستمی که نامش را پردیس بانک گذاشتیم، این است که سورس را می گیریم و دانش فنی را منتقل می کنیم. زیرا معتقدیم IT یک راهبرد و بانک باید بر آن احاطه داشته باشد و جریان آن را خودش هدایت کند.»

لرزم تغییر الگوی کسب و کار بانکها

ژان صیاد، قائم مقام مدیرعامل شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی، سخنرانی خود را با عنوان «روند تکنولوژی و مدل کسب و کار در سیستم بانکی» ارائه کرد. صیاد گفت: «امروزه همه می دانند که IT یک استراتژی است و دیگر فقط محرک کسب و کار نیست. راهبرد راه هرگز برون سپاری نمی کنند. برای این که هدایت این سیستم در اختیار بانک باشد، از این دو حالت خارج نیست: یا سورس و دانش باید به بانک انتقال یابد، یا این که پیشرفت فناوری به حدی برسد که با وجود عدم مالکیت، این امکان را فراهم کند. درحالی که اکنون مشاهده می شود که شرکت های پیمان کار نتوانسته اند رضایت بانکها را در پشتیبانی فراهم کنند.»

صیاد در ادامه با تقسیم بندی روند اتوماسیون نظام بانکی کشور به سه دوره، ویژگی های فنی سیستم های مورد استفاده و مدل کسب و کار حاکم بر بخش فناوری اطلاعات هر دوره را بر شمرد و به مزایا و معایب آنها پرداخت.

او گفت: «در دوره نخست، یعنی تا پیش از سال ۱۳۷۴ خورشیدی، پلتفرم مورد استفاده به طور عمده مین فریم IBM بود، معماری آن متمرکز و زبان برنامه نویسی عمده آن Cobol بود. در مدل کسب و کاری نیز شبکه ارتباطی Analog بود، نصب نرم افزارهای سیستمی و پشتیبانی سخت افزاری توسط شرکتها انجام می شد و پایگاه دادهها نیز در محل آنها بود. تولید، نگهداری و توسعه نرم افزارهای کاربردی توسط بانکها انجام می شد و محل سایت های کامپیوتری نیز عمده آن در بانکها بود. در این زمان شرکتها به طور عمده

دخالتی در نرم افزارهای کاربردی بانکی نداشتند، سیستم بانک غیرمتمرکز بود، امکان ارائه خدمات نوین بانکی مبتنی بر کانال های مختلف میسر نبود و مشتری مجبور بود به شعبه بازکننده حساب مراجعه کند.»

او درباره دوره دوم - از سال ۱۳۷۴ تا ۱۳۸۹ - نیز گفت: «پلتفرم معمول در این دوره Unix و MF و زبان برنامه نویسی C و C+ بود. شبکه ارتباطی در این دوره دیجیتال بود. نصب نرم افزارهای سیستمی و نگهداری از آنها و پشتیبانی سخت افزاری توسط شرکتها انجام می شد و پایگاه داده نیز اغلب در این شرکتها قرار داشت. سایت های کامپیوتری نیز در بانکها بود و تعدادی از شرکتها شروع به همکاری کرده بودند. توسعه و نگهداری نرم افزارهای کاربردی و تولید آنها نیز توسط شرکتها انجام می شد. از خصوصیات این دوره اهمیت نداشتن جغرافیای مشتری و فراگیری ارائه انواع سرویس های خارج از شعبه بود. همچنین بانکها به تدریج مجهز به سیستم های متمرکز شدند، پرداخت های الکترونیکی در حال توسعه و گسترش کمی و کیفی قرار داشت و فضای مجازی کم کم در حال فراگیر شدن بود. غیرمتمرکز بودن سیستم بعضی از بانکها و تلاش برای ایجاد تنوع خدمات بانکی روی کانال های مختلف و حفظ رقابت با دیگر بانک های پیش رو در عین حفظ سیستم های سنتی و غیرمتمرکز نیز از مشخصات این دوره است که تاکنون نیز ادامه داشته است.»

صیاد دوره سوم را از ۸۹ تا کنون دانست. طبق اظهارات او، پلتفرم مستقل، معماری مبتنی بر سرویس و زبان برنامه نویسی جاوا از ویژگی های این دوره است. در این دوره شرکتها تقریباً در تمام حوزه های IT بانکها وارد شده اند. تداوم تجهیز بانکها به سیستم های متمرکز، به ویژه بانک های خصوصی، فراهم شدن ظرفیت قابل توجه برای توسعه بانکداری الکترونیک در حوزه های علمی و اقتصادی به شکلی قابل مقایسه با کشورهای پیشرفته برخی از خصوصیات این دوره است. همچنین غیرمتمرکز باقی ماندن سیستم بعضی از بانکها، تلاش برای ایجاد تنوع خدمات بانکی روی کانال های مختلف و حفظ رقابت با دیگر بانک های پیش رو در عین حفظ سیستم سنتی و غیرمتمرکز نیز از ویژگی های این دوره است.

در ادامه قائم مقام مدیرعامل شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی، چالش های حوزه فناوری بانکها را این گونه بر شمرد: وابستگی بانک به شرکت، انتقال ناتوانی و ضعف احتمالی شرکت به بانک، تاخیر در انجام سفارشات بانک

و به تبع آن تاخیر بانک در ارائه محصولات و خدمات استراتژیک به بازار، گرایش کارشناسان بانک به تهیه سیستم های متفرق و جزیره ای که در نهایت سبب تشکیل مجمع الجزایری از سیستمها و زیرسیستم های بانکی می شود، بی اثر شدن کارشناسان بانک در تامین و بر آوردن اهداف و نیازهای کلیدی مدیریت ارشد بانک، تحلیل رفتن دانش و علاقه افراد فارغ التحصیل در بانکها با افراد جذب شده در شرکتها، کاهش کلی توان تخصصی افراد تحصیل کرده با توجه به مدل کسب و کار موجود، کاهش توان فناوری و ابداعات بانکی به دلیل عدم اختیار نیروهای بانک به امر توسعه و تولید سیستم های بانکی و تحقیق و توسعه، کاهش فرصت کارشناسان شرکتها به مسائل نوآوری و به کارگیری دانش های لازم به علت درگیری به انجام سفارشات کسب و کار بانکها.

صیاد در انتهای صحبت های خود، با توجه به ضعفها و چالش های موجود، مدل پیشنهادی کسب و کاری خود را برای حوزه فناوری اطلاعات بانکها ارائه کرد.

طبق اظهارات او، در مدل پیشنهادی، نصب و نگهداری نرم افزارهای سیستمی و پشتیبانی سخت افزاری به عهده شرکتهاست، اما کار تولید، نگهداری و توسعه نرم افزارهای کاربردی را به طور عمده خود بانکها انجام می دهند.

صیاد انتخاب نوع نرم افزار یکپارچه پردیس بانک را با توجه به چنین وضعیت و نگرشی دانست تا مشکلات بانکها در وابستگی به شرکتها کاهش یابد و بانک بتواند به راحتی مسئولیت توسعه محصولات و خدمات خود را بر عهده گیرد.

پرویز مقدسی، مدیرعامل شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی: «عصر IT پرشتاب است و به سرعت صورت مسائل، موضوعات و محصولات نظام بانکی در حال توسعه و تغییر است. به همین علت باید راه کارهای جدیدی در حوزه IT با توجه به نیازهای سیستم بانکی عرضه کنیم. امروزه صنعت IT برای کسب و کارها یک ابزار نیست، بلکه یک راهبرد است. نمی توانیم با توجه به سرعتی که بخش IT در دنیا دارد، متوقف شویم. در بانکداری کشور، به خصوص بانکداری خرد کارهای زیادی انجام شده و کسب و کار بانکها با IT هماهنگ شده است.»



با حضور مدیرعامل بیمه سرمد صورت گرفت؛ افتتاح شعبه بیمه سرمد در استان هرمزگان

حاکمیت تفکر حرفه‌ای

اصغر عباس‌پور، مدیر شعب بانک صادرات، نیز در این مراسم گفت: بیمه سرمد، شرکت بیمه‌ای جوان است و با این وجود در زمره شرکت‌های برتر در سودآوری قرار دارد. این بدان معناست که مدیران این شرکت دارای تفکر حرفه‌ای در حوزه صنعت بیمه هستند. این بیمه در دو سال پیاپی رتبه یک توان‌گری مالی را کسب کرده که نشانه جایگاه این شرکت در صنعت بیمه کشور است و کسب این رتبه با نسبت ۴۶۴ درصدی، یکی از مهم‌ترین دستاوردهای این شرکت به شمار می‌رود. این شرکت از پتانسیل اقتصادی هرمزگان بیشترین بهره را برده و آسایش و رفاه را برای هم‌استانی‌های گرامی به ارمغان آورده است.

اقتصاد و بیمه در هم تنیده‌اند

طباطبایی، رئیس شعبه بیمه سرمد در استان هرمزگان، نیز در این مراسم گفت: نقش بیمه در فعالیت‌های اقتصادی حائز اهمیت است. در واقع می‌توان گفت فعالیت‌های اقتصادی با بیمه گره خورده است و اگر فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی تحت پوشش بیمه نباشند، در معرض خطر قرار می‌گیرند. ضریب نفوذ بیمه در سطح استان هرمزگان به نسبت جایگاه اقتصادی کشوری و بین‌المللی این استان مناسب نیست و لازم است ضمن توسعه بیمه در این منطقه، سهم بیشتری در بازار بیمه را کسب کنیم. فرهنگ بیمه باید در کشور نهادینه شود. به همین منظور مردم باید نسبت به بیمه اطمینان خاطر بیشتری داشته باشند. رئیس شعبه بیمه سرمد با بیان این که این شرکت اهمیت زیادی برای خدمات فروش و پس از فروش بیمه‌نامه و جلب رضایت مشتریان قائل است، اظهار امیدواری کرد که بیمه سرمد در استان هرمزگان نیز خدمات شایسته‌ای را ارائه دهد و رضایت مشتریان را کسب کند. او با بیان این که صنعت بیمه نیازمند توجه بیشتری است، تاکید کرد: افزایش سطح آگاهی مردم در خصوص صنعت بیمه باید از سنین پایین آغاز شود. به‌عنوان مثال آشنایی کودکان در مدارس و از مقطع دبستان با فرهنگ بیمه می‌تواند بسیار تاثیرگذار باشد.

هم‌زمان با خجسته میلاد فرزند بزرگوار امام حسین (ع)، حضرت علی اکبر (ع)، شعبه «خلیج فارس» بیمه سرمد با حضور مدیرعامل بیمه سرمد، مدیر شعب بانک صادرات هرمزگان و جمعی از مدیران و معاونان استانی بانک صادرات، استانداری، دستگاه‌های دولتی و مدیران شرکت‌های بیمه، در بندرعباس افتتاح شد. بیمه سرمد یکی از شرکت‌های وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است.

به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، علیرضا هادی، مدیرعامل این شرکت، در این مراسم گفت: بیمه عمر در دنیا از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است و در ایران نیز باید در این بخش فرهنگ‌سازی شود. خوشبختانه به لطف فرهنگ‌سازی‌های صورت‌گرفته در سال‌های اخیر میزان استقبال مردم از این نوع بیمه افزایش یافته است و بعضی از سازمان‌ها و دستگاه‌های اجرایی نیز ذخیره سنوات کارکنان خود را تحت پوشش بیمه عمر قرار داده‌اند. بیمه سرمد نیز با طرح شعار پرسشی «واقعاً بیمه عمر نیستی؟»، مردم را نسبت به اهمیت بیمه، بیمه عمر و زندگی و آینده‌نگری به تفکر واداشته است و فکر می‌کنیم این بیمه از ضرورت‌های امروزه زندگی است.

او با اشاره به این که در هرمزگان به لحاظ اقتصادی ظرفیت ویژه‌ای برای بیمه وجود دارد، گفت: خوشبختانه مردم استان با فرهنگ بیمه آشنایی دارند و بیمه سرمد باید از این فرصت به نحو احسن بهره‌برداری کند. او با بیان این که بانک‌های صادرات و شهر سهام‌داران بیمه سرمد هستند، افزود: خدمات بیمه‌ای مناسبی به مشتریان بانک‌ها ارائه می‌شود که این موضوع گامی است در جهت نهادینه کردن فرهنگ بیمه در جامعه. بدین ترتیب مشتریان بانک از پوشش‌های بیمه‌ای متنوعی بهره‌مند می‌شوند، از جمله می‌توان به بیمه عمر ماندگار اشاره کرد که به موجب آن همه تسهیلات گیرندگان و خانواده‌شان می‌توانند از مزایای بیمه عمر برای تسهیلات دریافتی استفاده کنند. هادی در خاتمه سخنان خود ضمن قدردانی از همکاری مدیریت شعب و معاونان بانک صادرات هرمزگان، جناب آقای امید طباطبایی را به‌عنوان رئیس شعبه بیمه سرمد در استان هرمزگان منصوب کرد و گفت: امیدواریم خدمات بیمه‌ای ایشان سر منشأ خیر و برکت در استان باشد و اهداف بیمه سرمد را در استان محقق کند.

عضویت بیمه سرمد در فدراسیون بیمه‌گران اتکایی آسیایی و آفریقایی (F.A.I.R)

شرکت بیمه سرمد به عضویت فدراسیون بیمه‌گران اتکایی آسیایی و آفریقایی (F.A.I.R) درآمد. به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، شرکت‌های بیمه عضو این فدراسیون از مزایای مختلفی همچون امکان شرکت در جلسات فدراسیون بین‌المللی و آشنایی با مسائل روز شرکت‌های بیمه اتکایی، امکان عضویت در صندوق‌های اتکایی نظیر صندوق بیمه‌های اتکایی هوایما، صندوق اتکایی انرژی و سایر صندوق‌های فدراسیون به منظور واگذاری بخشی از ریسک‌های پرتفوی بیمه سرمد در هر یک از این رشته‌ها یا قبولی اتکایی از این صندوق‌ها، شرکت در سمینارها و کارگاه‌های بین‌المللی در رشته بیمه‌های اتکایی در اقصی نقاط جهان و شرکت در مسابقات علمی فیر به صورت سالانه برخوردارند. گفتنی است، علاقه‌مندان جهت کسب اطلاعات بیشتر و مشاهده نام بیمه سرمد در لیست اعضا می‌توانند به وبسایت این فدراسیون به نشانی www.fair.org مراجعه کنند. این گزارش می‌افزاید، فدراسیون بیمه‌گران اتکایی کشورهای آسیایی-آفریقایی (F.A.I.R) در سپتامبر سال ۱۹۶۴ میلادی (شهریور ماه ۱۳۴۳) تاسیس شد و هدف آن ترغیب شرکت‌های بیمه و بیمه اتکایی کشورهای آسیایی-آفریقایی به تبادل اطلاعات، تخصص و توسعه روابط تجاری با یکدیگر است. لازم به ذکر است، عضویت در این فدراسیون برای همه شرکت‌های بیمه فعال در عملیات اتکایی کشورهای منطقه امکان‌پذیر است.

۱۲ تا ۱۴ مرداد ۱۳۹۵؛ هفتمین همایش سراسری مدیران گروه خوارزمی در تبریز برگزار می‌شود

هفتمین همایش سراسری مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی ۱۲ تا ۱۴ مرداد ماه ۱۳۹۵ به میزبانی شرکت لابراتوارهای سینا دارو با هدف پایش برنامه راهبردی ۷ ساله خوارزمی در شهر تبریز برگزار می‌شود. در این همایش مدیرعامل، معاونان و مشاوران ستادی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) و مدیران عامل و اعضای هیات مدیره شرکت‌های وابسته به این گروه سرمایه‌گذاری حضور می‌یابند.

برپایه این خبر، «مفاهیم پیشرفته مالی و اقتصادی برای مدیران غیر مالی»، «هیأت مدیره تاثیرگذار و نقش آن در ارتقای شرکت‌ها»، «جایگاه صنعت دارو در اقتصاد کشور و پرتفوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی» و «آموزه‌های دستیابی به رشد اقتصادی پایدار در کشورهای توسعه یافته» عناوین برخی از سخنرانی‌های این همایش خواهد بود. شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) از سال ۹۲ تا کنون با هدف پایش برنامه راهبردی ۷ ساله خود در شهرهای مشهد، شیراز، تبریز، اصفهان، کرمان و کرمانشاه همایش مدیران گروه خوارزمی را برگزار کرده است.

گفت و گو با حمیدرضا فیالی، عضو هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر

دولت حقوق بخش خصوصی را به رسمیت بشناسد



گسترش فعالیت بخش خصوصی در بدنه اقتصادی کشور شعار همیشگی دولت‌ها بوده، اما بعد از مدتی اولین موضوعی که به حاشیه می‌رود، همین حضور بخش خصوصی است. با این حال برخی فعالان در صنایع مختلف با وجود برخی مخالفت‌های دولتی و موانع موجود فعالیت خود را با جدیت پی‌گیری می‌کنند و تولید را اولین هدف خود قرار می‌دهند. در این میان شاید یکی از پرچالش‌ترین حوزه‌های فعالیت اقتصادی برای بخش خصوصی در کشور، حوزه برق و انرژی باشد. حمیدرضا فیالی، عضو هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی) در

گفت‌وگویی که با «وخارزم» داشته، به مشکلات صنعت برق اشاره می‌کند و مهم‌ترین مشکل حال حاضر تولیدکنندگان برق را مطالبات معوقی می‌داند که باید هرچه سریع‌تر از سوی دولت پرداخت شود. فیالی عضو هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر است؛ شرکتی که ۳/۳ برق کل کشور را تامین می‌کند و به تازگی توانسته در بورس انرژی یک کرسی به دست بیاورد. او معتقد است قیمت برق اگر واقعی شود، سرمایه‌گذاری‌های زیادی روانه این صنعت خواهد شد و قطعاً این موضوع در آینده نزدیک اتفاق خواهد افتاد، به این دلیل که دیگر نمی‌توان قیمت‌ها را به صورت دستوری تعیین کرد. به گفته این کارشناس، سندیکای برق در تلاش است تا جایگاه بخش خصوصی را در صنعت برق تقویت کند.

برای شروع کمی درباره فعالیت شرکت توسعه برق و انرژی سپهر توضیح دهید.

شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در سال ۱۳۹۱ به منظور مدیریت فعالیت نیروگاه شهید منتظر قائم کرج توسط بانک صادرات ایران تاسیس شد. پس از واگذاری نیروگاه مزبور به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در ابتدای سال ۱۳۹۳، سهام شرکت توسعه برق انرژی سپهر هم به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی انتقال یافت. در طول دو سال گذشته، از زمان مالکیت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، اقدامات تجاری‌سازی نیروگاه، افزایش سرمایه برق سپهر، تبدیل شرکت به سهامی عام و فراهم کردن مقدمات ورود شرکت توسعه برق انرژی سپهر به فرابورس ایران انجام شده است. نیروگاه شهید منتظر قائم با ظرفیت اسمی حدود ۱۶۲۵ مگاوات، یکی از مهم‌ترین نیروگاه‌های کشور است و جایگاه ویژه‌ای در حفظ پایداری شبکه برق ایران دارد.

این شرکت چه سهمی در تولید برق کشور دارد؟

حدود ۳،۳ درصد از کل برق کشور و همچنین حدود ۲۰ درصد از برق مورد نیاز استان‌های تهران و البرز توسط نیروگاه شهید منتظر قائم تامین می‌شود.

به‌عنوان یکی از فعالان جدی صنعت برق، در حال حاضر شرایط بازار عمده‌فروشی برق و بورس انرژی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

در سال ۱۳۸۲ بازار برق ایران با هدف ایجاد فضای رقابتی در بخش برق و امکان حضور بخش خصوصی و افزایش بهره‌وری اقتصادی و کارآمد کردن سازوکار قیمت در حوزه برق راه‌اندازی شد. بازار برق بورس انرژی ایران نیز به صورت فعال از حدود سال ۱۳۹۳ شروع به فعالیت کرده است. به دلیل این‌که فعلاً خریدار برق دولت (شرکت‌های تابعه دولت - شرکت توزیع برق) است و به دلیل به‌کارگیری سیاست‌های کاهش بدهی‌های دولت در حوزه برق، در سال‌های اخیر متأسفانه بازارهای مزبور کارا نبوده و قیمت‌های کشف و اعمال شده منجر به تخصیص مناسب منابع نشده است. برای واقعی کردن بازارها باید خریداران و

سرمایه‌گذاری خوارزمی با هماهنگی و همکاری گروه مالی بانک صادرات ایران انجام شده است. ورود به هیئت مدیره سندیکای شرکت‌های تولیدکننده برق نیز از طریق رایزنی‌های انجام‌شده در شرکت توسعه برق و انرژی سپهر با سایر تولیدکنندگان و ارائه برنامه و راه‌کارهای عملیاتی جهت دستیابی به برخی اهداف، محقق شد.

