

- گذر از منزل سوم دکترحجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
- گفتمن عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی تصویب شد
- تقسیم ۱۳۰ ریال سود نقدی به ازای هر سهم خوارزمی گفت و گو با حمید احمدیان، مدیرعامل شرکت پدیدآوران سخت افزار خوارزمی (وابسته به شرکت «مفاخر»)
- توانمندی در طراحی و تولید تجهیزات حوزه بانکداری الکترونیک بررسی «خوارزم» از تحلیل رسانه های جهان در مورد توافق اوپک
- معجزه اوپک، سراب است بازار سرمایه در ماهی که گذشت
- خوارزم از روند اجرای اقتصاد مقاومتی در کشور گزارش می دهد
- فرصت ها و چالش های اقتصاد مقاومتی در میدان عمل بورس، عرصه رقابت های تازه
- مسئولیت اجتماعی شرکت ها باید و نبایدهای تدوین برنامه های ارتباطاتی یکپارچه برای سهام داران
- اعتماد سازی با ابزار روابط عمومی دو نوع رهبری که هر مدیر نیاز دارد از آن ها اطلاع داشته باشد
- مریی گری تقویم محور و رویداد محور زیر نظر شورای سردبیری
- دایره اجرایی تحریریه: سینا قلیچ خانی
- همکاران این شماره: مریم عربی، نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش فر، محمدحسین علی اکبری، صدیقه ثنائی، غزال بابایی، الهام مشعوف، علی افشار و بتول جوربان
- طراح جلد: مسعود ریسی
- گرافیک و صفحه آرایی: نادر قبله ای
- ویراستار: شیدا محمدطاهر
- امور دفتری: وحیده بهزادی
- نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین خیابان ۲۲ و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸
- تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹
- تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰
- نشانی الکترونیک:
- مایکروسافت چگونه مدیرانش را پرورش می دهد؟ دیدگاه های اقتصادی دو نامزد ریاست جمهوری آمریکا را بررسی کرد
- اقتصاد جهان روی گسل انتخابات آمریکا گفت و گو با ساره جوانمردی، از برنز پارالمپیک لندن تا دو طلای پارالمپیک ریو
- به فکر گرفتن مدال های المپیک ۲۰۲۰ هشتم سلطان کلاه برداران تاریخ
- مردی که برج ایفل را فروخت افزایش جمعیت چه باری بر دوش جهانیان می گذارد؟
- خطر ۱۰ میلیارد نفری با این روش مانع چاقی مفرط کودک خود در بزرگسالی شوید
- راز رژیم غذایی سالم کودکان معرفی مکاتب و انجمن های سری
- عاقبتی جز مرگ ندارند کربلا در قاب سینما

مجله فرهنگ و خانواده

ضوابط درج مقالات در ماهنامه "خوارزم"

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

vakharazm@kharazmi.ir

vakharazm@kharazmi.ir



ماهنامه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری خوارزمی



شماره ۳۲ - آبان ۹۵

گذر از منزل سوم

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

برگزاری موفق مجمع عمومی عادی سالانه در بیست‌وپنجم مهر ماه، ورود گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی را به سال چهارم برنامه راهبردی هفت ساله در راستای ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها در عمل محقق ساخت. دستیابی به اهداف اصلی گروه و وفاداری به سهام‌داران ارزشمند برای افزایش هر ساله سود تقسیمی، با وجود رکود نسبی بنگاه‌ها، که تعدیل‌های کاهشی متعددی را در پیش‌بینی برخی از شرکت‌های بزرگ بازار سرمایه از سود موجب شده، مایه شکرگزاری در درگاه ایزد یکتاست و سپاس‌گزاری از یکایک مدیران و کارکنان پرتلاش، خستگی‌ناپذیر و ایثارگر گروه و تقدیر از پشتیبانی بسیاری از سهام‌داران حقیقی و حقوقی است که جز به ارتقای گروه، پیشرفت در مسیر توسعه و افزایش ثروت نیندیشیدند و شگفتی آفریدند. مهر تاییدی که سهام‌داران فرهیخته شرکت بر عملکرد مندرج در صورت‌های مالی نهادند و استقبالی که از برنامه‌های محوری آینده به عمل آمد، سیاست‌گذاران و مجریان گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی را بر آن می‌دارد که مصمم‌تر از پیش، زانوی اشتر ببندند برای تداوم ثروت‌آفرینی و رسیدن به منزلگاه بعدی که در برنامه هفت ساله پیش‌بینی شده است.

راز بزرگ موفقیت در سال‌های گذشته، در کنار عوامل و ظرایف گوناگونی که وجود دارد، پای‌بندی به برنامه و اصول آن در گروه بود. باور جدی سیاست‌گذاران و مجریان در خوارزمی آن است که در دنیای پیچیده کسب‌وکار امروز و اقتصاد نوسان‌پذیر جهانی، منطقه‌ای و داخلی، بدون داشتن برنامه‌ای کارآمد و تعهد به آن در میدان عمل، احتمال موفقیت نزدیک صفر است. به‌ویژه هر چه بنگاه‌ها بزرگ‌تر شوند و ساختار وسیع‌تری پیدا کنند، این احتمال کمتر و کمتر می‌شود. پای‌بندی به برنامه در سطح کلان و در جهت‌گیری‌ها و پیش‌رفتن‌ها و انعطاف‌پذیری در سطح خرد برای گذر از موانع متعددی که بر سر راه هر رهروی سر برمی‌آورد، رمز پیروزی است. از این روی، سرفصل‌های برنامه عملیاتی سالی که در آن قرار داریم که سال چهارم اجرای برنامه به شمار می‌آید، همان است که در گزارش‌های پیشین ارائه شده است. تمرکز بر برنامه راهبردی، استفاده از مزیت‌های رقابتی اقتصاد و بازار سرمایه، حضور قدرتمندتر در بازارهای بین‌المللی، بهبود عملیات شرکت‌های تحت پوشش، تکمیل طرح‌ها و افزایش سودآوری و ثروت مهم‌ترین دستور کار شرکت‌های گروه است که گام‌های عملی آن از هفته‌ها قبل آغاز شده و نتایج واقعی آن نیز بر حسب تحقق و به‌روز، گزارش خواهد شد.

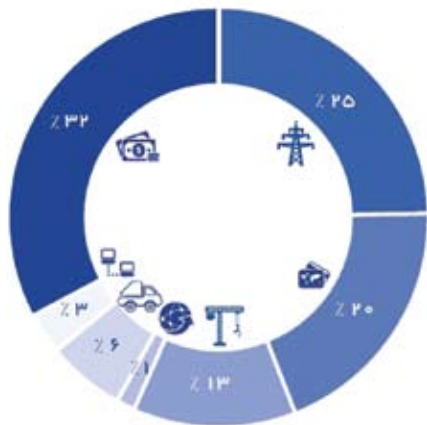
بهبود نسبی فضای کسب‌وکار بین‌المللی و امید به رفع عدم تعادل‌های ساختاری و مقطعی اقتصاد کشور، افق روشن‌تری را برای گسترش عملیات سرمایه‌گذاری در ماه‌های پیش رو به نمایش می‌گذارد، اگرچه ممکن است به دلیل برخی ضعف‌های ساختاری، نزدیک شدن به انتخابات و چالش‌های طبیعی که در محیط پیرامون داخلی و خارجی ایجاد شده و اثر خود را بر فضای کسب‌وکار می‌گذارد، دستیابی به تمامی اهداف و استفاده کامل از فرصت‌ها دشوار بوده و در برخی موارد با ناکامی نیز همراه باشد. رفع تدریجی محدودیت‌های بین‌المللی، به‌ویژه آن‌چه در قالب اعطای مجوز خزانه‌داری آمریکا برای استفاده از نظام دلاری برای مبادلات بین‌المللی ایران اعلام شد، هر چند در دامنه‌های محدود، می‌تواند برای بنگاه‌های ایرانی، فرصتی ارزشمند به شمار آید، که البته با روزآمدی عملیات و ساختار بانک‌های داخلی و رفع برخی از موانع غیرضروری اداری، می‌تواند رنگی از حقیقت یابد و کشور را در مسیر پیشرفت، سریع‌تر از گذشته، پیش برد. و نیازی به تکرار نیست، که مسیر پیشرفت هر کشوری از گذر بنگاه‌های ریز و درشت آن کشور می‌گذرد. از آن‌جا که یکی از مهم‌ترین مسئله‌های بنگاه‌های ایرانی در حال حاضر، تنگنای مالی و عدم دسترسی مناسب به نقدینگی است، به‌کارگیری تدبیر و تامل و عمل‌گرایی در استفاده از فرصت‌های بین‌المللی، امری ضروری برای سیاست‌گذاران اقتصادی کشور است تا بتوانند فضا را برای دستیابی بنگاه‌ها به منابع بزرگ نقدینگی به منظور خلق ارزش از سوی بنگاه‌های ایرانی مساعد کنند، که رفع این نیاز نیز در گرو برنامه‌ریزی کارآمد و عمل‌گرایی است. امیدواری برای تحقق این حقیقت، انگیزه لازم را برای تلاش بیشتر و خستگی‌ناپذیری در مدیران و کارکنان گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، که خود نقش مهمی در این مسیر می‌تواند داشته باشد، ایجاد کرده است. به بار نشستن این انگیزه‌ها و تلاش‌ها، علاوه بر برنامه‌ریزی و توکل و تدبیر، هم‌چنان نیازمند پشتیبانی سهام‌داران گروه است که در کمال خوشبختی، در مجمع از سوی بخش بزرگی از آنان مورد استقبال قرار گرفت و آن تحقق پیروزمندانانه برنامه افزایش سرمایه است که اکنون مراحل مقدماتی خود را طی کرده و برای درخواست مجوز از نهادهای مربوط آماده می‌شود؛ افزایش سرمایه‌ای که آن نیز در برنامه هفت ساله پیش‌بینی شده و به اطلاع رسیده بود. تحقق این افزایش سرمایه، دستیابی گروه به بخشی از وجه نقد مورد نیاز را در کنار سایر روش‌های تامین مالی که در حال اجرا و پی‌گیری است، امکان‌پذیر می‌کند تا زمینه‌های ثروت‌آفرینی، بیش از پیش فراهم شود.

شب تار است و ره وادی ایمن در پیش
آتش طور کجا، موعد دیدار کجاست
آن کس است اهل بشارت که اشارت داند
نکته‌ها هست بسی، محرم اسرار کجاست

در مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی تصویب شد

تقسیم ۱۳۰ ریال سود نقدی به ازای هر سهم خوارزمی

با مأموریت «ثروت‌آفرینی برای نسل‌ها» تنظیم کرد، افزود: یکی از اهداف عملیاتی این برنامه راهبردی، دستیابی به ۳۳ هزار میلیارد تومان (۱۰ میلیارد دلار) معادل یک درصد تولید ناخالص داخلی کشور در سال ۱۳۹۹ است. (نمودار ۱)



سهم ارزش دارایی‌های گروه در تاریخ ۱۳۹۵/۰۳/۳۱

نمودار ۱

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد سال ۱۳۹۵، با حضور ۸۷ درصد از سهام‌داران حقیقی و حقوقی این شرکت و به ریاست محمدرضا عرفانی یک‌شنبه ۲۵ مهر ۱۳۹۵ برگزار شد و حاضران به تقسیم ۱۳۰ ریال سود نقدی به ازای هر سهم خوارزمی رأی مثبت دادند. بر اساس این گزارش، در این مجمع، پس از ارائه گزارش هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی توسط دکتر حجت‌اله صیدی، مدیرعامل این شرکت و همچنین استماع گزارش بازرسی و حسابرس قانونی، صورت‌های مالی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای سال منتهی به ۳۱ خرداد ۱۳۹۵ به تصویب مجمع رسید و موسسه حسابرسی دایا رهیافت بار دیگر به‌عنوان بازرسی و حسابرس قانونی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی انتخاب شد. روزنامه اطلاعات نیز به‌عنوان روزنامه رسمی و کثیرالانتشار گروه خوارزمی برگزیده شد. دکتر صیدی اما هنگام ارائه گزارش هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی بر این نکته تأکید کرد که گروه خوارزمی طی سه سال گذشته در مسیر برنامه راهبردی هفت ساله خود حرکت کرده و در همین مسیر هم به فعالیت‌های خود ادامه خواهد داد. با این توضیح که در مقابل موانع و شرایط متفاوت اقتصادی از انعطاف‌پذیری لازم بهره‌مند خواهد شد.

او با بیان این‌که شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای دستیابی به هدف اصلی خود که سودآوری با کیفیت و پایدار است، در پاییز سال ۱۳۹۲ برنامه راهبردی ۷ ساله را



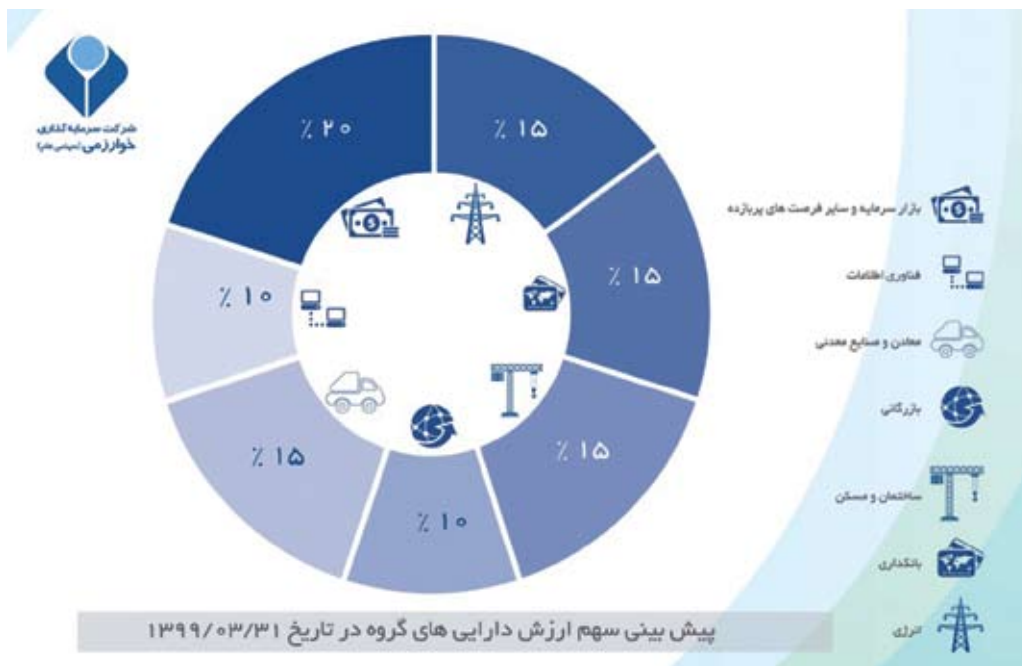
بزرگ‌ترین دارایی این گروه تکمیل شده است، گفت: این بخش عمده که به کیفی‌سازی سود مربوط بود، ثمر داد. او از قیمت‌گذاری روی برق به‌عنوان یک چالش بزرگ یاد کرد و افزود: پیش از این، کارشناسان حوزه صنعت برق پیش‌بینی کرده بودند که قیمت برق ۱۵ تا ۲۰ درصد در سال جاری افزایش یابد؛ امری که محقق نشد. با این حال، با رفع ریسک زیست‌محیطی نیروگاه منتظر قائم و گازسوز شدن کامل آن، راندمان این نیروگاه افزایش یافت و در حال حاضر، افزایش ظرفیت ۵۰۰ مگاواتی آن در دست بررسی است.

دکتر صیدی هم‌چنین با اشاره به ورود شرکت نیرو پارسه به مبحث نیروگاه‌های کوچک مقیاس و زیان این شرکت در دو سه سال اول گفت: شرکت نیرو پارسه در سال گذشته هم از این زیان خارج شد و هم قرارداد بزرگی را با فولاد مبارکه منعقد کرد. هم‌چنین با مسئولان برخی استان‌های حاشیه دریای خزر برای اجرای نیروگاه کوچک مقیاس ۵۰۰ مگاواتی تفاهم‌نامه امضا کرده است. این موارد حاکی از سودآوری این شرکت در سال‌های آینده است.

دکتر صیدی درباره ترکیب پرتفوی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز گفت: ترکیب پرتفوی هدف‌گذاری شده در برنامه راهبردی ۷ ساله خوارزمی متشکل از ۷ زمینه فعالیت (بازار سرمایه و سایر فرصت‌های پربازده، فناوری اطلاعات، معدن و صنایع معدنی، بازرگانی، ساختمان و مسکن، بانکداری و انرژی) است. طی سال گذشته نیز تمرکز گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی بر فعالیت در همین ۷ صنعت بوده است.

تمرکز بر این ۷ حوزه، دستاوردهای متعددی داشته است. از جمله این‌که ارزش دارایی‌های گروه به رقم ۵۷ هزار و ۵۵۱ میلیارد ریال افزایش یافته است. هم‌چنین در سال ۱۳۹۴ رتبه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران (IMI_۱۰۰) از رتبه ۱۲۵ به رتبه ۱۰۷ رسید و انتظار می‌رود امسال در زمره ۱۰۰ شرکت برتر کشور قرار گیرد. (نمودار ۲)

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در ادامه گزارش خود به برخی از فعالیت‌های شرکت‌های وابسته به این گروه سرمایه‌گذاری اشاره کرد. او با بیان این‌که بخش عمده‌ای از طرح تجاری‌سازی نیروگاه برق منتظر قائم (عج) به‌عنوان



نمودار ۲

آغاز استحصال طلا از سال آینده

او هم‌چنین با اشاره به تکمیل فرایند اکتشاف معدن طلای شادان که شرکت صدر جهان (یکی از شرکت‌های وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی) استخراج طلا از آن را در برنامه دارد، گفت: برآورد اولیه وجود ۴/۷ تن طلا در این معدن بود، اما با شکیبایی در مرحله اکتشاف و کمی زمان‌بر شدن آن، گواهی اکتشاف بالغ بر ۱۵ تن طلا در معدن شادان اخذ شد که توفیقی چشم‌گیر در عرصه اقتصادی به شمار می‌رود.

او با اعلام این‌که پنج معدن دیگر در مالکیت شرکت معدنی صدر جهان است، گفت: از نیمه دوم سال آینده شاهد تولید و استخراج انبوه طلا از این معدن خواهیم بود.

دکتر صیدی در بخش دیگری از سخنان خود با بیان این‌که تمرکز هلدینگ ساختمان خوارزمی روی دو مگا پروژه «هماکیدز» در اشرافی اصفهانی و «المپیک» در منطقه ۲۲ تهران است، گفت: این هلدینگ با فروش برخی دارایی‌های کوچک خود و تبدیل آن‌ها به دارایی‌های باکیفیت، گردش دارایی ایجاد کرد و توانست با وجود رکود در بخش ساختمان و مسکن، سود خوبی را شناسایی و از پیچ رکود عبور کند.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با اشاره به فعالیت دو شرکت «توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی» و «داده‌پردازی خوارزمی» در حوزه فناوری اطلاعات گفت: در این شرکت‌ها، افزایش سودآوری، تنوع‌بخشی به محصولات و به مشتریان مدنظر بود که تحقق یافت. در همین رابطه، شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی در پروژه مرکز کنترل ترافیک وارد مناقصه شد و این کار را انجام داد. این شرکت هم‌چنین روی سیستم بانک‌داری جامع نیز کارهای خوبی را انجام داده است.

او از توسعه محصولات سینادارو، افزایش سهم در بازار داروی کشور و افزایش صادرات دارو و فروش محصولات به مشتریان جدید به‌عنوان رویدادهای مهم در شرکت سینادارو نام برد و گفت: این شرکت در حال بازسازی سالن جدید تولید به منظور افزایش ظرفیت تولید خود در سال جاری است.

دکتر صیدی با اشاره به ماموریت شرکت سرمایه‌گذاری آتی نگر سپهر ایرانیان مبنی بر عمق‌بخشی به فعالیت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در بازارهای بین‌المللی گفت: خوشبختانه در فضای بین‌المللی روزبه‌روز شرایط برای فعالیت‌های اقتصادی بهتر می‌شود.

او با اشاره به فعالیت‌های مثبت «خوارزمی اینوستمنت کمپانی» در امارات برای توسعه فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و افزایش سودآوری گروه خوارزمی اعلام کرد که راه مشارکت این گروه در پروژه‌های مالی کشورهای دیگر باز شده است. او هم‌چنین از اصلاح و ارتقای پرتفوی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به‌عنوان یک کار مهم یاد کرد و گفت: برخی از سهم‌های فاقد بازده یا دارای بازده منفی را با سود مناسب و به صورت نقدی فروختیم.

دقت در گزینش پروژه‌های نفتی

دکتر صیدی هم‌چنین اعلام کرد که شرکت نفت، گاز و پتروشیمی زیما به‌عنوان یکی از شرکت‌های وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی تاسیس شده است. او با بیان این‌که بانک‌داری، خودروسازی، و نفت و گاز سه صنعت بزرگ در سراسر دنیا به شمار می‌روند، افزود: در انتخاب پروژه‌های نفتی شتاب‌زده عمل نخواهیم کرد. در این حوزه، ورود به پروژه‌های بین‌المللی با مشارکت شرکت‌های خارجی را به‌طور جدی پی‌گیری می‌کنیم.





گفت‌وگو با حمید احمدیان، مدیرعامل شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی (وابسته به شرکت «مفاخر»)

توانمندی در طراحی و تولید تجهیزات حوزه بانکداری الکترونیک

بومی‌سازی و تولید تمامی دستگاه‌های سخت‌افزاری کامپیوتری و تجهیزات رایانه‌ای و دستگاه‌های جانبی آن‌ها و اتوماسیون صنعت بانکی و ماشین‌های اداری را به مشتریان ارائه می‌کند. محل کارخانه و مجتمع تولیدی این شرکت در کیلومتر ۸۰ اتوبان تهران ساوه و در شهرک صنعتی مامونیه واقع شده است. به منظور دریافت اطلاعات بیشتر درباره حوزه فعالیت شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی گفت‌وگویی را با حمید احمدیان، مدیرعامل این شرکت، داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

انبارداری محصولات بانکی ارائه می‌کند. این خدمات هم شامل خدمات فیزیکی مانند فضای ایمن و مجهز و هم شامل آخرین سرویس‌ها و خدمات نرم‌افزاری در حوزه انبارداری است. مشتری اصلی مجموعه در این حوزه شرکت مفاخر است. مجموعه پدیدآوران سخت‌افزار براساس آخرین متدهای روز انبارداری خدمات تخصصی را در این زمینه ارائه می‌کند.

شرکت چقدر در عرضه محصولات و خدمات به مشتریان نوآور است؟

از همان روزهای اول شکل‌گیری و راه‌اندازی شرکت، نوآوری و عرضه محصولات بومی و برای مشتریان ایرانی قابل استفاده باشد، از اهداف اصلی‌مان بود. سعی‌مان بر این بود که محصولات خارجی را که در داخل شروع به تولید آن‌ها کرده بودیم، به صورت بومی شده عرضه کنیم و در این باره درصد بالایی از قطعات دستگاه‌های خودپرداز را در داخل کشور تولید می‌کنیم. به نوعی هر بخشی از تولیداتمان را که قیمت تمام‌شده‌اش به نسبت خارج از کشور مناسب باشد، اقدام به تولید آن به صورت بومی کرده‌ایم. البته شاید دانش تولید مابقی قطعات را نیز در داخل کشور داشته باشیم، اما گاهی قیمت تمام‌شده آن قدر بالاست که واردات آن‌ها برای شرکت به صرفه خواهد بود. بنابراین اولویت اصلی تولید داخلی با لحاظ صرفه اقتصادی محصولات یا احتمال بروز انحصار توسط عرضه‌کنندگان خارجی

تولید محصولات مختلف در داخل کشور دستاوردهای زیادی را به همراه دارد که هم نسل امروز و هم نسل فردا از آن بهره‌مند خواهند شد. استقلال در تولید محصولات تخصصی به مراتب آینده روشن‌تری را برای کشور ترسیم خواهد کرد؛ محصولاتی مانند دستگاه‌های سخت‌افزار بانکی که کشور به طراحی و عرضه آن‌ها در داخل به شدت نیازمند است. یکی از شرکت‌هایی که چند سالی است در این حوزه فعالیت می‌کند، شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی است. این شرکت خدمات طراحی،

حوزه فعالیت شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی چیست و چه خدمات و محصولاتی را به بازار ارائه می‌کند؟

شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی در سه شاخه اصلی خدمات و محصولات خود را به بازار ارائه می‌کند. شاخه اول و اصلی حوزه فعالیت شرکت طراحی، بومی‌سازی و تولید محصولات و تجهیزات بانکی است که براساس پروانه بهره‌برداری که توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت به شرکت خوارزمی اعطا شده، انجام می‌شود. در این بخش شرکت به عرضه خودپردازهای بانکی و هر محصولی که در این حوزه امکان تولید آن در کشور مهیاست، اقدام می‌کند. شاخه دوم، شامل ارائه خدمات پس از فروش و گارانتی برای محصولاتی است که در شرکت تولید می‌شود. در این بخش شرکت همچنین خدمات تعمیراتی سایر تجهیزات و ماشین‌های اداری را برای مشتریانی که طرف قرارداد با آن‌هاست، با گستردگی بیشتری ارائه می‌کند. به نوعی بخش تعمیرات مرکزی شرکت مفاخر در مجموعه پدیدآوران مستقر شده است. بنابراین در این بخش شرکت، هم برای محصولات تولیدی خود و هم برای سایر محصولات مورد استفاده مشتریان اصلی شرکت که از شرکت‌های دیگر دریافت کرده‌اند، خدمات پس از فروش و تعمیرات اصلی محصولات را انجام می‌دهد. شاخه سوم، ارائه خدمات حوزه انبارداری است. شرکت به دلیل دسترسی به فضای مناسب، خدماتی را در حوزه

است. در این باره تمام تلاش بر این است که محصولات داخل کشور تولید و ارزش کمتری از کشور خارج شود، اما همان طور که گفتم، گاهی باید برخی از قطعات را وارد کنیم. این نکته نیز دارای اهمیت است که شرکت برای تولید محصولات با شرکت‌های داخلی دیگر نیز همکاری خوبی دارد. در حال حاضر به این توانایی رسیده‌ایم که اگر شرکت‌های خارجی قطعاتی را که بومی کرده‌ایم، به ما عرضه نکنند، با مشکلی مواجه نشویم. چون اطلاعات تولید آن‌ها را به طور کامل در اختیار داریم. ذکر این نکته ضروری است که به طور کلی تمامی شرکت‌های حوزه تولید خودپردازهای بانکی در دنیا و برندهای مطرح جهانی نیز خودشان همه ماژول‌های محصولاتشان را تولید نمی‌کنند و در این زمینه با شرکت‌های مختلف که تخصصی در تولید برخی ماژول‌ها فعال هستند، همکاری می‌کنند. بنابراین شرکت پدیدآوران نیز مانند شرکت‌های بزرگ دنیا عمل می‌کند.

