

گفت و گوی ویژه «وخارزم» با دکتر امیر طباطبایی، اولین مدرس زبان بدن و دروغ شناسی در ایران

● بهبود عملکرد مدیریتی با فراگیری زبان بدن ۲۰

● تجزیه و تحلیل و بررسی تصمیم ها ۲۲

مجله فرهنگ و خانواده

● روزهای انقلاب به روایت تصویر ۲۳

● یاران انقلاب ۲۴

به مناسبت ضایعه بزرگ رحلت آیت الله هاشمی رفسنجانی

● مردی برای تمام فصول ۲۵

آیا باید مانع سرگرمی کودکان با بازی های رایانه ای شویم؟

● خوب و بد بازی های رایانه ای ۲۶

چطور غول طفره رفتن را شکست بدهیم؟

● پرسه در قلمرو طفره ۲۸

بهترین غذاهای دنیا متعلق به کدام شهرهاست؟

● وقتی غذاها جاذبه گردشگری می شوند ۳۰

● یک فنجان چای ۳۲

● سرمایه خردورزی ۲
دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی

● تحلیل «وخارزم» از دلایل نوسان شاخص در بازار سرمایه
● وقتی رکود، جان سختی می کند ۳

● نگاهی به دلایل افزایش نرخ ارز و پیامدهای دستورالعمل سامان دهی نرخ ارز
● افت و خیز در بازار ارز؛ چاره جویی پایدار یا موقت؟ ۶

● گزارش «وخارزم» از اهمیت سرمایه گذاری در صنعت برق
● صنعت برق در شرایط بیم و امید ۸

● قصه سینادارو در گفت و گو با دکتر محمدحسن واصفی
● بهار صنعت دارو در راه است ۱۰

● بررسی اهمیت سیگنال و نقش آن در بورس اوراق بهادار ۱۶

● خوب و بد مدیریت زنان در سازمان های نوین

● زنان، سردمداران مدیریت مشارکتی ۱۸

ضوابط درج مقالات در ماهنامه "وخارزم"

ماهنامه وخارزم 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 عناوین 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 (۴۴۰۰ کلمه) (معادل ۳۳۰۰ کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جداول، نمودارها و تیترها، نهایتاً از ۴ صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود. تحریریه ماهنامه وخارزم، 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

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر اجرایی تحریریه: سینا قلیچ خانی

همکاران این شماره: مریم عربی، بنفشه چراغی،

نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید

دانش فر، محمدحسین علی اکبری، صدیقه ثنائی،

سعید بختیاری، غزال بابایی، نیما بابایی

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:

vakharazm@kharazmi.ir



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



شماره ۳۵ - بهمن ماه ۹۵

سرمایه خردورزی

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

بسیاری از افراد، وقتی صحبت از نوع آزمون‌های ورودی دانشگاه‌ها یا موارد نظیر آن طرح می‌شود، پرسش‌های چند گزینه‌ای یا به قول مشهور تستی را به پرسش‌هایی که پاسخ تشریحی لازم دارد، ترجیح می‌دهند. علت این امر، آن است که در ظاهر، نفس انتخاب یک گزینه و علامت زدن آن - فارغ از این که پاسخ صحیح باشد یا نه - تلاش کمتری لازم دارد تا نوشتن چند جمله به عنوان پاسخ، که ممکن است همان جمله اول، به ذهن پاسخ‌دهنده نیاید و تمامی پرسش بدون پاسخ بماند. امتیاز پرسش چند گزینه‌ای آن است که اولاً اگر پاسخ درست انتخاب شده باشد، نمره کسب‌شده کامل خواهد بود و به خاطر یکی دو جمله یا حتی کلمه اشتباه، نمره ناقص به پاسخ‌دهنده داده نمی‌شود، و ثانیاً پاسخ‌دهنده با رضایتی بیشتر از جلسه آزمون بیرون می‌آید، زیرا تمامی پرسش‌ها را به گونه‌ای علامت زده است، فارغ از درستی یا نادرستی آن. هر چند تجربه نشان داده است که این رضایت، هم به شدت کوتاه مدت است و هم گاهی از اساس نادرست. عیب پرسش‌های چند گزینه‌ای هم این است که اولاً چون در بسیاری از موارد پاسخ‌ها تا حدود زیادی شبیه به هم طراحی می‌شوند، تشخیص پاسخ درست تا حدود زیادی دشوار است و با توجه به احتمال خطا، تمامی نمره پرسش ممکن است از دست برود، درحالی که در پاسخ‌های تشریحی، ممکن است حداقل، قسمتی از نمره کسب شود. آنان که رضایت ماندگار و بلندمدت را بر روزمرگی و رضایت کوتاه مدت ترجیح می‌دهند، اغلب رغبت زیادی را به پرسش‌های تشریحی نشان می‌دهند، زیرا ریسک پایین تری دارد. اشتباه است اگر پنداشته شود که در پرسش‌های چند گزینه‌ای عنصری به نام شانس و اقبال وجود دارد که در پرسش‌های تشریحی نیست. عرصه علم و عمل، عرصه بخت‌آزمایی نیست، بلکه بسیار جدی است و آمادگی و تسلط کامل لازم دارد.

نظیر آن چه گفته شد، در رفتارهای اقتصادی رخ می‌دهد. تصمیم‌گیری در اقتصاد نیز امری سهل و ممتنع به شمار می‌آید. آن را سهل از این منظر می‌دانند که در لحظه انتخاب گزینه مورد نظر، هزینه چندان لازم نیست و مانند پرسش‌های چند گزینه‌ای کافی است دل به دریا زد و یک گزینه را انتخاب کرد. و گاهی چنین پنداشته می‌شود که نفس انتخاب گزینه مهم است و پیامدهای سودآور یا زیانبار آن موضوعی جداگانه است. و البته ممتنع است از آن رو که محتوای بسیار پیچیده‌ای دارد و شانس و اقبال را در آن راه چندان نیست. یکی از پیچیده‌ترین تصمیم‌ها در عرصه عمل اقتصادی، تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری است که برخلاف بسیاری از توصیه‌ها و نوشته‌ها و گفته‌های بزرگان بازارهای سرمایه جهان، بسیار ساده با آن برخورد می‌شود. درحالی که برای انجام هر سرمایه‌گذاری یا برداشت سرمایه، ساعت‌ها یا حتی روزها بررسی ضرورت دارد، گاهی حتی از چند دقیقه تا مدت‌ها نیز دروغ می‌شود. سهل بودن تصمیم سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار، شدتی دوچندان دارد، زیرا کل فرایند تصمیم‌گیری و عمل به آن تنها چند دقیقه و شاید کسری از دقیقه نیاز دارد. کافی است با کارگزار تماس گرفته و از او خواسته شود که سهامی را بخرد یا بفروشد. روشن است که این موضوع در معاملات برخط بسیار سریع تر رخ می‌دهد. نرخ تابلوی سهام نیز کار را راحت تر کرده و نیاز چندان به تصمیم‌گیری قیمت‌گذاری احساس نمی‌شود. در این حوزه، تصمیم‌گیری خرید و فروش سهام و اوراق بهادار با هیچ کالای دیگری قابل مقایسه نیست. گاهی افراد تصمیم به خرید یا فروش کالایی فیزیکی می‌گیرند، اما از آن جا که عملی کردن این تصمیم نیاز به مراجعه به بازار دارد، ممکن است فرد حتی در راه بازار دقایقی تا مدت‌ها تامل کرده و از خرید یا فروش منصرف شود، یا آن را بهینه سازد. اما در اوراق بهادار داستان متفاوت است و گاهی نتیجه تصمیم به مثابه آب رفته‌ای است که به جوی باز نمی‌گردد.

قاعده بر آن است که فعالان بازار سرمایه و سرمایه‌گذاران در بورس به معنی واقعی کلمه فعال باشند و عامل و فاعل. عامل از این منظر که خود تصمیم بگیرند و عمل کنند. به عبارت دیگر، ابتدا گزینه‌های پیش رو را به دقت بررسی کنند و از بین آن‌ها بهترین را انتخاب کنند. اما در عمل برخی از افراد که گاهی کم‌تعداد نیز نیستند، در عمل، خود را در اختیار جریان بازار قرار می‌دهند و بدون این که بدانند، خود هیچ تصمیمی نمی‌گیرند. قیمت سهامشان را تابلو تعیین می‌کند، قصد خرید و فروششان را صف‌های خرید یا فروش عملی می‌کند و حجم اطلاعات موجود در بازار نیز بدون آن که اندکی در باب درستی یا نادرستی آن‌ها تحقیق شود، فرصت هرگونه تامل را از آن‌ها می‌گیرد، و از این رو به جای آن که با اختیار انتخاب کنند، با اضطرار و منفعلانه عمل می‌کنند. در صورتی که گاهی در بازار سرمایه، خرید و فروش نکردن، خود بهترین عمل است. سرمایه‌گذاران نباید مانند افراد احساسی، کم‌حوصلگی به خرج بدهند. یکی از مشهورترین سرمایه‌گذاران موفق جهان، سرمایه‌گذاری در بورس را به کاشتن دانه‌ای در دل خاک تشبیه کرده است. برای سرب‌آوردن جوانه از دل خاک و بالندگی گیاه و گل یا میوه دادن آن باید گاهی ماه‌ها و بلکه سال‌ها صبر کرد و آرمش به خرج داد. زیرورو کردن مداوم خاک و بی‌صبری نتیجه عکس می‌دهد. حتی گاهی بیش از اندازه آب دادن به گل‌دان نیز پژمردگی را سبب می‌شود و نه سرزندگی آن را.

پیچیدگی‌های اقتصاد ایران و برخی عدم تعادل‌هایی که اکنون دیگر می‌توان آن‌ها را ساختاری تلقی کرد، دوره پرتلاطمی را برای بازار اوراق بهادار رقم زده است. هفته‌ها و ماه‌هاست که شاخص بورس بیشتر از روند کاهشی برخوردار بوده تا روندی افزایشی. اغلب صاحب‌نظران سه علت مهم را برای این وضعیت برشمرده‌اند. علت اول وضعیت برخی متغیرهای اقتصادی و شرایط آن در سطح کلان است که به میزان کافی درباره آن بحث شده و البته به نظر می‌آید که با تدابیر اصلاحی دولت و دست‌یابی به نرخ رشد مناسب، باید به آینده آن خوش‌بین بود. علت دوم، وجود بازارهای جذاب تر و موازی است که با توسعه بازار بدهی، وضعیت پیچیده‌تری پیدا کرده است. غیر از این که انتشار اوراق بدهی، اکنون از اهداف اولیه آن که سررسیدار کردن بدهی‌های دولت بود و نه افزایش آن، دورتر می‌شود، و به قول ظریفی، باز هم دلیلی بر تسلط بیشتر بازار پول بر بازار سرمایه به حساب می‌آید، و موجب کاهش شدید حجم معاملات سهام نیز شده است. تکلیف نرخ واقعی سود بین بانکی و موارد نظیر آن هم روشن است و نیازی به تکرار ندارد. اما دلیل سوم، شتاب‌زدگی سهام‌داران و کوتاه‌مدت‌تر شدن دوره‌های تصمیم‌گیری و غلبه احساس بر خردورزی است. اگر دو علت دیگر در اختیار سرمایه‌گذاران و فعالان بورس نیست، علت سوم اما، به‌طور کامل در حوزه اختیار آنان است و در مقابل تصمیم‌هایشان مسئولیت دارند. انتشار گزارش‌های ۶ ماهه و ۹ ماهه بسیاری از شرکت‌ها نشان داده که از وضعیت عملکردی بهتری نسبت به سال گذشته برخوردار بوده‌اند و تا پایان سال نیز موقعیت رضایت‌بخش تری خواهند داشت. اما رفتار شتاب‌زده در بازار گاهی خشک و تر را با هم می‌سوزاند و جز پیامدی زیانبار برای سهام‌دار به جا نمی‌گذارد. اکنون بازار سهام، ظرفیت بسیار مناسبی برای کسب بازده بیشتر دارد، به شرطی که به جای رفتار بر اساس شایعات و جو زدگی، با تامل کارشناسی در وضعیت هر شرکت و آینده آن تصمیم‌گیری شود. باید باور داشت که در بازار سهام، آینده شرکت‌ها خرید و فروش می‌شود و نه گذشته آن‌ها. آینده نیز از بررسی وضعیت طرح‌ها، برنامه‌ها و مسیر حرکت هر شرکتی قابل پیش‌بینی است. دانشمندان فلسفه، تمایز دل‌نشینی را بین عقل و عقلانیت تشریح می‌کنند. آنان بر این باورند که نعمت عقل، همگانی است و خداوند آن را جز بندگانی بسیار معدود، در اختیار همه قرار داده است. اما عقلانیت قصه‌ای متفاوت دارد. عقلانیت تنها زمانی مصداق دارد که از عقل استفاده کامل شود. تنها داشتن آن کافی نیست. استفاده بهینه از آن مهم است. با خردورزی موثر، می‌توان هم ساختار کلان بازار را بهبود بخشید و هم بازده سید سرمایه‌گذاری خود را افزایش داد. در کنار آن دسته از عناصر اثرگذار بر بازار که خارج از کنترل سهام‌داران است، خردورزی تنها سرمایه‌مهم و قابل‌کنترلی است که اکنون ضرورت آن از سوی تک‌تک سهام‌داران بیش از پیش احساس می‌شود.



تحلیل «وخارزم» از دلایل نوسان شاخص در بازار سرمایه

وقتی رکود، جان سختی می‌کند...

بورس

سهراب اکبری

بانکی روند نزولی را طی کرده و دولت به‌طور جدی این قضیه را دنبال می‌کند، ورود سرمایه به این بخش با رشد زیادی همراه بوده است. سود بالای بانکی همواره یکی از بزرگ‌ترین رقبای بزرگ بازار سرمایه محسوب شده و کارشناسان زیادی نسبت به این موضوع انتقاد داشته‌اند. در نتیجه همین انتقادهای دولت نیز در یک تصمیم قاطع، سود بانکی را کاهش داد. تا پیش از این ریسک سرمایه‌گذاری در بازار سهام و بازار بانکی در شرایط نابرابری قرار داشت و همچنان نیز این مسئله تا حدی به قوت خود باقی است؛ به این ترتیب که سرمایه‌گذاران نرخ سودهای بیش از ۲۰ درصدی بانک‌ها را به ریسک سرمایه‌گذاری در بازار سهام به‌واسطه سود و زیان شرکت‌ها ترجیح می‌دهند.

بازار سرمایه در اقتصاد هر کشوری، معیاری مناسب برای ارزیابی وضعیت اقتصادی آن کشور است و البته جهت‌گیری‌های اقتصادی آن کشور را در آینده نشان می‌دهد. بازار سرمایه ایران در یک ماه گذشته دستخوش تحولات و نوساناتی بود. اما نباید فراموش کرد که بازار سهام همیشه دارای سود نیست و گاهی اوقات بنا به شرایط اقتصادی احتمال دارد با رکود و کاهش شاخص نیز همراه باشد. اکنون بازار سهام در ایران پرریسک‌ترین و در عین حال پربازده‌ترین بازار اقتصادی محسوب می‌شود و سرمایه‌داران کوچک و بزرگ بسیاری سرمایه‌های خود را وارد این بخش کرده‌اند. در روزهای اخیر، کاهش نرخ سود بانکی از جمله عواملی بوده که تاثیر زیادی در ورود سرمایه به بازار سرمایه داشته است. از زمانی که نرخ سود

سایه رکود بر سر بازار سرمایه

به باور بسیاری از کارشناسان اقتصادی، کار مهمی که دولت باید برای بهبود اوضاع بازار سرمایه انجام بدهد، رفع رکود اقتصادی است؛ مسئله‌ای که در صورت تحقق آن، چرخ صنایع با سرعت بیشتری به حرکت درمی‌آید. چند سالی است که اقتصاد در رکودی عمیق به سر می‌برد و بنگاه‌های اقتصادی با حداقل ظرفیت کار می‌کنند. همین موضوع تأثیر زیاد و بسزایی در تصمیم‌گیری برای ورود سرمایه به این بخش دارد و ممکن است برخی افراد را نسبت به این مقوله مهم دچار تردید و ترس کند. تداوم وضعیت رکود آن هم طی چند سال طبیعتاً پیام خوبی برای بازار سرمایه نخواهد داشت و این بازار حتماً دستخوش تغییرات می‌شود.

اگر نگاهی به شاخص بازار سرمایه در طول سال جاری و سال گذشته بیندازیم، درمی‌یابیم که روند رشد و نزول شاخص با سرعت زیادی دنبال می‌شود. به بیان بهتر فاصله زمانی رشد و کاهش شاخص بسیار کوتاه است و سهامداران در این شرایط ترجیح می‌دهند کنار بایستند تا این که سرمایه‌های خود را وارد این بخش کنند و سود یا زیان را متحمل شوند. اما به دلیل تعمیق رکود اقتصادی در لایه‌های مختلف بازار ایران، ناگره‌های بورس در اکثر روزها روند نزولی داشته و معمولاً در حالت قرمز کمترین حجم و ارزش معاملات را به فعالان این بازار نمایش داده است.

اقتصاد همه کشورها به بخش سیاست وابسته است و ایران نیز از این مقوله مستثنا نیست. آمریکا زمانی که در بخش سیاسی و نظامی با ایران وارد زاویه شد، تحریم‌های اقتصادی ظالمانه‌ای را علیه کشورمان در نظر گرفت و همین موضوع باعث شد تا سرمایه‌گذاری‌های خارجی در همه ابعاد اقتصادی از جمله بازار سرمایه با افت شدیدی روبه‌رو شود. اما زمانی که برجام امضا شد و ایران توانست با کشورهای غربی به نتیجه برسد، شاخص کل بازار سرمایه از کانال ۶۰ هزار وارد کانال ۹۰ هزار شد.

بازار سرمایه آینه‌ای از بازارهای موازی در اقتصاد هم هست، به این معنا که تلاطم در بازارهای دیگر این بازار را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در ماه‌های اخیر بازار ارز و طلای ایران دچار نوسانات و تلاطم‌هایی شده بود که باعث شد بخشی از نقدینگی به این بازارها متمایل شود. حجم معاملات در بازارهای سکه و ارز به همین دلیل افزایش پیدا کرده بود و بدون تردید این مسئله بر حال دیروز بازار سرمایه بی‌اثر نبوده است.

بورس چشم انتظار آثار تدریجی برجام

در طول چند ماه اخیر، نوسانات زیادی را در بخش بازار سرمایه شاهد هستیم و این موضوع به دلیل پیش‌بینی‌های نادرست یا اظهار نظرهای متفاوتی در مورد برجام بود. فعالان این بازار بر این باور بودند که در مدت کوتاه وضعیت اقتصادی به زمان قبل از تحریم بازمی‌گردد، اما موتور اقتصادی ایران در طول چند سال با سرعت کمتری حرکت کرده و کشورهای پیشرفته با سرعت بیشتری این مسیر را پیموده‌اند. اختلاف همین چند سال می‌تواند بهبود اقتصادی شرایط کشور را طولانی‌تر کند.