برخی از اهداف مزبور عبارتند از: تلاش برای وصول مطالبات معوق از دولت تلاش برای عملیاتی کردن قوانین مصوب در خصوص تهاتر بدهی‌های دولت با مطالبات از دولت پی‌گیری مصرانه قیمت‌گذاری منصفانه در بازار برق و بازار بورس انرژی

رفع تبعیض بین نیروگاه‌های دولتی و خصوصی اصلاح ساختار نهاد تنظیم مقررات بازار برق رعایت قوانین مربوط به اصل ۴۴

۷. تلاش برای صادرات برق توسط بخش خصوصی دستیابی به دو کرسی مزبور بدون شک، گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت توسعه برق و انرژی سپهر را به‌عنوان یکی از بازیگران عمده بازار برق و انرژی ایران تبدیل خواهد کرد. این مهم تأثیری شگرف بر آینده شرکت دارد.

درباره برنامه‌های پیش روی شرکت و اهدافی که قرار است در آینده دنبال کنید، توضیح دهید.

با توجه به فضای امیدوارانه پیش‌رو، به نظر می‌رسد در آینده نزدیک، دولت نقش بخش خصوصی را در تولید و صادرات برق جدی خواهد گرفت. بازارهای دوجانبه و خرده‌فروشی برق نیز لاجرم باید در ایران راه‌اندازی شوند. هم‌چنین با توجه به اوضاع کلی اقتصادی کشور، به‌خصوص پس از برجام، امید داریم که سرمایه‌گذاری و تامین مالی پروژه‌های نیروگاهی با نرخ بازدهی و نرخ تامین مالی مناسب‌تری نسبت به گذشته قابل اجرا باشد. در این راستا، به‌منظور بهره‌برداری هرچه بیشتر از ظرفیت‌های موجود پیش‌رو، در برنامه هفت ساله خود، دستیابی به تولید ۱۰ درصد از برق کل کشور را هدف‌گذاری کرده‌ایم.

فروشنده‌گان متعدد در بازار حضور داشته باشند و هیچ‌یک از طرفین نتوانند قیمت‌ها را دستکاری کنند. عدم قیمت‌گذاری منصفانه، در بلندمدت بازارهای مزبور را ناتوان خواهد کرد. یکی از مهم‌ترین ایرادهای فعلی بازار برق ایران، کنترل نهاد تنظیم مقررات بازار توسط وزارت نیرو است. وزارت نیرو به‌عنوان رقیب بخش خصوصی در تولید و توزیع نیروی برق، قاعدتاً نباید همه سیاست‌های بازار را تعیین کند. تلاش‌هایی در حال انجام است که این نهاد زیر نظر شورای رقابت فعالیت کند.

با توجه به این‌که اکنون قیمت برق در ایران واقعی نیست، سرمایه‌گذاری در این حوزه صرفه اقتصادی دارد؟

واقعیت این است که بازار برق ایران به‌شدت توسط دولت کنترل می‌شود. برای قیمت انرژی سقف معین تعیین می‌شود، به‌طوری‌که هیچ‌گاه قیمت بالاتر از آن سقف نمی‌رود. در دو سال گذشته سیاست‌های اعمال‌شده توسط هیئت تنظیم مقررات بازار برق ایران منجر به کاهش قیمت‌ها نیز شده است. بنابراین شاید در مقایسه با سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار بدون ریسک در شرایط فعلی، سرمایه‌گذاری در صنعت نیروگاهی بازه بالاتری ایجاد نکند. اما به نظر می‌رسد در آینده شرایط رقابتی و مناسب‌تری جهت تعیین قیمت منصفانه در بازار پدیدار خواهد شد.

اخیراً شما در شرکت بورس انرژی ایران و سندیکای شرکت‌های تولیدکننده برق وارد جمع هیئت مدیره شده‌اید. این حضور چه اثراتی می‌تواند در روند کار شما داشته باشد و چه برنامه‌ریزی‌هایی جهت حصول به این اهداف انجام شده است؟

مطمئناً این رویدادها ما را در تقویت بخش خصوصی تولیدکننده برق از طریق مشارکت در مقررات‌گذاری، نظارت و پی‌گیری استیفای حقوق تولیدکنندگان مزبور، یاری خواهد کرد.

دستیابی به کرسی عضویت در هیئت مدیره شرکت بورس انرژی ایران از طریق برنامه‌های انجام‌شده توسط شرکت



وخارزم بررسی می کند:

پیامدهای کاهش نرخ سود بانکی بر اقتصاد

۱۸ درصد به ۱۵ درصد کاهش دهند. به دنبال این اقدام، دولت نیز که به دنبال راهی برای رونق بخشی به کسب و کارها و دخالت بیشتر بخش های خصوصی در اقتصاد کشور است، با آنها همراه شد. هر کسی که اندک آشنایی با اقتصاد داشته باشد، می داند شکاف ۳ تا ۴ درصدی بین نرخ تورم و نرخ بهره بانکی می تواند مطلوب باشد؛ یعنی تورم معمولاً باید ۳ تا ۴ درصد کمتر از بهره بانکی باشد. طبق روایت بانک مرکزی، در حال حاضر نرخ تورم در ایران برابر با ۹،۷ درصد است. ولی الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی، نیز با اشاره به همین مسئله گفته بود: «با توجه به این که نرخ تورم تک رقمی شده است، امیدواریم اقتصاد هم به ثبات و آرامش برسد و در این شرایط نرخ سود سپرده بانکی بیشتر از ۱۲ تا ۱۳ درصد مورد قبول نیست.» به این ترتیب دولت به صورت رسمی اعلام کرد که قصد دارد نرخ بهره را کاهش دهد و این را اقدامی درست می داند.

برخی از مخالفان کاهش نرخ سود بانکی به غیر واقعی بودن نرخ تورم اعلام شده اشاره کرده اند. احمد حاتمی یزدی، کارشناس ارشد بانکداری و مدیرعامل سابق بانک صادرات، در این خصوص به «وخارزم» می گوید: «نرخ تورم در حال حاضر کاملاً واقعی است. نه قیمت مسکن و نه قیمت لبنیات، هیچ یک افزایش نداشته است، پس تورم واقعی است. هیچ اشکالی در محاسبات تورم وارد نیست.» طبق گفته این کارشناس امور بانک و سرمایه، نرخ تورم میانگین قیمت کالاهایی است که برخی

«دلما» به چند میلیونی که در بانک گذاشته بودیم و سودش را می گرفتیم خوش بود، همین را هم از دست دادیم.» اینها صحبت های مرد میان سالی است که در ۲۰ سال گذشته به پوشش کارمندی و حقوق دولتی خو کرده است. او یکی از چندین صدهزار ایرانی است که پول خود را در بانک گذاشته و با سود آن زندگی را سپری می کند. برخی ۱۰ میلیون در بانک دارند و برخی ۱۰۰ میلیون و برخی دیگر رقمی کلان تر. سود بانکی آن قدر وسوسه برانگیز است که سپرده گذاران به جای این که آن را در راه تولید و ایجاد شغل در کشور به کار ببندند، ترجیح می دهند سرمایه خود را در بانک بگذارند و به کمک آن خرج زندگی شان را بدهند. اما دولت که این روزها به فکر افتاده تا به بازار کسب و کار رونق ببخشد، کاهش نرخ سود بانکی را در اولویت خود قرار داده است.

پیمان قربانی، معاون اقتصادی بانک مرکزی، چندی پیش در برنامه گفت و گوی ویژه خبری گفته بود: «امرار معاش از طریق سپرده گذاری در بانکها در هیچ جای دنیا معمول و به نفع کشور نیست.» هر چند ظاهر این حرف معقول و منطقی است، اما تصمیم گیری برای کاهش نرخ سود بانکی به قدری خطیر است که با واکنش های بسیاری همراه شده است.

مدتی است بانکها با اقدام برای کاهش نرخ بهره به سوژه اصلی اکثر رسانه های اقتصادی و حتی غیر اقتصادی تبدیل شده اند. تقریباً تمامی بانکهای خصوصی در اقدامی ظاهراً خودجوش و هماهنگ تصمیم گرفتند نرخ سود سپرده ها را از



تاکنون بازار مسکن چرخش ناگهانی از رهن به اجاره داشته است. «رهن کامل نداریم!» این پاسخ فعلی اکثر بنگاهدارانی است که تا همین چند وقت پیش به دنبال پول رهن کامل بودند تا آن را در بانک بگذارند و سودش را بگیرند. حالا می‌خواهند همان سود را از مستاجر خود بگیرند

اما وقتی نرخ بهره کاهش داده می‌شود، مصرف‌کننده ترجیح می‌دهد پول خود را ذخیره کند. به این ترتیب، رشد اقتصاد نیز کاهش یافته و تورم نیز کم می‌شود. در آمریکا دولت فدرال هر سال هفت یا هشت بار جلسه می‌گذارد و در مورد سیاست‌های پولی این کشور تصمیم‌گیری می‌کند. در تمامی این نشست‌ها، نرخ بهره در کوتاه‌مدت اصلی‌ترین هدف است. در واقع فدرال از نرخ بهره به‌عنوان ابزاری برای متعادل نگه داشتن اقتصاد این کشور استفاده می‌کند. وضعیت متعادل یعنی حداکثر فرصت شغلی ایجاد شود و قیمت‌ها در کنار رشد اقتصادی به ثبات برسند. سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی نیز تمام تمرکز خود را روی نرخ بهره قرار می‌دهند و مطابق آن در بازار واکنش نشان می‌دهند. نکته جالب توجهی که وجود دارد، این است که دلار آمریکا همیشه با افزایش نرخ بهره دستخوش نوسان می‌شود و اغلب با افزایش ارزش مواجه می‌شود. تفاوت نرخ بهره بانکی بانک‌های مرکزی در کشورهای مختلف با نرخ تورم می‌تواند تنوع شرایط اقتصادی را به‌خوبی نشان بدهد. «وخارزم» مروری بر نرخ تورم و بهره بانکی در برخی از کشورها داشته است.

به صورت روزمره قابل لمس است، مانند قیمت نان. و برخی دیگر کمتر قابل لمس است، مانند قیمت مسکن. به این ترتیب می‌توان به نرخ تورم ۹,۷ درصدی اطمینان داشت. هرچند او قاطعانه در مورد نرخ تورم اظهار نظر می‌کند، اما باز هم از مخالفان کاهش نرخ بهره بانکی است.

نرخ سود بانکی در دو سال گذشته از ۲۲ درصد به ۲۰ درصد و سپس به ۱۸ درصد کاهش یافته است. مقدمات آن نیز با کاهش نرخ تورم فراهم شده است. در روز یکم تیر ماه نیز بالاخره نرخ سود سپرده بانکی به ۱۵ درصد کاهش یافت. نرخ سود تسهیلات بانکی نیز در حال حاضر ۱۸ درصد است. معاون اقتصادی بانک مرکزی در این‌باره گفته بود: «پیام این اقدام ایجاد تطابق بیشتر میان نرخ‌های سود با واقعیت‌های اقتصاد کلان است که آثار مثبتی را در جنبه مصرف و سرمایه‌گذاری در خانوارها و سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی در کشور دارد.» به این ترتیب دولت بالاخره حرف خود را به کرسی نشاند و نرخ بهره بانکی را کاهش داد تا سرمایه‌های اندک مردمی را وارد مدار تولید کند. اما این اقدام علاوه بر این که زندگی افرادی مانند آن آقای میان‌سال را دستخوش تغییر می‌کند، واکنش‌های آنی‌تری نیز در بازار به دنبال دارد که بازار مسکن مهم‌ترین آن‌هاست.

بازار مسکن یکی از اهداف کاهش نرخ سود بانکی است. درحقیقت دولت سعی دارد از این طریق رونقی را در این بازار ایجاد کند. اما تاکنون واکنش‌های مثبتی در این بازار رخ نداده است. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، اکنون بازار مسکن چرخش ناگهانی از رهن به اجاره داشته است. «رهن کامل نداریم!» این پاسخ فعلی اکثر بنگاهدارانی است که تا همین چند وقت پیش به دنبال پول رهن کامل بودند تا آن را در بانک بگذارند و سودش را بگیرند. حالا می‌خواهند همان سود را از مستاجر خود بگیرند. با وجود این، قربانی در همان برنامه خبری گفته بود: «با کاهش نرخ سود تسهیلات، هم طرف عرضه و هم طرف تقاضای مسکن تقویت می‌شود و در نتیجه به‌تدریج شاهد رونق بازار مسکن خواهیم بود. به‌علاوه کاهش نرخ تورم، نرخ رشد اجاره‌بها را هم در سال‌های آینده کم خواهد کرد.» خوب یا بد، این اقدام بالاخره انجام شد، با این هدف که سرمایه‌های مردم به تولید داخلی کمک کند. واضح است که سرمایه‌های اندک مردم می‌تواند چرخ اقتصاد را بچرخاند، اما آیا این کار تنها با کاهش نرخ بهره بانکی امکان‌پذیر است؟

در دنیا چه خبر است؟

تورم و نرخ بهره در اقتصاد کلان همیشه درهم‌آمیخته هستند. تورم به نرخ افزایش قیمت کالا و خدمات مربوط می‌شود. در ایالات متحده آمریکا نرخ بهره توسط فدرال رزرو تعیین می‌شود. هرچه نرخ بهره پایین‌تر باشد، افراد بیشتری می‌توانند وام بگیرند. نتیجه این می‌شود که مصرف‌کننده پول بیشتری برای خرج کردن خواهد داشت. به دنبال آن، اقتصاد رشد می‌کند و تورم بالا می‌رود.

نگاهی به نرخ بهره بانک مرکزی و تورم در چند کشور جهان

کشور	نرخ بهره بانک مرکزی	تورم
ایالات متحده آمریکا	۰,۵۰۰ درصد	۱,۰۰ درصد
استرالیا	۱,۷۵۰ درصد	۱,۳۰ درصد
هند	۶,۵۰۰ درصد	۵,۷۶ درصد
کره جنوبی	۱,۲۵۰ درصد	۰,۸۰ درصد
برزیل	۱۴,۲۵۰ درصد	۹,۳۲ درصد
بریتانیا	۰,۵۰۰ درصد	۰,۳۰ درصد
کانادا	۰,۵۰۰ درصد	۱,۵۰ درصد
چین	۴,۳۵۰ درصد	۲,۰۰ درصد
ژاپن	۰,۰۰۰ درصد	-۰,۳۰ درصد
ترکیه	۷,۵۰۰ درصد	۶,۵۸ درصد
سوئیس	-۰,۷۵۰ درصد	-۰,۴۰ درصد
سوئد	-۰,۵۰۰ درصد	۰,۶۰ درصد
عربستان سعودی	۲,۰۰۰ درصد	۴,۱۰ درصد
روسیه	۱۰,۵۰۰ درصد	۷,۳۰ درصد
آفریقای جنوبی	۷,۰۰۰ درصد	۶,۱۰ درصد
ایران	۱۸,۰۰۰ درصد	۹,۷۰ درصد

بررسی آثار کاهش سود سپرده بانکی

از آن طرف تقاضا خیلی بیشتر است، چراکه بخش دولتی «استخدام» نمی‌کند، یعنی اشتغال نیست، البته بخش خصوصی هم استخدام نمی‌کند. پس تنها جایی که برای اشتغال باقی می‌ماند، «خوداشتغالی» است. افراد برای خوداشتغالی باید وام یا تسهیلاتی را از بانک‌ها دریافت کنند و کسب‌وکار کوچکی را برای خود راه بیندازند. برای مثال یکی خودرو خریداری می‌کند و با آن مسافرکشی می‌کند. دیگری مغازه کوچک راه می‌اندازد و همه این‌ها تقاضا برای پول را در کشور بالا می‌برد. این تقاضا نسبت به نرخ بهره هم حساس نیست. با این‌که نرخ سود بالاست، به دلیل این‌که اراده بر ایجاد اشتغال و درآمد است و از آن‌جا که در کشور ما متأسفانه اوضاع به گونه‌ای پیش می‌رود که مطالبات بانک‌ها را نمی‌پردازند، تقاضا برای پول بسیار بالاست.

اگر نرخ بهره را در این بازار پایین بگیرد، یعنی منافع سپرده‌گذار را به نفع بانک‌داران مصادره کرده‌اید. از طرف دیگر اگر به سراغ همه بانک‌هایی که پیش‌گام شده‌اند و نرخ سود خود را کاهش داده‌اند بروید و تقاضای تسهیلات کنید، هیچ‌کدام زیر ۲۵ درصد تسهیلاتی را در اختیار شما نخواهند گذاشت. ممکن است نرخ را کمتر بنویسند، اما با سپرده‌گذاری و حیل‌های بانکی در نهایت نرخ موثر برای شما به بالای ۲۵ درصد خواهد رسید. برای همین است که خیلی از بانک‌ها در حال حاضر پیش‌قدم شده‌اند تا بتوانند هزینه خود را کاهش بدهند، چراکه اکثر این بانک‌ها این روزها زیان‌ده هستند. تنها راهی که می‌تواند این بانک‌ها را از زیان نجات بدهد، کاستن سود سپرده‌هاست. مسئله مهم دیگر این است که بانک مرکزی باید نرخ بهره بین بانکی را کاهش بدهد. بانک مرکزی این نرخ را از بالای ۲۶ درصد به حدود ۱۹ درصد رسانده است. اما این نرخ به هیچ‌وجه کافی نیست. نرخ بهره بین بانکی باید از نرخ سپرده یک‌ساله کمتر باشد. یعنی اگر نرخ سپرده بین بانکی ۱۴ درصد باشد و بانک‌ها بتوانند منابع ارزان قیمت تهیه کنند، مسلماً به سپرده‌گذاران سود بیشتری نمی‌دهند. این یعنی بانک‌ها دچار کسری نقدینگی هستند که سود بیشتری می‌دهند.

در دنیا نیز یکی از شاخص‌های مهم برای تعدیل نرخ سود (بالا بردن یا پایین آوردن) همان نرخ بهره بین بانکی است. وقتی نرخ بهره بانکی ۵ درصد بالاتر از نرخ سپرده یک‌ساله است، یعنی سیاستی در پیش گرفته شده که به ضرر سپرده‌گذاران است. علاوه بر آن، هدف اصلی سیاست پولی (هر چند ممکن است هدف سپرده‌گذار این باشد که سود بیشتری نسبت به تورم دریافت کند) این است که هزینه مالی در فعالیتهای اقتصادی کاهش پیدا کند. یعنی سود وام و اعتبارات پایین بیاید که محصولات و خدمات ارزان‌تر تمام شود و قیمت کالا در بازار کاهش پیدا کند تا تولیدکننده منتفع شود و مصرف‌کننده نیز سود ببرد. پس هدف از سیاست پولی این نیست که سیاستی دنبال کنند که فقط به ضرر سپرده‌گذاران شود. برعکس، این سپرده‌گذاران هستند که باید منتفع شوند. سیاست‌های فعلی تنها به نفع بانک‌داران است.

سید بهاء‌الدین حسینی هاشمی، مدیرعامل سابق بانک سرمایه
بیشترین عوامل تأثیرگذار روی چگونگی تعیین نرخ سود بانکی، عرضه و تقاضای بازار پول است. به این ترتیب، شاید بتوان ادعا کرد نرخ تورم جزو فاکتورهای چندان تأثیرگذار در مورد نرخ سود نیست. همه اقتصاددانانی که نظرات پولی ارائه کرده‌اند، از جمله دیوید ریکاردو یا فریدمن، همه اشاره می‌کنند که نرخ بهره به میزان عرضه و تقاضای پول در بازار پول بستگی دارد. به صورت کلی دو بازار وجود دارد؛ یکی بازار پول و دیگری بازار حقیقی فعالیت‌های اقتصادی یا بازار تولید. آن‌چه نرخ بهره را در بازار پول به تعادل می‌رساند، میزان عرضه و تقاضای پول است و آن‌چه در بازار سرمایه‌گذاری‌ها اهمیت دارد، نرخ بهره است. از تقاطع این دو بازار یک نرخ تعادلی به دست می‌آید که به میزان عرضه و تقاضای پول مربوط می‌شود.