چه نیازی در بازار باعث شد مجموعه خوارزمی شرکت پدیدآوران سخت‌افزار را راه‌اندازی کند؟

مجموعه خوارزمی از چندین سال قبل، تصمیم به انتقال برخی از فعالیت‌های تخصصی خود به شرکت‌های زیرمجموعه گرفته است. بنابراین هدف بر این بوده که مجموعه خوارزمی سه شاخه اصلی را که قبلاً از آن‌ها نام بردم، از بدنه ستادی خود جدا و برون‌سپاری کند. با این کار فعالیت‌ها در این حوزه هم چابک‌تر و هم تخصصی‌تر اجرایی می‌شود. از طرفی مجموعه خوارزمی در تلاش است که تمامی مراحل ساخت دستگاه‌های خودپرداز بانکی، داخل کشور انجام شود و در این باره کشور به استقلال برسد. چون اگر این اتفاق صورت نگیرد، باید این دستگاه‌ها از خارج کشور وارد شود و مطمئناً در این حالت کشورمان با مشکلات زیادی مواجه خواهد شد. هم‌چنین شرکت خوارزمی قبل از این که اقدام به تولید چنین دستگاه‌هایی کند، از اولین شرکت‌های واردکننده و پشتیبان دستگاه خودپرداز در کشور بوده است و در این زمینه خدمات پشتیبانی پیشرفته‌ای را ارائه داده است. در سال ۸۸ و ۸۹ مجموعه با توجه به مطالعات مختلف تصمیم به پرکردن خلأ تأمین این محصولات در کشور گرفت و سعی کرد محصولات تازه‌ای را که بازار به شدت به آن‌ها احتیاج داشت، تولید و عرضه کند. در این باره برخی از محصولات انحصاراً توسط شرکت خوارزمی تولید می‌شود، اما برخی

دیگر از محصولات تولیدی را شرکت‌های دیگر نیز هم‌راستا با مجموعه خوارزمی به بازار عرضه می‌کنند. شرکت در آن مقطع زمانی به این نتیجه رسید که دیگر نمی‌تواند فقط به‌عنوان یک شرکت پشتیبان ادامه حیات دهد و باید اقدام به تولید و عرضه محصولات جدید نیز کند.

نحوه عملکرد و تولید محصولات این شرکت چه کمکی به اقتصاد کشور خواهد کرد؟

تولید این محصولات از جنبه‌های مختلفی به نفع اقتصاد کشور است. یک: اطلاعات ساخت و طراحی این دستگاه‌ها به‌عنوان ذخیره‌های دانشی باارزشی برای کشور باقی می‌ماند و در

آینده نیز به کار گرفته خواهند شد. دو: تولید این محصولات مانع از خروج ارز از کشور خواهد شد. این محصولات از برندهای اروپایی تأمین می‌شدند که چنین برندهایی به نسبت برندهای چینی گران‌تر هستند. سه: ایجاد اشتغال در مجموعه خوارزمی و پیمان‌کاران داخلی طرف قرارداد با شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی.

درباره شیوه بازاریابی و ارائه محصولاتتان به بازار بفرمایید و بگویید به چه نحوی محصولات را وارد بازار می‌کنید؟

فروش شرکت شامل دو بخش است. بخشی از فروش برعهده شرکت مفاخر است و مجموعه پدیدآوران نیز در زنجیره تأمین آن قرار می‌گیرد. به نوعی فروش دستگاه‌های خودپرداز توسط شرکت مفاخر صورت می‌گیرد و شرکت ما نیز در راستای قراردادهای آن عمل می‌کند. اما بخشی از فروش که مربوط به محصولات تخصصی است و شرکت مفاخر وارد آن نمی‌شود، برعهده مجموعه

پدیدآوران است. برای مثال، فروش خودپردازهای سیار و دستگاه‌های محافظ خودپرداز سالنی، اقلام مصرفی ماشین‌های اداری و... به صورت مستقل انجام می‌گیرد. از طرفی شرکت در زمینه ارائه خدمات پس از فروش و خدمات تعمیرات ماشین‌های اداری نیز اقدام به بازاریابی می‌کند. یعنی در زمینه خدمات پس از فروش علاوه بر شرکت مفاخر، به شرکت‌های دیگر و سایر مشتریان نیز خدمات را ارائه می‌کنیم. این ارائه خدمات به صورت سراسری و کشوری نیز قابل انجام است. هم‌چنین برای فضای خالی انبارها نیز بازاریابی صورت می‌گیرد و در این باره به شرکت‌هایی که علاقه‌مندند انبارداری خود را برون‌سپاری کنند، خدمات عرضه می‌کنیم.

شیوه جذب نیروها به چه صورتی است و برای افزایش بازدهی نیروهای شرکت چه شیوه‌هایی را اجرایی می‌کنید؟

از آنجایی که مجموعه مادر، این بخش از شرکت را برون‌سپاری کرده بود، تعدادی از نیروها که قبلاً در این حوزه فعالیت می‌کردند، وارد شرکت پدیدآوران سخت‌افزار شدند و در این بخش فعالیت خود را ادامه دادند. به نوعی ۳۰ تا ۴۰ درصد از نیروهای شرکت به این شکل وارد و همکاری خود را ادامه دادند. برای مابقی نیروها سعی کرده‌ایم از افراد متخصص منطقه استفاده کنیم؛ کسانی که در این حوزه تخصص دارند و بومی منطقه هستند. نیروها با رده‌های تحصیلاتی مختلفی هستند. این تحصیلات از لیسانس تا دکترا را شامل می‌شود. اگر شرکت نیاز به تخصص خاصی داشته که نیروها در آن آن‌چنان حرفه‌ای نبودند، دوره‌های آموزشی تخصصی در شرکت برگزار شده است. در پاسخ به بخش دوم سوال یعنی افزایش بازدهی، باید بگویم در داخل شرکت، بخشی از دستمزد کارکنان براساس عملکرد آن‌ها پرداخت می‌شود. هر ماه گزارش عملکرد کارکنان تهیه و سرپرست بخش درباره آن نظر می‌دهد. تقریباً ۴۰ درصد دستمزد کارکنان براساس عملکرد آن‌ها پرداخت می‌شود. تعداد کارکنان شرکت به نسبت روزهای اولی که راه‌اندازی شده، از ۵۲ به ۳۶ نفر کاهش یافته و کارها تخصصی‌تر شده است. اما با همین تعداد شرکت بر اساس سیستم پاداش عملکرد، بهترین راندمان و خروجی را تا به حال داشته است.

از برنامه‌های آتی شرکت برایمان بگویید.

از برنامه‌های مهم آینده، افزایش و تنوع مشتریان و هم‌چنین افزایش میزان فروش به مشتریان جدید، توسعه و ایجاد تنوع در محصولات تولیدی شرکت است. همان‌طور که می‌دانید، حوزه IT به‌شدت رو به رشد است و شرکت‌هایی که بخواهند یکنواخت عمل کنند، در بازار باقی نخواهند ماند. شرکت در پی ارائه خدمات به‌روز، در حوزه محصولات بانکی است و در تلاش است که هم‌پا با شرکت‌های بزرگ دنیا حرکت کند. احداث شعب ۷۲۴ بانکی، یعنی شعبی که با کمترین کارکنان یا

از برنامه‌های مهم آینده، افزایش و تنوع مشتریان و هم‌چنین افزایش میزان فروش به مشتریان جدید، توسعه و ایجاد تنوع در محصولات تولیدی شرکت است. همان‌طور که می‌دانید، حوزه IT به‌شدت رو به رشد است و شرکت‌هایی که بخواهند یکنواخت عمل کنند، در بازار باقی نخواهند ماند. شرکت در پی ارائه خدمات به‌روز، در حوزه محصولات بانکی است و در تلاش است که هم‌پا با شرکت‌های بزرگ دنیا حرکت کند

بدون آن‌ها بتوانند به مشتریان خدمات ارائه کنند، از برنامه‌های دیگری است که در آینده اجرایی خواهیم کرد. ارائه دستگاه‌هایی که به صورت ۲۴ ساعته بتوانند تمامی خدمات بانکی را ارائه دهند، از دیگر برنامه‌های آتی شرکت است. بنابراین شرکت دائم در حال رصد بازار برای ارائه محصولات تازه و رفع نقص محصولات حال حاضر است. محصولات حال حاضر باید به‌روزتر شده و برای خدمت‌رسانی بهتر آپشن‌های جدیدی به آن‌ها اضافه شود. علاوه بر این، در حوزه خدمات پس از فروش نیز شرکت در حال افزایش شعب خود در سراسر کشور است. در مجموع شرکت پدیدآوران سخت‌افزار نیز مانند تمامی شرکت‌های تولیدی کشور که با مشکلات مختلفی روبه‌رو هستند، با مشکلاتی مواجه است، اما گروه ما با تمام کم و کاستی‌ها، افق پیش رو را روشن می‌بیند و امیدواریم با رونق اقتصادی کشور که شاید کمی طول بکشد، بتوانیم خدمات و محصولات بهتری را به مشتریانمان ارائه کنیم.



بررسی «وخارزم» از تحلیل رسانه‌های جهان در مورد توافق اوپک

معجزه اوپک، سراب است

نفت

صدیقه سنایی

برجسته بلومبرگ، وزیر نفت عربستان سعودی بالاخره موفق شد برای بزرگ‌ترین صادرکننده نفت خام در جهان تاریخ نفتی متفاوتی رقم بزند. سعودی‌ها سال‌ها بود که با علی النعیمی وزیر نفت پیشین خود بر بازار جهانی طلای سیاه حکومت می‌کردند. النعیمی وزیر پیری بود که با سیاست‌های کهنه خود تنها به دنبال حفظ سهم در بازارهای جهانی بود. اما به نظر می‌رسد خالد الفلیح به گونه دیگری فکر می‌کند. او مقابل همه ایستاد و با کاهش تولید نفت اوپک موافقت کرد. به این ترتیب متوسط تولید نفت اوپکی‌ها به ۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز تا ۳۳ میلیون بشکه در روز خواهد رسید. این تصمیم بزرگی برای پادشاه تولیدکنندگان نفت در جهان به شمار می‌آید. این کشور اصلی‌ترین تولیدکننده نفت در اوپک به شمار می‌آید. کاهش تولید نفت این سازمان بیش از همه این کشور را متاثر می‌کند. اما خالد الفلیح با این مسئله موافقت کرد. اما طبق گزارش بلومبرگ این توافق آن قدر هم قطعی نیست؛ ایران، نیجریه و لیبی جزو کشورهایی هستند که ادعا می‌کنند باید از این قاعده استثنا شوند.

ناسازگاری عراقی‌ها

جدا از ادعای این سه کشور، عراق هم ادعای متفاوتی دارد. بر اساس گزارش رویترز، جبار اللعیمی، وزیر نفت عراق، چند روز پس از تصمیم تاریخی اوپکی‌ها به تمامی شرکت‌های داخلی و خارجی که در بخش صنعت نفت عراق کار می‌کنند، اعلام کرد تولید نفت و گاز این کشور در سال ۲۰۱۷ افزایش پیدا خواهد کرد. عراق تا پیش از تحریم‌های نفتی که علیه ایران اعمال شده بود، رتبه دوم اوپک را نداشت. در آن زمان ایران دومین تولیدکننده برجسته اوپک بود. اکنون که تحریم‌های نفتی علیه ایران لغو شده، از یک سو ایران تلاش دارد سهم از دست‌رفته خود را در بازار پس بگیرد و از سوی دیگر عراق نمی‌خواهد سهم باآورده خود را به رقیبش بدهد.

«وپک زنده است» این پیام اصلی سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام (وپک) بود که در دل توافق نفتی آن‌ها نهفته بود. مدت‌ها بود که رسانه‌های جهان ادعا می‌کردند اوپک دیگر قدرت سابق را در بازار نفت ندارد. این سازمان زمانی در دنیای نفت پادشاهی می‌کرد؛ هر وقت اراده می‌کرد، تولید نفت خود را کاهش می‌داد و باعث افزایش قیمت نفت در بازار می‌شد. بسیاری از تحلیل‌گران تصور می‌کردند اوپک دیگر مرده و این قدرت خود را از دست داده است. اما چندی پیش نشستی در الجزایر برگزار شد که اعضای این سازمان نشان دادند اوپک هنوز زنده است و می‌تواند بازار نفت را مدیریت کند. اوپکی‌ها پس از هشت سال بالاخره تصمیم گرفتند تولید نفت خود را کاهش بدهند. قرار است این سازمان حدود ۷۰۰ هزار بشکه در روز از تولید نفت خود کم کند. نکته جالب توجه این است که به نظر می‌رسد ایران استثنای این قاعده خواهد بود. سعودی‌ها که تا چند وقت پیش با فریز نفت هم مخالفت می‌کردند، اکنون با کاهش تولید نفت موافقت کرده‌اند. البته این تصمیم باید در نشست رسمی اوپک در روز ۳۰ نوامبر مورد بررسی قرار بگیرد تا جزئیات آن مشخص شود. هنوز کشورهای عضو اوپک نمی‌دانند سهم هر کشور در کاهش تولید نفت چقدر است. هدف نهایی اوپکی‌ها از این تصمیم، افزایش قیمت نفت بود تا یک هفته پس از این تصمیم به نظر می‌رسد که در دست‌یابی به این هدف موفق بوده‌اند. قیمت نفت که مدت‌ها بود به مرز ۵۰ دلار نرسیده بود، بالاخر از این مرز عبور کرد. هرچند قیمت نفت افزایش پیدا کرد، اما بسیاری از تحلیل‌گران هشدار می‌دهند که این افزایش قیمت موقتی است. دلیل اصلی آن‌ها این است که بازار با مازاد عرضه بسیار زیادی روبه‌روست و صرفاً با کاهش ۷۰۰ هزار بشکه در روز، تعادل به بازار نفت بازمی‌گردد.

تحلیل‌گر بلومبرگ، وزیر نفت جدید عربستان سعودی را شخص اصلی در این داستان دانسته و نوشته: «او بالاخره موفق شد.» از نظر جولیان لی، تحلیل‌گر

کمی بیشتر از شش ماه پیش بود که اعضای سازمان کشورهای تولیدکننده نفت خام (اوپک) بحث فریز نفتی را با روسیه به میان کشیدند. در آن زمان روس‌ها هم با فریز تولید نفت خود موافقت کرده بودند تا بتوانند از این طریق شوکی به بازار وارد کنند و قیمت نفت را افزایش دهند. اما سعودی‌ها مخالفت کردند. دلیل مخالفت آن‌ها به ایران مربوط می‌شد. بیژن نامدار زنگنه، وزیر نفت ایران، فریز نفتی برای ایران را یک جوک مسخره دانسته بود. به دنبال این اظهار نظر، سعودی‌ها اعلام کرده بودند که تنها در صورت الحاق ایران به این برنامه با فریز نفتی موافقت خواهند کرد. به این ترتیب سرنوشت فریز نفتی نافرجام ماند تا این که اوپکی‌ها در یک نشست غیررسمی بر سر کاهش تولید نفت توافق کردند. نکته جالب توجه این است که عربستان سعودی بار اول با فریز نفتی موافقت نکرد، اما اکنون با کاهش تولید نفت موافقت کرده و به نظر می‌رسد با استثنا بودن ایران در این ماجرا نیز موافق است. ایران نیز قصد دارد تولید نفت خود را افزایش بدهد تا به هدف درازمدتش دست پیدا کند.

نکته‌ای که تحلیل‌گر بلومبرگ روی آن تاکید دارد، این است که هر چند اوپک با کاهش تولید نفت موافقت کرده است، اما هنوز به سهم هر یک از کشورهای اشاره نکرده است. نشست رسمی اوپکی‌ها در روز ۳۰ نوامبر برگزار خواهد شد. پیش از آن قرار است کمیته‌های تمامی جزئیات را بررسی کند و سپس در جلسه رسمی سهم هر کشور در تولید نفت اعلام شود. اما تحلیل‌ها نشان می‌دهد که اوپک پیش از آن که در مورد میزان کاهش تولید نفت هر کشور تصمیم‌گیری کند، باید رقمی را به عنوان معیار سنجش در نظر بگیرد و هر کاهش تولیدی را به کمک آن انجام دهد. این مسئله قدری پیچیده است. ابتدا باید میزان دقیق تولید نفت هر کشور به دست بیاید و پس از آن باید اجماعی ایجاد شود که بر اساس آن تولید نفت این ۱۴ کشور عضو، کاهش پیدا کند. چنین چیزی از نگاه تحلیل‌گر بلومبرگ غیرممکن است. برای مثال تولید نفت این کشور در چه بازه زمانی باید بررسی شود؟ در سه ماه گذشته یا شش ماه گذشته یا از ابتدای سال جاری تا کنون؟ مقیاسی که اوپکی‌ها انتخاب خواهند کرد، بر اساس همین تولید نفت شکل می‌گیرد، اما این تولید نفت در حاله‌ای از ابهام قرار دارد. نکته دیگر این است که هرچند همه کشورهای داده‌هایی را به اوپک ارائه می‌دهند، اما اغلب این ارقام چندان رسمی نیستند. همیشه در مورد ارقام تولید نفت اوپک دو دسته ارقام اولیه و ثانویه وجود دارد که همین مسئله به وضوح نشان می‌دهد کاهش تولید نفت اوپک و سهمیه‌بندی کشورها کار ساده‌ای نیست.

روزی که اوپک ثابت کرد زنده است

به هر حال اوپکی‌ها بر سر کاهش تولید نفت خود توافق کردند و در این توافق تنها به دنبال یک هدف بودند: «افزایش قیمت نفت». این هدف محقق شد. بلافاصله پس از اعلام رسمی این تصمیم تاریخی اوپکی‌ها، قیمت نفت روند صعودی خود را آغاز کرد. هرچند این تصمیم هنوز قطعی نشده و پس از نشست نوامبر قطعی خواهد شد و هرچند هنوز کاهش تولید نفت به صورت واقعی رخ نداده، اما قیمت نفت به بالای ۵۰ دلار در ازای هر بشکه افزایش پیدا کرد. اما اکثر رسانه‌ها بر یک نکته تاکید دارند: «این قیمت‌ها قابل اتکا نیستند». نفت مدت‌ها بود که از مرز ۵۰ دلار عبور نمی‌کرد، اما بالاخره این اتفاق افتاد؛ اوپکی‌ها دست نفت را گرفتند و به بالای ۵۰ دلار در ازای هر

بشکه رساندند. این اتفاق برای نخستین بار از اواخر ژوئن تا کنون نیفتاده بود. بررسی‌های «وخارزم» از گزارش‌های سی‌ان‌ان‌مانی نشان می‌دهد که قیمت نفت تنها در عرض یک هفته پس از تصمیم اوپکی‌ها بیش از ۱۲ درصد افزایش پیدا کرد. همه می‌دانند که این تصمیم احتمالاً در دیدار نوامبر به هم خواهد خورد، اما این مسئله مانع اثر آن بر بازار نفت نشده است.

به نظر می‌رسد توافق اوپک موفق شده کف قیمت نفت را تعیین کند. قیمت نفت دو سال است که تحت فشار بسیار قرار دارد. گاوهای بازار نفت مدت‌هاست به خواب رفته‌اند و خرس‌ها در این بازار می‌گرند. فشاری که بازار نفت تحمل می‌کند، از مزاد عرضه در بازار ناشی شده است. اوپک با این تصمیمی که گرفت، به جهان اعلام کرد قصد دارد میزان عرضه را کاهش دهد و به این ترتیب می‌توان به بازگشت تعادل در بازار نفت امیدوار بود. بر اساس گزارش موسسه انرژی جی‌بی‌سی، اوپک درحقیقت به جهان اعلام کرد که این کارتل نفتی هنوز زنده است و اکنون قصد دارد بازار نفت جهان را مدیریت کند.

آخرین باری که قیمت نفت به دلیل مزاد عرضه سقوط کرد، در میانه ماه فوریه بود که به ۲۶ دلار در ازای هر بشکه رسید و به این ترتیب به پایین‌ترین میزان خود در ۱۳ سال گذشته رسید. زمانی که قیمت نفت به ۲۶ دلار رسید، بازار نفت متشنج شد و همه به دنبال کنترل آن بودند. این شوک نفتی تنها برای دنیای نفت زیان‌آور نبود، بلکه بر اساس گزارش سی‌ان‌ان‌مانی، حامل پیام‌های ناامیدکننده‌ای درباره اقتصاد جهان بود. اما اکنون در میانه مه‌ماه قیمت نفت ۳۵ درصد افزایش پیدا کرده و امیدی را برای نفت در سال ۲۰۱۶ ایجاد کرده است. بسیاری از مردم سوار گاو زنده‌شده بازار نفت شده‌اند. اما جان اسمیت تحلیل‌گر سی‌ان‌ان‌مانی معتقد است این سواری‌ها بیشتر از هیجان ناشی شده و هنوز پایه و اساس بازار متحول نشده است.

برخی از تحلیل‌گران هنوز در مورد چهارچوب توافق اوپک تردید دارند، به‌علاوه تاریخ اوپک نشان می‌دهد که خیانت بخشی از سازوکار بعضی از کشورهای عضو این کارتل کوچک است. آن‌ها بارها و بارها قول داده‌اند و سهمیه‌بندی کرده‌اند، اما کاملاً متفاوت از سهم اعلامی خود نفت خریداری کرده‌اند. این بار هم استثنا نیست و امکان خیانت وجود دارد. تحلیل‌گر سی‌ان‌ان‌مانی معتقد است بار بزرگ در این ماجرا بر دوش عربستان است؛ این کشور باید اصلی‌ترین اقدام را در زمینه کاهش تولید انجام بدهد. به هر حال چه اوپکی‌ها این تصمیم را عملی کنند و چه نکنند، بازار نفت با مزاد عرضه بسیار زیادی مواجه است و به کاهش تولید بیش از این‌ها نیازمند است.

تیزر رسانه‌های جهان پس از تصمیم تاریخی اوپکی‌ها

سی‌ان‌ان‌مانی: توافق اوپک نفت را ۵۰ دلاری می‌کند

وال استریت ژورنال: پیش‌بینی‌ها برای افزایش قیمت نفت نقش بر آب شد

ماتلی فوئل: اوپک سوخت جهش ۵ سهام اصلی نفتی را فراهم کرد

نویسن کتاب‌ها: اوپک تصمیم می‌گیرد، نفت صعود می‌کند

فوربز: اوپکی‌ها بالاخره تسلیم شدند

اوتونومبست: نخستین اقدام اوپکی‌ها برای کاهش تولید پس از ۸ سال

بلومبرگ: تانکرهای نفتی اوپک در صف انتظار می‌مانند

رویتز: رکوردشکنی اوپک در پس‌زمینه صحبت‌ها برای کاهش تولید نفت

فرصت‌ها و چالش‌های اقتصاد مقاومتی در میدان عمل

اقتصاد

محمدحسین علی‌اکبری



می‌توانست بهتر از کارنامه‌ی امروزی باشد که برای دولت رقم خورده است. حسن روحانی، رئیس‌جمهور، چندی پیش در سخنرانی خود گفته بود که اقتصاد مقاومتی یک اقتصاد مقتدر است و زمانی که رهبر معظم انقلاب و همه‌ی قوا روی این موضوع تاکید دارند، هرچه زودتر باید به این سیاست جامع عمل پوشانده شود. اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، و محمد شریعتمداری، معاون اجرایی رئیس‌جمهور، نیز اعلام کرده بودند که همه‌ی اقدامات دولت بر اساس اقتصاد مقاومتی تهیه و تدوین می‌شود و این سیاست می‌تواند راه‌گشای مشکلات اقتصادی باشد.