پس از آن که امضای معاهده بین‌المللی بین ایران و شش کشور قدرتمند بین‌المللی موسوم به برجام به امضا رسید، ناگره‌های بورس با رشدی هیجانی و به دور از تحلیل‌های بنیادی، روند صعودی را در پیش گرفتند، درحالی‌که این روند صعودی تداوم نداشت و به دلیل عدم تأثیر کوتاه‌مدت مجدد به چرخه رکودی خود بازگشت.

در این باره، بسیاری از سهامداران بازار سهام در انتظار تحولات مثبت و ایجاد تغییراتی به واسطه سیاست‌های اقتصادی در بازار ماندگار شده‌اند و این ماندگاری تنها به قیمت رکود در جریان معاملات تمام شده است و به همین ترتیب ارزش معاملات در این مدت در محدوده ۱۰۰ میلیارد تومان در گردش است. ۱۰۰ میلیارد تومانی که نمی‌توان همه آن را ناشی از دادوستدهای سهامداران حقیقی دانست و باید با بررسی معاملات درون‌گروهي و کد به کد به میزان آن پی برد. به همین شکل ارزش معاملات بازار با احتساب فعالیت حقوقی‌ها به‌طور تصنعی افزایش پیدا

می‌کند.

رشد شاخص بازار سرمایه همواره با مشکلات و معضلات زیادی همراه است و طبق گفته کارشناسان این حوزه زمان نیاز است تا بازار خودش را پیدا کند و سهامداران رفتار هیجانی نسبت به ورود و خروج سرمایه نداشته باشند. از سوی دیگر، برخی سهامداران هم‌چنان ترس دارند که همه سرمایه و پس‌انداز خود را وارد این بازار کنند، و همین موضوع رونق را از بازار سرمایه تا حدی دور کرده است.

طبق بررسی‌های انجام‌شده بسیاری از شرکت‌های موجود در بازار سرمایه مانند بانک‌ها به دلیل کمبود نقدینگی نتوانستند جایگاه خوبی داشته باشند و سودی نصیب سهامداران خود نکردند. البته این آمار به صورت میانگین تدوین شده و در مورد همه بانک‌ها صدق نمی‌کند. اکنون سهامداران بانک‌ها در بازار سرمایه بیشتر به دنبال نقد کردن سهام خود هستند و ادامه چنین روندی بانک‌ها را با چالش بیشتری روبه‌رو خواهد کرد.

نمادگرهای بانک‌ها در بازار سرمایه بیش از هفت ماه توقف داشتند و برگزاری مجامع آن‌ها در اوایل تابستان، فشار را برای فروش سهام از سوی خریداران بیشتر کرد و به دنبال این موضوع ارزش آن‌ها نیز روند نزولی را طی کرد. به‌طوری‌که بلوکی‌ها نیز نتوانستند مقابل این موضوع بایستند و شاخص را حفظ کنند. مجموعه‌ای از نماد شرکت‌های بورسی در برخی روزهای دی ماه سال جاری بسته شده است و این مسئله به‌نوعی باعث فشار به دیگر نمادها می‌شود و این فشار برای فروش، افت قیمت را به همراه دارد. نمادها باید باز شوند تا به‌مرور امکان خریدوفروش و افزایش نقدینگی بورس فراهم شود. به گفته برخی از کارشناسان در چنین شرایطی به شفافیت در امور بانک‌ها نیاز داریم.

از سوی دیگر، هلدینگ‌های بزرگ که شرکت‌های بزرگی را زیرمجموعه خود دارند، نتوانستند به دلیل رکود در کشور سودی را به بخش بالادستی تزریق کنند و سهامداران نیز دستشان خالی ماند.

تغییر مسیر سهامداران به سمت اوراق اسلامی

زمانی که سهامداران متوجه شدند از این بخش نمی‌توانند سودی کسب کنند، ترجیح دادند به فضایی امن‌تر برای تزریق سود به سرمایه‌شان بروند. خرید اوراق خزانه اسلامی آخرین انتخاب سهامداران در این بخش بود که هم ریسک کمتری دارد و هم سود را نصیب سرمایه‌دار می‌کند.

سهامداران و سرمایه‌داران در بازار سرمایه کاهش حجم معاملات را مانعی برای ورود سرمایه به این بازار می‌دانند و معتقدند شرکت‌ها در این شرایط از افرادی که مهارت لازم را ندارند، نقدینگی خود را تأمین می‌کنند و سعی بر جلب توجه آن‌ها دارند، تا در آینده با ایجاد شرایطی تکنیکال اقدام به خرید با احتیاط در حوزه سهام شرکت‌های آینده‌دار کنند.

برخی تحلیل‌گران در این زمینه معتقدند که انتشار اوراق بدهی و اسناد خزانه با نرخ موثر بالای ۲۲ درصد و نزدیک به ۲۴ درصد دلیل دیگری است که بورس را ناآرام کرده است. اوراق سهام در حال حاضر به سمت اسناد خزانه تمایل دارد و این مسئله بازار سهام را متلاطم می‌کند.

اقتصاد شکوفا با مشارکت بخش خصوصی

برخی از فعالان در بازار سرمایه معتقدند که اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی می‌تواند کمک زیادی به بخش خصوصی کند. به‌عنوان مثال اکنون سرمایه‌گذاری در بخش نیروگاهی و برق با ریسک کمتری انجام می‌شود و این در شرایطی است که برق با قیمت واقعی در بازار عرضه نمی‌شود. اما اگر قیمت در بازار واقعی و تعدیل شود، قطعاً شاهد رشد سرمایه‌گذاری در این بخش خواهیم بود.

از سوی دیگر، صادرات غیرنفتی و گسترش فعالیت‌های پتروشیمی می‌تواند تأثیر بسزایی در روند صادرات و ارزآوری کشور داشته باشد. در چنین شرایطی شرکت‌های پتروشیمی که در بازار سرمایه مشغول فعالیت هستند، حتماً هم خود را از سود بی‌نیاز می‌کنند و هم سهامداران خود را منتفع خواهند کرد.

حضور پررنگ سینادارو در بیست‌وششمین کنگره سالانه انجمن چشم‌پزشکی ایران

سینادارو این بار هم با دست پر وارد میدان شد

ابراز خرسندی از تولید این محصولات بسیار کاربردی که مطابق با نیاز بازار دارویی است، انتظارات آتی خود را از سینادارو در قالب پیشنهاد تولید داروهای سینگل دوز، به‌خصوص برای داروهای مطبی و بیمارستانی مطرح کردند.

در این کنگره بیش از ۴۵۰ فرم نظرسنجی توسط بازدیدکنندگان تکمیل شد و پیشنهادها و راه‌کارهای متعددی توسط پزشکان ارائه شد که حتما در دستور کار بررسی و استفاده بهینه قرار خواهد گرفت.



شرکت لابراتوارهای سینادارو در بیست‌وششمین کنگره سالانه انجمن چشم‌پزشکی میزبان ۵۰۰ چشم‌پزشک بود. این کنگره از ۲۲ تا ۲۵ آذر ماه سال ۹۵ در محل همایش‌های رازی برگزار شد. سینادارو امسال نیز با معرفی دو محصول سینگل دوز جدید با نام‌های سینالون ادونسد و لووفلوکساسین، بازدیدکنندگان و حامیان تولید داخل را مشغوف کرد. پزشکان ضمن



هشتمین همایش سراسری مدیران خوارزمی در شیراز برگزار می‌شود

هشتمین همایش سراسری مدیران شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) و مدیران شرکت‌های وابسته به آن، با هدف پایش برنامه راهبردی ۷ ساله گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در روزهای ۲۶ تا ۲۸ بهمن ماه سال جاری در شهر شیراز برگزار می‌شود. بر پایه این خبر، «بررسی برنامه راهبردی ۷ ساله گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی» موضوع محوری سلسله همایش‌های مدیران این گروه سرمایه‌گذاری به شمار می‌رود. همایش‌هایی که با حضور مدیر عامل، اعضای هیات مدیره، معاونان و مدیران ستادی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به همراه مدیران عامل و اعضای هیات مدیره‌های شرکت‌های وابسته به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار می‌شود. همایش مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی تا کنون دو بار در شهر تبریز برگزار شده است.

برگزاری این همایش در شیراز نیز برای دومین بار صورت می‌گیرد. اولین همایش سراسری مدیران گروه خوارزمی نیز در زمستان ۱۳۹۲ در همین شهر برگزار شده بود. شهرهای اصفهان، کرمانشاه، کرمان و مشهد نیز طی سالیان مختلف میزبان همایش مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی بوده‌اند.

تغییر و تحول در هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر

مراسم معارفه اعضای جدید هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، صبح روز چهارشنبه ۱۵ دی ماه، با حضور مدیرعامل و معاونان شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار شد.

در این مراسم آقایان مرتضی سامی، مهندس محمود اصلانی شهرستانی و دکتر محمد کبیری اصفهانی به‌عنوان اعضای جدید هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی معرفی شدند.

دکتر صیدی در مراسم معارفه اعضای جدید هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر با تقدیر از زحمات آقایان دکتر علی کاظمی و مهندس ابراهیم خوش‌گفتار، هدف از این تغییرات را تعریف ماموریت‌های تاکتیکی جدید در راستای دستیابی به اهداف استراتژیک برنامه راهبردی هفت ساله شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی دانست.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی ضمن تقدیر از تدوین برنامه راهبردی هفت ساله شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در راستای برنامه راهبردی گروه خوارزمی، تلاش در جهت افزایش دارایی، ارتقای سود پایدار و باکیفیت، افزایش راندمان و ظرفیت تولید و تلاش در جهت وصول مطالبات معوقه شرکت را از مهم‌ترین ماموریت‌های هیئت مدیره این شرکت برشمرد و گفت: از بدو ورود شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در حوزه صنعت برق، با این نگاه وارد این صنعت شدیم که علاوه بر ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها، در مسیر رشد و توسعه کشور هم قدمی برداریم. از این‌رو شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در سید سرمایه‌گذاری خوارزمی، نقش و اهمیت ویژه‌ای دارد.

دکتر صیدی در پایان ضمن آرزوی موفقیت برای اعضای جدید هیئت مدیره این شرکت با اهدای لوح تقدیر، از تلاش اعضای پیشین قدردانی کرد.



معرفی شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی، به‌عنوان شرکت برتر استان مرکزی

شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی، به‌عنوان یکی از شرکت‌های برتر استان مرکزی معرفی و با اعطای لوح تقدیر مورد تقدیر واقع شد.

شهرستان زرنديه در استان مرکزی در تاریخ ۲۱ آذر ۹۵ میزبان بزرگ‌ترین همایش تجلیل از صنعت‌گران و مدیران واحدهای صنعتی با حضور مسئولان بلندپایه کشوری و استانی بود. در این مراسم از صنعت‌گران و تولیدکنندگان فعالان اقتصادی این شهرستان در محل سالن همایش‌های فرمانداری تجلیل شد.

در این همایش که با حضور دکتر رحمانی، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت، مهندس منصوری رئیس کمیته هوافضا و فناوری‌های نو و رئیس کارگروه صنایع و معادن در کمیسیون مجلس و نماینده شهرستان‌های ساوه و زرنديه در مجلس شورای اسلامی، مهندس اکبریان رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی و مهندس زمانی قمی استاندار استان مرکزی و سایر مسئولان استانی برگزار شد، شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی به‌عنوان یکی از شرکت‌های برتر این استان انتخاب و با اعطای لوح تقدیر مورد تقدیر واقع شد.

حضور موفق شرکت پدیدآوران سخت‌افزار خوارزمی در شهرک صنعتی مامونیه به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده تجهیزات IT و تجهیزات حوزه بانک‌داری الکترونیک در سطح استان و همچنین سطح برتر تکنولوژی و دانش فنی بومی‌شده در این واحد، منجر به انتخاب این شرکت صنعتی از میان ۴۰۰ واحد صنعتی فعال در شهرک صنعتی مامونیه، به‌عنوان یکی از شرکت‌های برتر انتخاب گزارش شده است.

نوسانات نرخ ارز بسیاری از فعالان اقتصادی را نسبت به فعالیت‌های تجاری گسترده مردد کرده است. برخی از آن‌ها برای این که متضرر نشوند، از انجام فعالیت در حوزه‌های اقتصادی خودداری می‌کنند. به همین دلیل بازار در رکود عمیق‌تر فرو رفته و قیمت‌ها رشد داشته‌اند. نرخ ارز چندی پیش از کانال ۳۵۰۰ تومان روند افزایش قیمت را در پیش گرفت و اکنون در کانال ۴ هزار تومان قرار دارد. نکته‌ای که وجود دارد، این است که هر زمانی دلار روند افزایش قیمت را در پیش می‌گرفت، دولت با تزریق دلار در بازار از رشد قیمت جلوگیری می‌کرد. اما افزایش قیمت اخیر دو تحلیل را به واقعیت نزدیک می‌کند.

بحث اول این جاست که شاید هنوز دلارهای نفتی به دولت تحویل نداده شده و بانک مرکزی دلار کافی برای مداخله در اختیار ندارد تا بازار را کنترل کند. از سوی دیگر تحلیل دیگری وجود دارد که بحث کسری بودجه در میان است. دولت برای این که کسری بودجه خود را جبران کند، یا باید پول در کشور تزریق کند، یا قیمت دلار را افزایش دهد که در این بخش رشد قیمت دلار را انتخاب کرده است.

در این میان برخی از کارشناسان معتقدند که رشد نرخ ارز باعث افزایش صادرات و به صرفه بودن آن می‌شود. اما برخی دیگر از کارشناسان عنوان می‌کنند که تعدادی از افراد به ارز ارزان قیمت دسترسی دارند و می‌توانند با ارز دولتی اقدام به واردات کنند که در نتیجه این رویکرد، تولید داخل در این بخش ضربه زیادی می‌خورد. در همین ارتباط اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهور، درباره این موضوع دستورالعملی صادر کرد. او با ابلاغ دستورالعمل انجام گشایش اعتبار برای واردات کالا با نرخ ارز آزاد، صادرکنندگان را مکلف کرد ارز حاصل از صادرات را بر اساس سیاست‌گذاری بانک مرکزی به فروش برسانند. معاون اول رئیس جمهور در این ابلاغیه ضمن مکلف کردن صادرکنندگان محصولات و فراورده‌های پتروشیمی، فولاد، مس، آلومینیوم، سنگ آهن و کنسانتره آهن، گاز مایع تولیدی پتروشیمی برای به فروش رساندن ارز حاصل از صادرات بر اساس سیاست‌گذاری و هماهنگی بانک مرکزی، این بانک را موظف کرد ظرف دو هفته در راستای مبارزه با پول‌شویی، گزارش مربوط به اقدامات انجام‌شده به منظور برقراری ضوابط لازم و اجرای کامل قوانین



اقتصاد

غزال بابایی

نگاهی به دلایل افزایش نرخ ارز و پیامدهای دستورالعمل سامان‌دهی نرخ ارز

افت و خیز در بازار ارز؛ چاره جویی پایدار یا موقت؟

و مقررات را ارائه کند. ابلاغ دستورالعمل سامان‌دهی نرخ ارز از سوی معاون اول رئیس‌جمهور واکنش متفاوت فعالان اقتصادی را برانگیخته است. دولت امیدوار است بتواند با الزام صادرکنندگان به فروش ارز به بانک‌ها و گشایش اعتبار ارزی برای واردات بازار متلاطم ارز را آرام کند. این در حالی است که فعالان اقتصادی با توجه به عدم بهبود روابط بانکی بین‌المللی اجرایی شدن این دستورالعمل را ممکن نمی‌دانند.

چاره موقت برای درمان بازار ارز

در همین ارتباط عباس آرگون، کارشناس بازار ارز و فعال اقتصادی، درباره افزایش نرخ ارز در بازار به خبرنگار ما می‌گوید: دستورالعملی که معاون اول رئیس‌جمهور درباره نرخ ارز داده، خوب نبوده و نرخ جدیدی تعیین می‌شود و به نوعی شاهد سه نرخ شدن ارز خواهیم بود. دولت وعده تکرخی کردن ارز را داده است. یکسان‌سازی نرخ ارز اقتصاد کشور را پیش‌بینی‌پذیر می‌کند و هدف بزرگی است که اگر محقق شود، هزینه فعالان اقتصادی در استفاده از ابزارهایی که ریسک‌های ناشی از نوسانات نرخ ارز را پوشش می‌دهد، کاهش می‌یابد.

چندگانگی در نرخ‌ها منشأ فساد است و دولت‌ها باید برای تکرخی و یکسان‌سازی نرخ‌ها برنامه‌ریزی کنند. چند نرخ شدن را هیچ‌وقت توصیه نمی‌کنیم، اما دستورالعمل سامان‌دهی بازار ارز یک اقدام پیش‌گیرانه برای جلوگیری از نوسانات در بازار است که درکل به ضرر فعالان اقتصادی است. چنین دستورالعمل‌هایی حکم مسکن را برای بازار دارد و باید به دنبال اقدامات پایدار در این زمینه بود.

طرح دولت مناسب است اما...

از سوی دیگر، اسدالله عسگرآولادی، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران، به «وآرزم» گفت: دستورالعمل سامان‌دهی بازار ارز که از سوی معاون رئیس‌جمهور ابلاغ شده، طرح مناسبی برای کاهش نوسانات نرخ ارز است، اما در

حال حاضر با توجه به شرایط اقتصادی کشور سامان‌دهی این بازار به‌راحتی انجام نمی‌گیرد. زمانی دستورالعمل سامان‌دهی بازار ارز تأثیر خواهد داشت که بانک‌های کارگزار به مفاد آن عمل کنند و باید ارز صادرکننده به کشور انتقال و حواله ارزی واردکننده را دریافت کنند. تنها در شرایط تسهیل روابط بین‌المللی بانکی ایران با دیگر کشورهاست که چنین امکانی فراهم می‌شود. صادرکننده مواد پتروشیمی به ایتالیا، هلمبورگ، کانادا و دیگر نقاط جهان باید ارزش را به کدام بانک بدهد تا آن بانک ارز را به ایران منتقل کند؟ این مسئله منوط به بهبود روابط بانک‌های کارگزار است.

عسگر اولادی نرخ ارز ۳۶۰۰ تومانی برای واردات را غیرعملی دانست و گفت: تعیین نرخ در حرف آسان است، اما سوال این‌جاست که در کجا و کدام بانک قرار است این ارز را تخصیص دهند و حواله و اعتبار برای

کدام بانک خارجی باز کنند.

او با اشاره به این‌که دستورالعمل درست و اقدامی ارزشمند از سوی دولت است اما نتیجه‌ای از آن حاصل نمی‌شود، گفت: نوسان نرخ ارز همچنان ادامه دارد و دولت نتوانسته برای آن کاری کند. تا تسهیل روابط بانکی ایران چنین وضعیتی ادامه دارد که امیدواریم هرچه زودتر مشکلات بانکی حل شود.