در حال حاضر میزان عرضه پول در سیستم بانکی ایران بسیار پایین‌تر از تقاضاست؛ یعنی تقاضا برای پول حداقل دو برابر عرضه پول است. دلایل آن نیز از این قرار است: نخست این‌که بازار پولی ما توسط بانک‌ها، دسترسی به بازار بین‌المللی (که دقیقاً معادل یا بیشتر از پس‌انداز ملی یعنی نقدینگی بخش خصوصی آن کشور است)، اعتبار و نقدینگی در اختیار ملت یک کشور می‌گذارد. ما آن اعتبار را نداریم؛ یعنی دسترسی به اعتبارات بین‌المللی نیست.

عامل دیگر به بالا بودن میزان مطالبات معوق بانک‌ها مربوط می‌شود. این مطالبات در حال حاضر بسیار بالاست و قدرت وام‌دهی بانک‌ها بسیار پایین است. یعنی میزان منابع و اعتبار آزادی که بتوانند به وسیله آن وام یا تسهیلات بدهند، به شدت پایین است. مسئله ساختار سرمایه و ساختار مالی بانک‌ها عامل سوم است. همه این‌ها از نسبت بسیار پایینی در کفایت سرمایه برخوردارند. در حال حاضر کفایت سرمایه در استاندارد بین‌المللی حدود ۱۰ درصد از دارایی‌های ریسک‌پذیر است، یعنی نسبت سرمایه پایه به دارایی‌ها. این در حالی است که در کشور ما عموماً زیر ۳ درصد و حتی منفی است.

ساختار معیوب بودجه دولتی عامل بسیار مهم دیگر در این ماجراست. در حال حاضر دولت بدهکار بانک‌هاست. شرکت‌های دولتی نیز بدهی بزرگی به سیستم بانکی دارند. از طرف دیگر بانک مرکزی ما سیاست انقباضی دارد. در تمامی دنیا بانک‌های مرکزی اعتباری به نام «اضافه‌برداشت بانک‌ها» دارند. این اضافه‌برداشت در قانون ما جرم است. این در حالی است که در خیلی از کشورها زمانی که پس‌انداز ملی یا نقدینگی بانک‌ها در برابر عرضه پاسخ‌گو نیست، بانک مرکزی اجازه اضافه‌برداشت می‌دهد. ما به‌خاطر تورم نمی‌توانیم این کار را انجام دهیم. حتی تنزیل مجدد این است که بانک‌ها می‌توانند اسناد وامی را که داده‌اند، نزد بانک مرکزی ببرند و آن را تنزیل کنند و با قیمتی پایین‌تر دوباره از بانک مرکزی پول بگیرند. این‌ها همه نشان‌دهنده محدودیت عرضه پول در ایران است.

مطالبات معوق بانک‌ها بازار را ضعیف کرده است

به این ترتیب، پول بانک‌ها به جای این‌که در جریان قرار بگیرد، قفل شده است. این پول‌ها اکنون در دست شرکت‌هاست و به مطالبات معوق، سررسید گذشته یا مشکوک‌الوصول تبدیل شده است. این‌ها بازار را فلج کرده‌اند. تا وقتی که این جریان اصلاح نشود، بالا بردن نرخ بهره کمکی به بخش تولید نخواهد کرد. قدم بعدی این است که تکلیف مطالبات معوق بانک‌ها را روشن کنیم.

کسانی که سپرده‌گذاری می‌کنند نیز تابع مسئله عرضه و تقاضا هستند. آن‌ها پول خود را در جایی پس‌انداز می‌کنند که بهره بیشتری بگیرند. البته این افراد باید مراقب باشند که به‌خاطر بهره بیشتر اصل پول خود را به خطر نیندازند، یعنی به‌خاطر بهره بیشتر به سراغ موسسات اعتباری غیرمجاز نروند. در این زمینه تنها کاری که می‌توان انجام داد، این است که به صاحبان سپرده‌ها هشدار بدهیم که پول خود را در این گونه موسسات نگذارند. همان‌طور که موسسه میزان یا ثامن الحجج ورشکست شد، سرنوشت دیگر موسسات نیز همین خواهد بود. کسانی که این موسسات را اداره می‌کنند، تحت نظارت بانک نیستند و قطعاً تهدیدی برای پول مردم به شمار می‌آیند. به این ترتیب مردم باید آگاه باشند که حتی اگر سود دو برابری نیز دریافت کنند، باز هم پول خود را در این بانک‌ها نگذارند.

احمد حاتمی یزدی، مدیرعامل سابق بانک صادرات و کارشناس

ارشاد بانکداری

کاهش نرخ بهره بانکی باید با دو عامل عمده مورد بررسی قرار بگیرد. نخست شکاف میان نرخ بهره و تورم است که باید مورد توجه قرار بگیرد. قطعاً بهره باید حدود ۳ تا ۴ درصد بالاتر از تورم باشد. اما عامل مهم‌تری که وجود دارد، عرضه و تقاضا برای تسهیلات و منابع مالی است. بالاخره این نرخ برای کلایبی دریافت می‌شود که کمیاب است. اگر کلایبی کمیاب باشد، نرخ آن بالا می‌رود. کالا در این مورد نرخ بانکی است. بانک‌ها منابع کافی برای ارائه تسهیلات ندارند. اما چرا با وجود افزایش بالای حجم نقدینگی باز هم بانک‌ها منابع کافی ندارند؟

در دولت یازدهم حداقل ۷۰ درصد افزایش نقدینگی داشته‌ایم. اما در عین حال بانک‌ها گلاهی می‌کنند از این‌که منابع کافی ندارند. وقتی این بانک‌ها منابع نداشته باشند، چه نرخ پایین باشد و چه بالا، تفاوتی نخواهد داشت. این مسئله نه به بخش تولید و نه خدمات کمکی خواهد کرد. پس باید این مسئله را بررسی کرد که چرا بانک‌ها منابع کافی ندارند. علت اصلی کمبود منابع مالی بانک‌ها این است که برخی از شرکت‌ها و اشخاص در گذشته این منابع مالی را گرفته‌اند و اکنون آن را باز نمی‌گردانند.

چرا کارخانه‌ها تعطیل شدند؟

حرکت گام به گام به سمت رکود

بسیاری از کارخانه‌های تولیدی و مجموعه‌های مختلف صنعتی مانند گروه صنعت ملی با بیش از ۳۵ کارخانه و ۱۵ هزار نفر نیروی کار و بهترین برندهای کارخانه نساجی، علاوه بر شرکت ارج تعطیل شده‌اند. شرکت ارج امروز تعطیل نشده و ورشکستگی آن به هفت سال قبل برمی‌گردد. کارخانه‌های تولیدی و صنعتی در طول زمان به مدرن‌سازی تجهیزات نیازمند هستند و کارخانه‌های همانند ارج که قابلیت رقابت با کارخانجات معروف جهان را داشته، باید با مدیریت مدیران و با تدبیر مورد بهسازی و نوسازی قرار می‌گرفت، اما این اتفاق نیفتاد.

چراکسی تعطیلی یا نیمه‌تعطیل شدن کارخانه‌های قند و رامین، ارج، کاشی طوس و ایستک و قند بیستون و آردل و آلیش گاز را به یاد نمی‌آورد. صنعتگران به یاد دارند روزهایی را که کارخانه‌داران به دولت وقت نامه‌هایی مبنی بر احتمال تعطیلی کارخانه‌ها می‌نوشتند اما هیچ‌گاه به این دلشوره‌های ملی اهمیت لازم داده نشد.

یادمان نرفته که طبق آمار موجود در سال ۱۳۸۹، ۳ تن خلال کبریت، یک تن خال چوب پنبه، ۴۸ تن رخت‌آویز چوبی، ۶ تن در بطری، ۸۳۹ تن کاغذ سیگار، ۴۱ تن کاغذ سیگار به شکل دفترچه یا لوله، ۱۶ تن کارت پستال، ۵۲ تن چوب اره، ۴۹۴ تن دستمال کاغذی، ۵۱ تن کاغذ توالت و ۴۷ تن دفترچه مشق به کشور وارد شده است. واردات بی‌رویه در دولت پیشین باعث رکود در تولید ملی و تعطیلی کارخانه‌ها شد. کارخانه‌ها دیرزمانی است که به دشواری نفس می‌کشند و اگر امید به گشایش راه‌های تازه در دولت تدبیر و امید نبود، چه بسا دهها و صدها هزاران کارخانه تولیدی طی مدت سه سال و نیم اخیر به‌طور کامل تعطیل می‌شدند. امروز تولید ما به امید گشایش در ماه‌های پس از برجام نفس می‌کشد تا اتفاقی مبارک رقم بخورد و راه تازه‌ای در تولید و اشتغال گشوده شود.

اگر امروز کارخانه‌های مانند کارخانه ارج در آستانه تعطیلی قرار می‌گیرد، نتیجه بی‌سروسامانی تصمیماتی است که در گذشته گرفته شده است. میزان قاچاق کالا قبل از این دولت از رقم یک میلیارد دلار ابتدا به ۶ میلیارد دلار رسید و در انتهای

تعطیلی کارخانه‌ها معلول سیاست‌های نادرست اقتصادی دولت‌های گذشته است که نشانه‌های آن را امروزه شاهد هستیم. در سال‌هایی که می‌توانستیم با فروش میلیاردری بشکه‌های نفت اقتصاد ایران را از نفتی بودن به سمت تولیدی شدن هدایت کنیم، با اتخاذ سیاست‌های نادرست راه تولید ناخالص داخلی را بستیم تا امروز شاهد تعطیل شدن کارخانه‌ها باشیم. این اواخر تعطیلی و واگذاری کارخانه ارج با بیش از ۸۰ سال سابقه فعالیت در رأس اخبار رسانه‌ها قرار گرفت. و برخی از رسانه‌های منتقد دولت به بهانه تعطیلی این کارخانه قلم مخالفت را به سوی تصمیمات دولت و توافق برجام گرفته‌اند. پرسشی که در این میان مطرح می‌شود، این است که با مراجعه به آمارهای رسمی می‌توان دانست که از سال ۸۵ تا ۹۱ حدود پنج هزار و ۴۰۰ واحد تولیدی و کارخانه صنعتی کوچک و بزرگ در کشور تعطیل شده است. چرا این دسته از منتقدان در آن زمان داد سخن سر ندادند که کارخانه‌ها یکی‌یکی در حال تعطیل شدن هستند؟ در همان سال‌ها فرایند توسعه در ۹۰ درصد بنگاه‌های صنعتی کشور متوقف شده، فروش کالاهای صنعتی به میزان ۷۰ درصد کاهش یافته و به صورت میانگین ۴۰ درصد مراکز صنعتی در شهرک‌های صنعتی تعطیل شده و ۲۰ درصد هم با حداقل ظرفیت کار کردند، اما صدای اعتراضی از این منتقدان بلند نشد. از توافق برجام تاکنون حدود چهار ماه می‌گذرد. آیا به‌راستی کارخانه ارج و کارخانه‌هایی مانند ارج به دلیل توافق برجام و باز شدن دروازه‌های تجارت بین‌المللی و گشایش‌های بانکی و مالی تعطیل شده و می‌شوند، یا این که این تعطیلی‌ها نتیجه رفتار اقتصادی غیرحرفه‌ای دوران پیشین است که آثار صدور این یا آن قطعنامه تحریمی علیه ایران نادیده گرفته می‌شد؟

کار دولت قبل نیز میزان قاچاق کالا به ۲۰ میلیارد دلار رسید. قاچاق میلیاردری که به‌طور حتم پشت پرده‌ها و رازهایی را در دل خود جای داده است، چراکه نمی‌توان تصور کرد یک یا چند قاچاقچی ساده، به تنهایی میلیاردها دلار ارز از کشور خارج و کالاهای قاچاق را به‌طور برنامه‌ریزی شده روانه بازار مصرف ایران کنند.

سال ۸۹ فقط ۹۶ تن ریش و ابرو و مژه مصنوعی وارد کردیم. در زمانی که کشاورزان نیاز به حمایت داشتند، ما هزاران تن میوه‌های رنگارنگ وارد ایران کردیم. امروز همه آن‌ها را فراموش کردیم تا تعطیلی کارخانه ارج را به گردن دولت تدبیر و امید بیندازیم و بگوییم برجام باعث شد کارخانه‌ها تعطیل شوند. ما زمانی که گلابی هندی وارد کردیم، در آستانه تعطیلی قرار گرفتیم. در سال ۱۳۸۹ که باید صنعت نساجی ایران مورد حمایت دولت وقت قرار می‌گرفت، ۲۰۲ تن ساپورت و ۴۲۴ تن دستمال گردن وارد کشور کردیم تا صنعت نساجی نفس‌های آخر را بکشد.

دولت تدبیر و امید باید در سال پایانی برای ترمیم سیاست‌های اقتصادی نادرست پیشین برنامه‌ریزی کند و تصمیمی اتخاذ نماید که ضمن روشن ماندن این چراغ‌ها، اقتصاد ایران با افزایش نرخ رشد تولید و اشتغال روبه‌رو شود. از این‌رو بهترین راهکار برای جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها ایجاد بازارهای داخلی و خارجی برای کالاهای تولید شده است. تا زمانی که بازار تقاضا در وضعیت انفعالی قرار داشته باشد، نباید انتظار داشته باشیم بنگاه‌ها و کارخانه‌ها بتوانند با حداکثر ظرفیت حتی با کمک مالی دولت ادامه فعالیت دهند. امروز چراغ کارخانه‌های ایران به امید افق فردای برجام روشن است و اگر این امید و آرزو نبود، باید پیش‌تر از این شاهد پایین کشیده شدن کرکره صدها و هزاران کارخانه تولیدی می‌بودیم.





بورس

مهلا فرازمند

بررسی بازار سرمایه در ماهی که گذشت

شرایط خروج بورس از مدار رکود



در حال حاضر یکی از مهم‌ترین مشکلات پیش روی بازار سرمایه کشور، رکود حاکم بر اقتصاد است. بورس اوراق بهادار تهران این روزها نیازمند نقدینگی است تا بتواند به رونقی نسبتاً پایدار برسد و به نظر می‌رسد با ورود سرمایه‌گذار خارجی این مشکل حل خواهد شد. اما به دلیل وجود برخی از مشکلات از جمله مشکلات بانکی این موضوع کمی زمان‌بر شده است. این در حالی است که اخیراً نرخ سود بانکی کاهش یافت و با وجود این که بسیاری از کارشناسان عقیده داشتند این موضوع می‌تواند نقدینگی را به سمت بازار سرمایه هدایت کند، این اتفاق رخ نداد و کاهش سود بانکی هم تأثیر چندانی بر بازار نداشت. در ادامه، «وخارزم» در گفت‌وگو با محمدرضا گیوکی، عضو انجمن مهندسی مالی ایران و صاحب‌نظر در امور بازار سرمایه به بررسی دلایل این رویداد و همچنین تأثیر عوامل موثر بر بازار سرمایه پرداخته است.

تحلیل شاخص

و منفی بازار هستند، اما تغییر متغیرها و فاکتورهای کلان اقتصادی نیز از جمله عوامل بنیادی است که باید در ارزیابی بازارهای مالی مدنظر قرار گیرند.

اثرات کاهش نرخ سود بانکی

این کارشناس افزود: کاهش نرخ سود بانکی از جمله مواردی است که اغلب به‌عنوان عاملی برای جذب نقدینگی به بورس مدنظر قرار می‌گیرد، اما در این خصوص باید به این موضوع توجه داشت که این عامل به‌طور بنیادی در میان‌مدت و بلندمدت بر بازار سرمایه تأثیر خواهد داشت و تنها آثار روانی این موضوع است که می‌تواند در مدتی کوتاه، بر بورس تأثیرگذار باشد. به‌رحال بورس تهران در روزهای ابتدایی کاهش نرخ سود سپرده‌ها، واکنش خاصی به این موضوع نشان نداد، ولی در روزهای اخیر بازار سرمایه بی‌نصیب از آثار روانی این موضوع نبوده است. اما شاید یکی از دلایلی که

محمدرضا گیوکی، عضو انجمن مهندسی مالی ایران در خصوص روند بازار سرمایه طی هفته‌های گذشته گفت: اگر بخواهیم در ارزیابی بازار سرمایه تنها به رصد نماگرهای این بازار بسنده کنیم، باید گفت طی دو هفته اول تیر ماه بازار سرمایه هم با نوسانات منفی و هم با نوسانات مثبت همراه بود. تقریباً در روزهای پایانی خرداد شاخص کل بورس تهران، کانال‌های مقاومتی خود را یکی پس از دیگری شکست و نهایتاً از کانال ۷۳ هزار واحدی هم پایین‌تر رفت و وارد کانال ۷۲ هزار واحدی شد. اما در روزهای ابتدایی تیر ماه نوسانات مثبت اندکی را در سایه معاملات بلوکی تجربه کرد، تا این که با افزایش شاخص کل این نماگر توانست به کانال ۷۴ هزار واحدی بازگردد. هرچند دوباره این نماگر با روندی کاهشی در محدوده ۷۳ هزار و ۹۴۰ واحدی به کار خود پایان بخشید. گفتنی است هرچند شاخص‌ها، معیارها و ملاک‌های مهمی برای تشخیص شرایط مثبت

باعث شد اجرایی شدن کاهش نرخ سود سپرده‌ها آن چنان که باید، بر بازار تاثیرگذار نباشد، این مسئله است که کاهش نرخ، تنها به سپرده‌های جدید تعلق خواهد گرفت و سود سپرده‌های قدیمی هم چنان به روال قبلی خود خواهند بود.

سرمایه‌گذاران بر سر دوراهی

عضو انجمن مهندسی مالی ایران با اشاره به شرایط بازارهای رقیب گفت: برای این که پیش‌بینی کنیم پول‌های پارک شده در بانک‌های کشور پس از کاهش سود سپرده‌ها به کدام سمت متمایل خواهد شد، باید شرایط تمامی بازارهای رقیب و همین‌طور متغیرهای تاثیرگذار بر آن بازارها را مورد ارزیابی و بررسی قرار دهیم. به همین دلیل، به‌طور قاطع نمی‌توان گفت این پول‌ها به سمت کدام بازار سرازیر خواهند شد. شایان ذکر است که سرمایه‌گذاری به‌عنوان یک تصمیم مالی همواره دارای دو مولفه ریسک و بازده است که مبادله این دو، ترکیب‌های گوناگون سرمایه‌گذاری را عرضه می‌کند. حال از یک طرف سرمایه‌گذاران به دنبال بیشینه کردن عایدی خود هستند و از طرف دیگر با شرایط عدم اطمینان حاکم بر بازارهای مالی مواجه می‌شوند. درنهایت باید گفت که تمامی تصمیمات سرمایه‌گذاری بر اساس روابط میان ریسک و بازده صورت می‌گیرد. بنابراین در کل، هر بازاری که با ریسک کمتری بتواند عایدی بیشتری را نصیب سرمایه‌گذاران خود کند، در وهله اول مورد توجه قرار می‌گیرد.

نرخ عقود مشارکتی

گیوکی با اشاره به نرخ عقود مشارکتی که اخیراً با تصویب شورای پول و اعتبار ۱۸ درصد تعیین شد، افزود: باید توجه کرد که هم‌زمان با این موضوع نرخ سود سپرده‌ها نیز کاهش داشته است. بنابراین به نظر نمی‌رسد خطری از این بابت متوجه اوراقی که رشد داشته‌اند، بشود. در این خصوص تاثیر این امر در بلندمدت بر بازار سرمایه کشور مشهود خواهد بود و باید دید که واکنش بازار به این موضوع در کنار موضوعات دیگر چگونه است. گاهی موضوع و مسئله مورد بررسی وقتی به‌تنهایی مورد ارزیابی قرار می‌گیرد، می‌توان تاثیرات آن را مثبت ارزیابی کرد، ولی در بررسی کنار عوامل دیگر، شرایط آن تغییر خواهد کرد.