اقتصاد مقاومتی در گرو منافع شخصی

دکتر یحیی آل اسحاق، کارشناس اقتصادی، به خبرنگار ما می‌گوید: حل مشکلات اقتصادی باید مسئله‌ی اول کشور باشد و برای رفع این چالش‌ها اجرای اقتصاد مقاومتی کفایت می‌کند. در اقتصاد مقاومتی تاکید شده که با فساد و قاچاق مقابله و تولید داخل تقویت شود. در این میان آمده است که باید بازارهای صادراتی نیز در نظر مسئولان باشد و نباید از این بخش غافل شود.

اجرای اقتصاد مقاومتی باعث می‌شود دیگر در مقابل تحریم‌ها و تهدیدهای اقتصادی کشورهای غربی دچار دگرگونی نشویم و با قدرت کار خود را ادامه دهیم.

در زمان جنگ اقتصاد کشور کاملاً به صورت مردمی اداره شد که نمادی از اقتصاد مقاومتی بود و اکنون نیز باید با همان روحیه‌ی جهادی کار را ادامه دهیم و اقتصاد را به دست مردم بسپاریم.

آل اسحاق درباره اجرای اقتصاد مقاومتی گفت: برخی افراد در بدنه‌ی دولت هستند که اجرای اقتصاد مقاومتی منافع شخصی آن‌ها را به خطر می‌اندازد و به این سیاست اعتقادی ندارند. دولت باید این باور را در عموم مردم، مسئولان و مدیران اجرایی جا بیندازد که اقتصاد مقاومتی می‌تواند کشور را از وضعیت اقتصادی بسته نجات دهد.

برخی برخوردها از نظر تئوریک با این سیاست اتفاق می‌افتد و معمولاً در نتیجه

درحالی‌که از ابلاغ اقتصاد مقاومتی بیش از دو سال و شش ماه می‌گذرد، اما به باور بسیاری از کارشناسان، هم‌چنان عملکرد دولت در این زمینه با انتقاداتی همراه است. اقتصاد مقاومتی در بهمن ماه سال ۹۲ به دولت ابلاغ شد و بر اساس تصمیم اتخاذشده، دولت باید همه‌ی برنامه‌های خود را بر همین اساس تدوین می‌کرد. اما این موضوع در بودجه‌های سال‌های قبل چندان خودی نشان نداد. برخی کارشناسان بر این باورند که دولت در اجرای اقتصاد مقاومتی تعلل‌هایی دارد. برخی دیگر بر این باورند که دولت قصد دارد اقتصاد مقاومتی را اجرا کند، اما در بدنه‌ی میانی با مشکل مواجه است و شاید دلیل این موضوع اعتقاد نداشتن به این سیاست یا تعلل به دلیل از دست رفتن منافع باشد.

اغلب اقتصاددانان معتقدند در شرایط فعلی، سیاست اقتصاد مقاومتی یک نسخه‌ی شفابخش برای اقتصاد ایران است و می‌تواند بسیاری از مشکلات اقتصادی را رفع کند. ضمن این‌که اقتصاد مقاومتی سیاست جدیدی نیست که ایران بخواهد برای اولین بار آن را تجربه کند و تقریباً همه‌ی کشورهای پیشرفته با هر شرایط اقتصادی، اقتصاد مقاومتی را در رأس امور کاری خود قرار داده‌اند.

اقتصاد مقاومتی به معنای اقتصادی درون‌زا و برون‌نگر است. بدین معنا که باید به ظرفیت‌های داخلی توجه ویژه شود، درحالی‌که باید برای ورود به بازارهای جهانی نیز تلاش کرد. از سوی دیگر این سیاست تاکید می‌کند کالاهایی که در داخل توان ساخت را دارند، نباید وارد کشور شوند تا واحدهای تولیدی داخلی بتوانند با قدرت بهتر و بیشتری به کار خود ادامه دهند.

به گفته‌ی برخی تحلیل‌گران اقتصادی، دولت از سال ۹۲ تاکنون عملکرد مناسب و قابل قبولی در اجرای اقتصاد مقاومتی نداشت. به همین دلیل رهبر معظم انقلاب امسال (سال ۹۵) را سال اقتصاد مقاومتی؛ اقدام و عمل نامیدند تا دولت در این بخش تحرک بیشتری از خود نشان دهد. سال گذشته ستاد اقتصاد مقاومتی به ریاست اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، تشکیل شد و در این ستاد همه‌ی وزرا نقشه‌ی راه وزارت‌خانه‌ها و مدیران بخش‌های عملکردی سازمان‌های خود را بر اساس اقتصاد مقاومتی دریافت کردند و بعد از مدتی باید به این ستاد گزارش دهند. اقدامات انجام‌شده در زمینه‌ی اجرای اقتصاد مقاومتی توسط دولت

آن است که برخی افراد شناخت کافی از این رویکرد ندارند. هم‌چنین برخی دیگر از افراد نیز با این سیاست به صورت سیاسی برخورد می‌کنند که این مخالفت‌ها باید برچیده شود.

به گفته رئیس اسبق اتاق بازرگانی تهران، در اقتصاد مقاومتی یکی از بندها، تقویت واحدهای کوچک و متوسط است که به منظور جلوگیری از تهدیدات دشمن و توسعه اقتصادی باید به آن‌ها توجه کرد. پس باید دید که مجلس در رابطه با این واحدها چگونه تحریک تقاضا می‌کند و آیا تصمیم به ایجاد بانک مخصوص صنایع کوچک و متوسط دارد و برای این‌ها تمهید می‌کند یا خیر. ضمن این‌که باید دید قوانین و مقررات جقدر به حمایت از ۹۴ درصد صنایع کشور توجه دارد. پس اگر مجلس این موارد را مراعات کرد، مشخص است که در حوزه اقتصاد مقاومتی کار کرده است.

اقدامات دولت لازم بوده اما کافی نه

آل اسحاق افزود: مجلس زمانی که قصد دارد بودجه دولت را تصویب کند، باید همه بندهای آن را بررسی کند که آیا بر اساس اقتصاد مقاومتی تنظیم شده است یا خیر. در این صورت می‌توانیم شاهد رشد و افزایش سرعت در اجرای اقتصاد مقاومتی باشیم. هم‌چنین قوه قضاییه نیز باید در اجرای اقتصاد مقاومتی در کنار دولت باشد تا این اجرا سرعت بیشتری به خود بگیرد و در مواردی که لازم است، به موضوع ورود کند.

او در خصوص اقدامات دولت در اجرای اقتصاد مقاومتی در ادامه افزود: از زمانی که دولت ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی را تشکیل داده، اقداماتی مانند تقسیم کار بین وزارت‌خانه‌ها انجام شده است. اما این اقدامات شرط لازم بوده و برای شرط

کافی باید برنامه‌ریزی‌های دیگری انجام شود. به‌عنوان مثال در بخش خودکفایی گندم، دولت با برنامه‌ریزی مدون توانست کار خود را عملی کند و در این محصول خودکفا شود. اما شرط کافی در این بخش این است که بتواند این خودکفایی را حفظ کند و حتی به فکر بازارهای صادراتی در منطقه باشد.

به زمان بیشتری برای اجرا نیاز است از سوی دیگر دکتر مسعود دانشمند، دبیر کل خانه اقتصاد ایران، به خبرنگار ما گفت: بر

اساس تعریف اقتصاد مقاومتی احیای تولید ملی، جلوگیری از فساد و رانت‌خواری و مبارزه با قاچاق و ایجاد اشتغال برای نیروهای کار باید مورد توجه قرار بگیرد که دولت در این زمینه گام‌هایی برداشته است، اما در شرایط فعلی اقتصاد نباید توقع زیادی از اجرای سرعت‌دار اقتصاد مقاومتی داشت.

اقتصاد ایران یک اقتصاد واردات‌محور بود و اکنون می‌خواهیم به تولید داخل توجه کنیم. قطعاً چنین تغییری یک شبه امکان‌پذیر نخواهد بود و تنها باید اقدامات لازم برای فعالیتهای بعدی در نظر گرفته شود. از سوی دیگر گفته می‌شود که اقتصاد دانش‌بنیان باید سرلوحه مسئولان اجرایی باشد، اما به نظر من اجرایی کردن اقتصاد مقاومتی در همه ابعاد نیازمند زمان است.

اگر زمان کافی و برنامه مشخص برای اجرای اقتصاد مقاومتی تبیین شود، قطعاً بخش خصوصی و مردم به اقتصاد ورود خواهند کرد و یکی از اهداف مهم این سیاست که سپردن اقتصاد به دست مردم است، عملی خواهد شد.

به نظر می‌رسد زمان یک دهه برای اجرای اقتصاد مقاومتی در همه ابعاد منطقی باشد و وقتی ۷۰ درصد زمان طی شد، می‌توانیم شاهد بروز شکوفایی در کشور باشیم. تصمیمات موقتی قطعاً تاثیری در اقتصاد نخواهد داشت.

او با اشاره به کارشکنی‌هایی که در بدنه دولت در خصوص اجرای اقتصاد مقاومتی صورت می‌گیرد، گفت: برخی افراد هستند که اجرای اقتصاد مقاومتی با منافع آن‌ها گره خورده و قطعاً در بخش‌های مختلف با کارشکنی‌هایی قصد دارند که این سیاست مهم اجرایی نشود. بیشتر افرادی که در شرایط فعلی سود می‌برند و با اقتصاد مقاومتی مخالفت دارند، در بخش واردات فعال هستند و به تولیدات داخلی اعتقادی ندارند. درحالی‌که تولیدات داخلی باید با هدف افزایش کیفیت و صادرات به کار خود ادامه دهند.

دولت در بخش صادرات باید محصولات باکیفیت تولید داخل را به بازارهای کشورهای دیگر معرفی کند و بتواند رایزنی‌هایی را در این زمینه انجام دهد که صادرات تقویت شود. از سوی دیگر باید واردات محصولات را با کنترل بیشتری انجام دهد و تنها به محصولاتی اجازه ورود دهد که از استانداردهای لازم به‌عنوان مواد اولیه برخوردار باشند.

اگر زمان کافی و برنامه مشخص برای اجرای اقتصاد مقاومتی تبیین شود، قطعاً بخش خصوصی و مردم به اقتصاد ورود خواهند کرد و یکی از اهداف مهم این سیاست که سپردن اقتصاد به دست مردم است، عملی خواهد شد. به نظر می‌رسد زمان یک دهه برای اجرای اقتصاد مقاومتی در همه ابعاد منطقی باشد و وقتی ۷۰ درصد زمان طی شد، می‌توانیم شاهد بروز شکوفایی در کشور باشیم



بورس

غزال بابایی

بازار سرمایه در ماهی که گذشت

بورس، عرصه رقابت های تازه

کنند. بررسی ها حاکی از آن است که این بخش هنوز نیازمند نقدینگی است و باید توجهات دولت به این بازار پررنگ تر شود. توجه به بنگاه های تولیدی و صنایع کوچک و متوسط که اکنون دولت تسهیلات ویژه ای را برای آن ها در نظر گرفته، می تواند تا حدی گره از این مشکلات باز کند. البته در این میان به پی گیری های دولت برای تزریق منابع به بخش های مورد نظر نیاز است تا پول های اعطاشده وارد بازار دلالی نشود.

در اکثر بازارهای دنیا همواره بازار سرمایه یک قدم از حرکت اقتصادی آن کشور جلوتر است؛ تا جایی که معمولاً کارشناسان اقتصادی این کشورها با رصد و مشاهده رشد در بازار سرمایه انتظار مشاهده رشد در اقتصاد و صنایع مختلف را دارند. ولی همین فرایند در کشور ما به طور عکس عمل می کند به طوری که با رشد اقتصاد و خروج آن از رکود و به دنبال کسب سود در فعالیت های اقتصادی کشور باید شاهد رشد در شاخص های بازار سرمایه باشیم.

بازار سرمایه در ابتدای ماه گذشته در کانال ۷۸ هزار واحد قرار داشت، اما در آستانه ماه دوم پاییز، شاخص کل بر پایه ۷۷ هزار واحد استوار شده است. هرچند اوضاع چندان بر وفق مراد سهامداران نیست، اما بالاین حال در همین اوضاع هم برخی از شرکت های بورسی سودهایی را نصیب سهامداران خود کرده اند.

بازار سرمایه در دولت یازدهم دستخوش تغییرات مدیریتی زیادی شد و تاکنون سه مدیر را به خود دیده، در نتیجه روند فعالیت اقتصادی شرکت ها تنها بر اساس خروجی ها و نتایج تصمیم گیری های سیاسی رقم خورده است.

نگاهی به جدول یک ماهه بازار سرمایه نشان می دهد که بخش های صنعتی همچنان در بازار سرمایه حاکم هستند و می توانند خودی نشان دهند. همچنین برخی شرکت های خصوصی نیز با ارائه راه کارهای مناسب توانسته اند جذب سرمایه خوبی داشته باشند و سهامداران خود را از سود به دست آمده منتفع



کدام بازار سودده تر بود؟

در شرایطی که سرنوشت بازار سرمایه به سرنوشت اقتصاد را کد کشور گره خورده، سرمایه‌گذاران به دنبال آن هستند که پول خود را وارد بازارهایی کنند که احتمال سوددهی بالاتری دارد. در یک ماه گذشته شرکت‌های فعال در حوزه مواد غذایی مانند لبنیات و همچنین برخی شرکت‌های صنعتی و دارویی و ساختمانی توانسته‌اند بیشترین سود را کسب کنند و با افزایش سرمایه و استقبال سهام‌داران همراه شوند. برخی کارشناسان در این زمینه معتقدند که اگر دولت بتواند بازارهای هدف را پیدا کند و ریزنی‌های لازم برای برگزاری نمایشگاه در کشورهای مختلف را فراهم کند، این پتانسیل وجود دارد که کشورهای همسایه و منطقه نیز از این موضوع بهره ببرند. شرکت‌های تولیدی صنعتی مانند شیرآلات هم بخش دیگری از سود بازار سرمایه را تضمین کردند. این کارخانجات تولیدی با پیدا کردن بازارهای هدف محصولات بیشتری را در بازار عرضه کردند و سهام‌داران این بخش نیز با افزایش سود روبه‌رو شدند. از سوی

دیگر از جمله شرکت‌هایی که توانستند در بازار سرمایه سود را به سهام‌داران خود هدیه کنند، شرکت‌های دارویی بودند. شرکت‌های دارویی حالا با عرضه کالا و خدمات پزشکی نقش مهمی را در عرضه سود بازار سرمایه ایفا می‌کنند.

چندی پیش دکتر حامد مظاهریان، معاون وزیر راه و شهرسازی، و برخی مسئولان دولتی اظهار کردند که مسکن امسال از رکود خارج می‌شود و تکانه‌های آن اکنون در اقتصاد مشخص است. این صحبت مظاهریان و رشد سود شرکت‌های ساختمانی و عرضه‌کننده مصالح این بخش نشان می‌دهد که ساخت‌وساز نیز از افزایش خوبی برخوردار شده و بازار سرمایه را هم تحت تاثیر قرار داده است. بیش از ۷۰ درصد شرکت‌های ساختمانی در یک ماه اخیر توانستند سهام‌داران خود را سودمند کنند.

صنایع برق و مخابرات هم سود دادند

شرکت مخابرات ایران که یک شرکت وابسته به دولت محسوب می‌شود، توانست در تراز سود، خود را جزو شرکت‌های سودده قرار دهد و سهام‌داران خود را منتفع کند. البته مخابرات در اغلب اوقات یک شرکت سودده محسوب می‌شود و در صورت نیاز به نقدینگی می‌توان شاهد تزریق نقدینگی به این بخش بود. صنایع برق که به‌طور معمول توسط بخش خصوصی اداره می‌شود و دارای نیروگاه‌های متعدد در کشور هستند، وظیفه تامین برق کشور را بر عهده دارند و از آنجایی که اگر مشکلی در روند تامین برق اتفاق بیفتد، متهم اصلی دولت محسوب می‌شود، حمایت‌های لازم در این بخش انجام خواهد شد. البته بسیاری از فعالان و کارشناسان این حوزه بر این باورند که اگر قیمت برق به صورت واقعی عرضه شود، سرمایه و سود سهام‌داران به‌طور چشم‌گیری افزایش خواهد یافت و مردم می‌توانند با خرید سهام مابه‌تفاوت افزایش قیمت برق در قبوض خود را مرتفع کنند. هنوز این تصمیم در بدنه دولت اجرایی نشده، اما شرکت‌های برقی نیز توانسته‌اند سود را نصیب سهام‌دارانشان کنند که با واقعی شدن قیمت برق نیز می‌تواند شاهد رشد سود و سرمایه این شرکت‌ها بود.

صنایع فلزی و سنگ آهنی‌ها

در روزهایی که برخی شرکت‌ها حرفی برای گفتن نداشتند، گروه معدنی به‌خصوص دو قلو سنگ آهنی در کنار شرکت‌های فلزی، توجه فعالان را جلب کرده و موجب رشد شاخص بورس شده‌اند. این اتفاق می‌تواند ناشی از افزایش حدود ۲۴ درصدی سود چادرملو، اعلام رشد ۲۱ و ۱۰ درصدی تولید کنسانتره

آهن و سنگ آهن توسط شرکت‌های چادرملو و گل‌گهر در نیمه اول سال جاری ۹۵، بهبود قیمت‌ها در بازارهای جهانی و قیمت مناسب سهام این گروه باشد که موجب شده بهانه‌های لازم برای تغییر هر چند کوتاه‌مدت رفتار جلوداران بازار به دست آید. براساس گزارش‌های منتشرشده، شرکت ۲،۸ هزار میلیارد تومانی چادرملو که سود هر سهم سال مالی اسفند را در عملکرد سه ماهه ۱۷۵ ریال اعلام کرده بود، از افزایش ۴۲ ریالی سود خبر داده که ناشی از

تغییر در نرخ فروش محصولات بوده و طی آن سود هر سهم آن به ۲۱۷ ریال رسیده است. از سوی دیگر بهبود نسبی قیمت‌های جهانی فلزات و پیش‌بینی موسسه وود مکنزی در رابطه با افزایش تقاضای ۴ درصدی برای مس در ایران، موجب شد تا سهام شرکت‌های ملی مس، فولاد مبارکه، فولاد خوزستان و غیره با رشد مناسب قیمت سهام دادوستد شوند.

اقبال بازار به شرکت‌های فوق که معلوم نیست تا چه زمانی پایدار خواهد ماند، باعث شده شرکت‌های گل‌گهر، چادرملو، فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، توسعه معادن روی و سیمان فارس با اثر ۵۳ تا ۱۱

واحدی، زمینه‌ساز رشد این روزهای شاخص شوند. البته در این میان نباید از این موضوع غافل شد که وضعیت نامطلوب تقاضا در بازار جهانی فلزات اساسی به‌ویژه در اقتصادهای بزرگی مانند آمریکا و چین، موجب کاهش قیمت فلزات اساسی در بازارهای جهانی شده و رشد قیمتی برخی از کامادیتی‌ها طی ماه‌های اخیر در بازارهای جهانی و داخلی نظیر سرب، روی، مس، شمش فولاد، سنگ آهن و غیره، به رونق و افزایش قیمت سهام مرتبط با این مواد در بورس تهران منجر شده است؛ امری که توجه فعالان بازار به‌خصوص سهام‌داران حقوقی را برای سرمایه‌گذاری در سهام معدنی و فلزی برانگیخته و توانسته بخشی از توجهات را به خود جلب کند.

تنبل‌های بازار سرمایه

در یک ماه گذشته خودروسازان، صنایع پالایشی و بانک‌ها نتوانستند نظر سرمایه‌داران بازار سرمایه را به خود جلب کنند و این اتفاق می‌تواند ناشی از تحولات سیاسی تلقی شود. بانک‌ها اگر ارتباط تجاری‌شان با بانک‌های اروپایی برقرار می‌شد، قطعاً شاهد افزایش سود و سرمایه بانک‌ها در بازار سرمایه بودیم. به نتیجه نرسیدن و اجرایی نشدن برجام در شبکه بانکی باعث شده تا فعالیت بانک‌ها همچنان مانند دوران تحریم باقی بماند و تغییری در آن احساس نشود. در بخش پتروشیمی نیز کوتاهی‌هایی انجام شده است. شاید اگر پروژه عظیم ستاره خلیج فارس زودتر به بهره‌برداری می‌رسید، اکنون شاهد افزایش چشم‌گیر وضعیت بازار سرمایه بودیم. با توجه به این که مجموع تولید بنزین در پالایشگاه‌های کشور، حدود ۶۵ میلیون لیتر در روز است، پالایشگاه ستاره خلیج فارس به‌تنهایی قادر است معادل ۶۰ درصد تولید همه پالایشگاه‌های کشور، بنزین تولید کند. با بهره‌برداری از این پالایشگاه که تعدادی از شرکت‌های حاضر در بازار سرمایه هم از سهام‌داران این شرکت هستند، شرکت‌های زیادی از شروع فعالیت این پالایشگاه منتفع خواهند شد. پالایشگاه میعانات گازی ستاره خلیج فارس بزرگ‌ترین و نخستین پالایشگاه میعانات گازی کشور است که روی اقتصاد کشور تاثیرگذار خواهد بود و افزون بر خودکفایی در تولید فرآورده‌های نفتی، ایران را برای نخستین بار از واردکننده به صادرکننده فرآورده‌های نفتی بدل می‌کند. بهره‌برداری از این پالایشگاه مهم و راهبردی که از خام‌فروشی و تبدیل میعانات گازی به فرآورده‌های با ارزش تر جلوگیری می‌کند، از اولویت‌های وزارت نفت به شمار می‌آید.

مدیریت

بتول جوریان
کارشناس ارشد مشاور پذیرش و
عرضه کارگزاری آینده نگر خوارزمی

مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها

مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها را به صورت هرمی چهاربعدی تعریف کرده است. در این مدل، مسئولیت اجتماعی عناصر مسئولیت اقتصادی، حقوقی، اخلاقی و داوطلبانه را دربر می‌گیرد. تفاوت میان مسئولیت اخلاقی و امور داوطلبانه در این است که اگر شرکتی امور خیرخواهانه را به صورت داوطلبانه انجام ندهد، از نظر جامعه این کار سازمان بی‌اخلاقی تلقی نمی‌شود (Carol, 1991). مسئله مهم دیگری که مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها بر آن تاکید دارد، این است که پیش‌بینی، برنامه‌ریزی و عمل، بهتر و کم‌هزینه‌تر است نسبت به زمانی که در مقابل مشکلات پیش‌آمده اجتماعی عکس‌العمل نشان داده می‌شود (Carool & Buchholtz, 2009). مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها با نام‌های دیگری همچون مسئولیت شرکتی، پاسخ‌گویی شرکتی و اخلاق شرکتی نیز شناخته می‌شود. مسئله‌ای که در میان مدیران شرکت‌ها مطرح است، هزینه‌های مسئولیت اجتماعی است. بحث بر سر این است که آیا تقبل این هزینه‌ها توسط شرکت مقرون‌به‌صرفه است یا خیر. مطلبی که باید به آن اشاره شود، این است که عملکرد شرکت‌ها روی جامعه اثر می‌گذارد و این تاثیر، چه خوب و چه بد، در نهایت در خود سازمان منعکس می‌شود. بنابراین در درازمدت نفع یا ضرر مالی برای شرکت‌ها به همراه خواهد داشت.