عسگر اولادی درباره یکسان‌سازی نرخ ارز گفت: امکان یکسان‌سازی نرخ ارز در سال ۹۶ تنها در شرایطی فراهم است که نفت را خوب بفروشیم و ارز لازم برای عرضه به متقاضیان را داشته باشیم. ایران ۸۰ میلیون نفر جمعیت دارد که متقاضی ۷۰ میلیارد دلار ارز هستند. دولت باید توانایی پاسخ به این تقاضا را داشته باشد تا بتواند ارز را تکرخی کند.

کاهش تب و تاب بازار ارز با دستورالعمل سامان‌دهی بازار

در همین حال مهدی شریفی نیک‌نفس، فعال اقتصادی، در زمینه تولید و صادرات محصولات پتروشیمی گفت: در دستورالعمل سامان‌دهی بازار ارز صادرکنندگان از جمله پتروشیمی‌ها باید ارزش‌شان را به شبکه بانکی بفروشند. البته از قدیم هم پتروشیمی‌ها ارزش‌شان را در شبکه بانکی می‌آوردند و از طریق شبکه بانکی به فروش می‌رساندند، یا براساس دستورالعمل بانک مرکزی در چند سال گذشته به صرافی‌هایی که تحت نظر شبکه بانکی بودند، ارز پتروشیمی‌ها به فروش می‌رسید. الان این مسئله سرعت داده شده است و شوک ارزی هم که در دو هفته گذشته ایجاد شده بود، رو به کاهش رفته است. البته پتروشیمی‌ها خیلی به این مسئله کمک کردند و اکثراً ارزش‌شان را به بازار عرضه کردند و همچنان هم در حال عرضه ارزش‌شان هستند.

پتروشیمی‌ها و صادرکنندگان قرار است ارزش‌شان را با آن نرخ به شبکه بانکی بفروشند. نرخ روز است و با یک دستورالعمل انجام می‌شود. یعنی یک مزایده برگزار می‌کنند و به نرخ روز و مناسب‌ترین قیمت این ارزش‌ها توسط شبکه بانکی خریداری می‌شود. به‌رحال این‌ها بنگاه‌های اقتصادی هستند و باید به صاحبان سهامشان یا دولت جواب‌گو باشند. به همین دلیل هم مناسب‌ترین نرخ را عرضه می‌کنند.

این نرخ هم حتما متناسب با نرخ بازار است. چراکه اگر به این قیمت نباشد، رانتی این میان ایجاد می‌شود که این ارز را به چه کسی بدهند و چه کسی خواهد خرید. به‌طور مثال اگر این نرخ کمتر از نرخ بازار باشد، سود این تفاوت را صرافی‌ها می‌برند. چراکه او که با ۳۶۰۰ این دلار را عرضه نمی‌کند. بنابراین اگر قیمت خرید ارز از صادرکنندگان به قیمت بازار نباشد، یک رانت ایجاد می‌شود، بنابراین این دلار حتما به نرخ مناسب روز از صادرکننده خریداری می‌شود.

دستورالعمل سامان‌دهی بازار ارز صددرد به بازار ارز کمک می‌کند و آن عرضه و تقاضای مازادی را که ایجاد می‌شود، پوشش می‌دهد و بازار از تب‌وتاب می‌افتد.

دستورالعملی که معاون اول رئیس‌جمهور درباره نرخ ارز داده، خوب نبوده و نرخ جدیدی تعیین می‌شود و به نوعی شاهد سه نرخ شدن ارز خواهیم بود. دولت وعده تکرخی کردن ارز را داده است. یکسان‌سازی نرخ ارز اقتصاد کشور را پیش‌بینی‌پذیر می‌کند و هدف بزرگی است که اگر محقق شود، هزینه فعالان اقتصادی در استفاده از ابزارهایی که ریسک‌های ناشی از نوسانات نرخ ارز را پوشش می‌دهد، کاهش می‌یابد.

گزارش «وخارزم» از اهمیت سرمایه‌گذاری در صنعت برق

صنعت برق در شرایط بیم و امید

توجه به بازار ایران و شناختی که از بازار منطقه دارند، همهٔ شروط ایران را قبول و برای ورود، آمادگی خود اعلام کردند. برخی از شرکت‌های خارجی علاقه به بخش نیروگاهی و برق کشور داشتند و سرمایه‌گذاری خود را در این حوزه انجام دادند. برخی دیگر نیز منتظر چراغ سبز وزارت نیرو برای ورود به ایران هستند.

در بخش برق باید اذعان داشت که بسیاری از نیروگاه‌ها در طول تحریم با تلاش صنعت‌گران داخلی ساخته شده و برق مورد نیاز مردم را فراهم کرده و حتی بخش خصوصی هم با برقراری ارتباط بیشتر با تولیدکنندگان دنیا می‌تواند کیفیت تولیدات خود را ارتقا دهد و در بازارهای منطقه هم حضور یابد. این اتفاق باعث شده کشور علاوه بر توانمندی در این حوزه بتواند با شرکت‌های درجه یک خارجی برای سرمایه‌گذاری مذاکرانی را انجام دهد. در حال حاضر حدود ۱۰ هزار و ۸۳۰ مگاوات ظرفیت تولید برق در دست اجراست که این نیروگاه‌ها شامل نیروگاه‌های حرارتی، آبی، DG و تجدیدپذیر هستند که برخی از آن‌ها مجوز نیز دریافت کرده‌اند.

در طول سال‌های تحریم ظالمانه غرب، ایران از سرمایه‌گذاری خارجی محروم بود و حتی شرکت‌هایی هم که در ایران سرمایه‌گذاری کرده بودند یا عرضهٔ فناوری داشتند، با تشدید تحریم‌ها ایران را ترک کردند. ایران بیش از سه سال با تشدید تحریم‌ها کنار آمد، تا جایی که بسیاری از فناوری‌ها را توانست بومی کند. زمانی که ایران با ۱ + ۵ به توافق هسته‌ای دست یافت و تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران رفع شد، بسیاری از سرمایه‌گذاران دوباره قصد ورود به کشور را داشتند. اما این بار قضیه در بعضی از حوزه‌ها متفاوت بود. بیش از ۸۰ درصد از تولیدات خدمات فنی و مهندسی در زمینهٔ تجهیزات برقی به خارج از کشور صادر شده و به باور کارشناسان، این پتانسیل وجود دارد که صادرات خدمات فنی و مهندسی در حوزهٔ برقی را تا ۱۰ برابر میزان فعلی، یعنی سه میلیارد دلار، بتوان توسعه داد.

در ماه‌های اخیر، ایران به‌سادگی شرکت‌های خارجی را برای ورود به کشور نپذیرفته و برای سرمایه‌گذاری شروطی را تعیین کرده که چندان به مذاق سرمایه‌گذاران خارجی خوش نیامده است. با این حال برخی با



با سرمایه‌گذار خارجی نمی‌توان
بد حساسی کرد، چون آن‌ها تضمین‌های
دولتی دریافت می‌کنند. بنابراین
خیالشان راحت است که به‌موقع پولشان
وصول خواهد شد و حتی اگر طرف
قرارداد هم مطالبات را پرداخت نکرد،
دولت با توجه به تضامینی که داده،
بازپرداخت را عهده‌دار می‌شود

سرمایه‌گذاری در بخش انرژی تجدیدپذیر

بر اساس اسناد بالادستی، از جمله ماده ۲۹ اصل ۴۴ قانون اساسی و ماده ۱۳۳ تا ۱۳۵ قانون برنامه پنجم توسعه در خصوص افزایش توان تولیدی برق و خصوصی‌سازی و واگذاری نیروگاه‌های دولتی به بخش خصوصی، اقداماتی باید صورت بگیرد، اما عموماً چالش‌هایی در حوزه سرمایه‌گذاری وجود دارد.

بر اساس قوانین موجود، امکان تولید برق تجدیدپذیر به صورت گسترده و با ارائه مشوق‌ها و حمایت‌های لازم از سوی دولت امکان‌پذیر است. برق تجدیدپذیر برقی است که از انرژی‌های طبیعی مانند نیروگاه‌های خورشیدی، بادی و با استفاده از انرژی‌های نو و پاک تولید می‌شود. قیمت برق تجدیدپذیر امسال تغییر اساسی داشت و از ۱۸۶۰ به ۴۴۴۲ ریال افزایش یافت که افزایشی سه برابری است و قیمتی که به مصرف‌کنندگان عرضه می‌شود، ۵۳۳ ریال است. برق تجدیدپذیر از تولیدکنندگان با رقم ۴۴۴۲ ریال خریداری می‌شود که عملاً فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاری است و قراردادهای خوبی در این بخش بسته شده است.

در غالب قوانین و آیین‌نامه‌های صورت گرفته پنج سال خرید تضمینی برق تجدیدپذیر وجود دارد که این پروژه‌ها با استقبال مواجه شده و پیش‌بینی می‌شود ظرف مدت زمان پنج سال، ۵۰۰۰ مگاوات ظرفیت برق افزایش یابد، به‌طوری‌که سالانه ۱۰۰۰ مگاوات برق تجدیدشونده اضافه‌تر از طریق سرمایه‌گذاری خارجی تولید شود.

از سال ۲۰۰۰ سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر با ۵۰ میلیارد دلار اعتبار آغاز شده است. در سال ۲۰۱۵ میزان سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر به ۳۰۰ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده است.

در این راستا سرمایه‌گذاری کشورهای خاورمیانه عمدتاً برای تولید برق در بخش نیروگاه‌های فسیلی و سرمایه‌گذاری کشورهای آمریکای لاتین و اتحادیه اروپا در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر بوده است. سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر اکنون با جدیت بیشتری در وزارت نیرو دنبال می‌شود و حتی شرکت‌هایی مشغول به فعالیت شدند که از دانش بومی بهره می‌برند و کالاهای توربین‌هایی را تولید کرده‌اند که راندمان بسیار بالا و هزینه کمی دارد.

طلب پیمان‌کاران برق از دولت

اگر هر زمانی پای صحبت پیمان‌کاران بنشینید، حتماً این جمله را خواهید شنید که از دولت طلب‌کاریم. این بد حساسی دولت در برابر پیمان‌کاران و افرادی که سرمایه خود را در این کار گذاشتند، می‌تواند باعث دل‌سردی آن‌ها شود. اکنون بدهی انباشته وزارت نیرو ۳۰ هزار میلیارد تومان است. با این وضعیت سرمایه‌گذاری خارجی هم با موانع و مشکلاتی همراه خواهد بود.

باید قبول داشت که با سرمایه‌گذار خارجی نمی‌توان بد حساسی کرد، چون آن‌ها تضمین‌های دولتی دریافت می‌کنند. بنابراین خیالشان راحت است که به‌موقع پولشان وصول خواهد شد و حتی اگر طرف قرارداد هم مطالبات را پرداخت نکرد، دولت با توجه به تضامینی که داده، بازپرداخت را عهده‌دار می‌شود. البته وزارت نیرو امیدوار است که با اصلاح نرخ برق بتواند مطالبات را به‌موقع پرداخت کند. ضمن آن‌که براساس مصوبه هیئت دولت در سال گذشته صنایع باید برق مورد نیاز خود را از نیروگاه‌های خصوصی یا بورس انرژی دریافت کنند. هم‌چنین وزارت نیرو به صنایع جدید هم برق نمی‌فروشد و این صنایع ملزم هستند از طریق بورس انرژی برق مورد نیاز خود را تأمین کنند.

با این مصوبه و ورود شرکت‌های مختلف به بورس انرژی، طرف خریدار در بورس متنوع می‌شود. تاکنون خرید برق در انحصار شرکت‌های برق منطقه‌ای بود و

به همین دلیل بهای برق به صورت مصنوعی در بورس انرژی تعیین می‌شد. اما با رویکرد جدید این نقیصه اصلاح و برق به قیمت واقعی فروخته می‌شود. اگر نرخ برق به صورت مصنوعی پایین نگه داشته شود، سرمایه‌گذاری انجام نمی‌شود. اما با اصلاح این روند، شرایط مناسب‌تری برای سرمایه‌گذاری پیش می‌آید.

برنامه ششم و بخش خصوصی تولیدکننده برق

طبق بررسی و آمارهای موجود حدود ۵۰ درصد برق کشور توسط بخش خصوصی تأمین می‌شود و بسیاری از تولیدکنندگان از شرایط موجود رضایت ندارند و دلیل آن این است که تعهدات پرداخت هزینه‌ها به‌خوبی انجام نشده است. حدود ۵۵ درصد تجهیزات نیروگاهی ساخت داخل و ۴۵ درصد وارداتی است. بر اساس لایحه برنامه ششم توسعه و اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی بناست که حدود ۷۰ درصد از تأمین خدمات فنی و تجهیزات شیرین‌سازی آب دریاها از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان تأمین شود.

سهم بخش خصوصی در اجرای پروژه‌های مربوط به بخش برق کشور بیش از ۵۵ درصد است. در ماده ۱۲ لایحه برنامه ششم بر بحث برق‌دار کردن چاه‌های کشاورزی و نصب کنتورهای هوشمند تأکید شده و مقرر شده حدود ۱۰ درصد از ورودی صندوق توسعه ملی برای اجرای مدیریت بهره‌وری آب، از جمله همین نصب کنتورهای هوشمند یا بازچرخانی آب و غیره، تخصیص داده شود.

درباره قیمت تعرفه‌های آب و برق در لایحه برنامه ششم نیز آمده است که تا اقی ۱۴۰۴ بایستی قیمت تعرفه‌های آب و برق واقعی شود و به قیمت تمام‌شده برسد و هم‌چنین راندمان نیروگاه‌ها نیز سالانه یک درصد افزایش یابد. بر اساس این لایحه کشورمان تا پایان برنامه بایستی تبدیل به هاب انرژی در منطقه شود و پیش‌شرط آن ورود بخش خصوصی به توسعه این صنعت و فراهم کردن بازار مناسب برای سرمایه‌گذاری در این صنعت است. در لایحه برنامه ششم توسعه نیز تأکید شده است که استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر باید افزایش داشته باشد. در حال حاضر سهم انرژی‌های تجدیدپذیر از کل برق تولیدی کشور حدود ۰,۳۲ و سهم تولید پراکنده (CHP) حدود ۱,۱۳ درصد است که بایستی براساس پیش‌بینی‌های لایحه به حدود ۱۵ درصد برسد.

مصرف برق جهانی به کدام سمت می‌رود؟

افزایش حداقل دو برابری میزان مصرف برق جهان تا سال ۲۰۶۰ پیش‌بینی شده است و این میزان مصرف قطعاً باید افزایش تولید را به دنبال داشته باشد که ایران نیز می‌تواند از الان سرمایه‌گذاری و ظرفیت تولید خود را افزایش دهد تا به یکی از صادرکنندگان بزرگ برق تبدیل شود.

از سوی دیگر باید در نظر داشت که طبق پیش‌بینی‌های رسمی، مصرف برق در ۴۵ سال آینده حدود دو برابر مصرف کنونی خواهد بود و به همین منظور تمایل به سمت استفاده از انرژی‌های پاک فراگیر خواهد شد.

هم‌چنین در طول سال‌های آینده شاهد کاهش مصرف نفت و در مقابل افزایش مصرف برق خواهیم بود. وجود حدود سه میلیارد خودرو در جهان تا سال ۲۰۶۰ باعث می‌شود برای تأمین سوخت مورد نیاز آن‌ها، خودروسازان تمایل به ساخت خودروهای برقی پیدا کنند که از این بابت نیز صنعت برق جهان بایستی پاسخ‌گوی نیاز جامعه باشد.



قصه سینادارو در گفت‌وگو با دکتر محمدحسن واصفی

گپ

نسیم بنایی

بهار صنعت دارو در راه است

فعالیت خود را در این شرکت آغاز کرده و به واسطه فعالیت‌هایی که در گذشته داشته، از تاریخچه شرکتی که مدیریت آن را به عهده گرفته، اطلاعات کاملی دارد. اهداف خود و شرکت ۵۰ ساله‌ای را که در آن فعالیت می‌کند، می‌داند و در راستای آن‌ها قدم برمی‌دارد. از شرکتی پیش‌رو می‌گوید که در بسیاری از موارد همچون حذف گاز CFC (گاز مخرب لایه اوزون) از تولید اسپری‌های تنفسی در فرایند تولید خود پیش‌گام بوده است، شرکتی که ریسک می‌کند و با فرآورده‌های جدید مانند محصولات سینگل‌دوز به رقابت با شرکت‌های خارجی می‌رود. دکتر واصفی از عواملی که دست اقتصاد و صنایع دارویی را از هم‌گامی با نوآوری و تعامل با شرکت‌های پیش‌تاز کوتاه کرده، سخن می‌گوید و با منطق اقتصادی راه‌های ورود به بازارهای بین‌المللی در عرصه دارویی را مطرح می‌کند. از صحبت‌های این فعال صنعت دارو می‌توان دریافت که بهار این صنعت در راه است.

کیلومتر ۱۵ جاده مخصوص کرج در کوچه شهید گمنام، شرکتی نام‌آشنا قرار دارد که مدیران و مجریان آن برای برآورده کردن ۷۰ درصد از نیازهای دارویی کشور در حوزه بیماری‌های چشمی در کنار هم تلاش می‌کنند. شب یلداست و همه سرگرم برنامه‌های یلدایی، اما کارکنان این شرکت مانند همیشه مشغول کار هستند. از عکس قطره‌ها و پمادهایی که به دیوار آویزان شده و نمونه داروهایی که در راهروی ورودی شرکت در قفسه‌ها چیده شده، حوزه تخصصی این شرکت مشخص می‌شود. قرار ساعت ۹:۳۰ است؛ رأس ساعت درهای اتاق مدیرعامل باز می‌شود و دکتر محمدحسن واصفی با خوش‌رویی خبرنگار «وخارزم» را برای مصاحبه به داخل اتاق خود دعوت می‌کند. قصه را از شرکت دوپار سابق شروع می‌کند تا به سیناداروی امروز می‌رسد؛ شرکتی که ۵۰ درصد از سهام آن در اختیار مجموعه خوارزمی قرار دارد. دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل فعلی سینادارو، از سال ۹۰

است. یعنی سینادارو تلاش کرده به بیماری‌های این حوزه بپردازد و به محصولات اصلی خود جهت خاصی داده است و در این کار موفق هم بوده است؛ تا بعد از انقلاب که به هر دلیلی به ویژه اتهام سوءاستفاده مالی، بنیان‌گذاران آن را رها می‌کنند. البته در دوران انقلاب مالکان بسیاری از شرکت‌های صنعتی به دلایل مختلف شرکت را رها کردند و رفتند. برای شرکت سینادارو هم همین اتفاق افتاد و دولت لزوماً به‌عنوان دارایی ملی به آن پرداخت. شورای انقلاب موسسات

از سینادارو شروع کنیم. قصه این شرکت از کجا شروع شد و شما چطور به این شرکت راه پیدا کردید؟

شرکت سینادارو قدمتی حدوداً ۵۰ ساله دارد. به این ترتیب این شرکت یک‌سوم از عمر خود را پیش از انقلاب سپری کرده است. این شرکت بر اساس نیاز زمان خودش و انتقال تکنولوژی از یک شرکت فرانسوی برای تولید محصولاتی که عمدتاً مورد نیاز چشم، گوش و بینی است، در قالب قطره و پماد، پایه‌گذاری شده

مختلفی را برای مدیریت این منابع ملی ایجاد کرد که از جمله شاخص‌ترین آن بنیاد مستضعفان بود. در کنار این نهادهای سازمان صنایع ملی ایران نیز تشکیل شد که وظیفه‌اش مدیریت شرکت‌هایی بود که به دلایل مختلف رها شده بودند، یا از سهام‌داران آن‌ها سلب مالکیت شده بود. در بنیاد مستضعفان هر نوع ملک و دارایی بود، اما در این سازمان فقط به حوزه صنعتی پرداخته می‌شد. یکی از شرکت‌هایی که مدیریت آن خیلی زود به مجموعه صنایع ملی منتقل شد، سینادارو بود. البته آن زمان اسم این شرکت دوپار (DOPAR) بود.