تاثیر نرخ تسهیلات بانکی بر تصمیمات سرمایه‌گذاران

این صاحب‌نظر بازار سرمایه ادامه می‌دهد: کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی مسئله‌ای است که اغلب شرکت‌ها چه شرکت‌های بورسی و چه شرکت‌های غیر بورسی با آن مواجه هستند. در واقع تصمیم‌گیری‌های مالی یکی از

مهم‌ترین تصمیماتی هستند که در شرکت‌ها اتخاذ می‌شوند. در این بین کاهش نرخ سود تسهیلات موجب خواهد شد تا قیمت تمام‌شده محصولات در بنگاه‌های اقتصادی کاهش یابد. در این صورت حاشیه سود شرکت‌ها بالا خواهد رفت. اما از طرفی با کاهش نرخ تسهیلات، از هزینه‌های مالی شرکت‌ها نیز کاسته خواهد شد که این موضوع به خودی خود، کاهش ریسک مالی آنان را در پی خواهد داشت. در نتیجه این که بخواهیم به‌طور قاطع بیان کنیم که کدام گروه‌های بازار از کاهش نرخ تسهیلات بهره خواهند برد، کمی دور از منطقی خواهد بود، زیرا هر شرکتی و هر صنعتی با توجه به میزان فعالیت‌های مالی خود و همین‌طور

حجم تولیدات و محصولات خود از این قضیه منتفع خواهد شد. قابل ذکر است که بهبود و تغییر متغیرها و مولفه‌های کلان اقتصادی، در کل اقتصاد تاثیرگذار است و هر صنعت و صنفی بسته به نوع فعالیت‌های خود از بهبود این مولفه‌ها تاثیر خواهد پذیرفت.

روند بازار

این کارشناس در ادامه تاکید کرد: روند و جهت بازار سرمایه به فاکتورها و عوامل متعددی بستگی دارد. مهم‌تر این که وقتی در خصوص روند بازار صحبت می‌کنیم، باید توجه خاصی به مسائل و عوامل بنیادی داشته باشیم. زیرا آنچه موجب تغییر در روند و جهت اصولی بازار سرمایه خواهد شد، متغیرها و زیرساخت‌های بنیادی است. واقعیت موجود این مسئله است که با نگرشی بر ساختار کلان اقتصادی هر کشور و بازارهای مختلف موجود در هر اقتصاد، می‌توان درک کرد که بازار سرمایه یکی از اساسی‌ترین بازارها در تمام اقتصادهاست، پس نمی‌توان تنها بر اساس ظاهر بازار یا روند مثبتی در کوتاه‌مدت در مورد سمت و سوی بازار اظهار نظر کرد. لازم به ذکر است که بازار سرمایه در حالی که درگیر حباب و هیجانات ناشی از برخی عوامل نباشد، هم‌سو با وضعیت اقتصادی هر کشور است و زمانی که در وضعیت اقتصادی تغییری رخ دهد که جهت رشد و رونق اقتصاد را مورد هدف قرار دهد، در آن صورت می‌توان گفت که بازار هم می‌تواند تغییر جهت داده باشد و تا زمانی که اتفاق خاصی در عوامل بنیادی اقتصادی رخ ندهد، به‌طور صریح نمی‌توان گفت که بازار تغییر جهت داده است.

بورس در شرایط رکود

گیوکی افزود: همان‌طور که بیان شد، روند بازار متأثر از برآیند تمامی اتفاقات سیاسی، اقتصادی و... است و به‌رحال بازار بورس نیز مانند هر بازار دیگری دارای اصول و شرایط ویژه‌ای است که با در نظر گرفتن این اصول پایه‌ای می‌توان روند بورس را تحلیل کرد و به درکی واقعی از بازار بورس رسید. روند تاریخی بازار سرمایه نشان می‌دهد که زمانی می‌توان در خصوص بازگشت بازار به روند صعودی صحبت به میان آورد که بازار با ثبات روند نیز همراه باشد. گفتنی است که بارها از این که بورس آینده تمام‌نمای اقتصاد است، صحبت‌های زیادی شنیده و خوانده‌ایم، بنابراین در شرایطی که اقتصاد در رکود قرار دارد و وضعیت عمومی اقتصادی چندان مطلوب نیست، نباید انتظار داشت که بازار سرمایه و بورس به این مسئله بی‌تفاوت باشد و تغییر جهت دهد و رشد کند.

تاثیر غیرمستقیم عوامل خارجی بر بازار

گیوکی در خصوص چشم انداز آینده بازار و نحوه تعیین زمان تحول مثبت در آن گفت: در این خصوص تحلیل قاطعی نمی‌توان ارائه داد، زیرا با شرایط فعلی اقتصاد سیاسی جهان و خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا، ابهاماتی در خصوص اقتصاد جهانی و همین‌طور قیمت فلزات و نفت به وجود آمده که به‌طور غیرمستقیم بر بازار سرمایه کشور تاثیر خواهند داشت. هرچند در حال حاضر به دلیل محدود بودن روابط اقتصادی کشورمان با اقتصاد جهانی تغییرات در اقتصادهای دیگر به‌طور مستقیم بر اقتصاد و به تبع آن بازار سرمایه تاثیرگذار نخواهد بود. اما درنهایت تاثیرات غیرمستقیم خود را بر بازار خواهد داشت. در نتیجه چشم انداز آینده بازار به مجموعه عوامل بیرونی و درونی اقتصادی و سیاسی بستگی خواهد داشت.



روند تاریخی بازار سرمایه نشان می‌دهد که زمانی می‌توان در خصوص بازگشت بازار به روند صعودی صحبت به میان آورد که بازار با ثبات روند نیز همراه باشد. گفتنی است که بارها از این که بورس آینده تمام‌نمای اقتصاد است، صحبت‌های زیادی شنیده و خوانده‌ایم، بنابراین در شرایطی که اقتصاد در رکود قرار دارد و وضعیت عمومی اقتصادی چندان مطلوب نیست، نباید انتظار داشت که بازار سرمایه و بورس به این مسئله بی‌تفاوت باشد و تغییر جهت دهد و رشد کند.



چند و چون تحقق برنامه‌های توسعه در گفت‌وگو با کارشناسان

برنامه‌های توسعه نباید روی کاغذ بماند

به سند چشم‌انداز پای بند باشیم

در همین رابطه محمود تولایی، رئیس اتاق بازرگانی کاشان، در گفت‌وگو با خبرنگار ما با بیان این که زمانی سند چشم‌انداز توسعه می‌تواند کمک بزرگی به توسعه کشور در سطوح مختلف باشد که تمام دولت‌ها این میثاق ملی را باور داشته باشند و به آن عمل کنند، می‌گوید: برنامه‌های توسعه علاوه بر توجه به مسایل درونی باید متناسب با موقعیت و شرایط بیرونی نیز تهیه و تدوین شود. این در حالی است که ما سند چشم‌انداز و برنامه‌ها را عمدتاً بر اساس مسائل داخلی خودمان تنظیم می‌کنیم و معمولاً نمی‌توانیم پیش‌بینی نسبتاً دقیق در مورد

مسائل بین‌المللی و جهانی داشته باشیم. ما باید برنامه‌های پنج ساله را با تغییراتی که در مسائل داخلی و خارجی به وجود می‌آید، تطبیق دهیم و پس از اتمام اجرای هر یک از برنامه‌ها، این موضوع را بررسی کنیم که چقدر به اهداف پیش‌بینی شده دست پیدا کرده‌ایم و در کجاها جلو یا عقب هستیم. این در حالی است که ما چنین وضعیتی را حداقل در مورد دو برنامه توسعه قبلی نداشته‌ایم و در دو برنامه گذشته تقریباً تحقق اهداف را شاهد نبوده‌ایم.

تولایی با تأکید بر این موضوع که همه باید به سند چشم‌انداز به‌عنوان میثاق ملی پای‌بند باشیم و متناسب با این میثاق ملی کشور را پیش ببریم و شاخص‌ها را تغییر دهیم، می‌گوید: به هر جهت میثاق ملی را باید به شکل جدی باور داشته باشیم و تا زمانی که این اتفاق رخ ندهد، نمی‌توانیم مقصدمان را تعریف کنیم که مثلاً در چه فاصله زمانی از مبدا تا مقصد می‌رسیم.

او با اشاره به این که برنامه توسعه یک نقشه راه است، می‌گوید: از آن جا که در ساختار مدیریتی کشور وجود برنامه‌های توسعه

برنامه‌ریزی برای توسعه در هر کشوری با توجه به نیازها و شرایط و مقتضیات آن کشور صورت می‌گیرد و ظرفیت‌ها و نیازهای هر کشور نوع خاصی از برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت را مشخص می‌کند. در ایران نیز استراتژی‌ها و برنامه‌هایی برای توسعه به صورت بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت تهیه شده است که برنامه‌های پنج ساله توسعه یکی از این برنامه‌هاست.

تاکنون در کشورمان پنج برنامه توسعه تدوین و به تصویب رسیده و اجرا شده است. البته نکته در این جاست که درصد قابل توجهی از اهداف مندرج در برنامه‌های اول، دوم و سوم توسعه محقق شد، اما در مورد برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه چنین اتفاقی رخ نداد و درصد اندکی از اهدافی که در این برنامه‌ها پیش‌بینی شده بود، جامه عمل پوشید.

در عین حال که کارشناسان و فعالان اقتصادی دلایل زیادی را در عدم تحقق برنامه‌های توسعه موثر می‌دانند، به نظر می‌رسد عدم انطباق این برنامه‌ها با شرایط کشور و وضعیت اقتصادی و اجتماعی موجب شده است اهداف مندرج در برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه محقق نشود. از سوی دیگر تهیه و تصویب و اجرای برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه به نوعی هم‌زمان با دولت نهم و دهم بود و به نظر بسیاری از کارشناسان سوءمدیریت‌های حاکم در آن دوران موجب شد بخش‌های مهمی از اهداف مندرج در این برنامه‌ها اجرایی نشود. علاوه بر این، هم‌زمانی اجرای این برنامه‌ها با تشدید تحریم‌ها علیه ایران و عدم انطباق برنامه‌های مذکور با محدودیت‌های ناشی از این تحریم‌ها از دیگر عواملی است که می‌توان به‌عنوان موانع تحقق تمام و کمال برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه برشمرد.

در چنین شرایطی برخی از کارشناسان و فعالان اقتصادی اعتقاد دارند اگر بررسی و تصویب برنامه ششم توسعه بدون توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و... کشور در مجلس دهم انجام شود، این احتمال وجود دارد که باز هم اهداف مندرج در آن محقق نشود. به اعتقاد این افراد برای جلوگیری از بروز و تکرار چنین مشکلی باید ضمن عارضه‌یابی دلایل موثر در عدم تحقق اهداف برنامه‌های قبلی، رویکردها در مورد تهیه و تدوین برنامه‌های توسعه تغییر کند.

پیش‌بینی شده است، زمانی صرف تهیه و تدوین آن‌ها می‌شود و مجلس این برنامه‌ها را به تصویب می‌رساند. اما مشکل در این‌جاست که اجرای همه جانبه برنامه‌های توسعه چندان مورد توجه وزارت‌خانه‌ها و سازمان‌های مختلف قرار نمی‌گیرد و بنابراین نمی‌توانیم به اهداف پیش‌بینی‌شده به شکل مطلوب دست پیدا کنیم.

این فعال اقتصادی یکی از دلایل تحقق درصد کمی از اهداف برنامه‌های چهارم و پنجم توسعه را بی‌توجهی به مسئله تحریم‌ها می‌داند و می‌گوید: حال که قرار است برنامه ششم توسعه بررسی و تصویب شود، باید نمایندگان مجلس و دولت شرایط کشور را بیشتر مورد نظر قرار دهند تا دوباره شاهد اتفاقات قبلی نباشیم.

تولایی با یادآوری این موضوع که حتی در مواردی نه تنها اهداف برنامه محقق نشده، بلکه از این اهداف عقب هم افتاده‌ایم، می‌گوید: در دوره‌های اخیر دولت‌ها نسبت به اجرای اهداف برنامه‌های توسعه پای‌بند نبوده‌اند و حتی مجلس که باید برچگونگی اجرا و انحرافات این برنامه نظارت می‌کرد، این کار را انجام نداده است. حتی بعضاً نظارت‌ها و سنجش‌ها به جای عملکردها به سوی افراد رفته است و برخوردها بیشتر سیاسی بوده تا برنامه‌ای.

ناکامی‌های قبلی علت پابی شود

علی‌اصغر جمعه‌ای، رئیس اتاق بازرگانی سمنان و فعال اقتصادی هم در رابطه با این موضوعات به خبرنگار ما می‌گوید: ما باید رویکردهای خود را در مورد تهیه و تدوین برنامه‌های توسعه تغییر بدهیم و در شرایط فعلی که در سپارجام قرار داریم، باید برنامه ششم توسعه با توجه به این شرایط تصویب شود تا عدم موفقیت‌های قبلی در مورد برنامه‌های توسعه تکرار نشود. به‌طور کلی برنامه‌نویسان و برنامه‌ریزان کشور قبل از این که برنامه‌های توسعه‌ای

و بودجه‌های سالانه را تهیه و تدوین کنند، باید عزم را جزم کنند و برنامه‌های گذشته را بررسی کنند و آن دسته که ناموفق بوده و به اهداف مورد نظر دست نیافته است، عرضه‌یابی شود و علل ناکامی‌ها را در بیابوند و بر اساس این عرضه‌یابی، پایشی را انجام دهند.

درواقع باید علل این موضوع که چرا به اهداف مندرج در برنامه‌های توسعه قبلی دست‌یابی نشده، بررسی شود تا در تدوین و تصویب برنامه ششم توسعه واقع بینانه عمل شود.

او تاکید می‌کند که اگر چنین کاری انجام شود، ممکن است در سیاست‌گذاری‌ها تغییراتی ایجاد شود و در نتیجه، بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها در سطوح حاکمیتی دچار تحول شود.

این فعال اقتصادی می‌افزاید: به اعتقاد من باید برنامه‌نویسان این موضوع را بررسی کنند که عرضه‌هایی که نتوانسته‌ایم به موجب آن‌ها برنامه‌ها را محقق کنیم، چیست و به‌عنوان مثال اگر در مسائل اقتصادی و صادرات موفق نبوده‌ایم، چه دلیلی داشته است و آیا علاوه بر مسائل ناشی از تحریم‌ها مسائل درونی هم موجب شده که به اهداف دست نیابیم. یا جزیره‌ای نگاه کردن وزارت‌خانه‌ها و معاونت‌های آن‌ها سبب شده به اهداف برنامه نرسیم، یا این که در ارتباطات جهانی درست عمل نکرده‌ایم. آیا توانسته‌ایم تولید باکیفیت را انجام دهیم؟ اگر بر این اساس مسائل را عرضه‌یابی کنند و بدون هیچ‌گونه تعارفی با آنها برخورد کنند، این‌گونه نمی‌شود که برنامه‌هایی نوشته شود، اما در اجرا کاستی‌هایی وجود داشته باشد.

در مجموع به نظر می‌رسد هر چند ناکامی‌ها در تحقق اهداف برنامه‌های توسعه قبلی به‌خصوص برنامه‌های چهارم و پنجم به‌عنوان یک نمره منفی است، اما می‌توانیم از مشکلات و چالش‌هایی که تاکنون در اجرای برنامه‌های توسعه‌ای وجود داشته، بهره بگیریم و چه در بررسی و تصویب برنامه ششم و چه در اجرای آن به گونه‌ای عمل کنیم که اهداف مندرج در آن به‌درستی محقق شود.

معرفی نفرات برتر مسابقه عکاسی نیروگاه شهید منتظر قائم



مناسبت نیمه خرداد، روز محیط زیست، این مسابقه عکاسی را برگزار کرد. به گزارش روابط عمومی نیروگاه منتظر قائم، نگاهی از فضا - که با امکانات امروزی فراهم است - به استان البرز، نشان می‌دهد که سایت نیروگاه شهید منتظر قائم سبزترین بخش در این استان است. به خود می‌بالیم و امیدواریم به باری خداوند در حفظ این عطیه الهی - فضای سبز بیش از ۲۰ هکتار احداث‌شده در این مجموعه - موفق باشیم.



نفرات برتر مسابقه عکاسی نیروگاه شهید منتظر قائم با موضوع محیط زیست، از سوی دبیرخانه مسابقات فرهنگی - هنری این نیروگاه معرفی شدند. روح‌الله دهقانی، مقداد ناصحی و محمود علیزاده به ترتیب عنوان‌های اول تا سوم این مسابقه را به خود اختصاص دادند. نیروگاه شهید منتظر قائم یکی از زیرمجموعه‌های شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) به شمار می‌رود. بر پایه این خبر، دبیرخانه مسابقات فرهنگی - هنری نیروگاه منتظر قائم، به



مقایسه بازدهی بازار طلا با بازارهای موازی

روند شاخص برابری دلار در مقابل ارزهای طرف تجارت با ایالات متحده (TWEXMMTH)^۱ می‌توان دریافت که بازدهی طلا در بازارهای جهانی در طول این سال‌ها به میزان زیادی فارغ از روند تقویت‌شونده یا تضعیف‌شونده دلار بوده است. هم‌چنین مشاهده می‌شود که در داخل کشور، خرید سکه نسبت به خرید دلار در طول سال‌های پس از انقلاب عملکرد بسیار مطلوب‌تری داشته و خریداران طلا در طول این سال‌ها با وجود سرکوب قیمت دلار توانسته‌اند قدرت خرید خود را به‌خوبی حفظ کنند. بنابراین طلا به صورت تاریخی در حکم سپری در مقابل تورم به‌خوبی ایفای نقش کرده است.

در مقام مقایسه روند قیمت طلا در ایران با دو بازار رقیب مسکن و سهام به دلیل نبودن اطلاعات قابل اتکا در مورد سال‌های قبل از ۱۳۷۱، به‌ناچار از اطلاعات موجود در سال‌های بعد برای این کار استفاده شده است. طبق نمودار ۳ از سال ۱۳۷۱ تا انتهای خردادماه ۱۳۹۵ شاخص کل بورس ۱۵۱ برابر، قیمت هر متر مربع مسکن در شهر تهران به‌طور متوسط ۹۵ برابر و قیمت هر سکه تمام بهار آزادی ۸۳ برابر شده است. به نظر می‌رسد تورم داخلی در این سال‌ها سبب شده شکل ظاهری هر سه نمودار تقریباً مشابه باشد. هم‌چنین هر سه نمودار به جز سال ۱۳۹۲ که در آن شاخص بورس تحت تأثیر هیجانات سیاسی، رشدی قابل توجه را ثبت کرده است، تقریباً به صورتی هم‌نوا حرکت کرده‌اند.

طی این دوره به صورت سالانه، شاخص کل بورس ۲۳،۲ درصد، هر مترمربع مسکن در شهر تهران به‌طور متوسط ۲۰،۹ درصد و هر سکه بهار آزادی ۲۰،۲ درصد بازدهی را به همراه داشته‌اند. بنابراین در این دوره عملکرد بازار طلا از دو بازار رقیب سهام و مسکن کمتر بوده است.

اکتفای صرف به داده‌های بازدهی پرتفوی‌های سرمایه‌گذاری، بدون در نظر گرفتن ریسک هر پرتفوی، نمی‌تواند گویای همه واقعیت باشد. از دیدگاه سرمایه‌گذاری صحیح‌تر آن است تا بازدهی تعدیل‌شده با ریسک^۲ در مورد پرتفوی‌های مختلف با یکدیگر مقایسه شود. بازدهی تعدیل‌شده با ریسک از تقسیم تفاوت بازده پرتفوی و بازده بدون ریسک بر ریسک پرتفوی حاصل می‌شود. بازدهی تعدیل‌شده با ریسک به زبان ساده این اطمینان را ایجاد می‌کند که تحمل ریسک برای ورود به هر بازار نسبت به بازدهی بیشتر کسب‌شده در آن بازار به‌صرفه بوده است یا خیر. محاسبه بازدهی تعدیل‌شده با ریسک در مورد سه بازار سکه، مسکن تهران و شاخص بورس از سال ۱۳۷۱ تا پایان خرداد ماه ۱۳۹۵ بیان‌گر آن است که به ترتیب بازار مسکن (۲۶،۸ درصد)، سکه (۲۱،۹ درصد) و شاخص بورس

عملکرد طلا نشان داده است که در شرایط بحرانی و رکود اقتصادی، می‌تواند به عاملی برای پوشش یا کاهش زیان سید دارایی‌ها تبدیل شود. روند تغییرات قیمت طلا در چرخه‌های اقتصادی رونق و رکود در طول ۴۰ سال گذشته، نشان‌دهنده هم‌بستگی منفی طلا با سهام است. هم‌چنین به دلیل عدم وابستگی طلا به دیگر طبقات سرمایه‌گذاری، طلا یک ابزار بسیار موثر برای متنوع‌سازی پرتفوی و مدیریت ریسک است. در این نوشتار سعی بر آن است تا بازار طلای کشور مورد بررسی قرار گیرد و عملکرد تاریخی آن در مقایسه با بازارهای رقیب، تحلیل شود.