هر تجارت برای رشد و بقای خود نیازمند سرمایه‌های طبیعی و اجتماعی است. از این‌رو موظف است تا بخشی از درآمد خود را برای حفظ این سرمایه‌ها هزینه کند. همچنین دولت‌ها برای حفاظت از منابع طبیعی قوانینی را وضع می‌کنند که هر کسب‌وکاری موظف به عمل تحت این قوانین و پرداخت عوارض وضع شده است. از سوی دیگر شرکت‌ها وظایفی نیز در قبال کارمندان، منابع، مشتریان و سهام‌داران خود دارند. برای مثال تامین نیازهای کارمندان و آموزش به‌موقع آن‌ها یکی از مسئولیت‌های شرکت در قبال نیروی انسانی خود است، زیرا کارمندان به‌طور مستقیم در تولید و ارائه خدمات شرکت درگیر هستند. پرداخت‌های به‌موقع به تامین‌کنندگان و ارائه سفارش‌ها به صورت منظم و همیشگی از جمله وظایفی است که شرکت‌ها در مقابل تامین‌کنندگان خود دارند. درمورد وظایف شرکت‌ها در برابر مشتریان می‌توان به آگاه‌سازی آنان از حقوق قانونی خود و ارائه

شرکت‌ها به‌عنوان یک خرده‌نظام اجتماعی در برابر گروه‌های وابسته به خود، که به نوعی با فعالیت‌های شرکت در ارتباط هستند، وظایفی دارند. این ارتباط می‌تواند مستقیم یا غیرمستقیم باشد. گروه‌هایی که به‌طور مستقیم با شرکت‌ها و سازمان‌ها تعامل دارند، عبارت‌اند از گروه مشتریان، تامین‌کنندگان و کارمندان. علاوه بر مسئولیتی که شرکت‌ها در قبال این سه دسته از افراد دارند، وظایفی نیز در مقابل سایر افراد و پیرامون خود دارند. از جمله این وظایف می‌توان به کمک به بهبود فرهنگ جامعه، ایجاد اشتغال، حفاظت از محیط زیست، ترویج ورزش و کتاب‌خوانی و نیز کمک به بهبود آموزش و تکنولوژی اشاره کرد.

در سال‌های اخیر مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها، نسبت به گذشته نقش پررنگ‌تری به خود گرفته است. مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها موضوعی است که در دهه ۱۹۵۰ مطرح شد. تئوریسین‌ها تعاریف زیادی از مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها بیان کرده‌اند. جامع‌ترین تعریف از مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها بیان ارتباط بین شرکت‌ها، دولت‌ها و اشخاص حقیقی است. مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها به ارتباط بین شرکت‌ها و جامعه‌ای که در آن فعالیت می‌کنند و نیز به رابطه بین یک شرکت و سهام‌داران آن می‌پردازد. دیدگاه‌های متفاوتی در قبول یا رد مقوله مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها وجود دارد. ویلیام سی فردریک بیان می‌کند که منابع کسب‌وکار، علاوه بر تجارت باید برای اهداف گسترده‌تری در جامعه نیز استفاده شود (Frederick, 1970). برخی دیگر از تئوریسین‌ها اعتقاد دارند مسائل اجتماعی و امور خیرخواهانه در حیطه وظایف یک کسب‌وکار نیست و مسئولیت آن با دولت یک کشور است. از نظر آنان هر تجارت تنها باید به فکر کسب درآمد برای خود باشد (Carol & Shabana, 2010). اما امروزه اعتقاد عمومی بر این است که شرکت‌ها در کنار تمرکز بر کسب منفعت، در قبال کارمندان، جامعه و سهام‌داران خود نیز مسئول هستند و لازم است در مواقع نیاز برای بهتر کردن شرایط آنان، بخشی از منافع خود را قربانی کنند (Bernstein, 2000).

مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها در پنج بعد اصلی تعریف می‌شود: سهام‌داران، جامعه، اقتصاد، امور داوطلبانه و محیط زیست (Dahlsrud, 2006). کارول

محصولات سالم و بی‌نقص با قیمتی منطقی و خدمات پس از فروش مناسب اشاره کرد. رعایت تمام مسائل گفته‌شده در بالا باعث ایجاد تصویر خوبی از شرکت در جامعه می‌شود. افراد تمایل دارند که بیشتر با شرکتی تعامل داشته باشند که امور خیرخواهانه را به صورت داوطلبانه انجام دهد و به حقوق شهروندان جامعه احترام بگذارد. چنین شرکت‌هایی راحت‌تر می‌توانند افراد موفق را جذب خود کنند. هر کسب‌وکاری در برابر سهام‌داران خود نیز مسئول است. شرکت‌ها تعهد دارند که کسب‌وکار را به بهترین شکل هدایت کنند و از منابع، استفاده بهینه را ببرند و بازگشت سرمایه عادلانه را برای سرمایه‌گذاران خود تضمین کنند.

دولت‌ها برای حمایت از محیط زیست، قوانین خاصی را وضع کرده‌اند. تمامی تجارت‌ها درکنار این‌که قابلیت صدمه زدن به محیط زیست را دارند، می‌توانند در حمایت از آن نیز عنصر مهمی باشند. سه نقش اساسی که هر کسب‌وکاری در حفاظت از محیط زیست برعهده دارد، عبارت‌اند از نقش محافظت‌کننده، درمان‌کننده و آگاهی‌دهنده. در مقام محافظت‌کننده، هر کسب‌وکاری وظیفه دارد طبق قوانین وضع‌شده از صدمه زدن به محیط زیست بپرهیزد. از سوی دیگر در جهت درمان محیط زیست، هر کسب‌وکاری می‌تواند در جهت حذف مواد آلاینده تلاش کرده و برای از بین بردن صدمات واردشده به محیط زیست اقدام کند. از مهم‌ترین نقش‌های شرکت‌ها درجهت کمک به حذف آلودگی محیط زیست، که کمتر به آن توجه شده است، آگاهی دادن به عموم مردم در مورد آلاینده‌ها و نیز تبعات این آلودگی برای گونه‌های مختلف جان‌داران است. ازجمله اقداماتی که از طرف دولت‌ها به‌منظور حمایت از محیط زیست انجام می‌گیرد، استفاده از انگیزه‌های اقتصادی است. اصطلاح مالیات سبز به مجموعه قوانین اقتصادی اطلاق می‌شود که برای حفظ محیط زیست وضع شده است. براساس این سیاست، افراد و شرکت‌هایی که آلاینده محیط زیست هستند، مشمول جریمه و افراد و شرکت‌هایی که فعالیت‌های دوست‌دار طبیعت دارند، مشمول تشویق‌ها و معافیت‌های مالیاتی می‌شوند. مالیات سبز به دو گروه مالیات مستقیم و مالیات غیرمستقیم زیست‌محیطی تقسیم می‌شود. مالیات‌های مستقیم زیست‌محیطی دارای نرخ معین هستند که نسبت به هر واحد انتشار آلاینده یا تخریب زیست‌محیطی وضع می‌شوند. در مقابل مالیات‌های غیرمستقیم زیست‌محیطی بر نهادهای تولیدی یا کالاهای مصرفی وضع می‌شوند که استفاده از آن‌ها منجر به آسیب محیط زیست می‌شود.

مورد دیگر از مسئولیت‌های اجتماعی شرکت‌ها که تاثیر زیادی بر منافع مالی شرکت به همراه خواهد داشت، رعایت حقوق مشتریان است. امروزه رضایت مشتریان شرط اول برای بقای یک کسب‌وکار است. با توجه به نوع تجارت و صنعت، مشتریان طیف گسترده و متنوعی از افراد یک جامعه را دربر می‌گیرند. استفاده از مواد اولیه دوست‌دار طبیعت، تولید محصولات باکیفیت، ارائه خدمات پس از فروش مناسب و به‌موقع و بالاتر از حد انتظار مشتری، ارائه خدمات صادقانه و توجه به سلامت مصرف‌کنندگان، ازجمله وظایفی است که شرکت در قبال مشتریان خود بر عهده دارد. علاوه بر تمام موارد گفته‌شده، آن‌چه در حال حاضر بسیار مورد نیاز کشور است، ایجاد فرصت‌های شغلی است. این مسئله ازجمله مسئولیت‌های اجتماعی شرکت‌ها محسوب می‌شود که علاوه بر نفع مالی برای شرکت‌ها و توسعه کسب‌وکار آنان، به رشد اقتصادی کشور و بالا رفتن رفاه افراد جامعه کمک می‌کند.

استاندارد ایزو ۲۶۰۰۰ که در سال ۲۰۱۰ به بازار عرضه شد، راه‌کاری را در زمینه اصول اساسی مسئولیت اجتماعی و روش‌های ادغام و تلفیق و تبدیل رفتار مسئولیت اجتماعی به سیستم‌ها، اقدامات و فرایندهای سازمانی ارائه می‌کند. این استاندارد ۳۵۰ الزام دارد که باید در هفت بعد رعایت شود: حاکمیت سازمانی، شرایط کاری و رفاهی کارکنان و فعالیت‌های آنان، محیط زیست، کسب‌وکار منصفانه، مسائل مربوط به مشتریان و مصرف‌کنندگان، مشارکت در توسعه جامعه، حقوق بشر و شهروندی. استاندارد ایزو ۲۶۰۰۰ دارای هفت اصل مسئولیت اجتماعی است که شامل پاسخ‌گویی، شفافیت، حسن رفتار، احترام به منافع و علائق ذی‌نفعان، احترام به اجرای قانون، احترام به هنجارهای رفتاری بین‌المللی و احترام به حقوق بشر می‌شود.

مجموعه خوارزمی

مجموعه خوارزمی شامل ۱۱ شرکت است که در حوزه مالی و سرمایه‌گذاری، ساختمان، نیروگاهی و انرژی، دارویی و IT فعالیت دارند. هرکدام از این شرکت‌ها بنا بر حوزه فعالیت خود با بخش‌های مختلفی از جامعه و محیط زیست در ارتباط هستند.

در تمام صنایع، توجه به اشتغال‌زایی و انجام امور خیرخواهانه به صورت داوطلبانه از اهمیت بالایی برخوردار است. از سوی دیگر هرکدام از این صنایع با توجه به حوزه فعالیت خود می‌توانند اقداماتی را در راستای انجام مسئولیت‌های اجتماعی انجام دهند. برای نمونه توجه به نیاز افراد معلول و ناتوان در انجام پروژه‌های ساختمانی، اجرای برنامه‌های محرومیت‌زدایی و حفظ محیط زیست ازجمله فعالیت‌هایی است که در صنعت ساختمان می‌تواند انجام پذیرد. شرکت‌های داروسازی با توجه به تاثیر ویژه‌ای که در حفظ سلامت افراد جامعه دارند، با پرداختن به اموری همچون همکاری خیرخواهانه با موسسات خیریه حامی بیماران، اجرای برنامه‌های همگانی سلامت مانند توزیع رایگان مکمل‌های دارویی، غذایی و ویتامین‌ها در برخی مناطق محروم، آگاهی دادن به افراد جامعه در مورد مضرات استفاده بی‌رویه از برخی داروها، کمک به تدوین استانداردهای مربوط به این حوزه و حفاظت از محیط زیست مسئولیت اجتماعی خود را انجام می‌دهند. با توجه به این‌که شرکت‌های تجاری ارتباط مستقیمی با افراد مختلف جامعه دارند، با ترویج فرهنگ استفاده از تولیدات داخلی و نیز با واردات محصولات مجاز و مفید برای جامعه تاثیر ویژه‌ای بر اجتماع خواهند داشت. شرکت‌های فعال در حوزه مالی می‌توانند با برگزاری همایش‌های عمومی برای آشنایی افراد با مباحث مالی و حمایت از طرح‌های پژوهشی این حوزه در امور اجتماعی فعالیت داشته باشند. شرکت‌های نیروگاهی و انرژی، با توجه به نوع اقدامات خود ارتباط زیادی با منابع طبیعی و محیط زیست دارند. بهینه‌سازی فرایندها و سیستم‌ها برای استفاده کمتر از آب، استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر مانند بادی و خورشیدی و نیز پای‌بندی به حفظ محیط زیست ازجمله فعالیت‌هایی است که در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی می‌توان انجام داد. شرکت‌های معدنی نیز با تعهد به حفظ محیط زیست و استفاده بهینه از منابع طبیعی در امور اجتماعی فعالیت می‌کنند.

شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در راستای انجام مسئولیت‌های اجتماعی خود فعالیت‌هایی را انجام داده است که از آن جمله می‌توان به حمایت مالی از چاپ کتاب در زمینه مباحث مالی، تعامل با دانشگاه‌ها و نیز همکاری با موسسه خیریه حمایت از بیماران سرطانی مهیار اشاره کرد.

آن‌چه به اختصار در مورد شرکت‌های وابسته گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی گفته شد، تنها بخشی از وظایف و مسئولیت‌های این شرکت‌ها، با توجه به حوزه فعالیت آن‌هاست. هرچند تمام موارد گفته‌شده، برای شرکت‌ها هزینه مالی به همراه خواهد داشت، اما آن‌چه باید مورد توجه قرار گیرد، این است که در بلندمدت آثار این قبیل امور در جامعه قابل رویت است و منجر به ایجاد نام تجاری قابل اعتماد برای شرکت، در میان مردم می‌شود.

منابع

- Carroll, A.B. and Shabana, K.M. (2010). The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*, pp 85-105.
- Friedman, M. (1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*.
- Bernstein, A. (2000). Too much corporate power. *Business Week*, p. 149.
- Carroll, A.B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, July-August, pp. 39-48.
- Carroll, A.B. and Buchholtz, A.K. (2009). *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*, 7th edn. Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Dahlsrud, A. (2006). How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, September. Available at: http://www.csr-norway.no/papers/2007_dahlsrud_CSR.pdf



ارتباطات

امیر کاکایی
کارشناس ارشد MBA

باید و نبایدهای تدوین برنامه‌های ارتباطاتی یکپارچه برای سهامداران

اعتمادسازی با ابزار روابط عمومی

حیات شرکت‌های بورسی ارتباط تنگاتنگی با رفتار سهامداران دارد و در صورت سرمایه‌گذاری مناسب سهامداران، این شرکت‌های بورسی می‌توانند به فعالیت‌های خود ادامه دهند و با سودآوری مناسبی نیز همراه شوند.

هر یک از شرکت‌های بورسی باید برنامه‌ریزی استراتژیکی جهت نحوه برقراری ارتباط با سهامداران خود داشته باشند. این برنامه تفضیلی باید در ابتدای سال تدوین شود و به بایدها و نبایدهای ارتباطات سازمان با سهامدارانش اشاره کند. این واقعیت وجود دارد که ادامه

با سهامداران باید توانایی این را داشته باشد که ارتباطی دو سویه را با مخاطبان خود برقرار کند تا از این طریق امور و عملکرد مالی و... سازمان را به خوبی انعکاس دهد. از طرفی تقویت این موضوع، مشارکت فعال‌تر سهامداران را در مجامع عمومی شرکت‌های بورسی به دنبال خواهد داشت.

ایجاد حس اعتماد

سهامداران تمایل دارند نقش یک نظارت‌کننده فعال را در سازمان داشته باشند. آن‌ها در سازمان سرمایه‌گذاری کرده‌اند و تمایل دارند از وقایع قلب سازمان باخبر شوند. به عبارت دیگر، این برقراری ارتباطات مناسب سازمان با سهامداران است که می‌تواند برای سهامداران حس اعتمادی را نسبت به سرمایه‌گذاری که کرده‌اند، ایجاد کند و در صورت شفاف نبودن کانال‌های ارتباطاتی سازمان با سهامداران، هرچقدر هم آن سازمان با سودآوری همراه باشد، سهامداران نسبت به سازمان حس اعتماد ندارند و این موضوع در نهایت حتی منجر به کاهش سرمایه‌گذاری این سهامداران خواهد شد. با توجه به این موضوع هر یک از شرکت‌های بورسی باید در راستای نحوه برقراری ارتباطاتی اثربخش با سهامداران خود برنامه‌ریزی مناسبی را اتخاذ کنند که در ادامه به ویژگی‌های این نوع از برنامه‌های ارتباطاتی اشاره خواهد شد.

خط و مشی برنامه ارتباطاتی

برنامه ارتباطاتی روابط با سهامداران باید خط و مشی داشته باشد که این خط و مشی به تصویب هیئت مدیره سازمان برسد. به عبارت دیگر، هیئت مدیره سازمان باید در مورد استراتژی‌ای که این برنامه ارتباطاتی اتخاذ کرده است، نظر دهند و فعالیت‌های خود هیئت مدیره و حتی موضع‌گیری‌های این افراد بر اساس این برنامه ارتباطاتی باشد. از طرفی، این برنامه ارتباطاتی باید هر ساله مورد بازنگری قرار گیرد و در صورت تغییر استراتژی، این برنامه دستخوش تغییراتی قرار گیرد. در این میان باید برنامه ارتباطاتی سازمان ضمانت اجرایی داشته باشد و به نوعی یک برنامه عملیاتی به شمار رود و این واحد سازمانی هر سه ماه یک بار گزارشی از اقداماتی را که انجام داده است، در اختیار هیئت مدیره قرار دهد، تا از این طریق برنامه ارتباطاتی همواره مورد پایش و ارزیابی قرار گیرد.

راه‌اندازی واحد روابط با سرمایه‌گذاران

هر یک از شرکت‌های بورسی برای رسیدن به برنامه ارتباطاتی یکپارچه باید در ابتدا واحدی در سازمان تحت عنوان واحد روابط با سرمایه‌گذاران تاسیس کند. اگرچه این واحد سازمانی در بسیاری از سازمان‌ها وجود دارد، اما با بررسی برخی از این سازمان‌ها، این موضوع مشاهده می‌شود که این واحد سازمانی صرفاً به تماس‌های تلفنی سهامداران پاسخ می‌دهند و هیچ‌گونه برنامه‌ریزی در راستای بهبود ارتباطات سازمان با سهامداران ندارد. با توجه به این موضوع، واحد روابط

افشای به موقع اطلاعات

یکی از وظایف این واحد سازمانی، افشای به موقع اطلاعات مطابق با مقررات است. به عبارت دیگر، سهامداران تمایل دارند اطلاعات سازمان را در زمانی

مناسب دریافت کنند. چون در برخی از شرکت‌های بورسی دیده می‌شود که تاخیر در افشای اطلاعات سازمان باعث زیان سرمایه‌گذاران شده و این موضوع حس بی‌اعتمادی را در بین آن‌ها ایجاد کرده است.

برقراری جلسات مشترک

از جمله وظایف واحد روابط با سهام‌داران، برقراری جلسات مشترک با رسانه‌ها، تحلیل‌گران مالی و سرمایه‌گذاران، مدیریت روابط با رسانه‌ها و انجام اقدامات مورد نیاز برای برگزاری مجامع عمومی است. به عبارت دیگر، در وهله اول سازمان باید بتواند به‌خوبی با رسانه‌های مختلف ارتباط برقرار کند و بخشی از اطلاع‌رسانی خود را از طریق این رسانه‌ها به گوش مخاطبان خود برساند، چون برخی از سهام‌داران سازمان می‌توانند از طریق روزنامه‌های کثیرالانتشار به اطلاعات سازمان دسترسی پیدا کنند. با توجه به این موضوع شرکت‌های بورسی باید با رسانه‌هایی ارتباط برقرار کنند که مخاطبان سازمان آن را مطالعه می‌کنند، چون در برخی از سازمان‌های بورسی دیده می‌شود که اطلاعات خود را در رسانه‌ای منتشر می‌کنند که هیچ‌گونه سنخیتی با نگرش سهام‌داران ندارد و حتی در طول یک سال سهام‌داران محتوای آن رسانه را مطالعه نمی‌کنند.

در گام‌های بعدی این واحد سازمانی باید پتانسیل راه‌اندازی نشست‌های مشترک را داشته باشد. این نشست‌ها می‌تواند ارتباطات سازمان با سهام‌داران را بهبود ببخشد. از طرفی با حضور تحلیل‌گران مالی در این گونه نشست‌ها و تحلیل بازار سرمایه و وضعیت شرکت در بورس اوراق بهادار، اعتماد سهام‌داران نسبت به شرکت بورسی افزایش پیدا می‌کند و از سرمایه‌گذاری خود در این شرکت بورسی اعلام رضایت می‌کنند.

شناسایی و تحلیل رفتار سهام‌داران

یکی دیگر از وظایف سازمان در راستای ایجاد ارتباطاتی اثربخش با سهام‌داران، تحلیل ترکیب سهام‌داران و شناسایی آن‌هاست. به عبارت دیگر، باید سازمان Data Base از سهام‌داران خود داشته باشد و نسبت به این Data Base تحلیل مناسبی نیز داشته باشد و آن‌ها را به گروه‌های مختلفی تقسیم کند، چون هنگامی که سهام‌داران سازمان به‌خوبی شناسایی شوند، سازمان می‌تواند برای هر گروه از این سهام‌داران برنامه‌ریزی مناسبی را اتخاذ کند. به‌عنوان نمونه، سازمان در صورت داشتن بولتن داخلی، این بولتن را می‌تواند برای سهام‌داران مهم و تاثیرگذار سازمان ارسال کند و از طریق این بولتن داخلی ارتباطات دو طرفه‌ای را با آن‌ها برقرار کند. از طرفی شرکت‌های بورسی می‌توانند برخی از این سهام‌داران را به رویدادهای مختلف سازمان دعوت کنند. البته این موضوع مستلزم برنامه‌ریزی دقیقی برای راه‌اندازی رویدادهای مختلف در طول سال است، اما به صورت کلی می‌توان این ادعا را مطرح کرد که حضور سهام‌داران در رویدادها می‌تواند در تقویت ارتباطات آن‌ها با سازمان بسیار مثمر ثمر واقع شود.

نظر سنجی و دریافت بازخورد

یکی از اقداماتی که شرکت‌های بورسی باید همواره به آن توجه کنند، نظرسنجی

و توجه به فرایندهای تحقیقاتی است. به عبارت دیگر شرکت‌های بورسی باید همواره میزان اثربخشی برنامه‌های ارتباطاتی خود را بسنجند و بر اساس بازخورد مخاطبان، برنامه‌ریزی برای آینده داشته باشند. با توجه به این موضوع واحد روابط با سهام‌داران باید اجرای این فرایند را بر عهده بگیرد و به صورت گزارش‌های ماهانه یا سه‌ماهه بازخوردهای سهام‌داران را به مدیران سازمان انتقال دهد، چون متأسفانه در برخی از سازمان‌ها دیده شده است که مدیران سازمان از میزان رضایت سهام‌داران از سازمان باخبر نیستند و به دلیل مشغله‌های زیاد، مجال پرداختن به این موضوع را ندارند. اما واحد روابط با سهام‌داران می‌تواند در این راستا برنامه‌ریزی‌های مناسبی را داشته باشد و بازخوردهای مخاطبان را به‌خوبی در اختیار سازمان قرار دهد. این بازخوردها هم می‌تواند در راستای نحوه برقراری ارتباط سازمان با سهام‌داران باشد و هم می‌تواند حتی در مورد یکی از تصمیمات مهم سازمان باشد. به‌عنوان نمونه، ممکن است سهام‌داران از برخی از تصمیمات استراتژیک سازمان ناراضی باشند. در چنین شرایطی واحد روابط با سهام‌داران می‌تواند این شکایات و نارضایتی‌ها را جمع‌آوری کند و در قالب گزارش در اختیار مدیران سازمان قرار دهد.

مدیریت روابط با سهام‌داران

شرکت‌های بورسی که تمایل به برقراری ارتباطات مناسب با سهام‌داران خود دارند، می‌توانند با راه‌اندازی سیستم‌های CRM یا مدیریت روابط با مشتری، این روابط را با سهام‌داران خود بهبود ببخشند. به عبارت دیگر، سهام‌داران سازمان نیز امروزه به نوعی مشتریان سازمان به شمار می‌روند و سازمان باید در راستای برقراری ارتباط با آن‌ها برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشد و از بسترهای مختلف در این راستا استفاده کند.

با توجه به این‌که در حال حاضر بسیاری از مخاطبان ایرانی در فضای مجازی حضور دارند، می‌توان این سیستم CRM را روی بستر آن‌لاین سوار کرد و از طریق فضای مجازی بخشی از بازخوردهای مخاطبان را دریافت کرد. اما در واقع این موضوع مستلزم راه‌اندازی سیستم CRM مناسب و قابل دسترسی است که سهام‌داران بتوانند به‌راحتی با آن ارتباط برقرار کنند. به‌عنوان نمونه، سازمان می‌تواند در وبسایت خود بخشی را برای سهام‌داران طراحی کند که از این طریق سهام‌داران بتوانند به پروفایل خود وارد شوند و شکایات و نظرات خود نسبت به فعالیت‌های سازمان را در آن ثبت کنند. در این میان سهام‌داران می‌توانند بخشی از گزارش‌های عملکرد سازمان را که امکان رسانه‌ای شدن را ندارد، یا حتی ارزش خبری برای رسانه‌ها ندارد، در این سیستم مشاهده کنند و از اخبار درون سازمان به‌خوبی باخبر شوند.

در پایان این موضوع بسیار دارای اهمیت است که شرکت‌هایی که برنامه‌های ارتباطاتی مناسبی در حوزه مدیریت روابط سازمان با سهام‌داران ندارند، با چالش‌های جدی مواجه می‌شوند که حتی ممکن است در بلندمدت ادامه فعالیت‌های سازمان را تحت‌الشعاع قرار دهد. با توجه به این موضوع پیشنهاد می‌شود شرکت‌های بورسی در برنامه‌های ارتباطاتی خود بازنگری جدی را انجام دهند و با اتخاذ برنامه‌ای یکپارچه، حضور مداوم و موثر سرمایه‌گذاران در سازمان را تضمین کنند.