اسم عجیب و غریبی داشته است. من شنیدم که شرکت‌های داروسازی قبل از انقلاب چندان مستقل نبوده‌اند.

گفته می‌شود که نام شرکت قسمتی از نام خانوادگی موسس آن بوده است. این شرکت توسط داروسازی به نام دکتر پرویز رفوآه که یهودی بودند، تاسیس شد. این خانواده شرکت را ایجاد کردند، اما دانش تولید محصولات قابل استفاده در چشم، گوش و بینی را در اختیار نداشتند. به همین خاطر با یک شرکت فرانسوی قرارداد بستند. فرض کنید من می‌خواهم غذایی درست کنم، اما هیچ چیزی نمی‌دانم، پس باید این را از کسی یاد بگیرم. به این ترتیب انتقال دانش تولید فرآورده‌ها به شکل قطره و پماد استریل صورت گرفت. تا جایی که من در جریان آن قرار دارم، شرایط تولید در این شرکت در سطوحی بسیار بالاتر از سایر شرکت‌ها بود. مثلاً شرکت فایزر آمریکا در ایران کارخانه داروسازی راه‌اندازی کرد که یکی از بخش‌های تولیدی آن به پماد چشمی اختصاص داشت. اما شرایط تولید در محیط استریل را رعایت نمی‌کرد. اما این‌جا که یک شرکت داخلی با سرمایه داخلی بود، موفق به انجام این کار شده بود. اصطلاحاً می‌گویند تولید این محصولات باید در داخل کابین انجام شود. شرکت فایزر این را رعایت نکرده بود.

شرکت لدرلی آمریکا که یک شرکت مشهور دارویی است و در ایران با یک گروه سرمایه‌گذار ایرانی سرمایه‌گذاری مشترک انجام داده نیز پماد چشمی را در شرایط غیراستریل تولید می‌کرد. به همین خاطر سال‌های بعد از انقلاب وزارت بهداشت تولید این محصولات را در این شرکت‌ها متوقف کرد، چراکه نتوانسته بودند شرایط مناسب را ایجاد کنند. به این ترتیب هر وصله سیاسی یا اقتصادی که به این خانواده بچسبد، اما به لحاظ تکنولوژی در زمان خودشان بسیار روزآمد عمل کرده بودند. حتی کابین‌های تولید در این شرکت از طریق تابلویی در بیرون کنترل می‌شدند.

البته سینادارو قرص هم تولید می‌کرد، که چون شرایط فضاهای تولید آن با تولید قطره و پماد بسیار متفاوت بود، به توصیه وزارت بهداشت حذف شد. این شرکت واردات دارو و حتی تا حدودی صادرات هم انجام می‌داد. به‌هرحال موقع پیروزی انقلاب با یک بدهی بسیار سنگین به بانک‌ها در ایران باقی ماند و به سازمان صنایع ملی منتقل شد. در آن زمان حدود ۸۰ درصد از داروی تولیدی کشور را شرکت‌هایی که در آن مجموعه (زیرشاخه دارویی سازمان صنایع ملی) بودند، تولید می‌کردند. انتقال تکنولوژی داروسازی در ایران عمدتاً توسط شرکت‌های اروپایی انجام شد. البته به استثنای اشخاصی مثل دکتر عبیدی که داروساز بود و خودش همت کرده بود و فرمول‌هایی که از آن استفاده می‌کرد، تقریباً تماماً داخلی بود. نمونه این شرکت‌ها کم بود که افتخار ملی بودند. به‌هرحال در سال‌های دهه ۶۰ شرکت دوپار به سینادارو تغییر نام داد. در سال‌های آغازین

دهه ۷۰، جابه‌جایی مالکیت پیدا کرد. چون طبق قانون مصوب شورای انقلاب این شرکت‌ها تا زمانی که تعیین تکلیف مالکیت شوند، می‌بایست توسط سازمان صنایع ملی اداره می‌شدند. چون شرکت سینادارو بدهی زیادی به بانک‌ها داشت، سهام آن به بانک‌ها منتقل شد.

کدام بانک‌ها بودند؟ و داستان مشترک سینادارو و شرکت خوارزمی از کجا شروع شد؟

شرکت به بانک‌های صادرات و تجارت که در سال‌های قبل از انقلاب به آن‌ها بدهکار بود، واگذار شد. سپس به سهامی عام تبدیل و وارد بورس شد. بانک‌ها هم که اساساً به صورت ساختاری بنگاه‌های اقتصادی قوی در اداره بنگاه‌ها و موسسات صنعتی نیستند و نباید هم باشند. حالا که ناخواسته صاحب این شرکت‌ها شده بودند، باید فکری می‌کردند. به همین خاطر شرکت‌هایی مثل شرکت سرمایه‌گذاری غدیر راه‌اندازی شد که اداره سینادارو هم به آن واگذار شد. بعد از چند سال هم شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از سوی بانک صادرات تاسیس و سهام سینادارو به این شرکت فروخته شد. به این ترتیب خوارزمی مالک حدود ۵۰ درصد از سهام سینادارو شد. من هم از سال ۹۰ وارد این شرکت شدم. من در مقطعی که در گروه دارویی سازمان صنایع ملی بودم، با این شرکت آشنایی داشتم و هیئت مدیره آن را تعیین و مجامع آن را برگزار می‌کردیم.

سه سال آغازین دهه ۷۰ ما اسپری‌های دهانی را از خارج وارد می‌کردیم، اما با همت شرکت سینادارو و پشتیبانی مسئولان وزارت بهداشت، دانش فنی تولید این قبیل محصولات به داخل منتقل شد و خط تولید اسپری‌های دهانی برای اولین بار در ایران شروع به کار کرد. این کار هم اقتصادی بود و هم دانش جدیدی را به کشور وارد می‌کرد. در هر رشته صنعتی اگر قرار باشد از آغاز تا پایان را خودمان انجام بدهیم، مثل این است که چرخ‌دنده را هم خودمان بخواهیم طراحی کنیم. درحالی‌که دیگران این راه را رفته‌اند و بهتر است ما این تکنیک را یاد بگیریم؛ کاری

که شرکت سینادارو آن را به‌خوبی انجام داد.

در دهه‌های اخیر، به دلیل تغییرات اقلیمی که در اثر فعالیت‌های صنعتی و انتشار گازهای مخرب لایه اوزون اتفاق افتاد، پروتکل‌های مختلفی نوشته شد. آخرین بار کشورهای عضو در مونترال کانادا پروتکلی را امضا کردند که ایران هم عضو آن بود و قرار شد گاز CFC از همه فرایندهای صنعتی حذف شود. در تولید اسپری‌های دهانی هم از این گاز استفاده می‌شد، لذا مدیریت سینادارو همت کرد و موفق شد با همکاری بخش توسعه صنعتی سازمان ملل (یونیدو)، تمام ماشین‌آلات و فرایند تولید خود را تغییر بدهد تا نیازی به استفاده از این گازها نداشته باشد. سینادارو جزو شرکت‌های ممتاز در آسیا بود که موفق شد این کار را به‌سرعت انجام بدهد.

در چه بازه زمانی این کار انجام شد؟

جابه‌جایی تمامی ماشین‌آلات و آموزش افراد برای کار با فرمول‌های جدید به صورت کلی کمی بیش از یک سال طول کشید. کار سختی بود، اما به‌سرعت انجام شد. اساساً این شرکت در بعضی از زمینه‌ها و فعالیت‌ها در حرفه داروسازی در ایران به نوعی مشعل‌دار و طلایه‌دار به شمار می‌آید. در حوزه تولید کیفی داروها آن‌قدر تنوع محصولی داد که اعتماد جامعه تخصصی چشم‌پزشکی و آسم و آلرژی و ریه را به خود جلب کرد و در این جوامع محبوبیت و مقبولیت یافت. ما در هر کنگره چشم و ریه و آسم و آلرژی که در ایران تشکیل می‌شود، باید حضور داشته باشیم و متخصصان بسیار زیادی به غرفه ما مراجعه می‌کنند و



شرکت سینادارو قدمتی حدوداً ۵۰ ساله دارد. به این ترتیب این شرکت یک‌سوم از عمر خود را پیش از انقلاب سپری کرده است. این شرکت بر اساس نیاز زمان خودش و انتقال تکنولوژی از یک شرکت فرانسوی برای تولید محصولات که عمدتاً مورد نیاز چشم، گوش و بینی است، در قالب قطره و پماد، پایه‌گذاری شده است

یک اتفاق محدود برای یک مورد خاص رخ بدهد. به این ترتیب، مشتری‌مداری و ارتباط سازنده، قوی و مواظبت از محصول با چشم و گوش باز جزو اهداف سینادارو است. ما دنبال این هستیم که اگر نقصی از ما گرفته شد، آن را برطرف کنیم و آن را یک دارایی تلقی کنیم. این مزیت سینادارو است. نکته بعدی در همین راستا، وجود تیم بازاریابی و معرفی علمی دارو در سطح کشور است که ما داریم. ما در استان‌های مختلف نماینده داریم. کار نماینده علمی هم ارتباط دائمی با پزشک و داروساز و شرکت‌های پخش است. ما از این طریق متوجه می‌شویم که حلقه گم‌شده‌ای در این میان نداشته باشیم. آنچه من اطلاع دارم، در شرکت‌های داروسازی کشور این فعالیت‌های سازمان‌یافته تقریباً نادر است. پرسنل بازاریابی ما هر چند وقت یک‌بار به صورت برنامه‌ریزی شده به ما مراجعه کنند و آموزش‌های به‌روزی را دریافت کنند. سوپروایزورها هم به صورت مرتب به آن‌ها مراجعه می‌کنند و آن‌ها را رصد می‌کنند. یکی دیگر از مزیت‌ها این است که از بدو تاسیس، یک واحد تولید ظروف دارویی هم در شرکت ایجاد شده است. ظروف دارویی شکل‌های مختلفی دارد، مثلاً قطره‌ها، آمپول‌ها یا پمادها هر کدام بسته‌بندی مختص به خودش را دارد. آنچه می‌توانست مزیت باشد، تولید ظروف قطره‌ها از مواد پلیمری بوده است. در آن زمان که تولید قطره‌ها شروع شد، این ظروف از خارج به ایران وارد می‌شد، اما این شرکت تصمیم گرفت خودش این ظروف را تولید کند. به این ترتیب واحدی ایجاد شد که بدنه، نازل و کپ قطره را می‌سازد. این کار، قیمت تمام‌شده را مناسب‌تر می‌کند. تصور کنید یک ظرف ۱۰ سی‌سی خالی چقدر سبک است، اما این را از آلمان می‌آوردند و هزینه بسیار زیادی داشت. اما در حال حاضر این کارخانه اکنون اصلاً نیازی به واردات ظروف حجیم پلاستیکی ندارد، بلکه همه آن‌ها را خودش می‌سازد و بعد از ساختن برای انرژی اتمی می‌فرستد تا گاما شود و هیچ‌گونه آلودگی احتمالی نداشته باشد. در سال‌های اخیر اقدام دیگری نیز صورت گرفته است. در اسپری‌های دهانی قطعه‌ای وجود دارد که بیمار آن را حرکت می‌دهد و بعد یک پاف می‌زند. این قطعه پلاستیکی به کشور وارد می‌شد، اما اکنون این قطعه که

دائماً انتظارات جدیدی را برای عرضه داروهای تخصصی مورد نیازشان با ما در میان می‌گذارند.

از مزایای رقابتی شرکت سینادارو بفرمایید. مزیت‌های نسبی که این شرکت در بازارهای داخلی و منطقه‌ای دارد، به چه صورت است؟

نخستین مزیت‌های رقابتی اعتمادی است که شرکت با داروهایش ایجاد کرده و نمی‌توان روی آن قیمت گذاشت. به‌عنوان مثال اگر الان به شما بگویند محدودیت مالی ندارید اتومبیل انتخاب کنید، چه کاری می‌کنید؟ بهترین را انتخاب می‌کنید. حالا اگر یک تولیدکننده اتومبیل در داخل خودش را به سطحی رسانده باشد که شما بدون محدودیت مالی تفاوتی بین تولید داخلی و خارجی احساس نکنید، قطعاً داخلی را انتخاب می‌کنید. در مورد دارو هم به همین شکل است؛ اولین ذهنیت مثبت در این زمینه کیفیت، اثربخشی و سلامت است. اگر این سه مورد در نظر یک پزشک قرار بگیرد و آن را بپذیرد، دیگر اصراری ندارد که محصولات خارجی را در نسخه خود بنویسد. حتی بارها شده که به من اصرار کرده‌اند چرا فلان محصول را تولید نمی‌کنید تا ما مجبور نباشیم نوع خارجی‌اش را تجویز کنیم. این سرمایه بسیار باارزشی است که به‌سادگی به دست نمی‌آید. در درازمدت این اعتماد حاصل شده است و باید خیلی از آن مواظبت کرد که مبادا این اعتماد خدشه‌دار شود. نکته بعدی در مورد سینادارو این است که تنها روی دانش فنی ۵۰ سال پیش یک شرکت فرانسوی متوقف نشده است، بلکه همواره سعی کرده خودش را به‌روز کند. ما یک زمانی پیکان را از یک شرکت انگلیسی به داخل آوردیم و بدون تغییر آن را مرتب تولید کردیم و آخر هم خسته شدیم و آن را کنار گذاشتیم. اما اگر آن را به‌روز می‌کردیم و امکانات رفاهی مورد نیاز یک راننده را به او می‌دادیم، به این معنا بود که بهسازی می‌کنیم. در شرکت سینادارو این اتفاق افتاده است. به محض این‌که شکایتی در مورد یک محصول به دستمان برسد، به آن واکنش نشان می‌دهیم، به جایی که از آن شکایتی دریافت کردیم، مراجعه می‌کنیم و مسئله را بررسی می‌کنیم. بالاخره همیشه در روند تولید میلیون‌ها واحد دارویی در یک شرکت بعید نیست که



اکچواتور نام دارد، داخل کارخانه ساخته می‌شود. به‌علاوه کنترل صددرصد آن‌ها هم همین‌جا انجام می‌شود تا گرفتگی نداشته باشد و بیمار موقع استفاده بتواند با اطمینان و آسایش از آن استفاده کند.

سهم سینادارو در بازار به چه صورت است؟

برآورد آماری ما حدود ۷۰ درصد است. یعنی اگر همهٔ سازنده‌های کشور در زمینهٔ قطره‌های چشم و گوش، حلق و بینی با هم ۱۰۰ واحد را تولید کنند، ۷۰ درصد آن در اختیار سینادارو است.

در بازارهای بین‌المللی هم موفق شده جایگاهی پیدا کند؟

ورود به بازار بین‌المللی مسیر بسیار دقیق و سنگینی دارد. ما هنوز موفقیتی چندانی در این زمینه نداریم. در برخی از کشورها برای ورود به بازار ابتدا باید شرکت را به ثبت رساند تا مشخص شود که شرکتی با این مشخصات در دنیا وجود دارد. بعد از این مرحله، باید به ازای هر محصولی پرونده‌ای مفصل تهیه شود و به وزارت بهداشت آن کشور ارائه شود. وقتی این پرونده ارائه شد، آن‌ها درخواست ممیزی می‌کنند. هدف آن‌ها بررسی شرایطی است که دارو در آن شرایط تولید می‌شود. این فرایند باید باحوصله تعقیب شود و زمان و هزینهٔ بسیار زیادی می‌برد. به‌علاوه همان‌طور که گفتیم، این کار باید در مورد هر قلم دارو انجام شود. سپس باید همین بازاریابی و معرفی علمی که در بازار ایران انجام می‌شود، در بازار آن کشور هم انجام شود. ما این کار را با همین شرایط با کادر افغانی در افغانستان آغاز کرده‌ایم. البته سال‌هاست که به افغانستان دارو را صادر می‌کنیم، اما تلاش می‌کنیم پیش از سخت شدن مقررات، مدارک را بفرستیم و کار ثبت را تمام کنیم. ما در حال حاضر در بیش از ۱۰ استان افغانستان نمایندهٔ مقیم داریم که آن‌جا کار معرفی را انجام می‌دهند. کار اصطلاحاً سهل و ممتنعی است. ممتنع نیست، سهل هم نیست؛ یعنی ظاهراً آسان است، ولی افتاد مشکل‌ها!

آیا دولت هم در این زمینه کاری باید انجام

بدهد؟

خیر. دولت بهتر است به کارهای دیگری برسد. دولت باید مدافع حقوق ملی باشد. چه حقوق شخص من و شما، و چه حقوق شخصیت‌های حقوقی مثل سینادارو یا یک موسسهٔ تجاری. دولت باید حافظ منافع ملی کل کشور باشد. باور من این است که دولت نباید وارد شود، من باید کارم را انجام بدهم اما اگر جایی نیاز به حمایت دولت داشتیم، این نیاز را انتقال بدهم تا دولت پشتیبانی کند.

آیا این سیاست‌های حمایتی برای پشتیبانی وجود دارد؟ اگر بله، این

را چطور ارزیابی می‌کنید؟

بله، وجود دارد. البته در سال‌های اخیر دیده‌ایم که مثلاً وزیر بهداشت به یک کشور می‌رود و تفاهم‌نامه‌ای را امضا می‌کند که مسئولیتی را برای شرکت‌های داروسازی ایجاد می‌کند. این یک نوع کلی‌نگری و زمینه‌سازی است. از آن‌جا که دولت اصولاً باید به موضوعاتی بپردازد که من نوعی به صورت مستقل نمی‌توانم به آن بپردازم، لذا دولت باید به دنبال همان نگاه‌های کلی و ارتباطات جهانی باشد. من هم باید در حوزهٔ خودم بررسی‌هایی را که در کشورهای مختلف نورم است، انجام بدهم. بهترین حالت این است که ما منافع بنگاه خودمان را تشخیص بدهیم، ببینیم در کدام کشور و با چه سبکی می‌توانیم ورود پیدا کنیم و همان کار را انجام بدهیم. یعنی باید نوعی مطالعهٔ بازار صورت بگیرد که هیچ ارتباطی هم با دولت ندارد و اساساً از توان دولت خارج است.