با توجه به عدم وجود پایگاه داده قابل اتکا از تاریخچه ریالی قیمت طلا در ایران، در نمودار ۱ معادل قیمت ذاتی هر سکه بهار آزادی منقش به تصویر حضرت امام خمینی(ره) با استفاده از قیمت‌های تاریخی دلار و نیز اونس طلا محاسبه شده است. کارایی نسبی بالای بازار طلا و دلار در کشور، این اطمینان را ایجاد می‌کند که در غیاب آمار قابل اتکا در مورد قیمت تاریخی سکه می‌توان تا حد زیادی به نزدیک بودن قیمت محاسباتی فوق و قیمت واقعی سکه در هر تاریخ اطمینان داشت. در نمودار ۱ قیمت محاسباتی میانگین ماهانه معادل یک سکه از سال ۱۳۵۷ تا پایان خرداد ۱۳۹۵ نشان داده شده است. طبق این محاسبات قیمت هر سکه با رشد سالانه‌ای معادل ۲۳،۷۴ درصد از ۲،۵۳۷ ریال در سال ۱۳۵۷ به ۹،۹۲۷،۰۰۰ ریال در خردادماه ۱۳۹۵ رسیده است. این در حالی است که در مدت مشابه، دلار از رشد سالانه‌ای به میزان ۱۷،۳۲ درصد برخوردار بوده است. از مقایسه این نمودار با نمودار قیمت هر اونس طلا می‌توان استنباط کرد که روند حرکت دلاری طلا در بازارهای بین‌المللی و نرخ تبدیل دلار به ریال تا حدود زیادی مشابه بوده که نتیجه آن تشابه زیاد روند حرکت سکه در بازار داخل و طلا در بازارهای بین‌المللی است.

در نمودار ۲ بازدهی تجمعی سکه، دلار، شاخص CPI و سپرده سرمایه‌گذاری یک ساله به صورت ماهانه در دوره ۳۹ ساله حد فاصل بین سال‌های ۱۳۵۷ تا خرداد ماه ۱۳۹۵ آورده شده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، در بین شاخص‌ها، بازدهی سکه (۳۹۱۲ برابر)، شاخص CPI (۸۰۳ برابر)، دلار (۴۹۴ برابر) و بازدهی سپرده یک ساله (۱۱۷ برابر)، بازدهی سکه بهترین عملکرد را داشته است. تقریباً در تمامی سال‌ها، سکه طلا عملکردی بهتر از شاخص CPI داشته است.

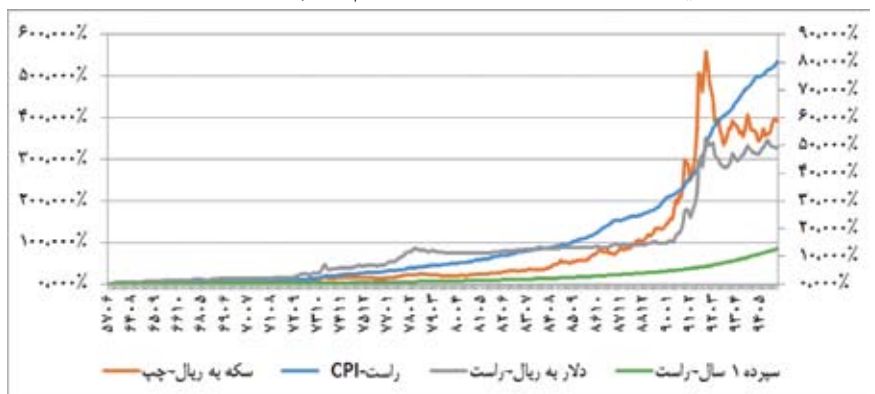
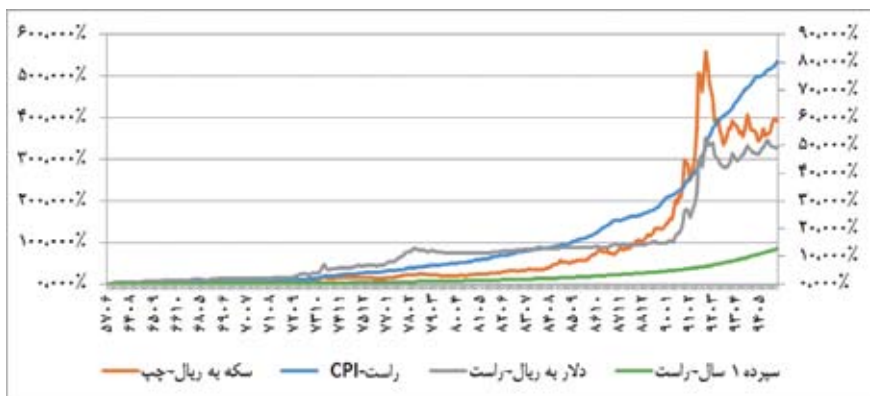
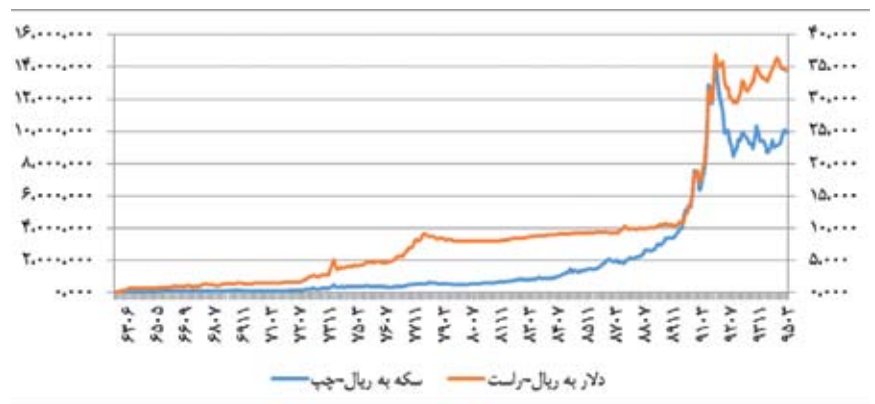
در این دوره، بازدهی سالانه سکه (۲۳،۷ درصد)، شاخص CPI (۱۸،۸ درصد)، دلار (۱۷،۳ درصد) و سپرده یک ساله (۱۲،۴ درصد) بوده است. با بررسی



درحالی که ارزش کل بورس تهران بالغ بر ۳۰۰ هزار میلیارد تومان است، سهام شناور آن بیش از ۵۰ هزار میلیارد تومان نیست. هم‌چنین میانگین ارزش روزانه معاملات در دهه ۹۰ تاکنون کمتر از ۱۵۰ میلیارد تومان است که همگی این اعداد نشان‌دهنده حجم کوچک این بازار نسبت به بازار مسکن و بازار طلاست. به‌علاوه احتمال بسته شدن نمادهای معاملاتی به مدت نامعلوم و گاهی طولانی ریسک نقدشوندگی همین میزان سرمایه‌گذاری را نیز افزایش می‌دهد.

در بورس و سکه، سرمایه‌گذاری در سکه بازدهی بیشتری داشته است. درحالی که ارزش کل بورس تهران بالغ بر ۳۰۰ هزار میلیارد تومان است، سهام شناور آن بیش از ۵۰ هزار میلیارد تومان نیست. هم‌چنین میانگین ارزش روزانه معاملات در دهه ۹۰ تاکنون کمتر از ۱۵۰ میلیارد تومان است که همگی این اعداد نشان‌دهنده حجم کوچک این بازار نسبت به بازار مسکن و بازار طلاست. به‌علاوه احتمال بسته شدن نمادهای معاملاتی به مدت نامعلوم و گاهی طولانی ریسک نقدشوندگی همین میزان سرمایه‌گذاری را نیز افزایش می‌دهد. زمان ممکن برای معاملات روزانه در بورس نیز محدود به ساعات معاملاتی است که در حال حاضر روزانه تنها ۳،۵ ساعت است. هم‌چنین برخورداری از حداقل دانش حسابداری و مالی و فهم صورت‌های مالی شرکت‌ها از جمله پیش‌نیازهای سرمایه‌گذاری در بورس است و باعث می‌شود فعالیت در این بازار نسبت به بازار مسکن و طلا از دشواری‌های بیشتری برای آحاد جامعه برخوردار باشد. هرچند بازدهی تعدیل‌شده با ریسک در مورد سرمایه‌گذاری در بازار مسکن در بازه‌ی سال‌های ۱۳۷۱ تا پایان خرداد ماه ۱۳۹۵ از بازار طلا و بورس بیشتر بوده است، اما سرمایه‌گذاری در بازار مسکن غالباً نیازمند حجم سرمایه‌گذاری نسبتاً زیادی است. این مهم در مواقعی که بازار مسکن وارد دوره رکودی خود می‌شود، نقدشوندگی این میزان سرمایه‌گذاری را به‌شدت کاهش می‌دهد. هم‌چنین غیرساختاریافته بودن و نیز منطقه‌ای بودن بازار خرید و فروش مسکن، امکان انجام معاملات را نسبت به بازارهای رقیب دشوارتر و زمان‌برتر می‌کند.

(۲،۵ درصد) بازدهی تعدیل‌شده با ریسک سالانه را به‌طور متوسط ثبت کرده‌اند. این بدان معناست که گرچه بازدهی شاخص بورس از بازدهی سکه در این دوره زمانی بیشتر بوده است، اما بازدهی تعدیل‌شده با ریسک سکه در این بازه بیشتر از شاخص بورس بوده است. به عبارت دیگر با لحاظ کردن ریسک سرمایه‌گذاری



مراجع:

- سایت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران cbi.ir
- سایت دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی maskan.mrud.ir/Portal
- سایت انجمن بین‌المللی طلا gold.org
- سایت بورس اوراق بهادار new.tse.ir

- 1- Trade Weighted U.S. Dollar Index: Major Currencies
- 2- Risk Adjusted Return

گامی به سوی وفادارسازی مشتریان

نگاهی به تکنیک‌های راه‌اندازی باشگاه مشتریان در شرکت‌های سرمایه‌گذاری

گرفته و هدف آن افزایش وفاداری به وسیله برقراری یک رابطه عاطفی با مشتریان است. در این میان ارائه خدمات به مشتریان با کیفیت عالی و به‌طور مستمر، موجب ایجاد مزیت‌های رقابتی برای سازمان می‌شود و به‌عنوان ابزاری دفاعی در زمان مواجهه با جذب مشتریان توسط رقبا عمل کرده و از گرایش آن‌ها به سازمان‌های جدید جلوگیری می‌کند. با توجه به این موضوع، اگر سازمان‌ها تمایل به موفقیت داشته باشند و بخواهند سهم عمده‌ای از بازار و سودی سرشار را نصیب خود کنند، حتماً باید مشتری‌مداری و ارتباط با مخاطبان را سرلوحه همه فعالیت‌های خود قرار دهند و در این راستا برنامه‌ریزی مناسبی را اتخاذ کنند.

بخش‌بندی، به تدوین برنامه‌ها و انتخاب ابزارهای ارتباطی و تبلیغی خود بپردازند. از طرفی در راستای برنامه‌ریزی مناسب در CRM، باید برنامه‌ریزی مناسبی نیز در حوزه آموزش پرسنل انجام شود تا پرسنل سازمان را با این مقوله و نحوه کارکرد آن آشنا کرد. در این بخش باید نرم‌افزار مناسب CRM خریداری یا برنامه‌نویسی شود و در آن تدابیر مناسبی در خصوص مدیریت شکایات و نظرسنجی از مشتریان لحاظ شود. به صورت کلی این موضوع بسیار دارای اهمیت است که برنامه مناسبی در خصوص تدوین و توسعه کانال‌های ارتباطی با مشتریان صورت بگیرد.

گام اول؛ شناخت

برای راه‌اندازی باشگاه مشتریان برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری، ابتدا باید گروه هدف سازمان به‌خوبی شناسایی شود. چون برخی از شرکت‌های زیرمجموعه شرکت‌های سرمایه‌گذاری به صورت B2B (Business to Business) و B2C (Business to Consumer) فعالیت‌های خود را پیش می‌برند. با توجه به این موضوع، در ابتدا باید مشخص شود که برای چه نوع مشتریانی قرار

امروزه ارتباط اثربخش با مشتریان به یکی از اصول مهم در سازمان‌های نوین تبدیل شده است. اگرچه در ایران سازمان‌های بانکی، بیمه‌ای، هواپیمایی و گردشگری بیشتر از باقی سازمان‌ها در خصوص راه‌اندازی سیستم مناسب ارتباطی با مشتریان پیش‌گام بوده‌اند، اما با گسترش فضای رقابتی، سایر شرکت‌ها از جمله شرکت‌های سرمایه‌گذاری نیز به این بخش ورود پیدا کرده‌اند و سرمایه‌گذاری‌های مناسبی را در حوزه راه‌اندازی و مدیریت باشگاه مشتریان و CRM یا مدیریت ارتباط با مشتری انجام داده‌اند. به صورت کلی باشگاه مشتریان به‌عنوان یک واحد برقرارکننده ارتباطات با افراد یا سازمان‌های مورد نظر این شرکت‌ها قرار

تعامل با مشتریان

باشگاه مشتریان بستری را برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری مهیا می‌کند که از این طریق بتوانند تعامل مناسبی را با مخاطبان بیرونی خود داشته باشند. از طرفی این امکان برای سازمان مهیا می‌شود که از طریق دریافت بازخورد از این ارتباطات، دانش سازمان درباره وضعیت خود و مشتری را افزایش دهد. یکی دیگر از مزایای راه‌اندازی باشگاه مشتریان در شرکت‌های سرمایه‌گذاری، ذخیره اطلاعات و ایجاد بانک اطلاعاتی طبقه‌بندی‌شده مشتریان، همکاران، نمایندگان و... است که شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند از این اطلاعات استفاده‌های بسیار زیادی انجام دهند و این موضوع هزینه تحقیقات بازار آن‌ها را به شدت کاهش می‌دهد. به‌عنوان نمونه با این ابزار می‌توان انواع نظرسنجی‌ها را قبل از تولید محصول، انجام تبلیغات و... در یک جامعه آماری دقیق و معتبر انجام داد.

روند برنامه‌ریزی در CRM

شرکت‌های سرمایه‌گذاری در راستای برنامه‌ریزی در حوزه CRM باید ابتدا بخش‌بندی مناسبی از مشتریان خود داشته باشند و سپس بر اساس این



امروزه بسیاری از سازمان‌های نوین از باشگاه مشتریان بهره می‌گیرند، ایجاد تمایز در باشگاه‌های مشتریان می‌تواند به‌عنوان مزیت رقابتی برای سازمان محسوب شود. یکی از وجه تمایزهای باشگاه‌های مشتریان، می‌تواند طراحی شعار برای آن‌ها باشد. با توجه به این موضوع که باشگاه‌های مشتریان بسیار کمی هستند که شعار دارند، این موضوع می‌تواند برای یک شرکت سرمایه‌گذاری به‌عنوان مزیت رقابتی تلقی شود

مشخص شدن استراتژی وفاداری

در این بخش باید شرکت‌های سرمایه‌گذاری استراتژی تخفیف یا پیشنهادهای ویژه خود را مشخص کنند. این موضوع بر اساس استراتژی‌های کلان سازمان باید انجام شود و هر سازمانی با توجه به شرایط داخلی و محیطی، می‌تواند استراتژی تخفیفی و ترویجی خاصی را مدنظر قرار دهد. از طرفی در این بخش باید استراتژی امتیازدهی نیز کاملاً مشخص شود. چون سازمان‌ها در باشگاه مشتریان برای بخشی از مشتریان خود امتیازهایی را لحاظ می‌کنند و مشخص شدن نحوه امتیازدهی در شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌تواند در اعتمادسازی در مشتری موثر باشد. در این میان یکی دیگر از مواردی که باید به آن توجه کرد، استراتژی جایزه اعتباری است. این موضوع نیز باید در راستای استراتژی وفاداری تعریف شود.

تعریف محصولات و خدمات مختلف با قیمت و امتیازات متفاوت

شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند خدمات خود را برای سطوح مختلف مشتریان، با قیمت‌های متفاوتی در نظر بگیرند. این موضوع باید هم‌راستا با استراتژی امتیازدهی به مشتریان باشد. به‌عنوان نمونه برای مشتریان وفادار که سهم خرید بالایی از خدمات سازمان را دارند، می‌توان امتیازات بالاتری را در نظر گرفت و بر این اساس، قیمت خدمات می‌تواند برای آن‌ها نسبت به سایر مشتریان متفاوت باشد. از سوی دیگر هدایای سازمان نیز می‌تواند بر اساس امتیازات متفاوت، متنوع باشد و برای هر گروه از مشتریان هدایای خاصی در نظر گرفته شود. با تمام این اوصاف، پیاده‌سازی برنامه‌های تخفیفی برای اعضای باشگاه همیشه نمی‌تواند تضمین‌کننده وفاداری و ماندگاری آن‌ها باشد. با توجه به این موضوع، ارائه خدمات ویژه و منحصر به فرد به مشتریان باشگاه می‌تواند تجربه خوبی را برای آن‌ها رقم بزند و در افزایش وفاداری آن‌ها به سازمان مثر و ثمر واقع شود.

باشگاه مشتریان متمایز

با توجه به این که امروزه بسیاری از سازمان‌های نوین از باشگاه مشتریان بهره می‌گیرند، ایجاد تمایز در باشگاه‌های مشتریان می‌تواند به‌عنوان مزیت رقابتی برای سازمان محسوب شود. یکی از وجه تمایزهای باشگاه‌های مشتریان، می‌تواند طراحی شعار برای آن‌ها باشد. با توجه به این موضوع که باشگاه‌های مشتریان بسیار کمی هستند که شعار دارند، این موضوع می‌تواند برای یک شرکت سرمایه‌گذاری به‌عنوان مزیت رقابتی تلقی شود. شرکت‌های سرمایه‌گذاری از طریق فراخوان می‌توانند ایده‌های مختلف و جذابی را در خصوص شعار باشگاه مشتریان جمع‌آوری کنند و سپس متخصصان در حوزه شعار این ایده‌ها را جمع‌بندی کنند و از این طریق به شعاری مناسب و زیبا برای باشگاه مشتریان یک شرکت سرمایه‌گذاری دست پیدا کنند. از طرفی جنس شعار باشگاه مشتریان باید با شعار اصلی سازمان متفاوت باشد. شعارهایی که برای باشگاه مشتریان لحاظ می‌شود، باید نسبت به شعار اصلی سازمان، زبان عامیانه‌تر و صمیمی‌تری داشته باشد، چون باشگاه باید حالت عاطفی‌تر و دوستانه‌تری را به مشتری القا کند. به صورت کلی باشگاه مشتریان در سازمان‌ها باید محل آرامش و شادی مشتریان باشد و بتواند ارتباط حسی مناسبی را با مخاطبان برقرار کند تا تعامل میان سازمان و مشتریان را بهبود بخشد.

است باشگاه مشتریان راه‌اندازی شود. پس از مشخص شدن این موضوع، در مرحله اول باید جمع‌آوری داده‌های مشتریان صورت گیرد. به‌عنوان نمونه این داده‌ها می‌تواند سوابق رفتار مشتریان، داده‌های سازمانی و انجام مطالعات میدانی باشد. سپس باید انتخاب و تعیین استراتژی‌های لازم در جهت راه‌اندازی و توسعه باشگاه مشتریان در دستور کار قرار گیرد.