افزایش تولید نیروگاه شهید منتظر قائم در تابستان

مهندس دهنوی با تقدیر از همه همکاران نیروگاهی در بخش‌های مختلف بهره‌برداری، تعمیرات، مهندسی، برنامه‌ریزی، بخش‌های اداری و... گفت: «تبلور این واقعه شیرین، نتیجه هم‌سویی و اراده استوار کارکنان نیروگاه شهید محمد منتظر قائم در همه بخش‌ها با هدف خدمت صادقانه و دلسوزانه به مردم میهن اسلامی بوده است.»

او با بیان این‌که انرژی برق در زمره نیازهای اولیه زندگی امروزی است، گفت: «مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم در فصل پاییز نیز با جدیت تمام، به فعالیت‌های خاص این فصل مانند تعمیرات و... می‌پردازد تا بتواند در تامین برق شبکه در فصل زمستان و حتی بهار سال آینده سهم قابل توجهی داشته باشد.»



مهندس علیرضا دهنوی - مدیرعامل شرکت مدیریت تولید برق شهید منتظر قائم - در نشست خبری اعلام کرد: «نیروگاه شهید منتظر قائم در سه ماهه تابستان سال جاری حدود ۲,۵۶۰,۰۰۰ مگاوات ساعت برق تولید کرد که به شبکه کشور تحویل شد.»

مهندس دهنوی ضمن بیان این خبر و تشکر و تقدیر از کارکنان مجموعه گفت: «این میزان برق تولیدشده طی تابستان سال جاری نسبت به پیش‌بینی حدود ۲,۱۵۰,۰۰۰ مگاوات ساعتی پیش‌بینی شده، به میزان ۱۹ درصد افزایش داشته و قابل توجه است که این میزان تولید در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته (۱۳۹۴) که تولید نیروگاه بالغ بر ۲,۲۹۰,۰۰۰ مگاوات ساعت بوده، قریب به ۱۲ درصد افزایش را نشان می‌دهد.»



دو نوع رهبری که هر مدیر نیاز دارد از آن‌ها اطلاع داشته باشد

مربی‌گری تقویم محور و رویداد محور

مدیریت

هدی رضایی
کارشناس ارشد مدیریت اجرایی

تحقیقات نشان داده که شرکت‌ها تاکید زیادی روی افزایش کیفیت و تداوم فیدبک‌های ارسالی میان مدیر و کارمند دارند. دیالوگ‌های تقویت‌کننده یکی از مهم‌ترین چیزهایی است که هر سازمانی در رسیدن به اهداف خود در جهت ارزیابی عملکرد کارمندان به آن توجه می‌کند. طی تحقیق موسسه HRE، ۷۷ درصد از مدیران منابع انسانی گزارش داده‌اند که اولویت آن‌ها در مدیریت سازمان‌هایشان، تشویق به ایجاد مکالمات بیشتر و مکرر (به صورت هفتگی، ماهانه یا سالانه) است.

با وجود همه شایعات درخصوص منسوخ شدن روش‌های رسمی بررسی عملکرد برای نظارت بر کارمندان، تعداد زیادی از سازمان‌ها همچنان از این ابزار سنتی برای به اشتراک‌گذاری اطلاعات مربوط به عملکرد کارمندان خود استفاده می‌کنند. نتایج یک تحقیق نشان داده که بررسی‌های بدون رتبه‌بندی و فیدبک‌های جمعی، تکنیک نوظهوری است که تنها در تعداد کمی از سازمان‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. اگر ارزیابی عملکرد به صورت سنتی هنوز جواب می‌دهد، پس چه چیزی باید تغییر کند؟

تمایل بیشتری به همکاری در بررسی عملکرد غیررسمی دارند تا رسمی و شکلی از رهبری که بیشتر روی تقویت عملکرد موثر باشد، ارزشمندتر است. اخیراً پروژه‌ای به نام پروژه اکسیژن در شرکت گوگل به انجام رسید که در آن طی جلساتی، تحلیل‌هایی سخت‌گیرانه بر مبنای داده برای مدیر بهتر شدن ارائه شد. متخصصان فنی به یک تفاوت رسیدند. فکر می‌کنید مهم‌ترین تفاوت میان مدیر خوب و عالی چه بود؟ «مربی خوب بودن». مادامی که در جست‌وجوی افزایش

مربی خوب بودن

صحبت مکرر با مدیر به دلایل زیادی مهم است. بحث ارزیابی عملکرد سالانه با استرس زیادی همراه است، چراکه این تنها زمانی است که مدیر در مورد عملکرد کارمندان با آن‌ها حرف خواهد زد. اما اگر این بازخوردها مکرر و همیشگی باشد، کارمندان بهتر می‌توانند از تجارب خود یاد بگیرند، چراکه در همان زمان به آن‌ها تحلیل و بازخورد کارشان داده شده و تجربه کسب می‌کنند. کارمندان

فعالیت‌هایی را که پیشرفت گروه را کند می‌کنند، یا با اصول یک محیط مشوق و آزاد در تضادند، تشخیص دهید و آن‌ها را متوقف کنید. با دریافت و تحلیل نظرات در دو مرحله مجزا، از مشارکت همه افراد در بحث مطمئن شوید. حتی اگر به نظرات ارائه‌شده علاقه ندارید، بلافاصله ابراز نکنید و از شرکت‌کنندگان بخواهید جزئیات بیشتری را در اختیار شما قرار دهند. هنگامی که ایده‌ای منسوخ و قدیمی به نظر می‌رسد، از ارائه‌دهنده بخواهید آن را به‌روز کند

صحبت شود، برایتان ای‌میل کند. اگر شرکت‌کنندگان موضوعی را به دستور جلسه اضافه می‌کنند، زمان لازم برای بحث کردن درباره آن را از آن‌ها جویا شوید و سپس ۵۰ درصد به آن اضافه کنید. اغلب افراد، زمان لازم برای یک بحث را کمتر از حد معمول تخمین می‌زنند. حین برگزاری جلسه به

دنبال سرخ‌هایی درباره نگرش‌ها و نظرات شرکت‌کنندگان باشید. فعالیت‌هایی را که پیشرفت گروه را کند می‌کنند، یا با اصول یک محیط مشوق و آزاد در تضادند، تشخیص دهید و آن‌ها را متوقف کنید. با دریافت و تحلیل نظرات در دو مرحله مجزا، از مشارکت همه افراد در بحث مطمئن شوید. حتی اگر به نظرات ارائه‌شده علاقه ندارید، بلافاصله ابراز نکنید و از شرکت‌کنندگان بخواهید جزئیات بیشتری را در اختیار شما قرار دهند. هنگامی که ایده‌ای منسوخ و قدیمی به نظر می‌رسد، از ارائه‌دهنده بخواهید آن را به‌روز کند. سپس با هدف‌گیری پیشنهاداتی که عملی هستند یا شاید با ترکیب آن‌ها به مواردی واقعی‌تر برسید. این کار را با چرخه‌ای از پالایش‌ها ادامه دهید و در آن به مطالعه نقاط مثبت و منفی نظرات مشخص بپردازید. سرانجام از بهترین نظرات حمایت کنید و آن‌ها را به مواردی مشخص و گام به گام تبدیل کنید.

مری‌گری بر مبنای رویداد

دومین روش مدیریت بر اساس تاریخ و تقویم نیست، بلکه مری‌گری بر مبنای رویداد است و جرقه آن هنگامی زده می‌شود که اتفاق یا فعالیتی خاص در سازمان روی داده باشد که بر عملکرد تاثیر گذاشته و بلافاصله باید برای آن جلسه ترتیب داد. بازخوردهای بر مبنای رویداد دارای ویژگی‌های زیر هستند: زمانی اتفاق می‌افتند که نیاز باشد، بر حوادث گسسته تمرکز می‌کنند، از یک رویداد و تجربه الهام می‌گیرند، بخشی از روایت کار روزانه هستند، بر تعاملات و پاسخ‌گویی دوطرفه - مدیر و کارمند- متکی هستند و هر کدام از آن‌ها می‌توانند شروع‌کننده این جلسه باشند. شما می‌توانید جلسه بر مبنای رویداد را حتی هنگامی که با کارمندان در مسیر رسیدن به اداره قدم می‌زنید، برگزار کنید. این کار را با چند سوال غیررسمی شروع کنید، مانند: به نظرت جلسه چطور پیش رفت؟ واکنش و پیشنهادات شما چیست؟ کدام بخش از جلسه بهترین بخش آن بود؟ این کار سبب می‌شود شما توافقات، دیدگاه‌ها و موارد عدم توافق خود را نیز اعلام کنید. و در نهایت با کارمندان به نتیجه‌ای منطقی برسید. مطمئن شوید پیام اصلی شما به‌صراحت شنیده شود.

بررسی پس از عمل

یکی از بهترین تکنیک‌ها برای ساختاردهی این جلسات، رویکرد AAR یا بررسی پس از عمل است که توسط ارتش نظامی آمریکا در دهه ۹۰ میلادی توسعه یافت. AAR یک بررسی ساختاردهی شده یا فرایند پرسش و پاسخ برای تحلیل رویدادی است که اتفاق افتاده است. چرایی و چگونگی اجرای راه‌حل‌ها و پذیرش مسئولیت نیز از دیگر ویژگی‌های این رویکرد است. برای این‌که این رویکرد به‌درستی در کسب‌وکار شما جواب دهد، بر مباحثه و پرسیدن سوال‌های کلیدی که در ذهن هر فردی وجود دارد، تمرکز کنید: فکر می‌کنید چه اتفاقی خواهد افتاد؟ روش بهبود آن چیست؟ چه کاری برای اجرای بهتر آن می‌توانیم انجام دهیم؟ در جلسات مری‌گری بر مبنای رویداد از فیدبک‌ها غافل نشوید و سعی کنید ارتباطی قوی میان خود و کارمندان ایجاد کنید؛ ارتباطی که در نهایت به موفقیت ختم خواهد شد.

منبع: برگرفته از مقالات HBR

کیفیت روابط و تداوم آن با کارمندان هستید، قادر به تشخیص این موضوع خواهید بود که دو نوع مختلف از مری‌گری وجود دارد؛ مری‌گری یا هدایت بر مبنای تقویم و مری‌گری بر مبنای رویدادها.

مری‌گری بر مبنای تقویم

افزایش تعداد مباحثات برنامه‌ریزی‌شده، هم بر عملکرد کارمندان و هم بر درک تاثیرگذاری شما به‌عنوان یک مدیر تاثیر می‌گذارد. سعی کنید جلساتی برای گفت‌وگو با کارمندان و بحث در مورد عملکرد آن‌ها برگزار کنید. برای رسیدن به بالاترین نتیجه، بهتر است این جلسات برنامه‌ریزی‌شده با سرعت بیشتری برگزار شده و تقویم‌محور باشد. ویژگی این نوع مری‌گری بدین صورت است که در جلسات ساختاردهی‌شده و رسمی اتفاق می‌افتد. این جلسات به صورت کنترلی و هدایت‌شده توسط مدیر آغاز می‌شود، کار را در طول زمان پوشش می‌دهد، نه فقط در یک ایونت یا پروژه خاص، و فرومی برای بحث و بررسی وظایف و شایستگی‌های مختلف فراهم می‌کند. در این نوع رهبری، هر دو طرف باید به صورت واضح فیدبک‌ها را درک کنند. بنابراین باید به صورت واضح در مورد عملکرد کارمند خود حرف بزنید. صحبت رودررو بسیاری از سوءتفاهم‌ها را از میان برمی‌دارد و کمک می‌کند کارمند بهتر وظایفش را درک کند.

نوشتن تاریخ جلسه روی تقویم

درحالی‌که رهبری این جلسات تعاملی می‌تواند زمان‌بندی‌شده باشد، در هر زمانی نیز می‌تواند اتفاق بیفتد. آسان‌ترین راه برای این‌که این جلسات را برای سازمان خود عادی کنید، این است که به جای برگزاری سالانه جلسات ارزیابی عملکرد و به صورت رسمی، این جلسات را در فواصل منظم و به صورت غیررسمی برگزار کنید تا کارمندی که درصدد شنیدن ارزیابی عملکرد خودش است، با اضطراب به این جلسات نیاید و برای بهبود این عملکرد یک سال صبر نکند! و زودتر از کاستی‌های خود مطلع شود. به نظر می‌رسد هر ماه یا هر سه ماه یک بار، چهارچوب زمانی مناسبی برای برگزاری جلسه و آگاهی کارمندان درخصوص عملکردشان باشد. نوشتن تاریخ خاص روی تقویم به شما کمک می‌کند نه تنها زمان آن را فراموش نکنید، بلکه در مورد برگزاری این جلسه مصمم باشید. شاید این تاریخ عقب بیفتد، اما سعی کنید این‌گونه نشود. با این تاریخ همانند روز ملاقات با پزشکتان برخورد کنید. شما ممکن است زمان ملاقات با دندان‌پزشکتان را عوض کنید، اما رفتن پیش دندان‌پزشک را هیچ‌گاه کنسل نخواهید کرد. بعد از این‌که جلسه اول را برگزار کردید، زمان برای پی‌گیری آن در هفته یا ماه بعدی را مشخص کنید.

اختصاص زمان برای شنیدن صحبت طرف مقابل

جلسات مری‌گری بر مبنای تقویم را با این سوال آغاز کنید که از آخرین باری که ما همدیگر را دیدیم تاکنون، مهم‌ترین اتفاقی که افتاده، چه بوده است؟ سپس حدود نیم ساعت برای بررسی آن وقت بگذارید. اگر اتفاقی مثبت یا منفی بوده، آن را تحلیل کنید و درس‌هایی را که از آن گرفتید، با هم مرور کنید. ممکن است از چهارچوب «چه کار کنیم / چه کار نکنیم یا ادامه دهیم؟» در این حالت بیشتر استفاده کنید تا بتوانید به نحو احسن جلسه را پیش ببرید. بار پیش بردن موفق این قبیل جلسات تماماً بر دوش شما به‌عنوان مدیر نیست. بلکه باید با کارمند خود دوست باشید و یک اتحاد بسازید. چند روز قبل از تاریخ برگزاری جلسه، از او بخواهید لیستی از چیزهایی را که دوست دارد در جلسه در موردش

درس‌های کسب و کار از پردرآمدترین شرکت کامپیوتری دنیا

مایکروسافت چگونه مدیرانش را پرورش می‌دهد؟

تحقیقات نشان داده است که مدیران در شرایط مختلف، پتانسیل‌های مدیریتی متفاوتی را از خود در مقابل کارمندانشان بروز می‌دهند. این اعتقاد وجود دارد که استعداد‌های متفاوتی در افراد وجود دارد که باید در موقعیت‌های مناسب، در هر فردی توسعه یابد. این استعدادها ثابت شده نیست، قابلیت رشد دارد و هدیه‌ای درونی است که هر فردی ممکن است کمتر یا بیشتر از آن برخوردار باشد. اما سازمان‌ها برای پرورش استعداد‌های کارمندان خود و تقویت این پتانسیل‌ها چه کاری می‌توانند انجام دهند؟



نظر داشتن درآمدهایی که قرار بود از ویندوز کسب شود، می‌تواند به ایده‌های تازه خود بپردازند؛ ایده‌هایی که در زمان اهمیت بالای ویندوز، کسی نمی‌توانست به سراغشان برود.

افرادی که نادلا را می‌شناسند، شخصیت او را تیم‌محور ارزیابی می‌کنند؛ فردی که چالش‌های ورود به تیم را می‌پذیرد. او که بازیکن تیم کریکت هم بوده است، در مورد اهمیت کار تیمی در موفقیت شغلی می‌گوید: فکر می‌کنم بازی کریکت به من چیزهای زیادی در مورد کار تیمی و رهبری آموخت، درس‌هایی که هنوز هم همراه من در شغلم است.

مشوق بودن

مدیر فعلی مایکروسافت همان‌طور که گفته شد، تاکید زیادی بر یادگیری دارد. او کتاب‌های زیادی می‌خواند و در دوره‌های آنلاین شرکت می‌کند تا هر روز به بار آموخته‌هایش اضافه شود. به نظر او بهبود مهارت‌های فردی و غنی کردن دانش باعث موفقیت می‌شود. این فرهنگی است که او در سازمان خود نیز پیاده کرده است. او به کارمندان خود الهام بخشیده و آن‌ها را تشویق به یادگیری و تجربه مسیرهای تازه و کشف ناشناخته‌ها می‌کند. نادلا فرهنگ مشارکت را در سازمان خود گسترش داده و دوست دارد با آن‌ها همکاری کند نه این‌که آن‌ها را کنترل کند. او می‌تواند مشوق کارمندان در انجام کارهای خارق‌العاده باشد و با دادن فرصت به آن‌ها حس مدیریت و رهبری را در وجودشان تقویت کند. هم‌چنین او اعتقاد دارد باید با کارکنان خود راحت و بی‌واسطه ارتباط برقرار کنید. «هر شخصی باید قادر باشد هر مطلبی را به من بگوید. این همان فرهنگی است که در طلبش هستم. مشخصاً می‌دانید که به شکل فعالی با مدیران ارشد مایکروسافت دیدار می‌کنم، اما وقت خود را برای کارمندان سطوح پایین‌تر هم می‌گذارم که در واقع ریشه این شرکت هستند. بسنده نکردن به گزارش‌های دوره‌ای و ارتباط با سطوح عملیاتی سازمان و امکان ارتباط بی‌واسطه مدیر و کارکنان سطوح

تاکید بر یادگیری و خلاقیت

برای رسیدن به پاسخ این پرسش، به مثال مایکروسافت نگاهی بیندازیم. شرکتی که توانسته به صورت تعمدی فضای «طرز فکر رشد» را در سازمان ایجاد کند و در پس‌زمینه آن تفکر مجدد در خصوص پیشرفت را جاری کرده است. در نتیجه مدیران با تجربه این شرکت به سطحی رسیده‌اند که از مدل پیشرفت سنتی تبعیت نمی‌کنند.

مدیران به صورت کلی مدیر و رهبر فرهنگ سازمان هستند و مایکروسافت اکنون تحت مدیریت ساتیا نادلا، مدیر فعلی خود، بر یادگیری و خلاقیت تاکید می‌کند. نادلا اعتقاد دارد به وسیله این دو عنصر است که مدیران ساخته می‌شوند و این ایده در برنامه‌های زیادی انعکاس پیدا می‌کند. زیر نظر مدیر قبلی، مایکروسافت تبدیل به مکانی شده بود که فرهنگ سازمانی مطلوبی در آن رواج نداشت و گروه‌های نرم‌افزاری در هر بخش علاقه‌ای به همکاری با هم نداشتند و بیشتر استقلال طلب بودند. نتیجه این نوع مدیریت به گونه‌ای شد که گروه‌ها در مایکروسافت هر کدام تمایل به داشتن استقلال کامل داشتند. کار به جایی رسید که دیگر خبری از نوآوری در آن سازمان نمی‌شد. مایکروسافت اکنون و تحت مدیریت نادلا، وظیفه اصلی خود را یاری رساندن به مردم برای «انجام کارهای بیشتر و توانمندسازی آن‌ها» می‌داند. هدف او در ابتدای ورودش به شرکت حذف تمامی موانع اجرای نوآوری بود. نادلا در اولین یادداشت خود برای کارمندان، اشاره‌ای به ویندوز و آفیس نکرد و فقط گفت: «اولین چیزی که قصد انجام تمرکز روی آن را دارم، حذف بی‌رحمانه هر چیزی است که مانعی برای نوآوری ما می‌شود. سپس، تمرکز روی تمام نوآوری‌هایی است که مایکروسافت می‌تواند به‌تنهایی [منحصراً] بدون همکاری یا دخالت دیگر شرکت‌ها انجام دهد.» او می‌خواست روی انواع نوآوری‌های خاص در سازمان خود متمرکز شود. در نظر او همه کارمندان می‌توانند نوآور باشند و این موارد چیزهایی است که می‌تواند سازمان شما را از دیگران متفاوت کند. حالا دیگر کارمندان این شرکت بدون در



برای کشف مسیرهای ناشناخته می‌افزودند. آن‌ها می‌خواستند تکنولوژی را به مسیر انسانی نزدیک‌تر کنند. بودجه لازم به تیم‌ها پرداخت شد و مایکروسافت اعلام کرد که جوایزی نفیس برای تیمی در نظر گرفته است که یادگیری سریع‌تر را از طریق آزمون و خطا به دست آورد. در این پروسه، کارمندانی که درکی روشن از هدف و تمایل به ریسک‌پذیری داشتند، تبدیل به مدیرانی موفق شدند. درحقیقت بسیاری از افرادی که به این تیم پیوسته بودند، خیلی سریع‌تر از افرادی که نقش‌هایی در سطح ارشد داشتند، پیشرفت کردند. اکنون مایکروسافت روی گام بعدی کار می‌کند؛ اطمینان از این که ریسک‌های هوشمندانه چه به موفقیت برسند چه نرسند، مورد تشویق و پاداش قرار می‌گیرند، تا زمانی که دیدگاهی برای سوق دادن سازمان به جلو فراهم می‌کنند.



برنامه‌های استعدادیابی با تعریف مجدد

در رویکرد سنتی برای توسعه استعداد، یک شرکت باید برای آینده خود تعدادی رهبر را شناسایی و استعدادیابی کند و این کار را با معیارها و سنجش‌هایی انجام می‌دهد. ایده‌ای پشت آن نهفته است که اگر شما بتوانید فردی را پیدا کنید که دارای چنین ویژگی‌های ذاتی باشد، می‌توانید او را به سمت نقش رهبری پرورش دهید. اما چه اتفاقی می‌افتد هنگامی که فرض می‌کنید هر فردی دارای این پتانسیل است و استعدادش از پیش تعیین شده و ایستا نیست؟ این همان کاری است که دقیقاً مایکروسافت انجام داد. بدین ترتیب که آن‌ها به دنبال افرادی نبودند که ویژگی‌ها و پتانسیل‌های بالای رهبری را داشته باشند، بلکه کارمندان معمولی را با برنامه‌ای که به آن Talent Talks گفته می‌شد، همراه کردند. هر ساله رئیس و تیم ارشد مدیریت با این افراد (از مهندسان گرفته تا مسئولان فروش و...) ملاقات می‌کردند تا در مورد توسعه مهارت‌های آن‌ها، جابجایی‌ها و روش‌های توفان مغزی در مورد مهارت‌های افزایشی و کسب تجربه تصمیم‌گیری کنند. اگرچه این بررسی‌ها تقریباً یک هفته تمام وقت مدیر را می‌گرفت، اما درنهایت به او دیدگاهی گسترده در مورد استعدادیابی جاری و آینده سازمان می‌داد و روشی موثر برای شناسایی و پیش‌بینی مدیران جدید فراهم می‌کرد. این رویکرد به مایکروسافت اجازه داد که بسیاری از کارمندان با استعداد را شناسایی کند و درحالی‌که به آن‌ها فرصت رشد می‌دهد، آن‌ها را برای ارتقا به پست‌های مدیریتی آتی آماده کند.

چنین برنامه‌هایی با دادن شانس به افراد بیشتر، فرهنگ و جو مطلوبی در سراسر سازمان ایجاد کرد و در جذب افراد جدید کارآمد بود. درحالی‌که مایکروسافت همچنان در مراحل اولیه پیاده‌سازی و اتخاذ رویکرد «طرز فکر رشد» در سازمان خود است، اما تاثیر آن در فرهنگ سازمان قابل توجه بوده است. مایکروسافت مزایای اجرای این شیوه را در قالب ایده‌های نوآورتر و محصولات خلاقانه‌تر و کارمندانی می‌بیند که مهارت‌های مدیریتی را در مکان‌های غیرمنتظره در هر سطحی توسعه می‌دهند.

منبع: HBR

پایین، شناخت روند فعلی سازمان را آسان‌تر می‌کند.» در ادامه به گوشه‌ای از برنامه‌هایی که تحت مدیریت نادلا برای توسعه یادگیری و نوآوری در سازمان اجرا شدند، اشاره می‌کنیم.

ترفندنویسی

برنامه هک و ترفندنویسی سالانه مایکروسافت به کارمندان اجازه می‌دهد که شانس خود را برای گام برداشتن به سمت پیشرفت و فراتر رفتن از مسیر شغلی همیشگی خود بیازمایند و مهارت‌های مدیریتی خود نظیر مشارکت از طریق نظم و حمایت از ایده‌ها را توسعه دهند. در این روش یک کارمند که دارای ایده‌ای خاص در مورد کسب‌وکار - ترفند - یا شایسته‌تر کردن روابط کاری است، ایده خود را شرح می‌دهد و دیگر افرادی که به کار کردن روی آن موضوع علاقه‌مندند، به تیم او می‌پیوندند و بیزینس پلن او را کامل می‌کنند. آن‌ها یک نمونه اولیه ایجاد می‌کنند و آن را در شرکت گسترش می‌دهند. تیمی که لیاقت خود را ثابت کند و برنده شود، سرمایه‌گذاری لازم جهت پیشبرد و اجرایی کردن کامل پروژه خود را دریافت خواهد کرد. گاهی اوقات به اعضای تیم، نقش‌های مدیریتی داده می‌شود، حتی اگر آن‌ها اصلاً نمی‌خواستند در این مسیر قرار بگیرند. برای مثال کارمندی از تیم ترفند که ابزار یادگیری برای OneNote را طراحی کرده است، بعد از این که شایستگی خود را از نظر مهارت‌های مدیریتی در این فرایند ثابت کرد، اکنون به پست نظارت بر گسترش بازار محصول رسیده است.