شما به واسطهٔ فعالیت‌ها و تجاربی که دارید، با چالش‌های صنعت دارو آشنا هستید. از چالش‌های پیش روی این صنعت در ایران و در سطوح بین‌المللی بگویید.

ما از سال ۵۷ که انقلاب پیروز شد، تا یک دورهٔ بسیار طولانی عملاً به دور خودمان و کشورمان دیوار کشیدیم. یعنی ارتباطی را که در گذشته وجود داشت، یا قطع کردیم یا بسیار ضعیف کردیم. مزیت این کار، این بود که ما یاد گرفتیم روی پای خودمان بایستیم. هرچند کلمهٔ خودکفایی شعار خوبی است، اما شعاری قوی نیست. خوداتکایی بهتر از خودکفایی است. در کشورهای مختلف رسم بر این است که هر کالایی را تولید می‌کنند و آن را صادر می‌کنند. هر کسی هم بخواهد، می‌تواند متقابلاً این کار را در آن کشور انجام بدهد و به آن کشور صادر کند. این آزادی جریان اقتصادی و صنعتی یک هنجار در سطح بین‌المللی است. همه باید بتوانند هم صادر کنند و هم در همان کشور وارد کنند. این گردش در مورد دارو هم به همین‌گونه است. این جریان آزاد باید باشد. اما بعد از انقلاب به لحاظ تئوری انقلاب دیواری به دور خودمان کشیدیم. جنگ هم ما را به شدت درون‌گرا کرد که البته این درون‌گرایی به لحاظ داروسازی بسیار مثبت بود. در همان دورهٔ جنگ، صنعت دارو جهش بزرگی داشت و از ماکسیمم ۳۰ تا ۳۵ درصد

تامین نیاز داخل به بالای ۹۵ درصد رسیدیم؛ یعنی بیش از ۹۵ درصد نیاز کمی دارو از داخل تامین می‌شود. این جهش فوق‌العاده بود و نسلی با نگاه ملی و خوداتکایی روی کار آمد که کمک بسیار موثری در توسعهٔ صنعت دارو کرد. البته ما باید خیلی زود به این باور می‌رسیدیم که دیوار کشیدن درست نیست. مواظبت کنیم، اما دیوار کشیدن بین کشورها معنایی ندارد. اگر کسانی نتوانند رفت‌وآمد کنند یا سرمایه‌گذاری کنند که درست نیست. البته دشمنی‌ها را فراموش نکنیم. کشورهای توسعه‌یافته دشمنی‌هایی با ما داشتند و هنوز هم دارند که گاهی آشکار می‌شود و گاهی نرم و لطیف و پنهان است. اما در مجموع دیواری که دور کشور کشیده شد، ایران را از صادرات‌محور بودن و تعامل داشتن با دنیا محروم کرد. البته نمی‌توانیم بگوییم محروم کرد؛ محرومیت یعنی صفر، اما محدودیت صورت گرفت. صنعت داروسازی با این شرایط به امروز رسیده است. شاید ضرورتی نداشت شرکت‌های خارجی را ملی کنیم. فرض کنید شما در

یک کشور خارجی خانه‌ای ساخته‌اید و ناگهان دولت خانه را از شما می‌گیرد و شما را بیرون می‌کند. این بی‌احترامی است و دشمنی ایجاد می‌کند. این کارها باعث شد تقریباً تمامی کشورهای صاحب‌نام و شناخته‌شدهٔ بین‌المللی از ایران دوری کنند. سال‌ها بعد ما (مجموعهٔ اقدامات ملی) هرچه تلاش کردیم شرکتی مشهور را وادار به سرمایه‌گذاری مشترک در زمینهٔ دارو کنیم، موفق نشدیم. حالا چشمه‌های کم‌وبیش ضعیفی دیده می‌شود، به‌ویژه کاهش حساسیت نسبت به مسائل هسته‌ای باعث شد زمینه تا حدودی باز شود. به‌هرحال ما محدود شدیم که این محدودیت‌ها در برخی موارد باعث شکوفایی خلاقیت‌ها شد، اما در مقایسه با سرعت تغییر و تحولات صنعت داروسازی عقب افتادیم. سرعت تحولات ما کم شده است. تاکید من این است که نوع نگاه ما، نگاه محدودیت‌ساز بوده، درحالی‌که در بسیاری از کشورها دیگر بین خانه‌ها دیوار نیست. بین خانه‌ها شمشادی است که نشان می‌دهد محدودهٔ خانه این‌جاست. از آن جالب‌تر این‌که از کشوری به کشور دیگر سفر می‌کنید، ولی متوجه نمی‌شوید، فقط ناگهان می‌بینید پرچم تغییر کرده است. مرز به این معنا وجود ندارد، یک مرز فرضی است. بخش عمده‌ای از اقتصاد کشور واردات‌محور شده که با مصالح ملی در تضاد است.

در مورد مجموعهٔ خوارزمی فرمودید که ۵۰ درصد از سهام سینادارو

متعلق به این شرکت است. جایگاهی که سینادارو در این شرکت

دارد، به چه صورت است؟

در خوارزمی در سال‌های اخیر حوزه‌های صنعتی مشخصی بزرگ شدند، مثل

حدود ۲۰ درصد از محصولات ما کاملاً انحصاری است. یعنی هیچ شرکت دیگری در ایران تولید نمی‌کند. ما هستیم و اگر هم رقیبی هست، رقیب خارجی است. با اطمینان می‌گوییم که بعید است کسی به چشم‌پزشک مراجعه کند و یک یا چند قلم از محصولات سینادارو در نسخه‌اش نباشد. با همه داروها محصول سینادارو است، یا بعضی از اقلام مربوط به این شرکت است که این یک مزیت است

سینادارو است، یا بعضی از اقلام مربوط به این شرکت است که این یک مزیت است. البته ما باید از این سرمایه معنوی به عنوان فرصت استفاده کنیم و به تنوع بخشی اقلایمی که در چشم پزشکی بیشتر استفاده می شود، بپردازیم، که برایمان هم آسان تر است. اگر بخواهیم مثلاً وارد حوزه داروهای ضد سرطان بشویم، باید با طیف جدیدی از پزشکها آغاز به کار کنیم. اما اکنون در حوزه چشمی شناخته شده ایم. قرار نیست الزاماً دارو باشد، می تواند ملزوماتی باشد که در جراحی به کار برود، یا به عنوان تقویتی استفاده می شود. در این رابطه اولین گامی که برای کشور برداشتیم، تولید محصولات سینگل دوز (Single Doze) است؛ یعنی یک بار استفاده می کنند و آن را دور می اندازند. مقدار کمی دارو در بسته وجود دارد که توصیه نمی شود بیمار بیش از یک مرتبه از آن استفاده کند. این نحوه درمان در بعضی از بیماریها و خصوصاً پس از جراحی چشم ضرورت دارد.

جامعه جوان ما دائم سرگرم کامپیوتر است و چشمانش به مدت طولانی باز است و پلک نمی زند. در این شرایط چشم خشک و دچار آسیب می شود و باید از آن محافظت کرد. به همین خاطر ما به سراغ داروهایی در این زمینه رفتیم. داروهایی که مالتی دوز هستند، حاوی ماده نگه دارنده هستند، اما داروهای سینگل دوز هیچ گونه ماده نگه دارنده ندارند، چرا که قرار است تنها یک بار استفاده شوند. کسی که جراحی چشم انجام می دهد، حتی الامکان نباید ماده نگه دارنده به چشمانش وارد شود. سینگل دوزها با شرایط تولید بسیار سخت ایجاد شده اند تا در این موقعیتها برای بیمار استفاده شوند. این کار با دانش خودمان انجام شد. این گروه داروها را نخستین بار سال گذشته روانه بازار کردیم و بسیار هم نگران بودیم. انگار که داریم با یک تیم اروپایی فوتبال بازی می کنیم. اما به علت کیفیت قابل رقابت داروی ما با استقبال بسیار خوبی همراه شد. موفق شدیم رقیب را کنار بزنیم و بر بازار مسلط شویم. محصول دوم ما تا پایان امسال و محصول سوم هم احتمالاً تا ابتدای سال آینده روانه بازار خواهد شد. حالا چشم پزشکیها از ما می خواهند که سینگل دوزها یا یکبار مصرفها را بیشتر تولید کنیم. این در حال حاضر در قانون توجه ماست. هم چنین به دنبال این هستیم که از فرصتهایی که در کشور شکل می گیرد، برای ارتباط با صاحبان تکنولوژی های تولید فرآورده های دارویی و غیردارویی استفاده کنیم. اگر این سایت جدید ایجاد شود، فضای بسیار خوبی فراهم خواهد شد که می توانیم از این طریق وارد مرحله جدیدی شویم. اگر سیاست گذاران به نقش روان کننده و تسهیل کننده خود ادامه بدهند شرایط قطعاً خیلی بهتر خواهد شد. ما به سرمایه گذاری های مشترک تمایل داریم، اما هنوز در این زمینه بهار نشده است.

حوزه برق و انرژی، ساختمان، نفت و گاز، که هر کدام از اینها تبدیل به یک هلدینگ شدند. در نتیجه خوارزمی به صورت چندوجهی در حال رشد است. در آن حوزه ها شرکت خوارزمی به نسبت های مختلف حضور موثر دارد؛ آنها را یا ایجاد کرده یا خریداری کرده، و در آن زمینه ها رشد می کند. سینادارو در مجموعه خوارزمی تنهاست. با این که مدیران ارشد این مجموعه اصرار دارند با محوریت سینادارو یک هلدینگ دارویی ایجاد شود، من این کار را در ظرفیت سینادارو نمی بینم. این شرکت، تولیدکننده است. اگر قرار باشد چنین کاری انجام شود، باید یک شرکت تخصصی برای سرمایه گذاری در حوزه دارو شکل بگیرد و افرادی که با نگاه اقتصاد بلند و سرمایه گذار هستند، آنجا مشغول به کار شوند. این افراد می توانند داروساز باشند، اما الزاماً نباید داروساز باشند. نگاه اقتصادی سرمایه گذاری در یک حوزه متفاوت از تولید در آن حوزه است و دو جایگاه متفاوت دارد. هم شرکت خوارزمی به دلیل اولویت های خود به این مسئله نپرداخت و هم ما اقدامی نکردیم. به همین خاطر سینادارو تنهاست. اما سینادارو بازدهی اقتصادی خوبی داشته و به همین خاطر هم همیشه مورد لطف مسئولان خوارزمی بوده است. هر چند در حد انتظارات شرکت خوارزمی نتوانسته در ایجاد هلدینگ موثر باشد.

آیا شما یک شرکت سرمایه گذاری تخصصی در این امر را پیش شرط این مسئله می دانید؟

من معتقدم که جمعی فارغ از مسائل روزمره تولیدی باید این کار را انجام بدهد. هیئت مدیره ای که در سینادارو مستقر است، به این فکر است که ارزش شرکت را بالاتر ببرد، یا مثلاً روی صادرات خود کار کند؛ خودش را به روز کند و تنوع محصولی ایجاد کند. در حالی که مشغول به این کار است، پرداختن به یک شرکت داروسازی دیگر یا ایجاد یک شرکت دیگر بیش از ظرفیت و توانایی و استعداد سینادارو است. این بیش از توان ماست. ما در یک خانه ۵۰ ساله زندگی می کنیم. همین الان هم این محل مانند یک خانه تاریخی است و نیاز به تجدید بنا دارد تا بازدهی داشته باشد. از طرف شرکت خوارزمی هم پشتیبانی قوی صورت گرفته تا ما بتوانیم سایت جدیدی داشته باشیم، چرا که همین حالا هم با پنگ و دندان این جا را اداره می کنیم.

در مورد برنامه های آتی این شرکت توضیح بفرمایید.

حدود ۲۰ درصد از محصولات ما کاملاً انحصاری است. یعنی هیچ شرکت دیگری در ایران تولید نمی کند. ما هستیم و اگر هم رقیبی هست، رقیب خارجی است. با اطمینان می گویم که بعید است کسی به چشم پزشکی مراجعه کند و یک یا چند قلم از محصولات سینادارو در نسخه اش نباشد. یا همه داروها محصول

معرفی دستاوردهای دارویی سینادارو در برنامه تلویزیونی «طبيب»

مواردی خواند که امکان خرید ماده اولیه از کشورهای اروپایی میسر نباشد. مهندس معقول زاده، رئیس بخش قطره های سینگل دوز نیز در برنامه طبیب عمده تفاوت در داروهای کارخانجات مختلف اعم از ایرانی و خارجی را به تفاوت در مواد اولیه، تجهیزات و آموزش نیروی انسانی آنها نسبت داد و مورد سوم را از موارد کلیدی عنوان کرد. او در همین حال با تاکید بر لزوم استفاده از تجهیزات پیشرفته، شرکت سینادارو را در رتبه بندی دارویی از معتبرترین و برترین نامهای شرکتهای ایرانی معرفی کرد.

این گزارش هم چنین حاکی است که دو قسمت از برنامه طبیب که به سینادارو اختصاص داشت و در ۳۰ آذر و ۱۰ آبان ماه سال جاری از شبکه سه سیما پخش شده است، در حال حاضر از روی سایت این شبکه قابل دسترسی و دانلود است.

به تازگی شبکه سه سیما در برنامه طبیب، شرکت لابراتوارهای سینادارو را برای معرفی دستاوردهای دارویی کشور انتخاب کرد.

از این رو، دکتر محمدحسن واصفی، مدیرعامل شرکت سینادارو با حضور در برنامه طبیب، ضمن معرفی عمده محصولات تولیدی شرکت، داروهای قطره های چشمی، گوش و بینی و اسپری های تنفسی و بینی، کیفیت محصولات ایرانی را قابل رقابت با محصولات خارجی عنوان کرد.

او با ارائه مثالی درخصوص محصول صادر شده به الجزایر و وفاداری مشتری نسبت به داروی خریداری شده با ارائه جعبه دارو به داروخانه برای مصرف مجدد عیناً با همان برند، بر سخنان خود صحنه گذارد.

دکتر واصفی با تاکید بر خرید مواد اولیه از منابع ثابت گفت: منبع خرید عمده مواد اولیه برای تولید داروها در شرکت سینادارو، کشورهای اروپای غربی است.

او در عین حال، خرید مواد اولیه دارویی از کشورهای آسیایی را تنها منوط به

پاک‌سازی محیط زیست در محدوده نیروگاه شهید منتظر قائم



شریف قرار می‌دهد و امیدواریم که با تلاش همکاران وزارت نفت در بهبود کیفیت سوخت‌های جایگزین، در مواقع نیاز به استفاده از سوخت جایگزین نیز، فاصله شاخص‌های آلاینده از حد استاندارد در جهت مطلوب، بیشتر شود.

لازم به ذکر است که در این حرکت گروهی بالغ بر ۸۰ نفر از دوست‌داران محیط زیست اعم از کارکنان نیروگاه، اداره حفاظت محیط زیست شهرستان فردیس، گروهی از داوطلبان جمعیت هلال احمر و داوطلب مردمی و ... بودند که محدوده‌ای بالغ بر ۳۰ هکتار از اراضی منطقه از وجود زباله‌های تجزیه‌ناپذیر پاک‌سازی شد.

کارکنان مجموعه نیروگاهی شهید منتظر قائم طی هماهنگی به‌عمل‌آمده با فرمانداری، اداره حفظ محیط زیست، شهرداری و دادگستری شهرستان فردیس، اقدام به جمع‌آوری زباله پخش‌شده در سطح بخشی از اراضی شهرستان فردیس (محدوده کانال انتقال آب و مقابل دادگستری شهرستان فردیس) کردند. این طرح که از سوی نیروگاه شهید منتظر قائم به مقامات محلی جهت هماهنگی اداری اعلام شده بود، از سوی آنان نیز مورد استقبال قرار گرفت و با کارکنان نیروگاه در این حرکت خدایسندانه همراه شدند.

مهندس علیرضا دهنوی انگیزه انجام این حرکت را یک وظیفه ملی بیان کرد و گفت: «هدفمان از این عمل جلب توجه مردم شریف و مسئولین پرتلاش کشورمان به این امر مهم است که صیانت از محیط زیست یک وظیفه حساس و همگانی است و هر کدام از ما بایستی در این امر سهیم باشیم. جمله زیبای «آسمان آبی، هوای پاک...» تکلیف بزرگی را گوشزد می‌کند که تنفس

هوای پاک و برخورداری از زمین سبز و پاک حق نسل آینده نیز هست!»

مهندس دهنوی در پاسخ به خبرنگاران حاضر در این حرکت نمادین که از میزان آلاینده‌های نیروگاه و اقدامات انجام‌شده از سوی نیروگاه جهت کنترل آلاینده‌ها سوالاتی داشتند، گفت: «در حال حاضر با تلاش بی‌وقفه همکاران و اقدامات به‌عمل‌آمده، نیروگاه فاقد آلاینده‌ای است که نتایج پایش مستمر اداره حفاظت محیط زیست شهرستان فردیس موید این امر است. نیروگاه در حال حاضر با استفاده از سوخت فسیلی، پاک‌ترین انرژی یعنی برق را تولید و در اختیار مردم

ارائه خدمات مرکز بهداشت نیروگاه شهید منتظر قائم در آذر ماه

بنا بر اعلام واحد HSE، مرکز بهداشت نیروگاه شهید منتظر قائم طی آذر ماه، خدمات درمانی زیر را به مجموعه ارائه کرده است:

ویزیت بیمار توسط پزشک مرکز بهداشت، ویزیت روان‌شناس صنعتی از سوی روان‌شناس صنعتی، اعزام بیمار به مراکز درمانی خارج از نیروگاه با هدف استفاده از خدمات پزشکی، شست‌وشوی چشم و گوش، تزریقات و وصل کردن سرم، کنترل فشار خون و پانسمان.

مرکز بهداشت علاوه بر موارد مذکور به مواردی همچون انجام معاینات بدو استخدام، بخیه زخم، تجویز داروهای مسکن، انجام معاینات ادواری - سالانه - کارکنان که در ماه دی پایان خواهد یافت و هماهنگی و همکاری با سازمان انتقال خون استان البرز جهت استقرار واحد سیار این سازمان در مرکز بهداشت و اهدای خون توسط همکاران، اشاره کرد.

گروه کوه‌نوردی نیروگاه و صعود به قله ۳۰۰۰ متری پورا

جمعه، هفدهم دی ماه جاری، هیئت کوه‌نوردی نیروگاه شهید منتظر قائم مرکب از آقایان محمود شعبانی، سجاد پورولی، مهدی همتی، میلاد قنبری، به سرپرستی حنیف صحرایی - دبیر هیئت کوه‌نوردی نیروگاه - ساعت شش صبح عازم روستای ارنگه واقع در کیلومتر ۲۰ جاده چالوس شدند و پس از چک کردن لوازم و تجهیزات کامل، صعود را با جلوداری حنیف صحرایی و عقب‌داری محمود شعبانی، آغاز کرد.

هیئت کوه‌نوردی نیروگاه شهید منتظر قائم، پس از پنج ساعت برف‌کوبی سنگین توانست به قله پورا صعود کند.