گام دوم: طراحی سناریوی باشگاه

در این مرحله باید در ابتدا ادبیات باشگاه مشتریان برای یک شرکت سرمایه‌گذاری طراحی شود. این موضوع بسیار دارای اهمیت است که شرکت سرمایه‌گذاری بر اساس اتخاذ استراتژی‌های کلان خود، در تلاش است با چه ادبیاتی با مشتریان خود ارتباط برقرار کند. با توجه به این موضوع که ادبیات شرکت‌های سرمایه‌گذاری در رسانه‌های مختلف به صورت کاملاً رسمی است، پیشنهاد می‌شود در باشگاه مشتریان ادبیات صمیمی‌تری به کار گرفته شود تا مخاطب بیشتری جذب شود. پس از مشخص شدن ادبیات باشگاه مشتریان، باید دسته‌بندی مشتریان مدنظر قرار گیرد و در این دسته‌بندی‌ها به تفکیک به نیازهای اساسی، انگیزشی و... مشتریان پرداخته شود. یکی دیگر از اقداماتی که در این بخش می‌توان انجام داد، تعیین عوامل موثر بر وفاداری ادراکی و معاملاتی است که در صورت هویدا شدن این موضوع، شرکت‌های سرمایه‌گذاری راحت‌تر می‌توانند با مشتریان خود ارتباط برقرار کنند.

در این بخش باید سطوح امتیازدهی به مشتریان و نحوه عضویت آن‌ها مشخص شود. برنامه‌ریزی برای این موضوع بسیار دارای اهمیت است که مشتریان باید چگونه و بنا به چه دلایلی در باشگاه مشتریان یک شرکت سرمایه‌گذاری عضو شوند. مشخص شدن مزیت‌های باشگاه مشتریان می‌تواند در امر عضویت آن‌ها موثر باشد و مشتریان با توجه به منافع باشگاه مشتریان برای آن‌ها به همراه دارد، در آن عضو شوند. از طرفی باید استراتژی نحوه عضویت مشتریان جدید نیز مشخص شود. به‌عنوان نمونه هنگام اولین مواجهه با مشتریان جدید، باید اطلاعات آن‌ها جمع‌آوری شود و در صورت امکان، کارت عضویت باشگاه مشتریان در همان لحظه به آن‌ها اهدا شود.

گام سوم: آماده‌سازی زیرساخت‌های مناسب

در این بخش باید وبسایت مناسبی برای شرکت سرمایه‌گذاری طراحی شود. طراحی وبسایت باید با رویکرد باشگاه مشتریان انجام شود. به عبارت دیگر باید وبسایت به گونه‌ای طراحی شود که مشتریان به راحتی به باشگاه مشتریان و پنل کاربری خود دسترسی داشته باشند. از طرفی نحوه استفاده از پنل SMS نیز باید مشخص شود. چون در باشگاه مشتریان معمولاً از طریق پنل SMS ارتباط با مشتریان ایجاد می‌شود و آن‌ها می‌توانند از این طریق، از منافع باشگاه مشتریان برای آن‌ها به همراه دارد، اطلاع پیدا کنند. طراحی مناسب کارت باشگاه مشتریان نیز از نکاتی است که در این بخش باید به آن توجه ویژه‌ای شود.



تبدیل نیروی وظیفه شناس به همکار کارآمد

مقصر کاهش بهره‌وری
کارمندان تان کیست؟

از سازمان خارج می‌شود. او تمام روز مشغول به کار است. حتی گاهی هنگامی که همکارانش او را به صرف قهوه دعوت می‌کنند، قبول نمی‌کند. او به خودش استراحت نمی‌دهد و از گفت‌وگوهای غیر ضروری با دیگران سر باز می‌زند و حتی ناهارش را پشت میز کار می‌خورد. تاکنون از ثبات کارش کاسته نشده است. این کارمند همیشه به زمان‌های نهایی اجرای کار و پشتکار در وظایفش اهمیت می‌دهد. روی کاغذ او یک کارمند نمونه و بهره‌ور از نظر مدیر است! اما کار او همیشه یکنواخت است و فراتر از انتظارات عمل نمی‌کند.

مطالعات اخیر در آمریکا نشان داده که بهره‌وری کارمندان در سازمان‌های آمریکایی به میزان قابل توجهی کاهش یافته است. بسیاری از مدیران از این بابت سردرگم و در پی علت این مسئله‌اند و آن را در مواردی مانند اختلاف نسل‌ها، تفاوت فرهنگی یا حتی طرز فکر جاری در سازمان جست‌وجو می‌کنند. یکی از مدیران که با این وضعیت روبه‌روست، مثال جالبی را عنوان می‌کند. او در مورد یکی از کارمندانش به نام سام می‌گوید: سام هر روز با انگیزه سر کار می‌آید و تصمیم دارد بهره‌ورتر از روز قبل کار کند. او سه سال است کارمند ماست و اولین نفری است که وارد سازمان می‌شود و بعد از انجام دادن کارهایش آخرین نفر است که

باید به جای این‌که با مرور ۱۰ یا ۲۰ سال گذشته، نگران رشد آهسته بهره‌وری کارمندان خود باشید، بر ایجاد فرهنگی تمرکز کنید که کارمندان شما را در ایجاد نوآوری، القای حس تفاوت و انتقال این حس، توانمند می‌سازد.

سوالات چالشی برای وظایف چالشی

تحقیقات موسسه جهانی تاتر نشان می‌دهد مدیران در سراسر دنیا دیگر به دنبال کارایی فوق‌العاده نیستند. بلکه به جای آن به دنبال کارمندانی هستند که فوق‌العاده کار می‌کنند؛ آن‌هایی که فراتر از محدودیت‌ها و در زمان مورد نظر، همراه با ابتکار عمل کار می‌کنند. رهبران در جست‌وجوی افرادی هستند که نگرانی کمتری نسبت به کامل بودن دارند

جدیدی دارد. این مفهوم دیگر تنها بر مهارت‌هایی با خطای صفر و مدیریت درست تمرکز نمی‌کند. بهره‌وری در دنیای امروز باید بر سازگاری، نوآوری و پیشرفت روزافزون تمرکز کند. اگر همه کارمندان تفکر سام را داشتند، اپل هیچ‌گاه آی‌پاد را خلق نمی‌کرد، تولیدکنندگان خودرو، اتومبیل‌های هیبریدی یا با انرژی جایگزین را تولید نمی‌کردند و دیگر محصولات و فرایندها و خدمات صنایع مختلف موجود نبود. تیم‌ها و شرکت‌ها بدون انقلاب و اختراع مجددی که منجر به خلاقیت شود، راکد می‌شوند و می‌میرند. کافی است یکی از غول‌های تلفن همراه را در نظر بگیرید. تمام بزرگان فناوری با ورود تکنولوژی صفحه لمسی، فناوری خود را برای تولید این نوع تلفن تغییر دادند. به‌عنوان مدیر

کارایی و کارآمدی

داستان سام مثالی واضح است از آن‌چه مطالعات اخیر در آمریکا در خصوص کاهش بهره‌وری کنونی نسبت به گذشته نشان می‌دهد. بهره‌وری در لغت به معنای کارایی و تحویل کار در زمان مشخص به روشی کارآمد است. اما شما به‌عنوان یک مدیر چقدر دلتان می‌خواهد افرادی مانند سام را در تیم خود داشته باشید؟ افرادی که علاقه‌ای به مشارکت، ارتباط برقرار کردن، ایده‌یابی یا گذراندن زمانی برای توفان فکری ندارند و تنها به دنبال کارایی هستند. قطعاً هیچ‌وقت.

انتقال حس تمایز

بهره‌وری در دنیای امروزی کسب‌وکار معنای

آگاهی از موانع و محدودیت‌ها

سوالات چالشی برای وظایف چالشی

قدرشناسی از کارمندان بهره‌ور

کارایی و کارآمدی

انتقال حس تمایز

باور قلبی و تعهد



و بیشتر دغدغه بهبود نتایج را دارند. چگونه می‌توان نیروی کار خود را برای فرا رفتن از انتظارات و ایجاد نوآوری و ارائه راه‌حل‌های متمایز در ارتباط با مشتریان توانمند کرد؟

یک مطالعه با جامعه آماری گسترده نشان داده است که مهارت‌هایی که به این اهداف منجر می‌شود، قطعاً با ویژگی‌ها و مهارت‌های کارمندی مکانیکی مانند سام در تناقض است. برای مثال ۸۸ درصد کارهای بزرگ با کارمندی کلید می‌خورد که یک سوال کنجکاوانه می‌پرسند. نوع این سوال‌ها از سوال‌هایی است که کارمندی مانند سام قادر به پرسیدن آن نیستند. این سوال‌ها عبارت‌اند از «چرا ما نباید...؟» یا «چرا باید تلاش کنیم که...» یا «چگونه می‌توان در این کار به پیشرفت رسید؟» این سوال‌ها گاهی می‌تواند به‌عنوان محرک و کاتالیزوری برای ایده‌های تغییر صنعت باشد. کارمندی مانند سام که تنها به انجام وظیفه خود بدون توجه به چالشی بودن کار نگاه می‌کنند، از بیان این سوال‌ها عاجزند و بهره‌وری را تنها در انجام وظیفه خود بدون تغییرات چالشی در کار می‌دانند. چراکه چنین کارمندی اصولاً زمانی برای توقف کار و تصور کردن و ایده‌سازی ندارند. بیش از ۷۲ درصد از ایده‌های کاری بزرگ کارمندان خلاق و نوآور به موفقیت منجر می‌شوند، چراکه صاحبان این ایده‌ها با افراد بسیاری درباره راه‌کارها صحبت می‌کنند و دانش‌های متنوع و دیدگاه‌های مختلفی برای طراحی راه‌حل کسب می‌کنند. جدا کردن خود از دیگران و عدم تماس با اعضای تیم و ماندن در حلقه انزوا سبب آسیب دیدن توانایی کارمند برای مشاهده مشکل و اخذ دانش دست اول و کسب دیگر توانایی‌های بزرگ می‌شود. بهتر است در این موارد فهرستی از مهارت‌های برتر کاری را برای تصمیم‌گیری در مورد کارمندی مانند سام و دیگر کارمندان با کارایی بالا اما فاقد خلاقیت تهیه کنید.

قدرشناسی از کارمندان بهره‌ور

قطعاً کارایی جایگاه خودش را در سازمان دارد و وجود آن در محل کار به‌خصوص در صنایع تولیدی ضروری است. تعیین زمان نهایی برای هر پروژه دلایل موجهی دارد. طی این مدت تعیین‌شده، اهداف خلاقانه هم باید برآورده شوند. اما مضطرب شدن مدیر در خصوص رشد راکد بهره‌وری کارمندان، یک واکنش مناسب نیست. باید به تدریج شرایطی را فراهم کنید که کارمندان زمان کمتری را برای تکمیل وظایف و زمان بیشتری را برای پرسیدن، تفکر و همکاری اختصاص دهند. کافی است به این فکر کنید که چه پیشرفت‌های جدیدی

طی پنج سال گذشته در سازمان شما به وقوع پیوسته است. شما مقصر کاهش در بهره‌وری نیستید، اما باید مشوق افرادی باشید که نتایج خوب و افزایش بهره‌وری در کار خود داشته‌اند. اگر از خدمات و موفقیت افراد در سازمان و حتی در موفقیت‌های بیرون از سازمان، قدردانی به‌موقع نشود، بعد از آن، کارکنان در سازمان نه‌تنها کار مهمی که باعث افزایش تولید و راندمان سازمانی شود انجام نخواهند داد، بلکه روحیه بی‌تفاوتی بر سازمان حاکم خواهد شد. قدردانی و تشویق مدیران از کارکنان عاملی برای انگیزش اعضای سازمان و اهمیت و شخصیت دادن به نیروهای تحت امر و نشان‌گر توجه مدیر به آن‌هاست.

آگاهی از موانع و محدودیت‌ها

انجام کارهای چالشی و بزرگ در سازمان می‌تواند انواع مختلفی از بهره‌وری را در شما ایجاد کند. اما این به معنای رسیدن به کارایی و تکمیل سریع وظایف بدون سوال و یادگیری نیست. در عوض بهره‌وری بر اهداف صحیح تمرکز کرده، برای مشتری تفاوت ایجاد می‌کند و راه‌حل‌های نوآورانه و جدید را انتقال می‌دهد و فرهنگی ایجاد می‌کند که در آن تیم‌ها قوی‌تر می‌شوند و موفقیت‌های سازمانی برای سال‌های آینده پیش‌بینی و تقویت می‌شوند. اشخاصی مانند سام می‌توانند بهترین جایگاه را از ابتدای ورود خود به سازمان کسب کنند، اگر در جست‌وجوی ایده‌ها باشند و روش‌های خلاقانه و متفاوت برای حل مسائل بیابند. انتظار یک مدیر از کارمندی مانند سام این است که در کنار تلاش برای بالا بردن کارایی، مدیر خود را از موانع، محدودیت‌ها و مسائل موجود در کار خود آگاه کند. بدین ترتیب می‌توان با کمک خود کارمندان تفکری متفاوت را برای برطرف کردن موانع رشد بهره‌وری پیاده‌سازی کرد.

باور قلبی و تعهد

در صورتی که از بهره‌وری پایین کارمندان خود ناراضی هستید، می‌توانید یک برنامه بهبود بهره‌وری اجرا کنید. به یاد داشته باشید که برای موفقیت در یک برنامه بهبود بهره‌وری، شما به تعهد شخصی و قلبی افراد درگیر در برنامه خود نیازمند هستید. ابتدا حسن تعهد خود را بیازمایید. باید قلباً باور داشته باشید که برنامه شما جامعه عمل خواهد پوشید و شما و کارمندان انسان‌های درستی برای انجام این کار هستید و این برنامه و موفقیت آن برای سازمان شما ضروری و حیاتی است. تعهد را در میان اعضای گروه از طریق هدف‌گذاری و طرح‌ریزی ایجاد کنید و به آن تداوم ببخشید. وظایف مناسب افراد را به‌طور ماهرانه به آن‌ها واگذار کنید. کارهای چالشی را به کسانی ارجاع دهید که از عهده انجام آن کار برآیند. پیوسته اهمیت برنامه را در کل و وظیفه هر یک از کارمندان را به‌طور فردی یادآور شوید. تعهد هنگامی خود را نشان خواهد داد که گروه بر یک بحران فائق آید و این امر فقط به واسطه پیش‌بینی‌های انجام‌شده، ممکن می‌شود. از طرف دیگر هیچ‌چیز مانند بر باد رفتن زحمات خویش و مواجهه با یک مشکل پیش‌بینی‌نشده باعث از میان رفتن تعهد نمی‌شود. در صورت وقوع چنین مسئله‌ای از خود سوال کنید که کجای کار اشتباه بوده است؟ از کجا باید می‌دانستیم که چنین اتفاقی روی خواهد داد؟ چگونه می‌توانیم از آن جلوگیری کنیم؟ و... در طول مدت انجام کار، خود را الگویی جهت بالا بردن دقت و کیفیت عملکرد کارمندان خود - آن‌گونه که از آن‌ها توقع دارید - قرار دهید. وقتی تعهد خود را در عمل نشان دادید، آخرین آثار بدبینی نیز در میان افراد شما از بین خواهد رفت.

منبع: HBR

۱۹ درصد سرنوشت ساز



انگلیس از اتحادیه اروپایی خارج شد.» او با اشاره به این که ستاره‌های پرچم اتحاد در اروپا در حال فرو افتادن است، نوشت: «تحولات اقتصادی کشورهای جنوب اروپا، تروریسم و بحران مهاجرت نشان می‌داد که این اتحاد در حال فروپاشی است. اما دومینوی سقوط با برگزیت آغاز می‌شود.» گاردین با اشاره به این صحبت‌های ابوطالبی نوشته است: «این دیپلمات ایرانی نکته است که ایران چطور می‌تواند از این بلوا منتفع بشود و تنها آن را فرصتی تاریخی برای این کشور دانسته است.» چنین اظهارنظرهایی از سوی مقامات ایرانی، در رسانه‌های خارجی به این شکل تعبیر شده است که ایران موافق خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا بوده است و از آن نفع خواهد برد.

اما تحلیل‌های کارشناسان اقتصادی در زمینه اقتصاد و بازار ایران به دنبال برگزیت، واقعیت‌های دیگری را نشان می‌دهد. نخستین مورد نیز به نفت مربوط می‌شود. حامد قدوسی کارشناس اقتصاد در این باره گفته است: «واقعیت این است که افزایش ارزش دلار باعث کاهش قیمت نفت می‌شود و در نتیجه در کوتاه‌مدت، اقتصاد ایران با ریسک‌های بیشتری از زاویه قیمت نفت مواجه خواهد شد.» اما نفت و کاهش درآمدهای نفتی تنها یک گوشه از اتفاقاتی است که بازار ایران و اقتصاد این کشور را متاثر خواهد کرد. طلا یکی دیگر از کالاهای جهانی است که به دنبال برگزیت دستخوش تغییرات ارزشی و قیمتی شد. هم‌زمان با نامنی که در بازارهای جهانی ایجاد شد، سرمایه‌گذاران به این فلز

زرد به‌عنوان کالایی مطمئن برای سرمایه‌گذاری هجوم آوردند که در نتیجه این افزایش تقاضا باعث افزایش قیمت طلا شد. به این ترتیب فلز طلایی‌رنگ و درخشانی که همیشه در اوج نگرانی، پناه سرمایه‌گذاران بوده است، در ایران نیز با افزایش قیمت مواجه شد. هرچند برخی از تحلیل‌گران تاکید کرده‌اند که این افزایش قیمت مربوط به کوتاه‌مدت است و در درازمدت وضعیت قیمت طلا به همین شکل باقی نخواهد ماند.

تحلیل‌گران اقتصادی، چه در ایران و چه در جهان، همگی معتقدند که هنوز برای تجزیه و تحلیل جدایی بریتانیایی‌ها از اتحادیه اروپا خیلی زود است. احتمالاً اکثر تنش‌هایی که بازار امروز در جهان با آن مواجه است، در عرض شش ماه برطرف خواهد شد. اما اکثر تحلیل‌ها بر این مدار می‌چرخد که مردم

این کشور تصمیمی ناآگاهانه گرفتند؛ مردمی که بعد از انتخاب به جست‌وجوی معنای «اتحادیه اروپا» بودند، بعید است از روی علم و آگاهی انتخاب کرده باشند. تصمیم آن‌ها در مرحله نخست با تشویق‌ها و تحسین‌های افرادی مانند دونالد ترامپ همراه شد. غول‌های پوپولیسم در جهان برای ۱۰۹ درصدی کف زدند که آگاهانه یا ناآگاهانه سرنوشت خود و آیندگان را شاید برای همیشه تغییر دادند.

۵۱٫۹ درصد؛ تنها ۱۰٫۹ درصد بیشتر از نصف صد درصد است. اما همین ۱۰٫۹ درصد بیشتر کافی است تا سرنوشت ملتی را تغییر بدهد. در روز ۲۴ ژوئن ۵۱٫۹ درصد از مردم بریتانیا مقابل ۴۸٫۱ درصد باقی‌مانده ایستادند و رأی به خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا دادند. در واقع در این روز همان ۱۰٫۹ درصد ناقابل بودند که مقابل همه جهان ایستادند و تصمیمی تاریخی برای کشورشان گرفتند. حالا مدتی است که به لطف همین ۱۰٫۹ درصد بیشتر، بریتانیایی‌ها خوراک رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی شده‌اند. برخی این اقدام تاریخی را تحلیل می‌کردند و برخی دیگر مردم بریتانیا را زیر نظر قرار داده بودند که تازه بعد از رأی دادن به گوگل حمله‌ور شده بودند و جمله «اتحادیه اروپا چیست؟» را جست‌وجو می‌کردند. اما در این میان واکنش اکونومیست از همه تامل‌برانگیزتر بود. این هفته‌نامه که از ماه‌ها پیش تلاش می‌کرد مردم را از عواقب جدا شدن بریتانیا از اتحادیه اروپا آگاه کند، پس از اعلام نتایج، مایوسانه طرحی را روی وبسایت خود قرار داد که اندوه عمیق کارکنان این رسانه از عدم موفقیت در دستیابی به هدفشان را نشان می‌داد: پرچمی از سه رنگ آبی، قرمز و سفید که از وسط به دو تکه مساوی پاره شده و در میان آن نوشته بود: «شکاف تراژیک». این طرح از یک سو دو تکه شدن جامعه بریتانیا را نشان می‌داد (هرچند یک تکه ۱۰٫۹ درصد بیشتر است) و از سوی دیگر تکه‌پاره شدن اجتماع و اقتصاد کشوری را نشان می‌داد که از چند جزیره کوچک به دور هم تشکیل شده است.