پروژه‌های باریسک بالا

در مایکروسافت هم‌چنین نوع جدیدی از مدیران وجود دارند که پاداش خود را از ریسک بالایی که کردند، گرفتند. نگاهی به پروژه Hololens مایکروسافت بیندازید که مختص محاسبات هولوگرافیک و واقعیت مجازی است. این پروژه همانند پروژه پرواز به ماه با ریسک شکست بالایی همراه بود! اعضای تیم باید از ریسک استقبال می‌کردند و پس از محقق شدن به این پروژه به یادگیری خود



«وخارزم» دیدگاه‌های اقتصادی دو نامزد ریاست جمهوری آمریکا را بررسی کرد

اقتصاد جهان روی گسل انتخابات آمریکا

اقتصاد جهان

نسیم بنایی

مالیات یا تجارت بیان می‌کند، اما به صورت جزئی حرفی برای گفتن ندارد. هم هیلاری کلینتون نامزد دموکرات و هم دونالد ترامپ نامزد جمهوری خواه ادعا کرده‌اند که این انتخابات برای بهبود اقتصاد امریکاست. یعنی هدف اصلی که هر دو طرف بر آن تاکید کرده‌اند، در یک کلمه «اقتصاد» است. دلیل اصلی تاکید هر دو طرف نیز به وضعیت اقتصاد آمریکا بازمی‌گردد. بسیاری از مردم آمریکا بابت شرایط اقتصادی در این کشور گله‌مند هستند. بر اساس گزارش وال استریت ژورنال، بسیاری از آمریکایی‌ها ادعا می‌کنند که در ۱۵ سال گذشته وعده‌های رئیس‌جمهورهای آمریکایی در مورد اقتصاد محقق نشده است. گزارش‌ها نشان می‌دهد که در حال حاضر دو حباب عمده یکی در مسکن و دیگری در بازار سهام این کشور وجود دارد. به همین خاطر است که نامزدهای ریاست جمهوری نیز همگی تکیه خود را روی اقتصاد قرار داده‌اند. دونالد ترامپ می‌گوید: «اگر کاری را که باید انجام بدهیم، به درستی انجام دهیم، می‌توانیم جرقه بزرگ‌ترین انقلاب اقتصادی را بزنیم. این مسئله آن قدر واضح است که حتی دموکرات‌ها هم آن را قبول دارند.» همین یک جمله از ترامپ که در وال استریت ژورنال منتشر شده، به خوبی نشان می‌دهد که او اقتصاد را هدف خود قرار داده تا به پیروزی دست پیدا کند. ترامپ اصلی‌ترین سیاست اقتصادی خود را روی مالیات قرار داده است. او قول داده قوانین زائد را در این زمینه حذف کند و برنامه‌هایی نیز برای ایجاد شغل‌های جدید ارائه کرده است.

بزرگ‌ترین اقتصاد جهان است؛ یک تلنگر در بازارهای این کشور مساوی است با زلزله‌ای ۱۰ ریشتری در بازارهای جهان؛ به همین خاطر است که انتخابات ریاست جمهوری آن نیز اهمیت دارد. حتی به لحاظ سیاسی هم فرقی نمی‌کند هیلاری کلینتون به کاخ سفید راه پیدا کند یا دونالد ترامپ، اما در دنیای اقتصاد تفاوت زیاد است. شاید به لحاظ سیاسی یا اجتماعی برای ایرانی‌ها خیلی مهم نباشد چه کسی رئیس جمهوری ایالات متحده آمریکا باشد، اما به لحاظ اقتصادی خیلی مهم است که کدام‌یک از دو نامزد فعلی به ریاست جمهوری آمریکا می‌رسند. مناظره‌های دو نامزد یکی یکی برگزار می‌شود و مبارزه اقتصادی در قالب مبارزه سیاسی به صورتی بسیار برجسته خودش را نشان می‌دهد. کلینتون سال‌ها تجربه در سیاست خارجی دارد و به سیاست داخلی آمریکا بسیار وارد است. بر همین اساس او در هر زمینه‌ای از انرژی‌های تجدیدپذیر گرفته تا ضمانت‌های مرخصی استعلاجی، برنامه‌ای دقیق و جزئی ارائه کرده است. او حتی در وبسایت خود به تمامی این موارد پرداخته و آن‌ها را برای مشاهده مردم در دسترس همگان قرار داده است. در مقابل ترامپ از دنیای سیاست چیزی نمی‌داند؛ او یک‌راست از دنیای تجارت و کسب‌وکار به دنیای سیاست راه پیدا کرده است. همه او را به نام تاجری بزرگ و موفق می‌شناختند، اما اکنون او نامزد پیشرو جمهوری خواهان در انتخابات ریاست جمهوری امریکاست. او در مقابل هیلاری در مورد مسائل به شکل کلان تری صحبت می‌کند، مثلاً صرفاً سیاست‌های کلان خود را در حوزه

اصلی‌ترین وعده ترامپ در زمینه هزینه دفاع است که آن را افزایش خواهد داد و همچنین او قول داده که روی زیرساخت‌های این کشور بیشتر کار کند. اما برنامه‌ای دقیق با جزئیات ارائه نکرده است. ترامپ قول داده بیشترین هزینه را صرف سلامت افراد کند. در مقابل، هیلاری کلینتون می‌گوید: «نسل پیشین آمریکا بزرگ‌ترین اقتصاد جهان را ساختند. اکنون قدرتمندترین طبقه متوسط در آمریکاست. امروز شما می‌توانید در آمریکا کار کنید و به پیشرفت دست پیدا کنید. با پیشرفت شما آمریکا هم جلو می‌رود. باید دوباره مشاغل را تقویت کنیم.» کلینتون از سیاست‌های مختلفی در حوزه اقتصاد پرده برداری کرده است. برخی از این سیاست‌ها مربوط به ایجاد اشتغال می‌شوند و برخی دیگر به زیرساخت‌ها و انرژی پاک ارتباط دارند. از آن‌جا که او یک دموکرات است، به محیط زیست اهمیت بسیاری می‌دهد و در نتیجه انرژی‌های تجدیدپذیر را در اولویت‌های اقتصادی خود قرار داده است. او از تلاش‌های فدرال در زمینه دستمزد حداقلی حمایت کرده و تلاش دارد به قانون مهاجرت رسیدگی کند. نقطه قوت هیلاری کلینتون «زنان» هستند. او طرفدار پروپا قرصی زنان است و قرار است نقش آن‌ها را به عنوان نیروی کار در جامعه پررنگ‌تر کند. او همچنین در مورد زندان‌ها اعلام کرده که زندان‌های آمریکا نباید از جوانان آمریکایی پر شود. این افراد نیروی کار و سرمایه کشور هستند که باید از آن‌ها در راه درست استفاده شود.

این انتخابات ریاست جمهوری در آمریکا محل تلاقی اندیشه‌ها در زمینه تجارت و جهانی شدن بوده است. در حالی که یک طرف به تجارت و اقتصاد آزاد معتقد است، طرف دیگر اقتصاد را امری بسته می‌داند که دولت باید بر آن تا حد ممکن رضایت داشته باشد. اکونومیست در گزارشی از انتخابات ۲۰۱۶ آمریکا به عنوان نماد دوقطبی شدن جامعه آمریکایی یاد کرده است. بر اساس این گزارش، در آمریکا تا کنون هیچ‌گاه این اندازه دودستگی حاکم نبوده است. سیاست‌ها در زمینه مالیات تنها یکی از صدها مسئله‌ای است که دو طرف در مورد آن نظرات کاملاً متضاد یکدیگر دارند. یک طرف به دنبال افزایش مالیات افراد ثروتمند جامعه و طرف دیگر به دنبال کاهش مالیات این دسته از افراد است.

شوک مناظره به بازار

مبارزه هیلاری و دونالد نه تنها به لحاظ آینده اقتصادی اهمیت دارد، بلکه همین حالا هم روی اقتصاد جهان اثرگذار است. مناظره این دو نامزد آمریکایی تکانه‌هایی را به بازارهای جهانی وارد کرده است. هیلاری با کتوشلوار نارنجی‌رنگ خود مقابل دونالد ترامپ قرار گرفت و در ۹۰ دقیقه مناظره تلاش کرد او را شکست بدهد. بسیاری از تحلیل‌گران اقتصادی بعد از پایان این مناظره اعلام کردند که بازار به بُرد هیلاری کلینتون رأی داد. دلیل اصلی تحلیل‌گران نیز افزایش ارزش

پزو مکزیکی بود. در آن ۹۰ دقیقه‌ای که ترامپ به کلینتون می‌گفت فیش‌های پرداخت مالیات خود را در صورت انتشار ای‌میل‌های پاک‌شده او منتشر می‌کند، ارزش پزو مکزیکی در برابر دلار افزایش قابل ملاحظه‌ای پیدا کرد. تحلیل‌گران در س‌ان‌بی‌سی نوشته‌اند این افزایش ارزش از سوی ارزهای خارجی به این معناست که هیلاری در این میدان پیروز شده است. پزو مکزیکی در حقیقت ابزار شرط‌بندی تحلیل‌گران و کارشناسان سیاسی و اقتصادی در زمینه بُرد و باخت ترامپ بود. این جریان در سیاست تجارت ترامپ ریشه دارد. او بارها اعلام کرده که برای ورود کالاهای مکزیکی به آمریکا تعرفه‌های جدیدی در نظر خواهد گرفت. او همچنین بارها مکزیکی را به فرستادن «مجرم» به آمریکا محکوم کرده است؛ حتی دیدار او از مکزیکی در نهایت به یک جنگ تمام‌عیار در توییت تبدیل شد. به همین دلایل است که تحلیل‌گران با قوت گرفتن ارزش مکزیکی، بُرد هیلاری در برابر دونالد را اعلام کردند. البته هیلاری هم چندان برنده قاطعی نبوده. برخی از تحلیل‌گران در س‌ان‌بی‌سی معتقدند که وضعیت تجارت دلار در برابر ین می‌تواند اوضاع هیلاری را مشخص کند که ظاهراً آن هم چندان خوب نبوده است. شاید هیلاری پیروزی قاطعانه‌ای در مناظره خود در برابر دونالد نداشته، اما به دلیل اهمیت پزو مکزیکی و افزایش ارزش آن، تحلیل‌گران اعلام کردند بازار به نفع هیلاری رأی داده است. به این ترتیب مناظره اول به نفع زن نارنجی‌پوش تمام شد.

دونالد ترامپ در نخستین مناظره انتخاباتی ریاست جمهوری آمریکا دوباره روابط تجاری آمریکا را مورد نقد قرار داد و به سازنده خودرو فورد حمله کرد. او در صحبت‌های خود به معامله تجاری با نام NAFTA اشاره کرد و آن را یکی از بدترین معاملات تجاری آمریکا دانست که با دو کشور مکزیکی و کانادا صورت می‌گیرد. او همچنین شرکت خودروسازی فورد را مورد نقد قرار داد و گفت این شرکت شغل‌های آمریکایی را به دست مکزیکی‌ها می‌سپارد. اما مسئولان فورد بی‌کار ننشستند و بلافاصله در توییت خود تصریح کردند که هیچ کارگر آمریکایی شغل خود را به مکزیکی‌ها نداده و این شرکت تا سال ۲۰۱۸ ساخت خودروهایی کوچک خود را از مکزیکی خارج خواهد کرد. بر اساس توییت فورد، این شرکت قصد دارد دو خودرو جدید را به دست کارگران آمریکایی بسازد. به این ترتیب نه تنها تاثیر منفی روی اوضاع اشتغال در آمریکا نخواهد داشت، بلکه اثرات مثبتی نیز در ایجاد اشتغال به دنبال خواهد داشت. با این وجود ترامپ همچنان بر این باور است که این سیاست‌ها باعث شده آمریکایی‌ها پنج میلیون شغل خود را به مکزیکی‌ها و چینی‌ها ببازند. مناظره‌های نامزدهای ریاست جمهوری آمریکا یکی‌یکی برگزار می‌شود و بالاخره یکی از دو طرف پیروز میدان می‌شود. اما این وسط اقتصاد بازیچه‌ای است که در دست هیچ‌کدام از طرفین ماجرا سرنوشت چندان خوبی نخواهد داشت.

سیاست‌های اقتصادی کلینتون در برابر ترامپ

مسئله اقتصادی	هیلاری کلینتون	دونالد ترامپ
مالیات	سیاست‌های فعلی در زمینه مالیات را دنبال می‌کند و مالیات برخی از افراد ثروتمند را افزایش می‌دهد.	مالیات را کاهش می‌دهد و مالیات افراد ثروتمند را متحول می‌کند.
حداقل دستمزد	حداقل ۱۲ دلار افزایش می‌دهد و در برخی از نواحی این افزایش را به ۱۵ دلار می‌رساند.	به جای این‌که این کار را از طریق فدرال انجام بدهد، مسئولیت آن را به ایالت‌ها واگذار می‌کند.
زیرساخت	سرمایه فدرال را تا ۲۷۵ میلیارد دلار در عرض پنج سال افزایش می‌دهد و بانک ۲۵ میلیارد دلاری برای زیرساخت ایجاد می‌کند.	از توسعه زیرساخت‌ها حمایت می‌کند، اما جزئیات بودجه آن را مشخص نکرده است.
توسعه انرژی	تمرکز خود را روی انرژی‌های تجدیدپذیر می‌گذارد و مصرف نفت را تا یک سوم کاهش می‌دهد.	بخش سوخت فسیلی را در ایالات متحده آمریکا زنده می‌کند و قوانین اضافی در این زمینه را حذف می‌کند.
علم و فناوری	بودجه موسسه‌های فعال در این زمینه را افزایش می‌دهد.	اظهار نظری نداشته است.
نابرابری درآمدها	اعتبار ۱۵ درصدی برای مالیات شرکت‌ها در نظر گرفته و حقوق کارگران را افزایش می‌دهد.	تنها موضع انتقادی نسبت به این موضوع داشته است.
قوانین وال استریت	از قوانین دادرانک حمایت می‌کند و برخی قوانین را سخت‌تر می‌کند.	مخالف قانون دادرانک است.
کسب و کارهای کوچک	قوانین زائد در این زمینه را حذف می‌کند و از روش‌های ابداعی جدید حمایت می‌کند.	قوانین دولت فعلی در این زمینه را مورد نقد قرار داده، اما قانون جدیدی اعلام نکرده است.
سیاست‌گذاری برای خانواده‌های کارگر	طرفدار حقوق برابر است و از قوانین مربوط به مراقبت از کودکان حمایت خواهد کرد.	اظهار نظر عمومی نداشته است.



گفت و گو با ساره جوانمردی، از برنز پارالمپیک لندن تادو طلای پارالمپیک ریو

به فکر گرفتن مدال‌های المپیک ۲۰۲۰ هستیم

چراغ اول کسب طلای رقابت‌های پارالمپیک ۲۰۱۶ ریو برای کاروان ورزش ایران به دست او روشن شد. بانوی ورزشکاری که سه سال قبل اولین سهمیه ایران را هم به دست آورد و با کسب دو طلای رشته تیراندازی در ماده تپانچه بادی ۱۰ متر و تپانچه بادی ۵۰ متر میکس، موفق‌ترین ورزشکار ایرانی در رقابت‌های ریو ۲۰۱۶ نام گرفت. صحبت از ساره جوانمردی است؛ بانوی تیراندازی که غیر از قهرمانی در پارالمپیک، همه عناوین مهم جهانی و قاره‌ای را در کارنامه داشت و فقط برای کسب طلای ریو برنامه‌ریزی کرده بود. بعد از بازگشت ساره جوانمردی از رقابت با او گفت و گو کردیم. جوانمردی از سختی‌های چهارساله برای کسب طلای پارالمپیک حرف زد.

موفقیت را در پارالمپیک هم تکرار کنی؟

اتفاقا من از همان موقع برای پارالمپیک برنامه‌ریزی کردم. هرچند در مسابقات جهانی هم قهرمان شدم، اما داستان پارالمپیک کاملا متفاوت است و کسب دو طلا کمی دور از ذهن بود. من می‌خواستم موفقیت در این دو ماده را در میدانی بسیار بزرگ‌تر تجربه کنم.

البته در مرحله مقدماتی این ماده به رتبه سوم رسیدی و همین عامل ما را کمی نگران کرد.

مرحله مقدماتی در فضای باز بود و باد شدیدی می‌وزید و همین عامل باعث شد که من سوم شوم. اما مرحله فینال در فضای بسته انجام شد و این مشکلات جوی وجود نداشت.

واکنش‌ها به کسب دو طلای تو در ریو چگونه بود؟

مدال ۱۰ متر را که تقریبا بسیاری از مسئولان جهانی پیش‌بینی می‌کردند که توسط من به دست بیاید، اما در ۵۰ متر میکس که با حضور آقایان برگزار شد، کمی غیرمنتظره بود. باور کنید خود من هم در شوک هستم، همان‌طور که بسیاری از مسئولان جهانی دچار شوک شدند. البته من امید زیادی داشتم، ولی به‌رحال انتظارات از من در حد تپانچه ۱۰ متر نبود.

برویم سراغ سوالی که این روزها زیاد به آن پاسخ داده‌ای. داستان عدم استقبال مسئولان از شما در فرودگاه چه بود؟

وقتی به تهران بازگشتیم و از پله‌های فرودگاه امام‌خمینی (ره) پایین آمدم، در بهت و حیرت فرو رفتم؛ این‌که هیچ‌کدام از مسئولان وزارت ورزش و کمیته المپیک برای استقبال ما نیامده بودند. به‌رحال چهار طلایی پارالمپیک در آن پرواز حضور داشتند، اما مسئولان هیچ احترامی برای آن‌ها قائل نشدند، یا بهتر بگویم برای خودشان قائل نشدند. فقط یک نفر از مسئولان کمیته پارالمپیک حضور داشت و یک نفر از فدراسیون جانبازان.

وضعیت تحصیلات به کجا رسیده است؟

من در مقطع کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی در یکی از شهرهای اطراف شیراز قبول شده‌ام. امیدوارم تسهیلاتی برای من در نظر گرفته شود تا در جایی نزدیک‌تر به محل زندگی‌ام بتوانم ادامه تحصیل بدهم.

تصمیم ندادی که مثل زهرا نعمتی حضور در المپیک را هم امتحان کنی؟

قبلا تصمیماتی در این‌باره گرفته بودم، اما از این کار پشیمان شدم. قطعا مشکلاتی که برای زهرا نعمتی به وجود آمد، برای من هم وجود خواهد داشت. یک‌سری تضادهای اخلاقی در رشته ما وجود دارد و با این شرایط بعید می‌دانم حضور در المپیک را هم امتحان کنم.

فکر می‌کنی تا چند سال دیگر بتوانی برای ایران افتخار کسب کنی؟

بستگی به شرایطم در آینده دارد. ولی فکر می‌کنم نهایتا تا المپیک ۲۰۲۰ بتوانم به کارم ادامه دهم.

چهار سال گذشته برای تو چگونه سپری شد؟ از برنز ۲۰۱۲ تا دو طلای ۲۰۱۶ ریو.

بسیار سخت گذشت. من بین دو رقابت پارالمپیک چیزی حدود ۸ یا ۹ مسابقه برون‌مرزی را پشت‌سر گذاشتم و سختی و فشار زیادی را متحمل شدم.

سهمیه ۲۰۱۶ را چه زمانی به دست آوردی؟

فکر می‌کنم من اولین ورزشکاری بودم که توانستم سهمیه ریو را به دست بیاورم. رقابت‌های جام جهانی ۲۰۱۳ آلمان بود که توانستم در آن رقابت‌ها ضمن شکست رکورد جهان که در اختیار یک چینی بود، عنوان قهرمانی و مدال طلا را هم به خود اختصاص دهم.

انگار کلا با چینی‌ها نبرد داری؟

حریف خیلی مهم نیست. مهم این است که مدال در دستان من است و عناوین را من به دست می‌آورم.

در این مدت برای موفقیت در پارالمپیک از تو حمایتی صورت گرفته بود؟

ما به‌طور مداوم در اردو هستیم و علاوه بر اردوها خودمان هم باید برنامه‌ریزی داشته باشیم تا تمرینات ما را به نقطه اوج برساند. در مورد حمایت‌ها من باید بگویم که فرق بسیار بزرگی بین المپیک و پارالمپیک وجود دارد. ما یک فدراسیون ورزش‌های جانبازان و معلولین داریم که ۲۱ رشته را ساپورت می‌کند، اما در المپیک همه رشته‌ها دارای فدراسیون مستقل هستند. خب قطعا فدراسیون جانبازان و معلولین در حد بضاعت خودش هزینه کرده است. اما اگر ورزشکاری احساس می‌کند که این هزینه‌ها کافی نیست، خودش باید برای خودش هزینه کند.

این احساس برای ساره جوانمردی هم وجود داشت؟

من هیچ‌وقت توقع زیادی نداشتم، اما خب قطعا با توجه به امکانات، شرایط کمی سخت بود. البته بعضی از رشته‌ها در اولویت اول قرار داشتند که تیراندازی هم در این دسته طبقه‌بندی می‌شد.

شما هم مانند تیراندازان المپیک با کمبود فشنگ مواجه بودید؟

دقیقا. تحریم‌ها روی رشته ما اثر گذاشته بود. تنها شانس ما که ما آوردیم، این بود که از مسابقات جهانی آلمان کمی فشنگ با خودمان به تهران آوردیم و آن‌ها را ذخیره و جیره‌بندی کردیم تا زمان رقابت‌های ریو.

در فاصله دو پارالمپیک توانستی به دو طلای اینچئون هم دست پیدا کنی و بعد از آن هم عنوان ورزشکار سال ۲۰۱۴ آسیا را به خود اختصاص دادی.

من تازه فعالیت در رشته دوم، یعنی تپانچه ۵۰ متر را شروع کرده بودم. با توجه به این شرایط کسی آن‌موقع فکرم را نمی‌کرد که من طلای این رشته را در اینچئون کسب کنم و شاید همین اتفاق نقطه‌عطفی برای من بود و باعث شد عنوان بهترین ورزشکار زن سال ۲۰۱۴ قاره آسیا را به دست آورم.

وقتی دو طلای اینچئون را به دست آوردی، فکر می‌کردی که این

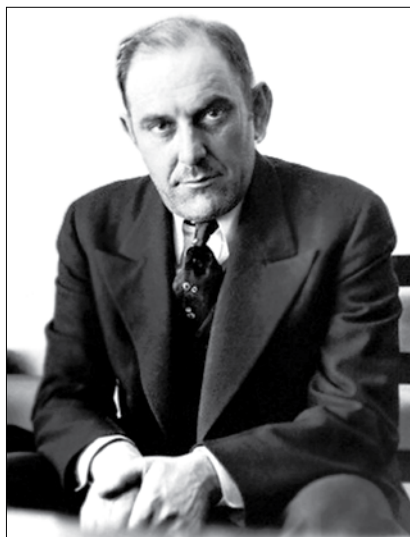
مردی که برج ایفل را فروخت



زد. انگار کسی بخوهد برج آزادی یا میلاد خودمان را بفروشد؛ آن قدر عجیب و باور نکردنی. اما انگار هستند کسانی که این کلاه بزرگ سرشان برود.

در طول تاریخ اتفاقات عجیبی رخ داده که باور کردنشان بسیار دشوار است. در سال‌های دور مردی باهوش اما شیاد برج ایفل را فروخت و پول آن را به جیب

نفر دعوت شده به جلسه مطمئن‌ترین افرادند. ویکتور تاکید کرد به دلیل احتمال مخالفت عمومی، این مسئله تا زمان قطعی شدن معامله مخفی نگه داشته خواهد شد. فروش برج ایفل در آن سال‌ها زیاد هم دور از ذهن نبود. این برج در سال ۱۸۸۹ و برای نمایشگاه بین‌المللی پاریس طراحی و ساخته شده بود و قرار بر این نبود که به صورت دائمی باشد. چهار روز بعد خریداران پیشنهاد خود را به مامور دولت ارائه کردند. ویکتور به دنبال بالاترین رقم نبود، او از قبل قربانی خود را انتخاب کرده بود؛ مردی که نامش در کنار ویکتور در تاریخ جاودانه شد! آندره پویسون. در بین آن شش نفر، آندره کم‌سابقه‌ترین بود و امیدوار بود که با برنده شدن در این مناقصه، یک‌شبه ره صدساله را طی کند و کلاه‌بردار باهوش به‌خوبی متوجه این موضوع شده بود. ویکتور به آندره اطلاع داد که در مناقصه برنده شده است و اسناد جهت امضا و تحویل برج در هتل آماده امضاست. اما همان‌طور که تاجر عزیز می‌داند، زندگی مخارج بالایی دارد و او یک کارمند ساده بیش نیست و در این معامله پرسود با اعمال نفوذ خود توانسته است ایشان را برنده کند و... آندره به‌خوبی منظور ویکتور را فهمید! پس از پرداخت رشوه، اسناد معامله امضا شد و آندره پویسون پس از پرداخت وجه معامله، صاحب برج ایفل شد! فردای آن روز وقتی



آندره و کارگزارانش به جرم تخریب برج ایفل توسط پلیس بازداشت شدند، ویکتور لوتینگ کیلومترها از پاریس دور شده بود. درحالی‌که در یک جیبش پول فروش برج بود و در جیب دیگرش رشوه!