برگزاری دوره آموزش IFRS در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

دوره آموزشی استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS) با حضور مدیران مالی و مسئولان گزارشگری، حساب‌رسان داخلی و کارشناسان واحد سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در این شرکت برگزار شد.

پیرو ابلاغیه سازمان بورس و اوراق بهادار در تاریخ ۲۵ آبان ۱۳۹۵، همه ناشران اوراق بهادار ثبت‌شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار واجد شرایط مندرج در ابلاغیه که دوره مالی آن‌ها از اول فرودین ماه ۱۳۹۵ و بعد از آن است، ملزم به ارائه صورت‌های مالی طبق استانداردهای بین‌المللی گزارشگری (IFRS) هستند.

از آن جایی که شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با سرمایه‌ای بالغ بر ۱۲,۵۰۰ میلیون ریال واجد شرایط اعلام‌شده است، ملزم به تهیه و ارائه صورت‌های مالی طبق استانداردهای بین‌المللی گزارشگری (IFRS) است. از همین رو، با هدف ارتقای سطح دانش مورد نیاز مدیران و کارشناسان مالی، اقدام به برگزاری دوره آموزش IFRS کرده است.

این دوره آموزشی در فاز اول به مدت ۳۰ ساعت و با حضور ۲۲ نفر از مدیران مالی و مسئولان گزارشگری شرکت‌های گروه، حساب‌رسان داخلی و کارشناسان واحد سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در محل برگزار می‌شود.

مدرس دوره آقای سینا معینی، دانش‌آموخته رشته حسابداری و مدیریت اجرایی از دانشگاه Leicester انگلیس، عضو انجمن حسابداران مدیریت خبره و دارنده مدرک IFRS از انجمن حسابداران خبره انگلیس است. با توجه به تجربه ایشان در تهیه صورت‌های مالی شرکت‌های خارجی طبق IFRS، انتظار می‌رود برگزاری دوره به صورت کاملاً عملیاتی و کاربردی و فراتر از ارائه تئوری مطالب باشد.

بدیهی است، افزایش دانش و توانایی شرکت‌کنندگان در این دوره، در نهایت باعث افزایش کیفیت صورت‌های مالی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های وابسته به این گروه سرمایه‌گذاری می‌شود که گامی موثر در تامین نیاز اطلاعاتی صاحبان سهام مبنی بر شفافیت صورت‌های مالی و افشای کافی اطلاعات است.



بررسی اهمیت سیگنال و نقش آن در بورس اوراق بهادار

تجاری شما باشد. راهی که شما از طریق آن وارد بازار یا از آن خارج می‌شوید، می‌بایست بر مبنای چیزی باشد که هم‌راستا با استراتژی کسب‌وکار شما و چگونگی فعالیت در آن بازار باشد. اگر توجه لازم را در انتخاب سیگنال درست به عمل نیاورید، بعدها با مشکل مواجه خواهید شد.

است که به منزلهٔ سلاحی در تویخانهٔ تجارت سهام است. در بازارهای فرار یا با سهام بالای بتا استفاده از این سیگنال‌های تجاری می‌تواند برای سرمایه‌گذاران نه‌تنها در شناسایی فرصت‌های آتی فوق‌العاده‌گران‌بها باشد، بلکه در زمان ناپدید شدن سیگنال‌ها نیز می‌تواند مثمرتر واقع شود. حال این موضوع را بررسی کنیم که خط سیگنال چیست؟ خط سیگنال یک خط ترسیمی حول شاخص تکنیکی است و برای ایجاد سیگنال‌های معامله‌مورد استفاده قرار می‌گیرد. سیگنال‌های خرید معمولاً هنگامی ایجاد می‌شوند که شاخص در بالای خط سیگنال قرار بگیرد، درحالی‌که سیگنال‌های فروش هنگامی ایجاد می‌شوند که شاخص زیر آن قرار بگیرد. خط سیگنال معمولاً به نام خط شلیک نیز مشهور است.

تعریف خرید سیگنال

خرید سیگنال، رویداد یا شرایطی که به سرمایه‌گذار زمان خرید در یک سرمایه‌گذاری خاص را اعلام می‌کند. سیگنال‌های خرید می‌توانند به‌سادگی توسط سرمایه‌گذاران و تحلیل‌گران باهوش مشاهده شوند، یا می‌توانند توسط

هر شرکتی برای رسیدن به بیشترین مزیت در محیط به‌شدت رقابتی امروزی در بازار سهام، نیازمند داشتن سیگنال‌های درست در تجارت است. چالش این‌جاست که پیدا کردن یک سیگنال درست برای تجارت ساده نیست، چراکه سیگنال نیز همانند سایر چیزها در سیستم تجاری شما، باید بر مبنای مأموریت‌ها و استراتژی

نقش استراتژی در انتخاب سیگنال

استراتژی کسب‌وکار و باورهای شما مهم‌ترین محرک سیگنال‌های تجاری هستند. ون تارپ، مدرس تجارت و سرمایه‌گذاری در کتاب‌ها و دوره‌های خود این موضوع، یعنی نقش باورها و اعتقادات و استراتژی مدیران، را مهم‌ترین عامل سیستم تجاری ایده‌آل شما می‌داند. اولین گام برای اطمینان از این‌که یک سیگنال تجاری انتخاب کرده‌اید که با مأموریت سازمان شما هماهنگ باشد، این است که استراتژی‌های خود دربارهٔ کسب‌وکار، سیگنال‌های ورودی و خروجی و توقف ضرر و زیان اولیه را مستند کنید.

سیگنال تجاری و خط سیگنال چیست؟

سیگنال، نشانه‌ای بر مبنای یک شاخص تکنیکی است که نشان‌دهندهٔ زمان مناسب برای خرید و فروش است. سیگنال‌های تجاری در الگوها و اشکال هندسی مختلف و چارت‌های گوناگون نشان داده می‌شوند. هم‌چنین آن‌ها توجه شما را به حجم غیرنرمال، گزینه‌های فعالیت و بهرهٔ کوتاه‌مدت معطوف خواهد کرد. درواقع سیگنال تجاری ترکیبی از تحلیل‌های اساسی برای سرمایه‌گذاران

نرم افزارهای تجاری یا نمودارها نشان داده شوند. برای مثال بعضی معامله گرها برای خرید سیگنال از دو نمودار هیستوگرام میانگین واگرا - هم گرا و هیستوگرام میانگین نمایی استفاده می کنند. برخی سرمایه گذاران در بورس، هنگامی سیگنال را می خردند که تعداد زیادی از سرمایه گذاران سهام خود را از بازار بیرون کشیده اند. این به این دلیل است که پایین بودن قیمت سهام در میان سهام داران نشان دهنده اوضاع بد بازار است. هنگامی که یک بازار دارای سیگنال پایین باشد، زمان خوبی برای سرمایه گذاران است که سهام هایی پایین تر از قیمت واقعی خود بخرند.

تعریف فروش سیگنال

رویداد یا شرایطی است که در آن به سهام دار اطلاع می دهد که چه زمان مستعد سرمایه گذاری خاصی است. سیگنال های فروش می توانند توسط تحلیل گران و سرمایه گذاران دقیق با درک درست از بازار سهام مشاهده شوند، درحالی که بعضی سرمایه گذاران ترجیح می دهند با استفاده از نرم افزارهای تجاری یا نمودارها به آن ها اعلام شود که چه زمانی وقت فروش است. بعضی سهام داران نیز تمایل دارند دنباله رو دیگران باشند و زمانی که دیگران سیگنال فروش را ببینند، آن ها نیز سهام خود را می فروشند. بازارهایی که عملکرد ضعیف دارند، آشکارا در حال نشان دادن سیگنال فروش هستند. اما مادامی که شرکت های اصلی فروش سهام در آن فعال باشند، بسیاری از سرمایه گذاران آن را به عنوان سیگنال فروش قوی می بینند. خرید سهام زیر ارزش واقعی در زمانی که تنزیل قیمت وجود دارد، همانند این است که به بسیاری از سرمایه گذاران برای رسیدن به نرخ بازده عالی کمک کنید.

روش آزمون و خطا

یکی از بزرگ ترین خطاها در انتخاب سیگنال روش آزمون و خطاست. قطعاً هیچ ارزشی در آزمودن خرید و فروش سیگنال به این امید که دریابیم کدام یک بهتر است، نیست. آزمون و خطا در انتخاب سیگنال تجاری منجر به بی ارزش شدن سیستم تجاری می گردد. استفاده از روش آزمون و خطا موجب می شود شما منحنی برازش را با داده های گذشته ببندید. درواقع به این ترتیب سیستمی می سازید که بر اساس داده گذشته است و برای امروز و آینده موثر نیست. انتخاب سیگنال را بر اساس استراتژی خود انجام دهید. هنگامی که رویکرد پرمخاطره آزمون و خطا را به طراحی سیستم بر مبنای استراتژی و فرضیه تغییر می دهید، مزایایی شامل زیر نصیبتان خواهد شد: شفافیت بیشتر بر اهداف، کاهش نیاز به بهینه سازی، افزایش زمان بهره وری، کاهش زمان توسعه، طراحی سیستم ساده شده.

قواعد تجاری بر مبنای استراتژی

هنگامی که استراتژی تان درباره هر سیگنال را مستند کرده و استراتژی تجاری تان را انتخاب می کنید، در موقعیتی قرار می گیرید که باید بهترین سیگنال تجاری را برای خود انتخاب کرده یا سیگنالی برای خود طراحی کنید که مناسب استراتژی شما باشد. اگر به این طریق عمل کنید، در انتها با سیستمی مواجه خواهید شد که از نظر تجاری انعطاف پذیر است و می توانید به آن متکی باشید. این مهم ترین چیز برای طراحی سیستم تجاری برای بورس اوراق بهادار است که یک سیستم انتظار مثبت طراحی کنید که بتوانید به طور مداوم آن اجرا کنید. اگر شما این سیستم را به طور مداوم اجرا نکنید، متحمل اشتباهات تجاری پرهزینه می شوید که شانس برای برآوردن اهداف شما باقی نخواهند گذاشت. اگر یک سیستم انتظار مثبت داشته باشید که بتوانید آن را به طور مداوم اجرا و روی مدیریت مالی و قواعد اندازه و موقعیت کار کنید، شانس برآوردن اهداف تان را در آن زمینه بالا خواهید برد. اگر قواعد تجاری شما بر مبنای استراتژی تان در بازار نباشد، ممکن است هنگام اجرای مداوم سیستم تجاری با مشکل مواجه شوید.

انتخاب سیگنال برای یک سیستم تجاری در بورس

اولین گام در این کار در جست و جوی یک سیگنال تجاری بودن است که یک تجارت بی ارزش را تبدیل به تجارتی سودده کند. می توانید با بهترین سیگنال ورودی که تا کنون طراحی شده است، این کار را انجام دهید، اما به شرطی که شما این قاعده را به عنوان بخشی از تکمیل سیستم تجاری با همه اجزای مورد نیاز که به طور موثر کار می کنند، در نظر بگیرید. حال سوال این است اکنون که استراتژی را انتخاب کرده اید، کدام سیگنال را باید استفاده کنید؟ چیزی که مشخص است، این است که مثل همیشه ساده بهتر از پیچیده، و قواعد کمتر بهتر از قواعد پیچیده است. سیستم تجاری پیچیده با قواعد زیاد شاید در تست ها درست ظاهر شود، اما کمتر محتمل می رسد که در آینده کارایی درستی داشته باشد. این به دلیل متقارن نبودن سیستم ساده با داده های گذشته است، اما در سیستم پیچیده با قواعد زیاد، می توانید سیستم تان را با یکی از داده ها هماهنگ کنید که ممکن است در آینده نیز کارایی داشته باشد. بنابراین باید از سیگنال های تجاری ساده استفاده کنید که با استراتژی تجاری شما متناسب باشند. بنابراین برای انتخاب بهترین سیگنال خرید یا فروش لازم است موارد زیر مدنظر قرار گرفته شود: درک اهداف تجاری، انتخاب یک استراتژی تجاری، درک اجزای سیستم تجاری برای استراتژی تجاری شما، یک برنامه تجاری با جزئیات در بخش ها، مستندسازی استراتژی هر قسمت در مورد سیستم تجاری شما. اکنون زمان انتخاب قواعدی است که برای هر قسمت سیستم شما با استراتژی هماهنگ باشد و پس از آن بهترین سیگنال برای مبادله انتخاب شود. یکی از این سیگنال ها، سیگنال eod است که در ادامه به شرح مزایای آن می پردازیم.

سیگنال های EOD و مزایای آن ها

به دلایل بسیاری گفته می شود که سیگنال EOD (پایان روز) بهترین سیگنال برای سرمایه گذاری است که درصدد آغاز تجارت هستند. این سیگنال ها، از نمودار قیمتی روزانه پایان هر روز به دست می آیند و نیاز به مانیتورینگ در طول روز تجاری ندارند، چراکه قیمت روزانه نهایی، خود سیگنال خرید یا فروش تولید می کند. نوع سیگنال EOD مشابه با همان سیگنالی است که شما در دیگر چهارچوب های زمانی با استفاده از بهترین سیگنال تجاری خود ایجاد می کنید. مزایای اولیه این سیگنال عبارتند از: با اهمیت بودن، انعطاف پذیری، زمان عمل، سود بالاتر در تجارت. سیگنال های تجاری EOD با اهمیت تر هستند، چراکه هر چه چهارچوب زمانی شما کوتاه و کوتاه تر می شود، بازارها و انتخاب سیگنال درست تصادفی و ریسکی تر می شود. هم چنین شما می توانید سیستم تجاری خود را با درجه بالایی از انعطاف پذیری هنگام استفاده از سیگنال تجاری eod ایجاد کنید. این به این دلیل است که با داده های پایان روز شما می توانید انتخاب کنید که چه زمان از روز سیگنال خرید و فروش بهتر عمل کرده و معاملات خود را متوقف یا شروع کنید. شما نیاز به کنترل بازار در آن روز تجاری ندارید، اگر سیستم خود را به درستی طراحی کرده باشید. استفاده از سیگنال های پایان روز به شما انعطاف پذیری برای طراحی سیستم تجاری متناسب با شما را می دهد. هم چنین استفاده از این سیگنال به شما زمان اقدام عمل بیشتری می دهد. شما زمانی برای انجام این تحلیل بعد از بسته شدن بازار تا زمان باز شدن آن در روز بعد دارید. یکی دیگر از مزایای استفاده از سیگنال تجاری eod در مقایسه با داده های کوتاه مدت این است که روند تجارت شما بیشتر طول می کشد. این بدین معنی است که شما می توانید سود متوسط بیشتری به ازای هر تجارت کسب کنید، تا این که از داده های دم دستی و کوتاه مدت استفاده کنید. این امر مهم است، چراکه سود متوسط شما در هر معامله را بالا می برد و اثر کمیسیون و افت قیمت را پایین می آورد. این بدین معنی است که احتمال سودده ماندن شما در طول زمان بیشتر می شود.

خوب و بد مدیریت زنان در سازمان‌های نوین

زنان، سردمداران مدیریت مشارکتی

در جامعه مدرن نقش زنان بیش از پیش پررنگ شده و حضور آن‌ها در نهادهای مختلف جامعه بیشتر احساس می‌شود. یکی از این نهادهای مدرن، سازمان‌های تجاری هستند که به حضور زنان بیش از هر زمان دیگری نیاز دارند. حضور زنان در سازمان‌ها باعث بروز استعدادهای آن‌ها می‌شود و این موضوع فرصت‌های مناسبی را در اختیار سازمان‌ها قرار می‌دهد. با این‌که شرایط جامعه ایران تغییر کرده و در حال گذار به جامعه‌ای مدرن هستیم، اما همچنان مدیریت زنان در سازمان‌ها با چالش‌هایی مانند نپذیرفته شدن توسط زیردستان همراه است و این موضوع، معضلات جدی را برای مدیران زن ایجاد کرده است. این در حالی است که از نظر روان‌شناسی زنان تمایل به پذیرفته شدن توسط زیردستان خود دارند و تمایل دارند که درک شوند.

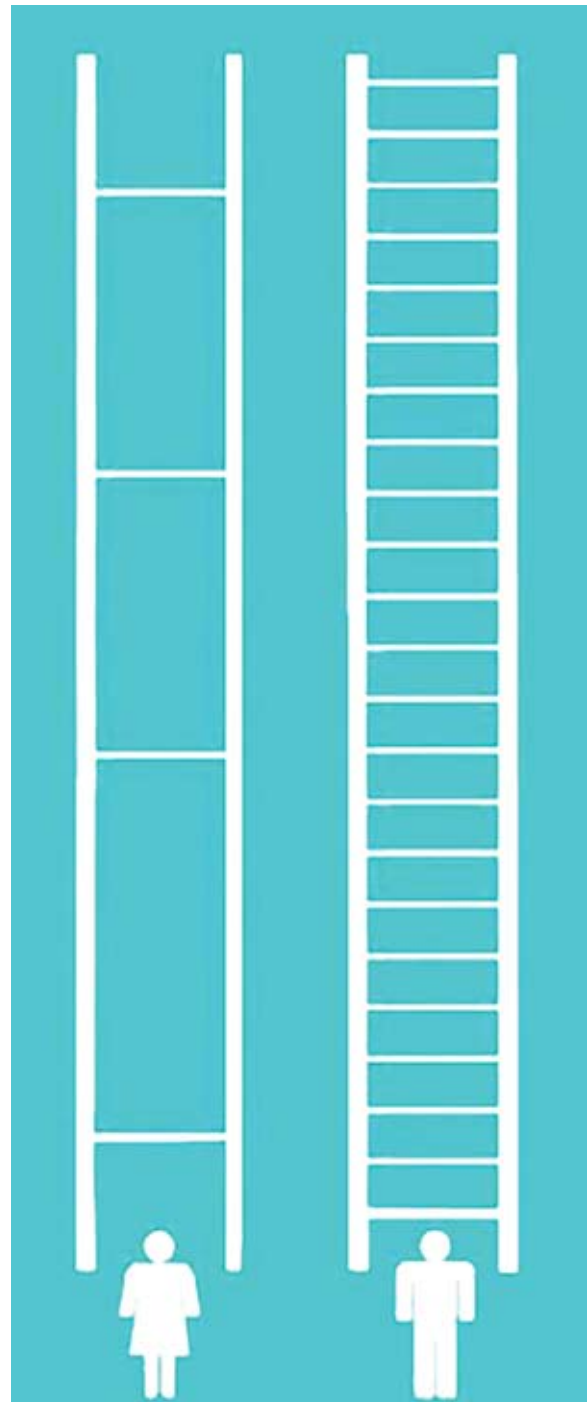
امروزه زنان و مردان از منابع آموزشی یکسانی بهره می‌برند. در نتیجه عدم استفاده از زنان در پست‌های بالای سازمانی می‌تواند اثرات مخرب جبران‌ناپذیری را از لحاظ اقتصادی به همراه داشته باشد. بنابراین تغییرات ساختار فرهنگی و پذیرفتن زنان به عنوان نیروهای موثر و کارآمد که می‌توانند هم‌پای مردان مشاغل مدیریتی و اجرایی را به عهده بگیرند، در درازمدت اثرات مطلوبی را به لحاظ فرهنگی و اقتصادی در پی خواهد داشت. در ادامه به بایدها و نبایدهای مدیریت زنان در سازمان‌های امروزی اشاره خواهیم کرد و به نقش تاثیرگذار آن‌ها در سازمان‌های نوین می‌پردازیم.