اکونومیست و دیگر رسانه‌ها شاد باشند یا ناراحت، بریتانیایی‌ها از اتحادیه اروپا خارج شدند؛ اتحادیه‌ای که در سال ۲۰۱۴ حدود ۲۴ درصد از تولید ناخالص داخلی اسمی و ۱۷ درصد از قدرت برابری خرید جهان را تشکیل می‌داد. حالا دیگر دست بریتانیا از بازار مستقلی که اتحادیه اروپا برای خودش تشکیل داده، کوتاه شده است و باید مستقل و آزاد در دنیای تجارت آغاز به کار کند. اما داستان برگزیت یا خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا، به خود این کشور ختم نمی‌شود. تکانی که مردم بریتانیا به کشور خود دادند، بازارهای جهانی را به لرزه درآورد. فشار بر بازار از سقوط پوند و استرلینگ، تا افزایش ارزش دلار، هجوم به طلا و کاهش ارزش طلای سیاه، همگی از عواقب و پس‌لرزه‌های زلزله‌ای بود که در بریتانیا آمد. ایران

و بازارهای این کشور نیز به‌عنوان بخشی از بازارهای جهانی، از پس‌لرزه‌ها در امان نماند. یکی از نخستین واکنش‌ها و اظهارنظرهای ایرانی‌ها از سوی حمید ابوطالبی، معاون سیاسی دفتر رئیس جمهوری، بود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، ابوطالبی خروج انگلیس از اتحادیه اروپا را یک فرصت تاریخی برای ایران دانست و گفت ایران باید از این فرصت تازه نهایت بهره را ببرد. او در توییت خود نوشته است: «زمین‌لرزه‌های بزرگ، اروپا را لرزاند و

در روز ۲۴ ژوئن ۵۱٫۹ درصد از مردم بریتانیا مقابل ۴۸٫۱ درصد باقی‌مانده ایستادند و رأی به خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا دادند. در واقع در این روز همان ۱۰٫۹ درصد ناقابل بودند که مقابل همه جهان ایستادند و تصمیمی تاریخی برای کشورشان گرفتند

آدم‌های بی‌گناه چنگ نمی‌زنند. او تا ابد برای درناها قصه می‌گوید، و باز هم درنای جدیدی را متولد می‌کند؛ درناهایی که قرار است دنیا را تسخیر کنند، تا شاید قدرت‌طلبی‌ها این‌گونه جولان ندهند روی تن و جان آدم‌هایی که دوست دارند بازی کنند، بدونند، کودکی کنند و روی پنجه‌های پایشان بایستند تا بزرگ شدن را تمرین کنند.

۱۴ مرداد (۶ اوت ۱۹۴۵) بود که انفجار اتمی تسلیحات قدرتمندان، جان هزاران انسان معمولی ساکن در هیروشیما و ناگازاکی را گرفت. تاریخ هرگز صبحی را که بمب افکن B-۲۹ آمریکایی نخستین بمب اتمی دنیا را روی شهر هیروشیمای ژاپن انداخت و درلحظه جان ۸۰ هزار نفر انسان بی‌گناه را به کام مرگ کشاند و ده‌ها هزار نفر را به مرگ تدریجی دچار کرد، فراموش نخواهد کرد.

دوست داشت بازی کند، بدود، کودکی کند، دوست داشت روی پنجه‌های پایش بایستد و بزرگ شدن را تمرین کند، اما قدرت چیز دیگری می‌خواست. او برای بازی قدرت زیادی کوچک بود، کودک بود. کودک را چه به بازی‌های سرسام‌آور و پرچنون قدرت. اما او وارد بازی شده بود، همان صبحی که چشم باز کرد و سوزشی در ریه‌هایش احساس کرد، همان روز او هم شد یکی از مهره‌های مظلوم بازی قدرت.

ساداکو، دختری که توانست ثابت کند بازی قدرت را هم می‌شود به چالش کشید. مادر بزرگش برایش گفته بود اگر هزار درنای کاغذی بسازد، می‌تواند به آرزویش برسد. شاید او آرزویش این بود که صدای دوستانش را به گوش مردم دنیا برساند، آرزویش این بود که آدم بزرگ‌ها اگر می‌خواهند کاسه قدرتش را را پر کنند، برای این پر کردن از جان بچه‌ها مایه نگذارند، شاید هم آرزویش این بود که درناهایش پرواز کنند و قصه او و دوستانش را بارها و بارها در گوش آدم بزرگ‌ها بخوانند تا شاید هیچ کجای دنیا هیچ کودکی با جان و کودکی‌اش کاسه قدرت قدرتمندان را پر نکند. همین بود که توی گوش درناهایش دانه به دانه قصه دوستانش را می‌گفت؛ دوستانی که بعد از آن انفجار دیگر نبودند، اگر هم بودند، روزهایشان هر لحظه انفجاری بود از درد و رنج.

ثمره انفجار بمبی که با چتر از هواپیما بر فراز هیروشیما سقوط کرده بود، برای ساداکو سرطان خون بود. قبل از این که مهلتش برای زندگی روی زمین تمام شود، افسانه مادر بزرگ را دنبال کرد؛ هزار درنای کاغذی مساوی با برآوردن یک آرزو، با عشق و علاقه برای رسیدن به آرزویش تلاش کرد. اما ثمرات جنگ مجالش نداد تا بر بال کاغذی هزار درنا به سرزمین آرزوهایش پرواز کند. ۶۴۴ مین درنا که با دست‌ان ساداکو متولد شد، او دیگر رنج نمی‌کشید، نفس هم نمی‌کشید، نگاهش هم طعنه تلخی نبود به بازی قدرت، اما او حتی بعد از مرگ هم می‌تواند به آرزویش برسد. این را شاید مادر بزرگ بعد از رفتن او به دوستان ساداکو گفت. همین بود بهانه بچه‌هایی که هر کدام زخمی از جنگ بر تن داشتند، تا تلاش کنند او به آرزویش برسد. هزار درنای کاغذی همراه با جسد ساداکو دفن شد، و او تا ابد برای درناهایش قصه‌های رنگی خواهد گفت؛ قصه‌هایی که در آن قدرتمندان برای تامین اسباب‌بازی‌هایشان به جان و کودکی

مجله فرهنگ و خانواده

هیروشیما، آتشی که هنوز هم روشن است

از کتاب دیجیتال تا جایگزین دابسمش

روز برنامه‌های تازه‌تری ارائه می‌شود، تصمیم گرفتیم تا چند برنامه برای سرگرمی و تفریح معرفی کنیم تا کنار همه برنامه‌هایی که برای تابستان دارید، چند دقیقه‌ای را هم با این اپلیکیشن‌ها بگذرانید.

چیزی شبیه همان دفترهاست و همان کارایی را دارد، البته با این تفاوت که برای بزرگسالان عرضه شده. شاید در ظاهر به نظر برسد این اپلیکیشن ویژه بچه‌هاست، اما علم روان‌شناسی امروز چیز دیگری می‌گوید. تحقیقات علمی نشان داده هنر و انجام فعالیت‌های هنری باعث بهبود رفتار و تعاملات اجتماعی، رسیدن به آرامش روحی و روانی و هم‌چنین تقویت خودآگاهی می‌شود. این برنامه ضمن داشتن الگوهای مختلف برای رنگ کردن، کار رنگ‌آمیزی را با لمس انگشت‌ها روی صفحه آسان‌تر از همیشه کرده است. در پایان، شما می‌توانید هنر خود را در صفحات مجازی مختلف به اشتراک بگذارید. در روزهای پراسترس و اضطراب، این برنامه می‌تواند آرامش را برای شما به همراه داشته باشد.

jetAudio Plus

این روزها استفاده از تلفن‌های هوشمند جای دستگاه‌های پخش موسیقی را گرفته، اما به دلیل این که تلفن‌ها ویژه چنین کاری ساخته نشده‌اند، برخی از کاربردهای حرفه‌ای را برای مخاطب‌ها ندارند. نرم‌افزارهای بسیاری برای گوش کردن به موسیقی ساخته و عرضه شده است، اما Jet Audio یکی از نرم‌افزارهای کاملا آشنا برای طرفداران موسیقی است که سال‌ها برنامه‌های مختلفی برای شنیدن موسیقی و تماشای فیلم ارائه کرده است. از ویژگی‌های این نرم‌افزار باید به پخش فایل‌های موزیک با پسوند های .wav, .mp3, .m4a, .flac, .ogg, .m4a, .mpc, .tta, .wv, .ape, .mod, .spx, ... و بیش از ۳۲ نوع اکولایزر، افکت‌های Wide Bass-X, Reverb و تغییر سرعت پخش آهنگ اشاره کرد. تنظیمات فراوانی برای این اپلیکیشن وجود دارد که مخصوص طرفداران دو آتشه موسیقی است. به‌تازگی نسخه به‌روزرشده‌ای از این نرم‌افزار عرضه شده که دارای ویژگی‌های تازه‌تری نسبت به نسخه قبلی است. برای شنیدن آهنگ مورد علاقه‌تان با کیفیت بالا می‌توانید حساب ویژه‌ای روی Jet Audio باز کنید.



Badland ۲.۲.۰۱۴



بازی‌های زیادی برای سیستم عامل اندروید ساخته شده و می‌شود، اما تنها چند بازی انگشت‌شمار می‌توانند دل مخاطب را ببرند. بازی‌ها با گرافیک‌های بالا و شخصیت‌های فانتزی ارائه می‌شوند. حالا در این

میان یک بازی اسرارآمیز هوش و حواس گیمرهای حرفه‌ای را برده؛ Ballands. این بازی تا به حال بیش از هفت میلیون بار دانلود و به یکی از بازی‌های محبوب کاربرها تبدیل شده است. این بازی به دلیل گرافیک و ساختار متفاوتش نسبت به سایر بازی‌ها، توجه بسیاری را به خود جلب کرده و توانسته با استفاده از تکنیک خاصی، مرموز بودن یک جنگل را به‌خوبی به کاربر منتقل کند. این بازی بعد از موفقیتش، نسخه دومش هم ساخته و عرضه شد. این بازی توانسته عنوان جایزه Sensation Indie Nordic در شمال اروپا (سال ۲۰۱۳)، بهترین بازی اروپا در سال ۲۰۱۲ و هم‌چنین جایزه SCEE اروپا در سال ۲۰۱۲ را به خود اختصاص دهد.

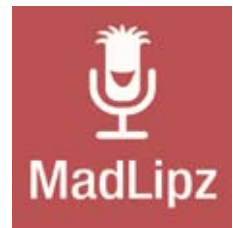
حالا که آفتاب داغ با شدت بیشتری می‌تابد، خیلی‌ها حوصله بیرون رفتن را ندارند. اما حیف است که تابستان باشد و برای سرگرمی برنامه‌ای نداشته باشید. حالا که بازار گوشی‌های اندروید داغ‌تر از هوای این روزهاست و هر

فیدیبو



یکی از مشکلاتی که کتاب‌خوان‌ها در تابستان دارند، حمل کردن چندین کتاب با خود و این طرف و آن طرف بردنشان است. حالا نرم‌افزاری در کشور خودمان ساخته شده که کار را نه فقط برای کتاب‌خوان‌ها، که برای همه آسان کرده است. نرم‌افزار فیدیبو، برنامه‌ای است که به شما این امکان را می‌دهد که هزارها کتاب را در جیب خود داشته باشید! کتاب‌هایی که در این برنامه ارائه شده، از برترین ناشران کشور است. تعدادی از این آثار رایگان و بعضی دیگر با پرداخت هزینه‌ای بسیار کم قابل تهیه و استفاده است. از امکانات این برنامه می‌توان به رنگ کردن متن، حالت مطالعه در شب، اشتراک‌گذاری نظرات با دیگران و علامت زدن آخرین صفحه خوانده‌شده اشاره کرد. شاید برای بسیاری هنوز ورق زدن کتاب کاغذی لذت و صفناپذیری داشته باشد، اما نمی‌توان از امکان خواندن صدها کتاب در موبایل به همین راحتی گذشت. دانلود این نرم‌افزار، هم از طریق برنامه کافه بازار و هم از طریق مراجعه به وبسایت فیدیبو امکان‌پذیر است. این نرم‌افزار با شعار «مطالعه آزاد برای همه، همه وقت، همه جا» کارش را آغاز کرد.

Madlipz



همین چند وقت پیش که برنامه دابسمش آمد، کلی سروردا به پا کرد و تقریباً همه ما به نوعی کار کردن با آن را تجربه کردیم. برنامه‌ای که به‌سرعت و به‌شدت همه‌گیر شد و پا به برنامه‌های تلویزیونی و برنامه‌های ورزشی هم گذاشت. در دابسمش شما صدا را داشتید و با تصویربرداری از خودتان، صدا را روی تصویر می‌گذاشتید و به همین راحتی یک کلیپ بامزه می‌ساختید. حالا برنامه Madlipz کاری عکس دابسمش انجام می‌دهد؛ چیزی که به هنر دوبله شباهت دارد. شما تصویری از فیلم، سریال، برنامه تلویزیونی یا یک انیمیشن را برمی‌دارید و به جای شخصیت‌های آن کلیپ صحبت می‌کنید. این که چقدر کارتان خوب از آب دربیاید، به میزان خلاقیتتان برمی‌گردد. این امکان در برنامه وجود دارد که تنها جای یک نفر صحبت کنید و صدای شخصیت‌های دیگر باز باشد و شنیده شود. شما می‌توانید کلیپ ساخته‌شده را برای خودتان ذخیره کنید، یا با دوستانتان به اشتراک بگذارید. این برنامه آن‌قدر جذاب است که به همین راحتی نمی‌توانید از آن دل بکنید. Madlipz برای سیستم عامل اندروید و آی‌اواس عرضه شده است.

Colorfy



همه ما با دفترهایی که مخصوص رنگ‌آمیزی هستند، آشنا ایم. زمانی که بچه بودیم، دنبال دفترهای جدیدتر بودیم تا هنر رنگ‌آمیزی‌مان را به رخ پدر و مادرمان بکشیم! بعید می‌دانم پس از گذشت چندین و چند سال سراغ این دفترها رفته باشید، مگر به‌خاطر برادرزاده و خواهرزاده یا بچه خودتان! به‌تازگی برنامه‌ای به نام Colorfy ارائه شده که

شیش و چهارهای جهانی

بوده، تقریباً اتفاق نظر دارند؛ جدال‌هایی که حساسیت‌ها و ویژگی‌ها و اهمیت مخصوص به خود را دارند. بازی‌هایی مثل پرسپولیس-استقلال که در نقاط مختلف جهان برگزار می‌شود و نگاه پرشور هواداران دو تیم را مجذوب خود می‌کند. نگاهی داریم به مهم‌ترین دربی‌ها یا همان شهرآورد‌های جهان.

فوتبال چیزی از زندگی کم ندارد. همین باعث شده بیشترین بیننده و هوادار را داشته باشد. یکی از جذابیت‌های فوتبال، دیدارهای دو تیم همشهری است، که نام «دربی» را بر آن گذاشته‌اند. درباره‌ی ریشه و تاریخچه‌ی شکل‌گیری این نام، حرف‌ها و صحبت‌های متفاوتی مطرح می‌شود، اما بیشترشان در این‌که کشور انگلیس نقطه‌ی شروع این بازی‌ها



اینترمیلان - آث میلان

ماجرای این قرار است که باشگاهی به نام میلان تاسیس شد و تیم فوتبالش توانست سه بار قهرمانی لیگ کشور را جشن بگیرد. اما بعد از مدتی سران باشگاه بر سر به کار گرفتن بازیکنان خارجی دچار اختلاف نظر شدند. این اختلاف تا جایی ادامه پیدا کرد که چند تن از سران باشگاه تصمیم به راه‌اندازی باشگاه دیگری گرفتند تا بتوانند از خارجی‌ها نیز در تیمشان استفاده کنند. به این ترتیب بود که تیم اینترمیلان شکل گرفت. سرمایه‌داران از این تیم استقبال کردند و همین موضوع باعث شد تا قشر ضعیف جامعه به حمایت از آث میلان بپردازد. هرچند که بعدها به دلیل گسترده شدن فوتبال و مسائل مالی، میلانی‌ها ناچار به جذب سرمایه‌گذار شدند و بازیکنان خارجی هم جذب کردند. دربی شهر میلان، به دلا مادونینا مشهور است.



بوکاجونیورز - ریورپلاته

دربی‌ها تنها محدود به جدال دو تیم از یک شهر نمی‌شود. گاهی اختلاف نظر دو طرف درباره‌ی یک موضوع سیاسی این رقابت را به شکلی ویژه تبدیل می‌کند. بازی دو تیم بوکا و ریورپلاته که لقب سوپر کلاسیکو را دارد، جدا از این‌که رقابت بین دو تیم از یک شهر است، صحنه‌ی برخورد دو طبقه‌ی اجتماعی متفاوت است. هواداران باشگاه بوکاجونیورز را طبقه‌ی کارگر تشکیل می‌دادند و طرفداران رقیب را قشر مرفه پایتخت. این موضوع رقابت بین دو تیم را بیشتر از هر مسابقه‌ی دیگری حساس می‌کرد. اگر نگاهی به تاریخچه‌ی این دربی بیندازیم، به حوادث و اتفاقات ناخوشایند و درگیری هواداران برخورد می‌کنیم، که البته در کشوری مثل آرژانتین که فوتبال با زندگی‌شان گره خورده، شاید آن قدرها هم عجیب نباشد. بوکا در مجموع بازی‌های این دربی عملکرد بهتری داشته است.



منچستر یونایتد - منچستر سیتی

مهد فوتبال و مهد دربی. مثال خوبی برای مسابقه بین دو تیم از یک شهر، رقابت بین همین دو تیم است. البته در انگلیس چند دربی دیگر هم برگزار می‌شود. مانند دیدار آرسنال-تاتنهام و لیورپول-اورتون. اولین دیدار بین دو تیم منچستر، در سال ۱۸۸۱ برگزار شد و با برتری قاطع سه بر صفر قرمزها به پایان رسید. نگاه به تاریخچه‌ی رویارویی دو تیم، برتری یونایتدی‌ها را نشان می‌دهد، اما در سال‌های اخیر و با قدرت گرفتن سیتی، این دیدار بیشتر از قبل اهمیت پیدا کرده است. پیش از این موضوع، مسابقه بین این دو، نه برای کسب جام، که بیشتر برای کسب عنوان تیم برتر شهر منچستر اهمیت داشت. یونایتدی‌ها به شیاطین سرخ و سیتی‌ها هم به تیم آبی آسمانی معروف هستند.



بارسلونا - رئال مادرید

همان‌طور که قبلاً هم گفته شد، دربی تعریف دقیق و مشخصی ندارد. بارسا و رئال با وجود این‌که در یک شهر قرار ندارند، اما مهم‌ترین دربی را به خود اختصاص داده‌اند. ریشه‌ی این رقابت هم به اختلاف‌های فرهنگی و اجتماعی برمی‌گردد. رئال نزدیک به طبقه‌ی حاکم اسپانیاست و بارسا تیم جدایی‌طلبان کاتالان. با وجود این‌که بیش از ۳۰ سال از تشکیل حکومت دموکراتیک در اسپانیا می‌گذرد، اما این دیدار هنوز هم جنبه‌های سیاسی خود را دارد. به همین دلیل جابه‌جایی بازیکن بین دو تیم بسیار حساس است. این موضوع هم به جدال دو تیم بر سر به خدمت گرفتن دی استفانو برمی‌گردد. رفتن لوییز فیگو به رئال و نفرت تمام‌نشدنی بارسایی‌ها از او، نمونه‌ی بارز این حساسیت است. رویارویی این دو تیم به ال کلاسیکو معروف است و در میان دربی‌ها بیشترین بیننده را دارد.