ویکتور لوستیگ، سلطان کلاه‌برداران تاریخ، مردی که برج ایفل را فروخت، مسلط به پنج زبان زنده دنیا، صاحب ۴۵ اسم مستعار با سابقه بیش از ۵۰ بار بازداشت آن هم فقط در کشور آمریکا، مردی که می‌توانست زیرک‌ترین قربانیانش را نیز گول بزند، متولد ۱۸۹۰ کشور چک در یک خانواده متوسط، که در سال ۱۹۲۰ به آمریکا رفت. در سال ۱۹۲۵ و پس از انجام چندین فقره کلاه‌برداری بی‌عیب و نقص و پرسود، ویکتور به فرانسه و شهر پاریس رفت و در آن‌جا شاهکار خود را اجرا کرد.

فروختن برج ایفل! ایده این کلاه‌برداری بعد از خواندن یک مقاله کوچک در روزنامه به ذهن ویکتور رسید. در این مقاله آمده بود که برج ایفل نیاز به تعمیر اساسی دارد و هزینه این کار برای دولت کمرشکن خواهد بود. بلافاصله دست به کار شد. ابتدا اسناد و مدارکی تهیه کرد که در آن‌ها خود را به‌عنوان معاون ریاست وزارت پست و تلگراف وقت جا زد و در نامه‌هایی با سربرگ‌های جعلی، شش تاجر آهن معروف را به جلسه‌ای دولتی و محرمانه در هتل کرئون که محلی شناخته‌شده برای قرارهای دیپلماتیک و مهم بود، دعوت کرد.

شش تاجر سر وقت در سوئیت مجلل ویکتور حاضر بودند. ویکتور برای آن‌ها توضیح داد که دولت در شرایط بد مالی قرار گرفته است و تامین هزینه‌های نگهداری

برج ایفل عملاً از توان دولت خارج است. بنابراین او از طرف دولت مأموریت دارد که در عین تالم و تاسف، برج ایفل را به فروش برساند و بهترین مشتریان به نظر دولت تاجر آمین و درست‌کار فرانسوی هستند و از میان این تاجر شش

افزایش جمعیت چه باری بر دوش جهانیان می گذارد؟

خطر ۱۰ میلیارد نفری

این ۷ میلیارد نفر مواجه است. افزایش جمعیت کره زمین یکی از بحث‌های این روزهاست. برخی در مورد افزایش جمعیت و کاهش منابع طبیعی صحبت می‌کنند و برخی کشورها هم بسته به نیازهای بومی تاکید بر افزایش جمعیت دارند. مردم به خاطر کمبود منابع آبی به مناطق دیگر مهاجرت می‌کنند و این خود مسئله‌ای است که می‌تواند باعث شکل‌گیری بحران‌هایی می‌شود.

«۷ میلیارد» رقم بسیار کلانی است. تصور کنید که در سال ۲۰۱۱ بیش از ۷ میلیارد نفر روی این کره خاکی زندگی کرده و نفس کشیده‌اند. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد تا سال ۲۰۵۰ نیز جمعیت جهان به بیش از ۹ میلیارد و ۷۰۰ میلیون نفر خواهد رسید. یعنی زمین باید حدود ۱۰ میلیارد نفر را در خود جای بدهد، در حالی که همین حالا هم با مشکل تامین آب و غذای کافی برای

ترس از افزایش جمعیت امری مدرن نیست

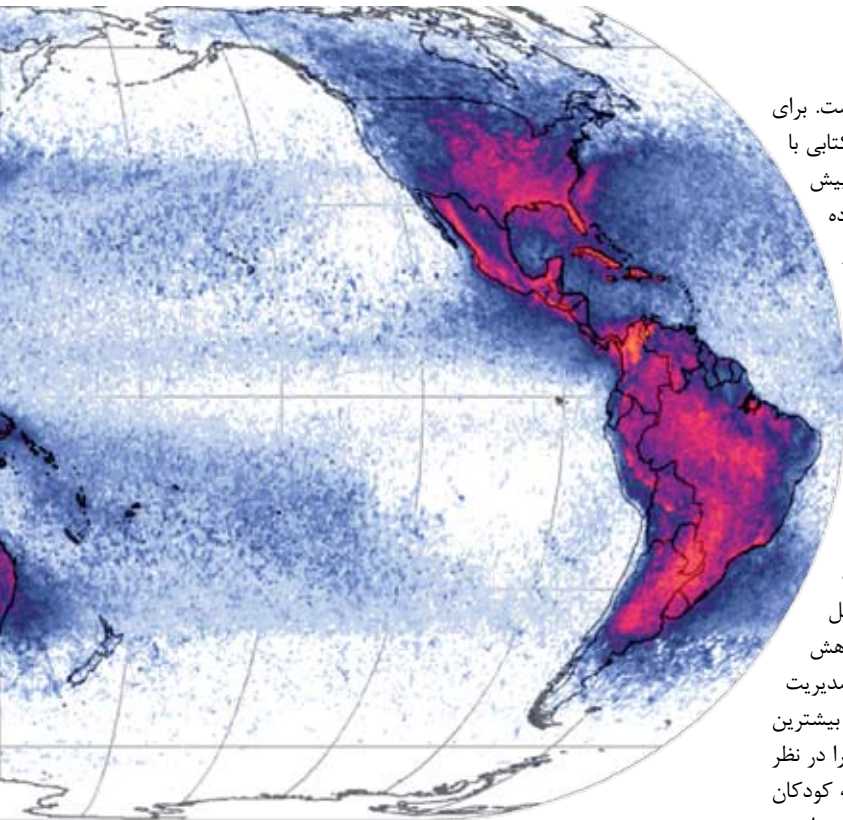
البته ترس و نگرانی در مورد افزایش جمعیت امر جدید و مدرنی نیست. برای مثال، بررسی‌های گاردین نشان می‌دهد در سال ۱۹۶۸ پائول ریش کتابی با عنوان «بمب جمعیت» نوشته است. او در این کتاب که چندین دهه پیش نگاشته شده، در مورد خطرات افزایش جمعیت هشدار داده و تاکید کرده که عدم مدیریت جمعیت می‌تواند منجر به کنترل‌ناپذیری آن شود و ناپایی برخی منابع را برای بشر رقم بزند. او در زمان خود پیش‌بینی کرده که به خاطر افزایش جمعیت نرخ رشد اقتصادی جهان نیز به صفر می‌رسد. در همان سال ۱۹۶۸ کلوپ رم نیز تشکیل شد که در آن برجسته‌ترین پژوهش‌گران و دانشمندان از دانشگاه ام‌آی‌تی دور هم جمع شدند و سناریوهای آینده زمین و افزایش جمعیت را بررسی کردند.

ریش در گزارش خود به‌طور ویژه به غرب پرداخته و به این نتیجه رسیده که نرخ رشد جمعیت در ایالات متحده آمریکا بیشتر و تاثیرگذارتر از اروپا خواهد بود. بررسی‌های او هم‌چنین نشان داده که غرب در این زمینه با مشکلات سیاسی نیز مواجه خواهد شد که برای حل آن از همان زمان (۱۹۶۸) باید اقدام کند. بحث او فقط مربوط به کاهش میزان مصرف نیست. آن‌چه از نظر ریش لازم بود، نوعی برنامه‌ریزی و مدیریت شمار انسان‌ها و جمعیت کره زمین بود. او اشاره کرده بود که دولت بیشترین مسئولیت را دارد و باید برای کنترل جمعیت راه‌کارها و سیاست‌هایی را در نظر بگیرد. برای مثال او به مالیات مراقبت از کودکان یا کالاهای مربوط به کودکان اشاره کرده بود. از نظر ریش اگر این اقدامات صورت نمی‌گرفت، می‌توانست تنش‌هایی را در رابطه با تامین آب و مواد غذایی ایجاد کند.

بی‌نظمی فرجام افزایش جمعیت

اما نکته جالب توجه این است که تنها دانشمندانی مانند ریش به معضل افزایش جمعیت جهان نپرداختند، بلکه نویسندگان نیز به این مسئله روی

آوردند. اهمیت این موضوع را می‌توان در برخی رمان‌ها و داستان‌های علمی-تخیلی در آن زمان مشاهده کرد. برخی از این نویسندگان از همین کتاب‌ها و نوشته‌های دانشمندانی مانند ریش الهام می‌گرفتند و جهانی را در دنیای داستانی خود خلق می‌کردند که به واسطه افزایش جمعیت دچار مشکل شده است. جان برونر یکی از این نویسندگان بود که در کتاب خود به معضلات

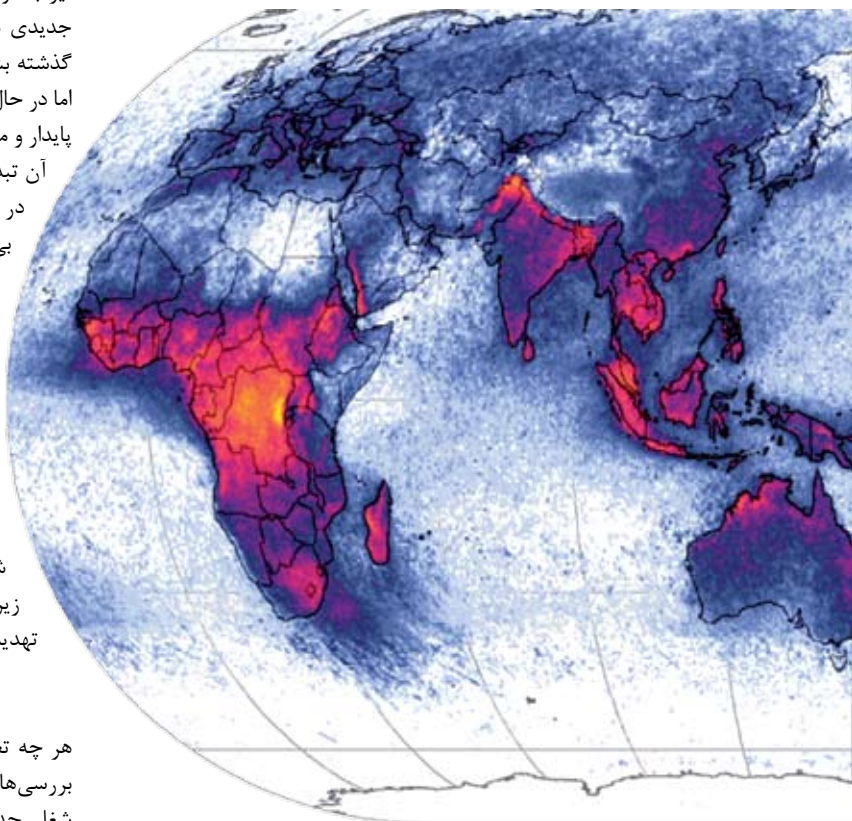


ناشی از افزایش جمعیت پرداخت. در اغلب این داستان‌ها در جامعه پرجمعیت نوعی بی‌نظمی و آناارشی حاکم شده است. در همه داستان‌ها نیز به کاهش منابع طبیعی اشاره شده است.

برخی از این رمان‌ها و داستان‌ها مقابل حق مادری ایستاده‌اند. آن‌ها داستان‌ها و نوشته‌های خود را به گونه‌ای به رشته تحریر درآورده‌اند که تنها به خانواده‌های ثروتمند حق فرزندآوری می‌دهد. اکنون اما در قرن ۲۱ تفکری مشابه شکل گرفته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد مردم در جوامع توسعه‌یافته همراه با افزایش سطح تحصیلات میل کمتری به فرزندآوری پیدا می‌کنند و به همین خاطر نرخ تولد سقوط آزادی در این جوامع داشته است. اکثر این افراد به این نتیجه رسیده‌اند که برای بهبود کیفیت زندگی خود باید سرمایه‌گذاری کمتری روی خانواده‌های بزرگ کنند و تمرکز خود را روی تشکیل خانواده‌های کوچک و کم‌جمعیت بگذارند. این در حالی است که در گذشته همه تمایل بیشتری به فرزندآوری داشتند. افزایش استانداردهای زندگی نیز باعث شده افراد بیشتر میل به خانواده‌های کوچک داشته باشند.

رمان‌های علمی-تخیلی که واقعی شدند

۴۰ سال پیش رمان‌هایی که دنیایی با مشکلات جمعیتی را به تصویر



نیز در «پرتقال کوکی» خود به این مسئله به نوعی اشاره کرده است. او به معضل افزایش خشونت در میان جوانان نیز اشاره کرده که ناشی از افزایش جمعیت است. بسیاری از پژوهش‌ها نشان می‌دهد هر چه جمعیت بیشتر باشد، نوعی بربریسیم نیز شکل می‌گیرد. رمان‌های قدیمی تصویری از آینده با جمعیت زیاد را نشان داده که در آن هیچ حریم خصوصی وجود ندارد. افراد به دلیل عدم وجود فضای کافی ناگزیر می‌شوند حریم خصوصی یکدیگر را بشکنند. به این ترتیب نهایت این ماجرا، تنش‌های جغرافیایی و کاهش فضا برای جمعیت است.

کاهش منابع طبیعی در رأس هرم مشکلات افزایش جمعیت

اما در رأس هرم مشکلات ناشی از افزایش جمعیت، کاهش منابع غذایی، آب و منابع طبیعی است که فشار بسیار زیادی را به محیط زیست وارد می‌کند. واقعیت این است که زمین نامحدود نیست. محدودیت‌هایی در این کره خاکی وجود دارد. اما در حال حاضر مسائل مختلفی باعث افزایش جمعیت جهان شده است. برای مثال افزایش طول عمر و بهبود امکانات بهداشتی باعث شده نرخ مرگومیر کاهش پیدا کند و نرخ تولد نیز روندی صعودی را در پیش بگیرد. اما جهان واقعا آمادگی لازم برای دربر گرفتن این تعداد از جمعیت را ندارد. بهبود و ارتقای سطح فناوری نیز به نوعی روی افزایش جمعیت اثرگذار بوده است. علم هر روز به پیشرفت جدیدی دست پیدا می‌کند که می‌تواند جان افراد بیشتری را نجات بدهد. در گذشته بشر همیشه موفق شده نرخ مرگومیر را با نرخ زادوولد به تعادل برساند. اما در حال حاضر جهان با افزایش بی‌رویه جمعیت مواجه است. این نرخ به صورت پایدار و مستمر افزایش پیدا می‌کند و به خطری برای کره زمین و موجودات روی آن تبدیل می‌شود.

در قرن ۲۱ جنگ‌های بسیار و هم‌چنین سیل، زلزله و فجایع طبیعی بی‌شماری رخ داده است، اما هیچ‌کدام از این‌ها مانع افزایش جمعیت نشده است. اکثر کشورهای توسعه‌یافته با مشکل افزایش جمعیت روبه‌رو هستند. هر چه جمعیت روی کره زمین بیشتر می‌شود، میزان استفاده از منابع انرژی مانند نفت، گاز و زغال‌سنگ نیز بیشتر می‌شود. به این ترتیب این مسئله اثراتی جدی روی محیط زیست انسان‌ها برجای می‌گذارد. مهم‌ترین مسئله کاهش کیفیت هواست. هوای اکثر شهرها و کشورهای جهان آلوده است و مشکلات جدی را برای مردم آن‌ها ایجاد کرده است. به‌علاوه آلودگی هوا باعث گرمایش زمین شده که این مسئله نیز باعث ذوب شدن یخ‌های قطب شمال شده و بسیاری از شهرهای ساحلی را به زیر آب کشانده است. افزایش سطح دریا می‌تواند یکی از جدی‌ترین تهدیدات زیست‌محیطی باشد.

بی‌کاری در کمین است

هر چه تعداد آدم‌های روی زمین بیشتر باشد، نیاز به کار نیز بیشتر می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد جهان باید برای یک دهه آینده بیش از ۶۰۰ میلیون شغل جدید ایجاد کند. این در حالی است که همین حالا هم با جمعیت فعلی، بسیاری از جوانان با وجود سطح بالای تحصیلات بی‌کار هستند. افزایش آمار بی‌کاری همیشه همراه با افزایش میزان جرم و جنایت‌ها بوده است. بسیاری از افراد از آن‌جا که شغلی ندارند، پولی به دست نمی‌آورند و به همین خاطر ناگزیر به دزدی می‌شوند تا بتوانند حداقل چیزی برای خوردن تهیه کنند. اما این مسئله باعث کاهش کیفیت زندگی‌ها می‌شود.

می‌کشیدند، برای بشر علمی-تخیلی به شمار می‌آمدند و چندان قابل درک نبودند. اما اکنون همان رمان‌های علمی-تخیلی به واقعیت تبدیل شده‌اند. در همه آن رمان‌ها کشاورزی به امری کنترل‌شده تبدیل شده است، درست مانند امروز که همه چیز باید به‌خاطر افزایش جمعیت مدیریت شود. کوبریک

با این روش مانع چاقی مفرط کودک خود در بزرگسالی شوید

راز رژیم غذایی سالم کودکان چیست؟

نشان می‌دهد والدین بیشترین نقش را در شکل‌گیری الگوی غذایی کودکان دارند. پدر و مادرها یا کسانی که از کودکان مراقبت می‌کنند، اغلب به برخی مواد غذایی علاقه دارند و برخی دیگر را دوست ندارند. همین علایق می‌تواند نوعی الگوی غذایی برای کودک ایجاد کند که او را در خطر چاقی مفرط در آینده قرار بدهد. اما چگونه و با چه روش‌هایی می‌توان مانع این اثرگذاری شد؟

۱۱۰ کیلو وزن دارد، اما تنها ۱۲ سالش است. او کودکی است که از مشکل چاقی مفرط رنج می‌برد. بسیاری از کودکان با مشکل چاقی و برخی دیگر با مشکل چاقی مفرط روبه‌رو هستند. به همین خاطر است که بسیاری از سازمان‌های بین‌المللی، بهبود رژیم غذایی کودکان را در دستور کار خود قرار داده‌اند. این روزها هیچ‌کس رژیم غذایی سالمی ندارد. پیشرفت و توسعه باعث شده هر نوع مواد غذایی در اختیار افراد قرار بگیرد. بررسی‌ها

از ژنتیک تا الگوهای محیطی

چاقی مفرط یک شرایط خاص و پیچیده است. این مسئله هم می‌تواند از مسائل ژنتیکی ناشی شود و هم می‌تواند فاکتورهای محیطی را در بر بگیرد. در مورد افراد بالغ و بزرگسال، چاقی مفرط با اعداد و ارقام ثابتی سنجیده می‌شود، اما در مورد کودکان میزان چاقی یا چاقی مفرط روی نمودار سنجیده می‌شود. در حال حاضر در اروپا از هر پنج کودک، یکی مشکل اضافه وزن دارد، یا به شکل مفرطی چاق است. اغلب این کودکان در معرض خطر بیماری‌های مزمنی مانند عارضه‌های قلبی و هم‌چنین دیابت قرار دارند.

زن‌ها در مورد هر فردی می‌توانند نشان دهد که به مشکل اضافه وزن دچار می‌شود یا خیر. اما در کنار آن، رژیم غذایی و میزان فعالیت‌های بدنی نیز نقشی بسیار تعیین‌کننده دارد. هر تغییری در این موارد می‌تواند در واقعیت اثراتی جدی به دنبال داشته باشد. رفتارهایی که هر یک از افراد در پیش می‌گیرند، تا حدود زیادی از محیط آن‌ها ناشی می‌شود. در گذشته پژوهش‌گران رژیم غذایی زنان باردار را مورد مطالعه و بررسی قرار می‌دادند. آن‌ها در این رژیم‌های غذایی به دنبال رفتارها و الگوهای بودند که خطر چاقی مفرط در کودک را افزایش می‌دهند. برخی دخالت‌های محیطی نیز صورت گرفته تا مانع چاقی مفرط کودکان شود، اما اکثر این موارد در مدرسه‌ها اجرایی شده است.

عادت‌های غذایی در سنین پایین شکل می‌گیرند

پژوهش‌های جدید پرده از اسرار مربوط به رژیم غذایی کودکان برداشته است. در این پژوهش به‌درستی مشخص شده که رژیم غذایی والدین یا پرستارهای کودک چطور می‌تواند روی الگوی تغذیه کودک اثر بگذارد. این اثر گاهی به صورت مستقیم است و گاهی به صورت غیرمستقیم، که در هر صورت شیوه جذب انرژی توسط کودک را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد. محدوده سنی آن دسته‌ای که مورد مطالعه قرار گرفته‌اند، از زمان نوزادی تا دوران دبستان یعنی پنج یا شش سالگی است. پژوهش‌گران ثابت کرده‌اند که میان سن کودکان، رژیم غذایی آن‌ها و خطر ابتلای آن‌ها به چاقی مفرط رابطه معناداری وجود دارد. عادت‌های غذایی در سنین پایین شکل می‌گیرند و تا پایان عمر با شخص باقی می‌مانند. والدین از این لحاظ می‌توانند بیشترین نقش را در شکل‌گیری الگوی تغذیه کودک خود داشته باشند که در سنین کودکی بیشترین سلطه را بر او دارند. آن‌ها به نوعی فرمانروای کودک به شمار می‌آیند، هر کاری که انجام



می‌دهند، به الگویی برای تقلید از سوی کودک تبدیل می‌شود. کودک به والدین خود نگاه می‌کند و الگو برداری می‌کند. اما تاثیراتی که بعداً کودک از سایر محیط‌های خارج از خانه می‌گیرد، مانند مدرسه یا همسالان، نسبت به داخل خانه بسیار کم و محدود است. به این ترتیب عادت غذایی کودک زمانی که قدم به مدرسه می‌گذارد، مدت‌هاست شکل گرفته و در این شرایط تغییر آن بسیار مشکل و گاهی ناممکن است. رفتار مثبت و درست والدین از کودکی دقیقاً به همین خاطر امری کاملاً حیاتی به شمار می‌آید. اگر قرار است فردی سبک زندگی سالم و تغذیه مناسبی را در زندگی خود در پیش بگیرد، باید این را از کودکی بیاموزد و دنبال کند.

مزه‌هایی که علاقه به آن‌ها در ذات کودک است

اطفال از همان ابتدایی که به دنیا می‌آیند، به صورت ذاتی برخی از مزه‌ها و طعم‌ها را دوست دارند و برخی دیگر را دوست ندارند. اکثر اطفال غذاهای شیرین را از همان ابتدا دوست دارند و غذاهای تلخ به اضافه برخی سبزیجات را دوست ندارند. البته بررسی‌ها دلیل این مسئله را به خوبی نشان می‌دهد. شیرینی‌ها منبع تامین انرژی هستند. کودکان به منابع عظیم کالری نیاز دارند و این کالری در شیرینی‌ها به وفور یافت می‌شود. در مورد غذاها و مزه‌های تلخ نیز دلیل اصلی در این است که مواد سمی غالب تلخ هستند. به نظر می‌رسد کودکان به صورت ذاتی این را می‌دانند که هر آن چه تلخ باشد، ممکن است سمی باشد و به آن‌ها آسیب برساند. به همین خاطر به آن علاقه‌ای نشان نمی‌دهند. البته طبق بررسی پژوهش‌گران، کودکان در فاصله ۱۴ تا ۱۸۰ روزگی به مزه تلخی هم عادت می‌کنند و اگر آن را دوست داشته باشند، از خوردن آن دوری نمی‌کنند. هر چه سن کودکان بالا می‌رود، سلیقه غذایی‌شان بیشتر شکل می‌گیرد و بعضی غذاها را نمی‌خورند، یا برخی دیگر را با اشتها می‌خورند. آن دسته از کودکانی که از امتحان غذاها می‌ترسند، به نوعی بیماری روانی به نام نئوفوبیا مبتلا هستند. این بیماری اغلب در حدود شش ماهگی خودش را نشان می‌دهد. در همین محدوده سنی نیز کودکان تصمیم می‌گیرند غذاها و مزه‌های مختلف را امتحان کنند. سبزیجات جزو منفورترین غذاها هستند. معمولاً کودکان از همان ابتدا در مقابل خوردن سبزیجات مقاومت می‌کنند. این مسئله در حال حاضر به یک معضل جهانی تبدیل شده، چراکه سالم‌ترین تغذیه به منفورترین تغذیه در جهان تبدیل شده است. این مسئله برای بسیاری از والدین به یک چالش بزرگ تبدیل شده است و تلاش می‌کنند با شیوه‌های مختلف این مشکل را حل کنند. برخی از والدین برای این که کودک خود را آرام کنند، یا به نوعی صدای او را ببندند، هر چه کودک طلب می‌کند، در اختیارش می‌گذارند. برخی دیگر کودک را تحت فشار قرار می‌دهند و او را وادار می‌کنند سبزیجات و میوه‌های مختلف را به اجبار بخورد. برخی دیگر از روش‌های تشویقی استفاده می‌کنند و برخی هم صرفاً بی تفاوت از کنار این مسئله عبور می‌کنند. مطالعات جدید به خوبی نشان می‌دهد که بهترین واکنش والدین چیست و با چه روش‌هایی می‌توانند کودک خود را قانع کنند الگوی تغذیه‌ای مناسبی داشته باشد. شاید تمام روش‌هایی که گفته شد، در نهایت منجر به شکل‌گیری رفتارهای ناسالم شود و پایان ماجرا هم چاقی افراطی در کودک باشد.