آمارهای جهانی چه می‌گویند؟

طبق بررسی‌های صورت‌گرفته، کشور نروژ با ۱۳٫۳ درصد از حضور زنان در نقش هیئت مدیره، بالاترین نسبت جهانی حضور زنان در این کرسی‌ها را ثبت کرده است و ترکیه نیز با ۱۱٫۱ درصد در مقام دوم قرار دارد. در این میان بر اساس مطالعاتی که در ۱۰۸ کشور دنیا انجام شده، کشور جامائیکا با داشتن یک حضور ۵۹٫۳ درصدی زنان در سمت‌های مدیریتی، بالاترین نسبت را در این زمینه و در مقابل، پاکستان با ۰٫۳ درصد کمترین نسبت را نشان می‌دهد. آمریکا نیز با ثبت یک حضور ۴۲٫۷ درصدی از مدیران زن، رتبه پنزدهم را در فهرست ۱۰۸ کشور به خود اختصاص داده است و انگلستان با ۳۴٫۲ درصد و روسیه با ۳۹٫۱ درصد رتبه‌های ۴۱ و ۲۵ را در این فهرست از آن خود کرده‌اند. این آمارها نشان می‌دهد که در کشورهای توسعه‌یافته نیز وضعیت زنان در سمت‌های مدیریتی مناسب و ایده‌آل نیست.

ایجاد انگیزه در مردان نافرمان

بر اساس تحقیقاتی در حوزه روان‌شناسی، مردان به لحاظ ماهیت سلطه‌گر هستند و تمایلی به فرمان‌برداری از یک خانم ندارند. این موضوع در داخل سازمان‌ها نیز دیده می‌شود و برای مدیران خانم چالش‌های جدی را به همراه آورده است. اما باین‌حال، زنان می‌توانند چنین فضایی را مدیریت کنند و با ایجاد انگیزه از طریق فراهم آوردن شرایط و محیط کاری مناسب، رابطه مناسبی را با زیردستان خود برقرار کنند. در این میان بر اساس شخصیتی که زنان دارند، آن‌ها می‌توانند در سازمان‌ها نقش حامی را برای کارمندان مرد ایفا کنند که این موضوع، ایجاد ارتباطی اثربخش با زیردستان را به همراه دارد.



نقش زنان در خانواده

این دیدگاه در جامعه ایرانی وجود دارد که بسیاری از مشاغل برای خانم‌ها با محدودیت‌های فیزیکی، تعهدات و محدودیت‌های خانوادگی، ساختار فیزیولوژیکی و... همراه است. از طرفی شاغل شدن خانم‌ها در سازمان‌ها و به خصوص در پست‌های مدیریتی، نقش زنان به عنوان یک مادر و تربیت کننده فرزندان در خانواده را با معضلات جدی مواجه می‌کند. این موضوع باعث شده برخی از مادران کار خود را مدتی ترک می‌کنند تا بتوانند به وظیفه خود در خانواده بپردازند. این در حالی است که زنان می‌توانند این موضوع را در داخل خانواده به خوبی مدیریت کنند و در کنار کارشان به تربیت فرزندانشان نیز بپردازند. به عنوان نمونه استفاده از مهدکودک‌های امروزی که کودکان را به خوبی آموزش می‌دهند، از جمله اقداماتی است که این افراد می‌توانند انجام دهند. ذکر این نکته در این موضوع بسیار دارای اهمیت است که زنانی می‌توانند در زندگی شخصی و کاری خود موفق باشند که بتوانند تعادل را بین زندگی کاری و شخصی خود به خوبی برقرار و اوضاع را مدیریت کنند.

ویژگی‌های زنان مدیر

زنان در صورتی می‌توانند سکان دار پست‌های مدیریتی در سازمان‌های نوین باشند که از ویژگی‌هایی فردی مانند اعتماد به نفس، عزت نفس، پشتکار، دانش تخصصی کافی و... بهره‌مند باشند. در کنار این ویژگی‌ها، سازمانی که در آن مشغول به کار هستند نیز در این موضوع بسیار تاثیرگذار است. در صورتی که استراتژی‌های منابع انسانی آن سازمان فضایی برای رشد زنان داشته باشد، قطعاً زنان می‌توانند راحت‌تر در این سازمان‌ها رشد پیدا کنند. به عنوان نمونه در صورتی که انتخاب مدیران بر اساس شایستگی و پارامترهای عقلانی و نه احساسی باشد، ممکن است یک خانم بیشتر از یک آقا صلاحیت سکان داری پست‌های مدیریتی را داشته باشد. این گونه مثال‌ها نشان می‌دهد که سازمان‌هایی که سیستم منابع انسانی مناسبی داشته باشند، فضای بهتری را برای رشد در اختیار خانم‌ها قرار می‌دهند. با توجه به این موضوع، پیشنهاد می‌شود خانم‌هایی که هدف رسیدن به سکان داری سازمان‌های نوین را دارند، در سازمان‌هایی با سیستم منابع انسانی مناسب مشغول به کار شوند تا از این طریق فرصت بیشتری برای رسیدن به پست‌های مدیریتی را داشته باشند. چون تجربه نشان داده است که در ایران بیشتر خانم‌ها که به جایگاه‌های مدیریتی رسیده‌اند، با کارآفرین بوده‌اند یا در شرکت‌های خانوادگی به عنوان مدیر ارشد سازمان، نقش کلیدی و استراتژیکی را به خود تخصیص داده‌اند.

مزایای انعطاف پذیری

بر اساس مطالعات روان‌شناسی، زنان به لحاظ ماهیت نسبت به شرایط کاری انعطاف‌پذیر هستند. این موضوع باعث شده آن‌ها در پست‌های کارشناسی بتوانند اثربخش‌تر ظاهر شوند. این در حالی است که روحیه انعطاف‌پذیری خانم‌ها می‌تواند در پست‌های مدیریتی نیز مورد استفاده قرار گیرد، به این معنا که امروزه مدیریت سازمان‌ها بر اساس متدهای مطلق و بسته‌ای انجام نمی‌شود و معیارهای مدیریتی اتفاقاً نسبی هستند. بر این اساس مدیرانی که در فعالیتهای سازمانی شان انعطاف‌پذیر باشند، قطعاً کارشان با بازدهی بیشتری همراه می‌شود. از طرفی آقایان معمولاً در

پست‌های مدیریتی از قاطعیت و جدیت استفاده می‌کنند و ممکن است گاهی مواقع از اهرم‌های فشار نیز استفاده کنند تا چالشی را در یک سازمان از بین ببرند. اما خانم‌ها با انتخاب سبک مدیریت مشارکتی می‌توانند در بین کارمندان ایجاد انگیزه کنند، یعنی با مشارکت دادن زیردستان خود در فعالیت‌های سازمانی، روحیه کار گروهی را افزایش دهند و از طریق سهیم شدن کارمندان در فعالیت‌های سازمان، ارتباطات مناسب‌تری بین مدیران و کارمندان ایجاد کنند.

سبک مدیریتی زنان

خانم‌ها سبک مدیریت خود را با ریزبینی خاصی باید انتخاب کنند. چالش‌های مدیریت یک خانم در یک سازمان معمولاً بیشتر از یک آقا است. خانم‌ها در جایگاه یک مدیر ارشد به حمایت مدیران بالادستی خود نیاز دارند. این حمایت می‌تواند روند پذیرش مدیران زن را در سازمان تسهیل بخشد. عامل دیگری که منجر به موفقیت زنان در جایگاه‌های مدیریتی می‌شود، اعتمادسازی است. تشکیل تیم و تفویض اختیار نیز می‌تواند به این روند کمک کند.

اندیشه متفاوت زنان و مردان

به صورت کلی زنان در مقایسه با مردان درخصوص اندیشیدن به مسائل و چالش‌های مختلف، متفاوت عمل می‌کنند. به این معنا که آن‌ها به سرعت تمام جزئیات اطلاعات در دسترس را دریافت و در ذهن خود مرتب می‌کنند و به شکل ساختارهای پیچیده‌ای درمی‌آورند. این ویژگی خانم‌ها در تصمیم‌گیری‌های گوناگون بسیار به کارشان می‌آید، چون می‌توانند با دریافت جزئیات موضوع مورد نظرشان، به گزینه‌های متفاوتی فکر کنند و برای یک مشکل چند راه حل پیشنهاد دهند. این موضوع می‌تواند نقطه قوت مدیریت زنان در مقایسه با مردان باشد.

روابط عمومی بالا

زنان در کنار مهارت‌های اجتماعی اجرایی‌شان، توانایی بسیاری در ایجاد شبکه ارتباطی، همکاری و دلسوزی نسبت به اطرافیان خود دارند. آن‌ها برخلاف مردها به راحتی می‌توانند قدرتشان را با دیگران تقسیم کنند. در این خصوص مردها بیشتر به ساختار سلسله مراتبی می‌اندیشند و رتبه و درجه برایشان بسیار مهم است، اما زن‌ها از محفل‌های کوچک گرفته تا شبکه‌ای از ارتباطات وسیع و پشتیبان را تشکیل می‌دهند و به این صورت به دنبال قوی‌تر شدن هستند. در پایان ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که به دلیل وجود موانع بسیاری که زنان بر سر راه خود برای دستیابی به بالاترین مقامات تجربه می‌کنند و این فرضیه که مدیریت برای مردان مناسب‌تر است، اغلب جامعه تصور می‌کند زنانی که به موقعیت مدیریت متوسط یا سطح بالایی دست یافته‌اند، باید فوق‌العاده خاص و دارای صلاحیت عالی باشند. این در حالی است که در صورت مهیا بودن شرایط سازمان و داشتن ویژگی‌های مدیریتی ضروری در زنان، قطعاً آن‌ها نیز می‌توانند سکان داری پست‌های مدیریتی را بر عهده بگیرند و بازدهی مناسبی نیز برای سازمان تحت امرشان داشته باشند.



گپ

نرگس فرجی

گفت‌وگوی ویژه «وخارزم» با دکتر امیر طباطبایی، اولین مدرس زبان بدن و دروغ‌شناسی در ایران

بهبود عملکرد مدیریتی با فراگیری زبان بدن

هر چه بیشتر مدیران تاثیرگذار باشد. در همین راستا با دکتر امیر طباطبایی، اولین مدرس زبان بدن و دروغ‌شناسی در ایران و مشاور ارشد چندین برند داخلی و بین‌المللی، به گفت‌وگو نشستیم تا درباره زوایای مختلف علم زبان بدن و تاثیر آن بر عملکرد بهتر مدیران بیشتر بدانیم. طباطبایی در این زمینه به سوال‌های مختلفی پاسخ داده که در ادامه می‌خوانید.

بازی می‌کنند و مدیری نمی‌تواند ادعا کند که قدرت بیانی فوق‌العاده‌ای دارد و بدون دانستن زبان بدن در مذاکرات با مشتریان موفق عمل می‌کند. مدیر با اشراف بر علم زبان بدن در جلسات مختلف می‌تواند قبل از هر گونه ارتباط کلامی نیت طرف مقابل را درک و براساس آن صحبت‌های خود را شروع کند. چنین مدیرانی با چشمانشان هم می‌بینند و هم می‌شنوند.

آیا این علم فقط حین مذاکره به کمک مدیران می‌آید؟

مدیران در تمامی مراحل مدیریتی خود باید از این علم بهره‌برداری کنند. مدیران موفق علاوه بر حضور موثر در مذاکرات باید از علم زبان بدن برای ارتباط‌گیری با کارمندان خود نیز استفاده کنند. گاهی مدیران حین عبور از کنار کارمندانشان می‌پرسند، شاید کارمند بگوید: حالش خوب است، اما حالت چهره و اعضای بدنش گویای این موضوع نباشد. مدیر اگر زبان بدن بداند، فوراً با فهمیدن حال کارمند می‌تواند ارتباط صمیمانه‌تری با آن برقرار کند. مدیر با اجرای این شیوه به راحتی می‌تواند بر عملکرد کارمندان خود نظارت داشته باشد. در این حالت بحث اعتمادسازی میان مدیر و کارمندان نیز مطرح می‌شود و مدیر با این

مدیران امروزی برای موفقیت در مذاکرات، علوم مختلفی را فرا می‌گیرند. یکی از علم‌هایی که به مدیران برای دسترسی به نتیجه خوب کمک بسزایی می‌کند، علم زبان بدن است. این روزها مدیران قبل از ارتباط کلامی تلاش می‌کنند از طریق ارتباط غیرکلامی با مخاطبان‌شان روابطی موثر برقرار کنند. بنابراین دانستن هر دو ارتباط کلامی و غیرکلامی کنار هم می‌تواند در موفقیت

دانستن علم زبان بدن به مدیران چه کمکی می‌کند؟

زبان بدن علمی است که از همان زمان شکل‌گیری جهان هستی همراه تمامی موجودات، چه انسان و چه حیوان، بوده است. پس این علم را هم می‌توان در مورد شناخت بیشتر انسان و هم جانوران به کار برد. بهتر است به بررسی این علم در مورد انسان‌ها بپردازیم. تمامی افراد در جهان قبل از این که با صحبت کردن و بیان کلمات با دیگران ارتباط برقرار کنند، حالت چهره و اعضای بدنشان گویای بسیاری از مسائل است. این علم در مورد مردمان برخی از کشورها به نسبت مابقی بیشتر کاربرد دارد. برای مثال افراد ساکن منطقه جغرافیایی خاورمیانه بیشتر از افراد کشورهای دیگر با حالت چهره خود پیامشان را به طرف مقابلشان می‌رسانند. در کشورمان ایران، این موضوع نمود بیشتری دارد و اکثر افراد حالت درونی و فکر خود را قبل از بیان کلمات در چهره‌شان به نمایش می‌گذارند. بنابراین دانستن این علم به مدیران کمک‌های فراوانی خواهد کرد، چون جهان امروزی، دنیای ارتباطات است و این ارتباطات شامل ارتباط کلامی و غیرکلامی می‌شود. ارتباط کلامی و غیرکلامی نقش دو بال را برای مدیران حین مذاکره

زبان بدن علمی نیست که بتوان از طریق خواندن کتاب یا دیدن چند عکس آن را فراگرفت. کتاب‌هایی که در این زمینه ترجمه شده‌اند و در بازار موجودند، با فرهنگ ایرانی همخوانی چندانی ندارند و یک مدیر ایرانی نمی‌تواند آن‌ها را به کار بگیرد

مشاورانی در این باره دارند؟

زبان بدن علمی نیست که بتوان از طریق خواندن کتاب یا دیدن چند عکس آن را فراگرفت. کتاب‌هایی که در این زمینه ترجمه شده‌اند و در بازار موجودند، با فرهنگ ایرانی همخوانی چندانی ندارند و یک مدیر ایرانی نمی‌تواند آن‌ها را به کار بگیرد. البته بخش زیادی از چنین کتاب‌هایی تجاری هستند و نکات گفته‌شده در آن‌ها صحیح نیست. برای مثال در اکثر کتاب‌های این حوزه دست به سینه ایستادن را گارد گرفتن ترجمه کرده‌اند، درحالی‌که این حالت در ایران صدق نمی‌کند. چون ایرانیان از سنین پایین یاد می‌گیرند که در کلاس‌های درسی خود به رسم احترام دست به سینه بنشینند. بنابراین در ایران این حالت، نوعی احترام گذاشتن به طرف مقابل است. البته در این میان برخی حالات بدن، جزو تشریفات بین‌المللی است که مدیران باید آن‌ها را نیز برای برقراری ارتباط با کشورهای مختلف فرا بگیرند. در این علم حالت و کلمات باید ترجمه شوند. مدیران می‌توانند از طریق حضور در کلاس، دیدن و تمرین کردن بسیار این علم را یاد بگیرند. حضور مشاوران این حوزه که دانش لازم را دارند نیز می‌تواند تاثیرگذار باشد. به‌رحال مدیران باید همراه روش‌های سنتی از شیوه‌های علمی نیز استفاده کنند، وگرنه شکست آن‌ها حتمی است. البته مدیران ایرانی تا حدی نیاز به فراگیری این علم را حس کرده‌اند و همین موضوع باعث شده به سراغ متخصصان این حوزه بروند، اما آن‌ها باید در انتخاب مشاوران خوب نیز دقت کنند. چون گاهی مشاور بد باعث شکست آن‌ها می‌شود و این شکست آن‌ها را به‌طور کل از علم زبان بدن دل‌زده می‌کند.

آیا علم زبان بدن زیرمجموعه علم مذاکره است؟

در دنیا این علم مستقل از علم مذاکره آموزش داده می‌شود. چون از این علم کاربردهای دیگری نیز می‌شود. برای مثال در برخی از ایالت‌های آمریکا از افرادی که متخصص زبان بدن هستند، به‌عنوان شاهد استفاده می‌کنند و شهادت چنین افرادی برای دادگاه سند محسوب می‌شود. این علم ترکیبی از علم روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، روان‌شناسی و مدیریت است. بخشی از حالات زبان بدن به دوران کودکی افراد بازمی‌گردد؛ دورانی که آن‌ها چنین حالاتی را بدون آموزش فرامی‌گیرند. اما بخشی دیگر نیز به فرهنگ افراد بازمی‌گردد که این بخش گاهی از طریق آموزش یا حضور در شبکه‌های اجتماعی تغییر می‌کند. برای مثال در فرهنگ ایرانی نشان دادن شست دست نماد خوشایندی نیست. اما این نشان آن‌قدر در شبکه‌های اجتماعی به کار رفته که دیگر حساسیت افراد نسبت به آن کم شده است. به‌عنوان نکته پایانی باید بگویم که فراگرفتن زبان بدن به‌تنهایی به مدیران کمکی نخواهد کرد. آن‌ها در کنار این علم، شیوه‌های ارتباطی کلامی را نیز باید به‌خوبی فرا بگیرند. زبان بدن ترکیبی از ارتباط کلامی و غیرکلامی است و این دو نوع ارتباط باید در کنار هم باشند تا مدیر بتواند موفق عمل کند.

علم می‌تواند این بحث را به‌خوبی اجرایی کند. درحال حاضر زمان اعتمادسازی با استفاده از این روش از سه تا پنج دقیقه به سه تا پنج ثانیه کاهش پیدا کرده است.

درباره کاربردهای دیگر زبان بدن برای مدیران بفرمایید.