سینما

علا والانژاد

نام: دنیرو حرفه: بازیگر

گاو خشمگین (۱۹۸۰)

فیلم «گاو خشمگین» بر اساس زندگی جیک لاموتا، بوکسور ایتالیایی تبار آمریکایی، است که به مدت سه سال قهرمان دسته میان‌وزن بوکس آمریکا بود. نحوه بازی او این‌گونه بود که به علت کم‌دقتی ضربات سنگینی را از حریف دریافت می‌کرد و همین باعث خشم او می‌شد و در ادامه حریف را از پا درمی‌آورد. مارتین اسکورسیزی با ساخت فیلم «گاو خشمگین» با بازی دنیرو (جیک لاموتا) زندگی این قهرمان را به تصویر کشید. دنیرو برای بازی بهتر در فیلم تمرینات مشت‌زنی خود را شروع کرد و هم‌چنین برای قسمت پایانی فیلم حدود ۳۰ کیلوگرم وزن خود را افزایش داد. دنیرو برای بازی در این نقش جوایز اسکار، گلدن گلوب و هم‌چنین چندین جایزه دیگر را دریافت کرد. این فیلم را برترین فیلم ورزشی تاریخ سینما می‌دانند.

پدرخوانده ۲ (۱۹۷۴)

پس از موفقیت بی‌سابقه فیلم «پدرخوانده» و به دست آوردن سه جایزه اسکار، کارگردان فیلم، فرانسیس فورد کاپولا تصمیم به ساخت قسمت دوم این فیلم می‌گیرد. در قسمت دوم همانند قسمت نخست، آل پاچینو، رابرت دووال، دایان کیتن و جان کازال حضور دارند. ولی به دلیل پرداختن به دوران جوانی شخصیت ویتو کورلئونه که در قسمت اول مارلون براندو نقش او را ایفا می‌کرد، رابرت دنیرو نقش پدرخوانده جوان را بازی می‌کند. جوایز بهترین فیلم، بهترین کارگردانی، بهترین فیلمنامه اقتباسی، بهترین موسیقی فیلم، بهترین کارگردانی هنری در سال ۱۹۷۴ به فیلم «پدرخوانده ۲» تعلق گرفت. هم‌چنین دنیرو در این فیلم اولین جایزه اسکار خود را به‌عنوان بهترین بازیگر نقش مکمل مرد دریافت کرد.

سلطان کمدی (۱۹۸۳)

سلطان کمدی ششمین فیلم اسکورسیزی کارگردان و پنجمین همکاری او با دنیرو است. در فیلم نگاه کنایه‌آمیز اسکورسیزی به رسانه‌های پوشالی آمریکا دیده می‌شود و برخلاف فیلم‌های پرسروصدای قبلی او، از فضایی آرام برخوردار است. روبرت پاکلین (دنیرو) رویای کم‌دین شدن را در سر دارد و تلاش می‌کند به جری لانگ فورد (جری لوییس) که یکی از بزرگ‌ترین کم‌دین‌های کهنه‌کار است، نزدیک شود و نظر او را جلب کند. اما متوجه می‌شود که جری عمادانه علاقه‌ای به روبرت و کارهای او نشان نمی‌دهد.

رابرت آنتونی دنیرو در هفدهم اوت ۱۹۴۳ در نیویورک به دنیا آمد. او که از سال ۱۹۶۲ تا کنون به حرفه بازیگری و تهیه‌کنندگی مشغول است، توانسته یکی از درخشان‌ترین کارنامه‌ها را در دنیای سینما برای خود رقم بزند. هم‌چنین همکاری مداوم و بی‌نظیر او با مارتین اسکورسیزی که از پرآوازه‌ترین کارگردان‌های دنیاست، باعث خلق آثار و کاراکترهای فراموش‌نشدنی در تاریخ سینمای جهان شده است. دنیرو بیش از ۱۰ بار نامزد جوایز بازیگری شده و توانسته چهار جایزه اسکار و گلدن گلوب را به دست آورد. در این شماره نگاهی اجمالی به پنج فیلم از بهترین و تاثیرگذارترین فیلم‌های او می‌اندازیم.

راننده تاکسی (۱۹۷۶)

فیلم «راننده تاکسی» به کارگردانی مارتین اسکورسیزی کمی بعد از پایان جنگ ویتنام در نیویورک فیلم‌برداری شد. بازیگرانی همچون جودی فاستر، آلبرت بروکس، سیبل شفرد و هاروی کاتیل در فیلم حضور دارند. رابرت دنیرو در نقش تراویس بیکل به‌عنوان یک راننده تاکسی در فیلم توانست یکی از شخصیت‌های اسطوره‌ای تاریخ سینمای جهان را به وجود آورد و نامزد جوایز اسکار و گلدن گلوب شود. او برای تسلط بیشتر در نقش خود گواهی‌نامه رانندگی تاکسی در نیویورک را گرفت و به مدت چند ماه شب‌ها به‌عنوان راننده تاکسی ناشناسی در نیویورک رانندگی می‌کرد. شخصی به نام جان هینکلی جونیور که تحت تاثیر فیلم «راننده تاکسی» و بازی دنیرو قرار گرفته بود، سعی در ترور رونالد ریگان (رئیس جمهور وقت آمریکا) کرد که البته نافرجام ماند. این فیلم را جزو ۱۰۰ فیلم برتر تاریخ سینما می‌دانند.

مخمصه (۱۹۹۵)

در فیلم «پدرخوانده ۲»، دنیرو و پاچینو در یک فیلم حضور داشتند، اما در هیچ سکانسی مقابل هم قرار نگرفتند. ۲۱ سال بعد این دو غول بازیگری سینمای جهان در سکانس‌هایی رویه‌روی هم قرار گرفتند. نیل مک‌کالی (دنیرو) یک دزد حرفه‌ای است که در یک دزدی خطرناک به همراه هم‌دستانش با پول هنگفتی فرار می‌کند. وینسنت هانا (پاچینو) در نقش یک کارآگاه حرفه‌ای به دنبال سرخ‌هایی جهت پیدا کردن دزدهاست. ملاقات آل پاچینو و رابرت دنیرو در رستوران جزو سکانس‌های فراموش‌نشدنی فیلم است. در این لحظه یک دزد و یک پلیس صادقانه با هم صحبت می‌کنند و در عین حال واژه‌های از کشتن یکدیگر ندارند. کارگردانی این فیلم جنایی را مایکل مان به عهده داشت.

چگونه از تابستان خود لذت ببریم؟

شبکه نمایش خانگی هم سریال‌ها و فیلم‌های جدیدی را می‌توان مشاهده کرد. در این جا سعی کردیم پیشنهادهای داشته باشیم برای روزهای گرم و طولانی تابستان؛ پیشنهادهای فرهنگی که حالمان را خوب کند و در عین حال جوری باشند که لذت کیف کردن از آن‌ها در وجودمان ته‌نشین شود.

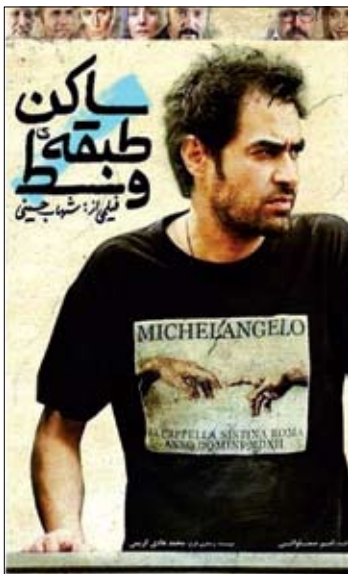


سریال ببینید

«پریا» جدیدترین مجموعه حسین سهیلی‌زاده، عنوان سریالی است که برای پخش در شب‌های تابستان در نظر گرفته شده است. این مجموعه که پخش آن از اوسط تیر ماه آغاز شده، ابعاد تازه و شاید درک‌نشده‌ای از بیماری ایدز را به نمایش می‌گذارد و شاید جسورانه‌تر از سریال‌هایی است که پیش از این درباره ایدز ساخته شده و دشواری‌ها و گرفتاری‌های بیماران و البته اطرفیان‌شان را به نمایش می‌گذارد. قصه این مجموعه از زمان حال و از جایی آغاز می‌شود که پریا (شخصیت اصلی فیلم) پس از چند سال دوری از ایران به کشور بازمی‌گردد. این سریال با فیلمنامه‌ای از سعید فرهادی به نگارش درآمده و در آن بازیگرانی همچون لادن مستوفی، امیرحسین آرمان، افسانه بایگان، محمود پاک‌نیت، عمار تفتی، کمند امیرسلیمانی، رامتین خداپناهی و هادی قمیشی به ایفای نقش می‌پردازند.

فیلم ببینید

فیلمی که این روزها در شبکه نمایش خانگی توزیع شده و خیلی‌ها را کنجکاو به تماشا کرده، «ساکن طبقه وسط» ساخته شهاب حسینی است. این فیلم اولین تجربه جدی شهاب حسینی در عرصه کارگردانی است. حسینی علاوه بر کارگردانی، به‌عنوان بازیگر ۳۸ نقش مجزا و متفاوت را در این فیلم بازی کرده و با این کار، رکوردی جالب را به نام خود به جای گذاشته است. فضای متفاوت این فیلم، لوکیشن‌ها و نقش‌های عجیب حسینی و هم‌چنین حضور بازیگران متعدد در آن، از ویژگی‌ها و نکات کنجکاو‌برانگیز تماشای آن می‌تواند باشد. هنگامه قاضیانی، فرهاد اصلانی، حسین یاری، ساره بیات، طناز طباطبایی، مینا ساداتی و... از دیگر بازیگران اصلی این فیلم هستند. «ساکن طبقه وسط» در اکران عمومی، حدود یک میلیارد و ۳۰ میلیون تومان فروش کرد.



این روزها در بازار موسیقی و سینما آثار متعددی در فصل انتشار و اکران قرار گرفته‌اند؛ آثاری که هر کدام در سبک‌ها و ژانرهای مختلف و بر اساس سلیق متفاوت مخاطبان ساخته شده‌اند و می‌توانند حرف‌های تازه و متفاوتی را برای آن‌ها داشته باشند. این در حالی است که در تلویزیون و



موسیقی گوش کنید

هشتمین آلبوم محسن چاوشی (امیر بی‌گزند) که حدود یک ماه است وارد بازار موسیقی کشور شده، از محدود آلبوم‌های موسیقی پاپ است که توانسته شنونده‌های زیادی را جذب خود کند. محسن چاوشی که پیش از این، آلبوم‌های «یه شاخه نیلوفر»، «ژاکت»، «حریص»، «سنتوری»، «پرچم سفید»، «من خود آن سیزدهم» و «پاروی بی‌قاییق» را منتشر کرده بود، در جدیدترین اثر خود، از اشعار بزرگان حوزه شعر و ادب پارسی از قبیل مولانا و سعدی استفاده کرده و در کنار شعرهای این بزرگان، ترانه‌هایی از حسین صفاء، علی‌اکبر یاغی‌تبار و پدram پاریزی نیز با صدای محسن چاوشی به گوش می‌رسد. این در حالی است که تمامی ملودی‌های آلبوم جدید چاوشی از ساخته‌های خود این هنرمند است و بهروز صفاریان، کوشان حداد، فرشاد حسامی، عادل روحنواز و بابک نقوی نیز به همراه محسن چاوشی تنظیم قطعات آلبوم «امیر بی‌گزند» را بر عهده داشته‌اند.

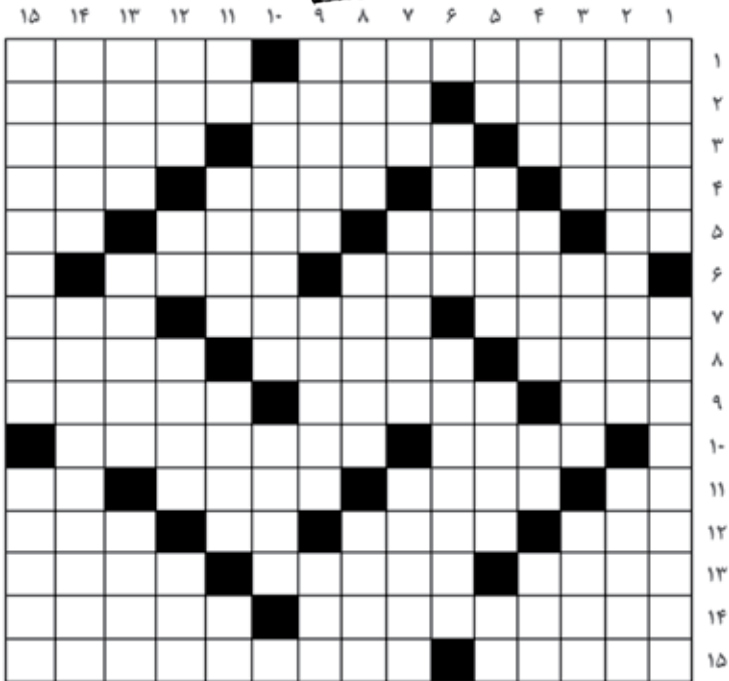
سینما بروید

«ایستاده در غبار» به کارگردانی و نویسندگی محمدحسین مهدویان و تهیه‌کنندگی حبیب‌الله والی‌نژاد، فیلمی است که به دلیل نگاه متفاوت و خلاقیت‌های کم‌نظیر فیلم‌سازش، تاکنون توانسته نظر خیلی از منتقدان و اهالی سینما را جذب کند. گرچه این فیلم در جدول اکران عمومی سینماها فروش آن‌چنانی نتوانست داشته باشد، اما حضور آن در میان فیلم‌هایی که اغلبشان یا کمدی یا خیانت‌محور هستند، می‌تواند برای تماشاگر تازگی و از اهمیت خاصی برخوردار باشد. در خلاصه داستان این فیلم که به روایت زندگی احمد متوسلیان می‌پردازد، آمده: احمد که دوران نوجوانی‌اش را در



سکوت گذرانده، فرمانده لشکری می‌شود که باید در دروازه‌های خرمشهر با دشمن بجنگد. اما سرنوشت او فرسنگ‌ها دور از مرزهای ایران رقم می‌خورد. «ایستاده در غبار» برای حضور در بخش نگاه نو سی‌وچهارمین دوره جشنواره فیلم فجر انتخاب شد.

خوانندگان گرامی مجله در این صفحه شما را دعوت می‌کنیم. تا ضمن سرگرم شدن با یافتن پاسخ مربوطه در قرعه‌کشی جایزه‌ای نفیس شرکت کنید. با جواب دادن به جدول این صفحه اسم خود را در گردونه شانس قرار دهید. در ضمن پاسخ‌های خود را تا تاریخ ۲۰ هر ماه به آدرس ای میل صفحه ارسال کنید. همراهان گرامی جواب‌ها را هم در شماره آینده و خازم مشاهده خواهید کرد.



عمودی

۱. از الحان و نواهای دوره ساسانی. - از داستان های لافونتن نویسنده فرانسوی قرن ۱۷ که از کلیله و دمنه اقتباس شده است.
۲. فاکتور خونی که میان انسان و شامپانزه مشترک است. - خشکیمزاج و کار نکردن شکم .
۳. کینجد کوبیده که با شیر به عسل می خوردند. - اسب نر. - جاندار ذره بینی تک سلولی.
۴. اندیشه ، فکر. - دین داشتن. - هم شهر و هم استان است. - گلو، حلقوم.
۵. مقابل ماده. - برده زن. - باخت در بازی تخته نرد، به تریبی که دو امتیاز حساب شود. - چیزی که از روی هوا گرفته شود.
۶. عیبی قید و بند. - از آثار دکتر زرینکوب که جستجویی چند در باب شعر حافظ ، گلشن راز ، گذشته نثر فارسی و ادبیات تطبیقی است.
۷. آیکی بودن. - شوهر دختری یا خواهر. - بخشی از ساختمان که سقف دارد اما جلو آن باز است.
۸. تیری که با کمان اندازند. - آفریننده ، بخشاینده. - هر جسمی که جریان الکتریسیته یا حرارت را از خود عبور دهد.
۹. جمع جلسه. - از رودخانه‌های جنوب غربی ایران. - تظاهر، دورویی .
۱۰. وسیله‌ای است که اجازه حرکت نسبی مشخصی را بین دو یا بیشتر از دو قطعه را می‌دهد که به طور نمونه به صورت چرخش یا حرکت خطی است. - از ایران به چین رفت و در زبان چینی به آن زی‌لا می گویند.
۱۱. روشی در رنگ کردن مو. - پیدا شدن ، آشکار شدن. - حس بویایی. - بوی خوشی مرکب از مشک و عنبر و عود.
۱۲. نغمه ، سرود. - اثر پا. - به جایبوسو. - پرنده ای است شبیه گنجشک.
۱۳. آذین و زینت. - پول یا هدیه‌ای که به هنگام دیدن روی عروس یا نوزاد دهند. - ماده سوختنی.
۱۴. زنده ، جاندار. - آفریننده زمین ، آسمان ، انسان و شادی ، به نقل از کتیبه داریوش در نقش رستم.
۱۵. طاقی که دیوان در خدمت اهریمن به نشانه پیروزی و از پای درآوردن باد و پایاندان به بارش ابر بر آسمان ها زدند. - نادر با پیروزی در این جنگ کوه نور و دریای نور و تخت طاووس را به عنوان غنیمت‌ها هند به ایران آورد

افقی

۱. شکوفه تاریخ که در عطرسازی ، ساختن اسانس و تهیه مربا کاربرد دارد. - متفرد.
۲. گذرآیندن وقت. - از مراسم مذهبی که هر سال در ۱۶ مهر برابر بار روز جشن مهرگان باستان در اردهانکاشان برگزار می شود.
۳. آشنا. - دختر کوروش ، همسر داریوش و مادر خشایار. - پاندول ساعت .
۴. رشته معدنی. - درخود فرو رفتن. - نویسنده. - فلز آشپزخانه.
۵. نگاه خیره. - پراکنده شدن. - لاستیک رویی چرخ وسایل نقلیه. - رودخانه ای در فرانسه.
۶. به معنی قانون ضد دیو و از ملحقاتی است که بعدا به اوستا افزوده شد و از آیینهای پیش از زرتشت متأثر است. - توانا، نیرومند.
۷. فاضلاب. - هر چیز خوب و قشنگ. - قرض ، دین .
۸. ساخته شده از نی. - جاهل ، ابله. - بدون همراه و همدم.
۹. روشنایی ، فروغ. - پاره ای از چیزی. - بوزینه .
۱۰. صورتگر. - گاهنامه ، تقویم .
۱۱. گیاهی است باتلافی. - شیرینی صبحانه. - غلاف شمشیر. - آسیب ، آفت .
۱۲. نوعی بیماری عفونی و همه گیر و مسری. - جنگ هایی که پیامبر خود شخصا در آن ها حضور نداشت. - پایتخت کشور ایتالیا. - افسانه .
۱۳. دیندار، متدین. - بی خانمان ، دربه در. - آمپول ، سرنگ.
۱۴. هلندیان معتقدند این مظهر کشور خود را از ایرانیان اخذ کرده اند. - کشتیبان ، صاحب کشتی .
۱۵. لقب شاهان کابل در ابتدای ظهور اسلام بود. - نام گونه ای از انسان است که مابین ۱۰۰ تا ۳۰ هزار سال پیش می زیستند و اکنون نسلشان منقرض شده است. آن ها سری بزرگ ، استخوان ابرووان بسیار برجسته ، چانه کوچک و پیشانی کوتاهی داشتند.



با مسابقه چهره شناسی در خدمت شما خوانندگان و همراهان همیشگی مجله هستیم. شما می‌توانید نام چهره مورد نظر را حدس و برای ما ارسال نمایید.



راهنمایی: یکی از بازیگران سینمای ایران

انگشتر معلق

یک رشته نخ معمولی را در یک محلول آب و نمک (شباع شده) قرار دهید. حدوداً پس از نیم ساعت نخ را بیرون بیاورید و بگذارید خشک شود. حالا آماده هستید تا یک کار خارق العاده را به نمایش در آورید. یک سر نخ را به انگشتر سبک و کم وزن گره بزنید و اویزان نگاه دارید. سپس شعله کبریت را به محل اتصال نخ و حلقه نزدیک کنید. نخ می‌سوزد و تبدیل به خاکستر می‌شود اما حلقه نمی‌افتد و خاکستر سوخته نخ هم چنان حلقه را نگه می‌دارد.



پاسخ جدول سخت و برنده شماره گذشته

برنده این ماه **خانم سارا عطایی** هستند که برای دریافت جایزه با ایشان تماس گرفته خواهد شد.