اطفال از همان ابتدایی که به دنیا می‌آیند، به صورت ذاتی برخی از مزه‌ها و طعم‌ها را دوست دارند و برخی دیگر را دوست ندارند. اکثر اطفال غذاهای شیرین را از همان ابتدا دوست دارند و غذاهای تلخ به اضافه برخی سبزیجات را دوست ندارند. البته بررسی‌ها دلیل این مسئله را به خوبی نشان می‌دهد. شیرینی‌ها منبع تامین انرژی هستند. کودکان به منابع عظیم کالری نیاز دارند و این کالری در شیرینی‌ها به وفور یافت می‌شود.

غذایی را از سفره کودک حذف نکنید

گاهی والدین برخی غذاها را از سفره غذایی کودک خود حذف می‌کنند به این امید که کودک آن‌ها به جایگزین‌های سالم و بهداشتی روی بیاورد. اما نتیجه این کار اغلب برعکس خواهد شد. تمامی پژوهش‌ها نشان می‌دهد کودکانی که با این شیوه تربیت می‌شوند، در آینده با مشکل چاقی مفرط روبه‌رو می‌شوند. محروم کردن کودک باعث می‌شود او وقتی گرسنه نیست، باز هم میل به خوردن داشته باشد. البته محدودسازی به شکل کنترل‌شده و خیلی کم می‌تواند ثمربخش باشد. کودکانی که والدین آن‌ها به شکل برنامه‌ریزی شده برخی خوراکی‌ها را برایشان محدود می‌کنند نیز یاد

می‌گیرند غذاهایی با کالری کمتر مصرف کنند. البته هنوز به پژوهش‌های بیشتری در زمینه محدودیت غذایی برای کودکان نیاز است. تمامی کودکانی که والدین اقتدارگرا دارند، از اسنک‌ها استفاده می‌کنند. برخی از والدین کودکان خود را وادار می‌کنند میوه و سبزیجات مصرف کنند. این نیز اثری منفی و مخرب به دنبال دارد. اغلب والدینی به این شکل رفتار می‌کنند که کودک کم‌وزن دارند. آن‌ها تلاش می‌کنند برای تقویت فرزند خود او را وادار به خوردن کنند، اما در عمل به این مشکل دامن می‌زنند. بسیاری از دانشمندان هشدار داده‌اند که در مورد غذا خوردن، کودکان را نباید تحت فشار قرار داد. یکی دیگر از روش‌ها پاداش دادن است. گاهی والدین می‌گویند کودک غذایی را که دوست ندارد اما سالم است مصرف کند تا به‌عنوان پاداش خوراکی مورد علاقه‌اش را به او بدهند. اما این روش تنها باعث می‌شود میل کودک به خوراکی ناسالمی که به‌عنوان پاداش دریافت می‌کند، بیشتر شود. این کودکان به صورت غیرارادی به خوراکی ناسالم وابسته می‌شوند. البته انسان به صورت عادی به محرک‌هایی برای زندگی نیاز دارد. این پاداش‌ها می‌تواند گاهی موثر باشد، اما در مورد خوراکی اغلب نتیجه معکوس به دست می‌دهد.

مدل غذایی کودک خود بشوید

شاید باورتان نشود که بهترین روش برای اصلاح الگوی غذایی کودک، خود شما هستید. الگوی تغذیه والدین کودک بیشترین نقش را در این زمینه ایفا می‌کند. والدین مانند یک مدل برای کودک عمل می‌کنند. اگر این مدل، رفتار غذایی سالمی داشته باشد، کودک نیز ترغیب می‌شود همان رفتار سالم را دنبال کند. واقعیت این است که کودک باید به انواع و اقسام خوراکی‌ها دسترسی داشته باشد و آن چه را که سالم است، انتخاب کند. اما او انتخاب کردن را از الگوهای اصلی زندگی خود، یعنی والدینش، یاد می‌گیرد. به این ترتیب اگر والدین در برابر کودک رژیم غذایی درستی داشته باشند، کودک نیز روش آن‌ها را دنبال خواهد کرد. همه انسان‌ها وقتی به مشکلاتی مانند اضافه‌وزن یا دیابت مبتلا شدند، اصلاح رژیم غذایی خود را آغاز می‌کنند. این در حالی است که باید این فرایند اصلاحی را از دوران کودکی خود آغاز کنند. برخی از کودکان کافی است یک بار والدین خود را در حال مصرف سبزیجات ببینند، خیلی سریع آن را به عادت غذایی خودشان تبدیل می‌کنند. پس از همین حالا شروع کنید؛ جلوی کودک خود سالم‌ترین خوراکی‌ها را بخورید تا آن‌ها را از چاقی مفرط در آینده نجات بدهید.

معرفی مکاتب و انجمن‌های سری

عاقبتی جز مرگ ندارند

خشونت‌آمیز، تهاجم، دزدی، اخاذی و ویران‌گری از جمله اقدامات این‌گونه مکاتب است. با شنیدن واژه «مکتب»، این تصویر در ذهن ایجاد می‌شود که عده‌ای زن و مرد خرقه‌پوش، با نقاب‌هایی روی صورتشان، دور یک آتش بزرگ جمع شده و در حال سرودن مناجات عجیب و غیرعادی هستند. البته این تصورات خیلی هم دور از ذهن و غیرمعمول نیست. با این حال، این مکاتب، چیزی بیشتر از پوشش‌های بلند و عجیب و مناجات هستند، اگرچه همین عجیب و غیرعادی بودن آن‌ها، به اندازه کافی آن‌ها را مخوف جلوه خواهد داد.

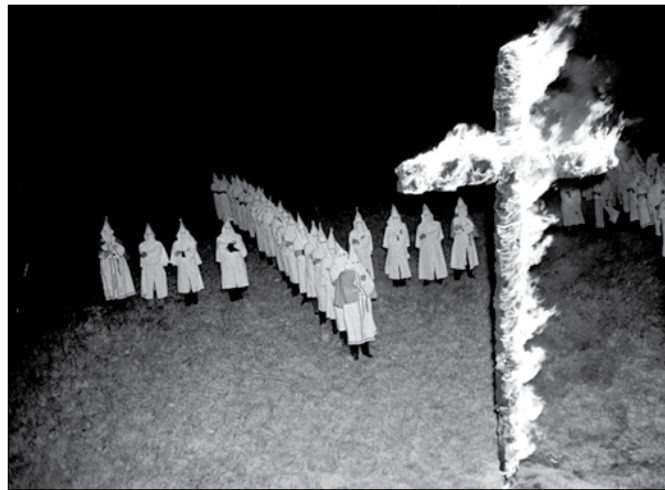
یک مکتب یا آیین فکری در ستایش و تکریم یک شخص، شیء یا عقیده خاص به وجود می‌آید. بنیان‌گذاران این مکاتب معمولاً افراد متعصب، بیمار و طردشده از جامعه هستند که ایده‌آل‌های ذهنی‌شان، آن‌ها را از هنجارهای حاکم بر آن جامعه دور کرده است. بسیاری از این مکتب‌های فکری، از ابتدای پیدایش خود خطرناک جلوه نمی‌کردند. اعضای این مکاتب، به‌هیچ‌وجه خود را به‌عنوان پیروان یک مکتب فکری معرفی نمی‌کنند. بسیاری از این آیین‌ها، معیارهای گمراه‌کننده و افراطی را ترویج می‌دهند. خودکشی دسته‌جمعی، مغزشویی، رفتارهای

ساینتولوژی

احتمالاً عجیب‌ترین نکته‌ای که در رابطه با ساینتولوژی وجود دارد، موسس آن، ران هوبارد، نویسنده آمریکایی رمان‌های علمی-تخیلی است. او ساینتولوژی را در اوایل دهه ۵۰ میلادی تاسیس کرد. هوبارد جایی گفته بود: «نویسنده‌گی، کار مسخره و بی‌فایده‌ای است. اگر می‌خواهید میلیون‌ها دلار به جیب بزنید، بهترین کار این است که دین ساختگی خود را ترویج دهید.» تا زمانی که عضوی از این مکتب نباشید، درک کامل و درستی از آن پیدا نخواهید کرد. از طرف دیگر، فرایند عضوگیری این مکتب نیز پیچیده است و چندین سال طول خواهد کشید. به‌علاوه این‌که، هزینه عضویت در ساینتولوژی چندین هزار دلار است. این مکتب، در ایالات متحده به‌طور قانونی به‌عنوان یک مذهب به رسمیت شناخته شده است. طبق آموزه‌های این آیین، انسان باید روانش را از احساسات و خاطرات منفی و ناخوشایند پاک کند، تا به این ترتیب به هوشیاری کامل برسد و به سرچشمه حیات خود نزدیک‌تر شود. به اعتقاد آن‌ها، انسان ماهیتی معنوی دارد و بعد از مرگ، روح او به جسم دیگری منتقل خواهد شد. آن‌ها همچنین به وجود حیات در سیارات دیگر باور دارند. این فرقه ادعا می‌کند که براساس تحقیقات علمی و واقعیت بنا نهاده شده.

کلیسای ساینتولوژی، خود را تشکیلاتی مذهبی می‌داند. با این وجود، افرادی که از این مکتب بیرون آمده‌اند یا عضوی از آن نیستند، ادعا می‌کنند که مکتب ساینتولوژی، تشکیلاتی جنایت‌کار است و خود را در نقاب یک فرقه مذهبی پنهان کرده است. یکی از عقایدی که این مکتب به‌شدت از آن حمایت می‌کند، منسوخ کردن علم روان‌شناسی است، چون به باور آن‌ها، این علم، زیان‌آور و توهین‌آمیز است. به جای آن، کلیسای ساینتولوژی، مردم را به استفاده از مکمل‌های غیرقانونی و کمک گرفتن از دستگاهی به نام «ای-میتر» (یک دروغ‌سنج که توسط هوبارد طراحی شد تا به وسیله آن افکار دیگران را بخواند) ترغیب می‌کند. کلیسای ساینتولوژی به کلاه‌بردار، جاسوسی و مغزشوی متهم شده است. طبق گزارش‌ها، این مکتب مخالفان خودش را به روش‌های مختلف و حتی با به قتل رساندن آن‌ها، ساکت می‌کند. اعضای فراری این فرقه نیز عاقبتی جز مرگ نخواهند داشت. از معروف‌ترین اعضای این فرقه می‌توان به تام کروز و جان تراولتا اشاره کرد.





انجمن مجمه و استخوان

انجمن برادری مجمه و استخوان، در سال ۱۸۳۲، توسط ویلیام راسل و آلفونزو تافت تاسیس شد. این انجمن، متشکل از دانشجویان دانشگاه یل بود. آن‌ها شهرت خود را بیشتر از طریق تئوری‌های توطئه‌ای که برایشان ترتیب داده بودند، به دست آورده‌اند. طبق برخی از گفته‌ها، موسسان سازمان CIA جزو این انجمن هستند. انجمن مجمه و استخوان، اسرار تاریکی را در دل خود پنهان کرده و از طرفی، این انجمن، آموزه‌های بیمارگونه‌ای برای اعضای خود در نظر گرفته است. از اعضای جدید انجمن خواسته می‌شود که برهنه داخل تابوت بخوابند و از شرم‌آورترین رازهای جنسی خود صحبت کنند. در سال ۲۰۰۴، دو تن از اعضای این انجمن، جان کری و جورج بوش، کاندیدای ریاست جمهوری ایالت متحده شدند. اگر کارآموزان مورد قبول انجمن قرار بگیرند، نامه‌ای مهر شده با نشان مجمه که به کمک روبانی سیاه‌رنگ بسته شده، به آن‌ها اعطا می‌شود. داخل نامه، زمان آغاز دوره آموزشی کارآموز نوشته شده است. هم‌چنین از آن‌ها خواسته می‌شود که هیچ‌گونه شیء فلزی به همراه نداشته باشند. هنگامی که کارآموز این نکات را بپذیرد، می‌تواند برای همیشه، عضو این انجمن شود. کارآموزان طی مراسمی، به‌طور کامل خود را معرفی کرده، سپس داخل یک تابوت، تجارب جنسی خود را بازگو می‌کنند. به هر یک از اعضا، اسم مستعاری تعلق می‌گیرد. اعضای این انجمن، تصور خداگونه‌ای از خود دارند، و باور دارند که بیشتر از مردم کوچک و خیابان از وضعیت دنیا و اداره آن باخبرند. به همین دلیل تمایل دارند سمت‌های ریاستی و رهبری جوامع را برعهده بگیرند. انجمن مجمه و استخوان متهم شده که جمجمه افرادی مثل مارتین فن بورن (هشتمین رئیس جمهور آمریکا)، جرونیمو (رهبر گروه آپاچی چیریکاهوا) و پانچو ویلا (ژنرال انقلابی مکزیک) را به سرقت برده‌اند. بسیاری از خبرگزاری‌ها اعلام کرده‌اند که هسته اصلی این گروه، به تجارت مواد مخدر مشغول است. تافت راسل، یکی از بنیان‌گذاران این انجمن، از خانواده‌ای معتاد به تریاک آمده است. در طول جنگ ویتنام، این انجمن، در فرستادن مواد مخدر برای سربازان آمریکایی، نقش چشم‌گیری ایفا کرده است.

کو کلاکس کلان

این فرقه اولین بار در جنوب ایالات متحده و در اواخر سال ۱۸۶۰، توسط ارتش کنفدراسیون آمریکا، در ایالت تنسی شکل گرفت. این فرقه در پی سرنگون کردن حکومت جمهوری خواهان، در طول دوره تجدد یا مدرنیته بودند. اعضای این فرقه، افرادی مرتجع و تندرو بودند و اعتقاد داشتند که نژاد سفید، نژاد برتر است. آن‌ها هم‌چنین با ورود مهاجران به ایالات متحده مخالف بودند و افکار ملی‌گرایانه، ضد کاتولیکی و ضد یهودی داشتند. کلان‌ها با آفریقای - آمریکایی‌ها و مخالفان خود با ترور و خشونت رفتار می‌کردند. جنبش‌های این فرقه، اغلب با عنوان پاک‌سازی جامعه آمریکا نام‌گذاری می‌شد. اعضای این گروه، اغلب لباس‌های رنگارنگ و نقاب‌های مخصوصی داشتند و کلاه‌های مخروطی شکلی بر سر می‌گذاشتند، تا از این راه، هم ایجاد رعب و وحشت کنند و هم هویتشان مخفی باقی بماند. بعد از این که فعالیت اولین گروه کلان‌ها در سال ۱۸۷۱، به وسیله دولت متوقف شد، دومین گروه از آن‌ها به شکل یک انجمن برادری، در سال ۱۹۱۵ در ایالت جورجیا، فعالیت خود را بیشتر در نواحی غربی آمریکا آغاز کرد. آن‌ها مخالف کاتولیک‌ها، یهودی‌ها و به‌خصوص مهاجران تازه‌وارد بودند و اقداماتی علیه کلیسای کاتولیک انجام می‌دادند. تشکیلات جدید این گروه، لباس‌های یکدست سفید بر تن می‌کردند و در گردهمایی‌های گروهی خود، صلیب‌های چوبی‌ای را به آتش می‌کشیدند. سومین گروه از کلان‌ها در سال ۱۹۵۰ و به صورت گروه‌های کوچک و محلی و با نام KKK، آغاز به کار کردند. عمده فعالیت آن‌ها در جهت سرکوب نهضت‌های مدنی خلاصه می‌شد، و اغلب برای سرکوب فعالان این نهضت، با اعمال خشونت و ارتکاب به قتل، آن‌ها را از میان برمی‌داشتند. دومین و سومین گروه از این فرقه، طرفدار پاسداری از خون آنگوساکسون در جامعه بودند و اگرچه قسم خورده بودند که همیشه حامی آموزه‌های اخلاقی مسیحیت باشند، با این حال، مذهبیان مسیحی، رسماً مخالفت خود را با این فرقه اعلام کردند. اقدامات جنایت‌کارانه رهبران و ایجاد تفرقه بین اعضای گروه، کم‌کم باعث جدایی ۳۰ هزار نفر از اعضای این فرقه شد. امروزه این فرقه را به‌عنوان یک تشکل تروریستی به حساب می‌آورند. اعضای این گروه، متهم به قتل فعالان حقوق مدنی در می‌سی‌سی‌پی طی سال ۱۹۶۴، و کشتن چندین کودک طی بمب‌گذاری در کلیسای واقع در بیرمنگام هستند.

انجمن تول

آدولف هیتلر در سال ۱۹۱۹، به انجمن سری تول پیوست، و از همین جا، برنامه‌ریزی برای جنگ جهانی دوم آغاز شد. این انجمن سری، به ظهور مسیحی از کشور آلمان معتقد بود، که با ورودش روی زمین، باعث رهایی آلمان بعد از شکست در جنگ جهانی اول خواهد شد. خیلی‌ها، هیتلر را همان منجی می‌دانستند. آن‌ها به نژادپرستی و مبارزه علیه یهودیان و کمونیست‌ها علاقه‌مند بودند. مطالعات نشان می‌دهد که این انجمن، سرآغاز ایجاد حزب نازی در سال‌های بعد بود. بسیاری از رهبران نازی، عضو این انجمن بودند. انجمن تول، حدود ۲۵۰ عضو در مونیخ و ۱۵۰۰ عضو در باواریا داشت. محل اجتماع و دیدار اعضا، در یک هتل اشرافی به نام چهار فصل، واقع در مونیخ بود. اعضای آن معتقد به برپایی یک نظم نوین جهانی بودند، و قصد داشتند با کشتن مردم، باعث کاهش جمعیت شوند. آن‌ها هم‌چنین اظهار کرده بودند که برای در زدن نخست‌وزیر سوسیالیست، کورت ایسنر، برنامه‌ریزی کرده‌اند. جدا از ترویج مناجات نژادپرستانه و جادوی سیاه، اعضای انجمن تول، اغلب در گردهمایی‌های ماوراءطبیعی شرکت کرده و با احضار شیاطین و ارواح پلید، از آن‌ها تقاضای راهنمایی و کمک می‌کردند. عده‌ای بر این باورند که برپایی این مراسم شیطانی، در تبدیل هیتلر به یک قاتل بی‌رحم، تأثیرگذار بوده است. به اعتقاد آن‌ها، یهودیان با موهای مشکی و رنگ پوست سبزه‌شان، نمایان‌گر

کربلا در قاب سینما

سینمای ایران ماه محرم امسال تدارک ویژه‌ای برای علاقه‌مندان سینما دیده و با اکران فیلم‌های «اروند»، «هیئات» و «کربلا جغرافیای یک تاریخ» سعی دارد ادای دین خود را نسبت به این ایام بیشتر از سال‌های گذشته نشان دهد. فیلم‌هایی با محوریت عاشورا و جنگ، حاصل توجه سینما به این ایام است تا سینماگران پیام‌های مدنظر خود را از پرده سینما در اختیار مخاطبان بگذارند. در این گزارش فیلم‌هایی را که به مناسبت این ایام به اکران درآمدند، معرفی می‌کنیم.

کربلا جغرافیای یک تاریخ/روایتی متفاوت از قیام امام حسین (ع)

مستند «کربلا جغرافیای یک تاریخ» به کارگردانی داریوش یاری و تهیه‌کنندگی بهروز مفید، داستانی ترکیبی است از تعزیه، نقالی و انیمیشن که کارگردان کوشیده از تکنیک‌های مختلف بصری برای روایت حادثه عاشورا استفاده کند. شهاب حسینی راوی این فیلم است و مجید انتظامی برای آن موسیقی متن ساخته است. «کربلا جغرافیای یک تاریخ» در سی‌وسومین جشنواره فیلم فجر و نهمین دوره جشنواره سینما حقیقت روی پرده رفت. این مستند داستانی تندیس بهترین تحقیق و پژوهش از جشنواره چهل چراغ را دریافت کرده و نامزد دریافت تندیس بهترین فیلم و بهترین دستاوردهای هنری از این جشنواره بوده. فیلم مستند «کربلا جغرافیای یک تاریخ» از هفتم مهرماه در سینماهای کشور اکران شده و منوچهر اسماعیلی، ایرج رضایی و فرهاد اصلانی از دیگر صدآپشده‌های این مستند هستند. «کربلا جغرافیای یک تاریخ» محصول حوزه هنری و روایتی متفاوت از قیام امام حسین (ع) و تاثیر آن بر فرهنگ و سبک زندگی شیعیان از گذشته تا امروز است.

هیئات/روایت عاشورا در چهار اپیزود

فیلم سینمایی «هیئات» با نام بین‌المللی «Never» اولین فیلم چهار اپیزودی سینمای ایران با چهار کارگردان و نویسنده، دانش اقباشاوی، هادی ناییجی، هادی مقدم‌دوست و سیدروح‌الله حجازی، به تهیه‌کنندگی محمدرضا شفیعی، از هفتم مهرماه اکران شده است. «هیئات» با موضوع اجتماعی و مفاهیم عاشورایی محصول سازمان هنری و رسانه‌ای اوج است. این فیلم با موضوع اجتماعی ساخته شده و قصد دارد با نگاه متفاوتی به مفاهیم عاشورایی بپردازد. حمید فرخ‌نژاد در اپیزود اول، حامد بهداد در اپیزود دوم، مینا ساداتی و بابک حمیدیان در اپیزود سوم و آلا نجم در اپیزود چهارم این فیلم به ایفای نقش پرداخته‌اند.



اروند



کربلا جغرافیای یک تاریخ



هیئات

اروند/ماجرای ۱۷۵ غواص شهید

فیلم سینمایی «اروند» سومین ساخته پوریا آذربایجانی از ۳۱ شهریورماه و هم‌زمان با هفته دفاع مقدس در سینماهای کشور اکران شده است. فیلم دفاع مقدسی «اروند» اولین فیلم سینمای ایران درباره ماجرای ۱۷۵ غواص شهید عملیات کربلای چهارم است که پیکرهایشان در سال ۱۳۹۴ و در جریان یکی از عملیات‌های تفحص کشف شد. پیکر این ۱۷۵ غواص شهید درحالی پیدا شد که همه آن‌ها دست‌بسته بودند و مشخص شد که رژیم بعث عراق آن‌ها را زنده به گور کرده است. هم‌چنین تشییع پیکر آن‌ها در خرداد ۹۴ یکی از مهم‌ترین و باشکوه‌ترین بدرقه شهدا توسط مردم در سال‌های اخیر بوده است. این فیلم که پخش آن را نیمروز فیلم برعهده دارد، سومین اثر پوریا آذربایجانی پس از ساخت فیلم‌های «تجربش ناتمام» و «روایت‌های ناتمام» است. «اروند» از معدود فیلم‌های سینمایی ایران در حوزه دفاع مقدس است که با سرمایه‌های کاملاً خصوصی ساخته شده است. این فیلم داستان یونس، جانباز اعصاب و روان دفاع مقدس را روایت می‌کند که ۲۷ سال پس از پایان جنگ هنوز هم با خاطره هم‌زمانش روزگار می‌گذراند و ناگهان در همراهی با یک گروه تفحص اتفاقات تازه‌ای در جریان سیال ذهنش وارد می‌شود. اروند در دومین دوره برگزاری مستقل جشنواره جهانی فجر توانست جایزه ویژه هیئت داوران را به خود اختصاص دهد. سعید آقاخانی، طناز طباطبایی، پانته‌آ پناهی‌ها، مهرداد صدیقیان، امید روحانی، حسین سلیمانی، کاظم سیاحی، امیرحسین قدسی، علی شادمان و... بازیگران اصلی این فیلم سینمایی هستند. هم‌چنین سعید آقاخانی بازیگر کمدی سینما و تلویزیون پس از بازی در «خداحافظی طولانی»، برای دومین سال پیاپی در یک نقش کاملاً جدی ظاهر شده است.