مدیران با اشراف بر علم زبان بدن می‌توانند جلسات مختلف را تحت کنترل خود دربیآورند و بدانند که نتیجه چه خواهد شد. مدیر با کنترل حالات چهره اطرافیان می‌تواند نتیجه بگیرد که صحبت‌هایش حین مذاکره روند درستی را در پیش گرفته یا باید تغییر جهت دهد. علاوه بر این دانستن زبان بدن در کنترل زمان جلسات نیز تاثیرگذار است. چون مدیر قبل از این که طرف مقابل کلامی را عنوان کند، به‌راحتی می‌تواند با موشکافی حالت چهره از نتیجه مطلع شود. هم‌چنین مدیر با استفاده از علم زبان بدن می‌تواند حدس بزند که طرف مقابل چقدر با او صادق بوده است. چون مغز انسان برای دروغ گفتن طراحی نشده و افراد وقتی می‌خواهند دروغ بگویند، حالات چهره‌شان تغییر کرده و به شکلی غیرکلامی این موضوع را عنوان می‌کنند. به نوعی مغز حین دروغ گفتن فرد علامت می‌دهد. مدیر چهره منتقدانه و تاییدکننده افراد را با علم زبان بدن می‌تواند رمزگشایی کند. هم‌چنین مدیر می‌تواند با زبان بدن افراد مقابل خود را اقناع و اعتماد آن‌ها را جلب کند. هم‌چنین علم زبان بدن حین مصاحبه و استخدام کارمندان نیز کمک بسزایی به مدیران خواهد کرد.

آیا مدیران ایرانی اشتیاقی برای فراگیری علم زبان بدن از خود نشان می‌دهند؟

اغلب مدیران ایرانی توجه چندانی به فراگیری علم زبان بدن ندارند و اکثراً با همان روش‌های سنتی وارد جلسات مذاکرات می‌شوند. بسیاری از مدیران ایرانی با همان استایل قدیمی با مشتریان و کارمندان خود صحبت می‌کنند. این در حالی است که آن‌ها با رعایت برخی از نکات می‌توانند به مخاطبان بگویند که چه برخوردی با آن‌ها داشته باشند. مدیران باید در نظر بگیرند که محصولات یا برندها در کنار پرسنال برندینگ آن‌ها معنا پیدا می‌کند. برای مثال، برند اپل در کنار استیو جابز معنا داشته و دارد. زبان بدن مدیران مانند اثر انگشت یا امضای آن‌ها باید خاص خودشان باشد. آن‌ها با زبان بدنشان می‌توانند قدرت، صمیمیت یا دشمنی خود را به اطرافیان نشان دهند. مدیران با زبان بدن احساسشان را به مخاطبان نشان می‌دهند و اگر به این موضوع مهم توجه نکنند، اطرافیان به‌سرعت متوجه می‌شوند که مدیر با آن‌ها صادق نیست و دروغ می‌گوید. مانند زمانی که مدیری دچار بحران مالی شده اما به کارمندان می‌گوید هیچ مشکلی نیست. کارمندان به‌سرعت بر اساس فاکتورهای زبان بدن متوجه دروغ آن خواهند شد.

مدیران فن و علم زبان بدن را باید از چه طریقی یاد بگیرند؟ آیا در این باره خواندن کتاب‌های مختلف به آن‌ها کمک می‌کند، یا نیاز به

تجزیه و تحلیل و بررسی تصمیم‌ها

قدم سوم: راه‌حل‌ها کدام‌اند؟

قدم چهارم: روی کدام راه‌حل باید تصمیم گرفت و به آن اولویت داد؟

پس از روشن شدن قدم‌های اولیه فوق، برای اطمینان خاطر و گرفتن یک تصمیم بجا و مفید می‌توان هر تصمیم مهمی را به‌ویژه در صنایع به صورت طرحی تهیه کرد تا کاملاً راه اجرا روشن باشد. در صورت لزوم طرح را به جدول زمان‌بندی شده-ای می‌توان پیوند داد تا زمان اجرا نیز کاملاً واضح شود.

تمام راهنمایی‌ها، دستورالعمل‌ها، استفاده از جداول و پیاده کردن واقعیت‌ها روی کاغذ وقتی نتیجه‌بخش است که تصمیم‌گیری با آینده‌نگری و انعطاف توأم باشد. از دیدگاه تئوری می‌توان محتوای خط مشی را در برابر فرایند آن مورد تجزیه و تحلیل و بحث قرار داد. چون در بررسی‌های علمی امکان مجزا کردن فرایند با محتوا وجود دارد.

مدیران معتقدند که با ابزار اطلاعاتی موجود قادرند مسیر فرایندهای تصمیم‌گیری را بشناسند و الگوی عقلانی را روشی مطلوب می‌شناسند و با پیروی از این روش تعداد هدف‌های علمی را با توجه به همین مسئله، فهرست‌بندی می‌کنند و سایر عوامل موثر را ثبت می‌کنند و تعداد تصمیم‌های یدکی و جایگزین را برقرار کرده و نتایج را محاسبه می‌کنند. مشکل این‌جاست که این مدل عقلی، وقت زیادی می‌گیرد و مغز انسان هم قادر به تجزیه و تحلیل همه داده‌ها و حقایق جمع‌آوری شده نیست.

در حال حاضر مدیران از ماشین‌ها و مغزهای الکترونیکی استفاده می‌کنند. عده‌ای با روش ترکیبی و مختلط با مسائل مواجه می‌شوند که مستلزم مخارج گزاف و بررسی‌های همه‌جانبه است. البته گاهی ممکن است تئوری ساده‌ای بر روش منطقی و روش اقتصادی فائق شود.

در یک کلام می‌توان گفت کمتر تصمیمی است که از نکات ضعف خالی باشد، اما باید با تحلیل درست و منطقی شرایط، به دنبال تصمیم‌هایی رفت که محاسن آن بیشتر و نقاط ضعف آن کمتر باشد.

مدیران سازمان‌های عظیم صنعتی و کارگردانان تشکیلات اقتصادی و دولتمردان تشکیلات سیاسی و اداری همگی مدعی آن‌اند که تصمیمات عمده آنها بر مبنای حقایق و دانستنی‌ها از نهادهای اقتصادی و مادی بوده و به نظر خودشان پیروی از روش عقلانی است. مثلاً با تجزیه و تحلیل سیستم‌ها، تجزیه و تحلیل و ارزیابی نفع و ضرر، بهره‌برداری و سوداندوزی، تقلیل هزینه، برقراری بودجه و پیش‌بینی‌های لازم از روش اقتصادی استفاده می‌کنند، اما این مسئله همیشه و درباره همه مدیران صدق نمی‌کند.

در برخی شرایط ممکن است تصمیم‌گیری‌ها از رویاها و آرزوهای یک مدیر نشئت گیرد و لزوماً بر مبنای تحقیقات و بررسی‌های علمی نباشد. گاهی در نتیجه سازش احزاب یا سلاطین صنایع و مدیران، سازمان‌های عظیم صنعتی شکل می‌گیرد. حتی بعضی از تصمیم‌ها بر اثر فشار مردم و شکایت و اعتراضات عمومی گرفته می‌شود. گروه‌های فشار و منابع قدرت بدون شک در تصمیم‌های کلی و حتی تصمیم‌های عادی سازمانها اثر مستقیم دارند. به هر صورت اهمیت منابع و مآخذ و مراکز قدرت برای تصمیم‌گیری‌های سازمانی، گوناگون و متفاوت است. قسمتی از این عوامل موثر، ملموس و قابل مشاهده و قسمتهای دیگر غیرقابل مشاهده هستند و در پس پرده و از مجاری مخفی و پنهان انجام می‌گیرند. ولی درهرحال چون از زبان رهبر، رئیس، مدیر و بزرگ قوم یا قبیله به گوش همگان میرسد، همه خیال می‌کنند اوست که چنین تصمیمی را گرفته و آن را ابلاغ کرده است.

متداول‌ترین روش تحلیل تصمیم

معمولاً روش زیر برای تصمیم‌گیری، متداول‌ترین روش تجزیه و تحلیل و بررسی تصمیم است:

قدم اول: مشکل چیست؟ (کاملاً توضیح داده شود.)

قدم دوم: علل بروز مشکل چه بوده است؟



مجله فرهنگ و خانواده

روزهای انقلاب به روایت تصویر



یاران انقلاب

در به ثمر رساندن پیروزی انقلاب اسلامی چهره‌ها و گروه‌های مختلف نقش اساسی ایفا کرده بودند. آنان با سخنان و بیانیه‌های روشن‌گر و رهبری امام خمینی(ره) توانستند سلطنت چند هزار ساله را که مبارزه‌ها، جنگ‌ها، مشکلات متعدد نتوانسته بود آسیب جدی به ریشه آن بزند، سرنگون کنند. به مناسبت سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی به‌طور مختصر به تعدادی از این چهره‌های تاثیرگذار پرداخته‌ایم.

دکتر علی شریعتی

او را معلم شهید می‌نامند. با سخنرانی‌های پرشورش در حسینیه ارشاد توانست دل جوانان مبارز را به دست آورد و برای آن‌ها خوراک فکری مبارزاتی علیه ظلم و طاغوت فراهم کند. در دانشگاه سوربن فرانسه با عنوان رسمی «تاریخ اسلام در قرون وسطا» مدرک دکترایش را گرفته بود. اندکی پس از رسیدن به پاریس به گروه فعالان ایرانی نظیر ابراهیم یزدی، صادق قطب‌زاده و مصطفی چمران پیوست و در سال ۱۳۴۱ سازمان نهضت آزادی ایران (بخش خارج از کشور) بنیان گذاشته شد. در جریان کنگره جبهه ملی ایران در اروپا شریعتی با توجه به قدرت فکری و قلمی‌اش، به‌عنوان سردبیر روزنامه فارسی‌زبان ایران آزاد انتخاب شد. اولین شماره این نشریه پس از سردبیری شریعتی در ۱۵ نوامبر ۱۹۶۲ منتشر شد. طی مهاجرتش در ۲۹ خرداد ۱۳۵۶ در حالی که سه هفته از سفرش به انگلستان می‌گذشت، در ساوت‌همپتون به شکل مشکوکی درگذشت. دلیل رسمی مرگ او انسداد شرایین و ترسیدن خون به قلب اعلام شد؛ هرچند مرگ او به دلیل نداشتن سابقه بیماری قلبی، عدم کالبدشکافی و اعلام نتیجه سریع و خبر داشتن سفارت ایران در لندن از مرگ او قبل از اعلام رسمی خبر مشکوک بود. شریعتی وصیت کرده بود که او را در حسینیه ارشاد دفن کنند، ولی هم‌اکنون در قبرستانی کنار حرم زینب کبری، در شهر دمشق نگهداری می‌شود و خانواده‌اش هزینه نگهداری جسد دکتر شریعتی را متقبل شدند.



آیت‌الله سید محمود طالقانی

او یکی از موسسان نهضت آزادی ایران بود. آیت‌الله طالقانی مدت زیادی به دلیل مبارزات سیاسی که پس از نهضت ملی شدن صنعت نفت شروع شد، به زندان افتاد و یک بار هم تبعید شد، به‌طوری‌که پس از فوت، امام خمینی(ره) از او به‌عنوان ابودر زمانه یاد کردند. یکی دیگر از دلایل شهرت او، تالیف مجموعه «پرتوی از قرآن» بود. در آثارش از جمله این مجموعه، با نگاهی نو به مذهب نگاه کرده و سعی کرده تا از آن انحراف‌زدایی کند. «پرتوی از قرآن»، در زمان انتشار از محبوب‌ترین تفاسیری بود که نوشته شده بود. بعد از آزادی از زندان در آبان ۱۳۵۷ با بازگشت به مسجد هدایت، سخنرانی‌ها و فعالیت‌های خود را (که با نام تبیین رسالت برای قیام به قسط شناخته می‌شود) از سر گرفت. پس از پیروزی انقلاب ایران در بهمن ۱۳۵۷ سمت‌های مختلفی را بر عهده گرفت. نخست، پس از ترور مرتضی مطهری، ریاست شورای انقلاب اسلامی را عهده‌دار شد و پس از آن، با رأی مردم تهران در ۱۲ مرداد ۱۳۵۸ به‌عنوان نماینده این شهر راهی مجلس خبرگان قانون اساسی شد. آیت‌الله طالقانی در جلسه افتتاحیه مجلس خبرگان در ۲۸ مرداد ۱۳۵۸ هنگامی که با کمی تأخیر وارد مجلس شد، در میان تعجب حاضران به جای نشستن روی صندلی‌های مجلس، روی زمین نشست.



شهید سید محمد بهشتی

یکی از اولین شهیدان حکومت بعد از انقلاب اسلامی، محمد بهشتی بود. او در هفتم تیر ۱۳۶۰ و در پی انفجار در دفتر حزب جمهوری اسلامی که گفته می‌شود از سوی سازمان مجاهدین خلق ایران سازمان‌دهی شده بود، شهید شد. هر چند که در سال‌های ۱۳۲۹ و ۱۳۳۰ در گردهمایی‌ها و نشست‌های سیاسی نهضت ملی شدن صنعت نفت در تهران و اصفهان شرکت می‌کرد، اما به شکل پی‌گیر تلاش‌های خود به رهبری امام خمینی(ره) را در سال ۱۳۴۱ و با تشکیل کانون دانش‌آموزان قم، با همراهی محمد مفتاح، آغاز کرد. پس از سخنرانی او در جشن روز مبعث در دانشگاه تهران، هسته‌ای پژوهشی برای پژوهش پیرامون حکومت اسلامی تشکیل شد. به دستور ساواک، از قم به تهران فرستاده شد و در آن‌جا با هیئت‌های مؤتلفه اسلامی ارتباط برقرار کرد. با پیشنهاد شورای مرکزی مؤتلفه، امام خمینی(ره) برای این گروه شورای روحانیت و فقاقت تعیین کرد که شهید محمد بهشتی به همراه شهید مرتضی مطهری تشکیل دهنده آن بودند. در سال ۱۳۴۳ در اثر فشار ساواک از آموزش و پرورش منتظر خدمت شد. با پیروزی انقلاب اسلامی در سال ۱۳۵۷ او دبیر شورای انقلاب بود.



شهید مرتضی مطهری

قبل از انقلاب اسلامی استاد دانشگاه بود. بعد از انقلاب به ریاست شورای انقلاب منصوب شد. شهید مطهری در سال ۱۳۳۱ از قم به تهران مهاجرت کرد، و در این شهر به تدریس در مدرسه مروی و تالیف و سخنرانی‌های تحقیقی پرداخت. در سال ۱۳۳۴ اولین جلسه تفسیر انجمن اسلامی دانشجویان توسط شهید مطهری تشکیل شد، و در همان سال تدریس خود را در دانشکده الهیات و معارف اسلامی دانشگاه تهران آغاز کرد. در سال‌های ۱۳۳۷ و ۱۳۳۸ و پس از تشکیل انجمن اسلامی پزشکان، به یکی از سخنرانان اصلی این انجمن تبدیل شد. در طول سال‌های ۱۳۴۰ تا ۱۳۵۰ سخنران منحصر به فرد این انجمن بود. مرتضی مطهری در فعالیت‌های سیاسی در کنار امام خمینی(ره) بود، به‌طوری‌که می‌توان سازمان‌دهی قیام ۱۵ خرداد ۱۳۴۲ در تهران و هماهنگی آن با امام خمینی(ره) را مھون تلاش‌های او و یارانش دانست. مرتضی مطهری در شامگاه روز سه‌شنبه ۱۱ اردیبهشت ۱۳۵۸ پس از پایان جلسه‌ای در منزل یدالله سجادی به همراه گروهی از رجال سیاسی انقلابی، در تاریکی شب و هنگام خروج از محل جلسه، هدف گلوله یکی از افراد گروه فرقان قرار گرفت و پس از انتقال به بیمارستان طرفه شهید شد.



یادمان

در سال ۱۳۷۲ کاهش قیمت نفت و نیاز ارزی کشور باعث شد در میانه سال، کشور التهابات شدیدی در زمینه قیمت ارز تجربه کند. هم‌چنین فرا رسیدن سررسید تعهدات ارزی بالفعل، مشکل کمبود ارز را پیچیده‌تر می‌کرد. برنامه دولت آن بود که تقاضای عمومی ارز را با اجرای برنامه‌هایی کاهش دهد و در زمینه معوقات هم به مذاکره با کشورهای طلبکار بپردازد. بانک‌ها با استفاده از سپرده‌گذاری‌ها مشارکت خوبی در سرمایه‌گذاری در صنایع مهم کشور و کارهای اساسی داشتند.

با هلی‌کوپترها به سوی باغین، کارخانه شهید باهنر که در صنایع جنبی مس است، پرواز کردیم. هنگام غروب آفتاب رسیدیم. بعد از وضو و نماز و استراحت، بازدید کردیم. مدیرعامل توضیحات کاملی داد. کارخانه بسیار مهمی با بیش از پنجاه هزار تن ظرفیت تولید است. انواع فرآورده‌های برنجی و مسی و نیکی از ورق‌ها با ضخامت بسیار کم و لوله‌های باریک در اندازه‌های مختلف تولید می‌کند... بسیار تمیز و منظم و دارای افزوده بسیار زیاد، ولی هنوز فاقد بازار لازم است. در جمع کارکنان، گزارش رئیس سازمان بیمه‌های اجتماعی که ۵۱ درصد سهام را دارد، درباره سرمایه‌گذاری‌های سازمان شنیدیم...

...از آن‌جا برای افتتاح سیلوی یکصد هزار تنی در جاده ماهان-کرمان رفتیم... در محل سیلو نماز خواندیم. بعد از توضیحات آقای فروزش (وزیر جهاد کشاورزی) و مدیر اجرایی، از سیلو و آسیاب بازدید کردیم؛ کار عظیمی است که جهاد سازندگی کرده است. قبل از پیروزی انقلاب، همه سیلوها را خارجی‌ها ساخته‌اند و همین سیلو هم به ایتالیا واگذار شده بود که ارز زیادی گرفته و کاری نکرده بودند که دعوا داریم. اکنون طراحی و اجرای سیلوها را کاملاً جهاد سازندگی در دست دارد. با صحبت‌های تشویق‌کننده دل‌گرمشان کردم.

کمیت تنظیم ارز جلسه داشت. قرار شد با تعرفه‌ها و ممنوعیت ورود کالاهای لوکس و محدود کردن واردات از مناطق و ممنوعیت ورود بدون انتقال ارز، تقاضای ارز را کم کنیم و فروش مبلغ پنج هزار دلار به هر فرد را قطع کنیم و به مسافران و بیماران و... برای مصرف واقعی‌شان بدهیم و در عوض از بانک‌ها به نیازهای تولیدی، ارز نقد بدهیم.

صبح زود به جلسه شورای عالی اقتصاد رفتم که در دفتر رئیس جمهور تشکیل شد. اخبار اقتصادی جالبی داشتیم. آقای محمد غرضی گفت که مراجعه برای خرید نفت زیاد است و مطمئنیم که بیش از مقدار نیاز می‌توانیم صادر کنیم. ژاپن هم که از ما نفت نمی‌خرد، با جلوگیری از ورود اجناس ژاپنی مجبور به خرید نفت شده است. قرار شد در همان حد که نفت می‌خرد، اجازه ورود اجناس ژاپنی داده شود... بحث درباره برنامه پیشنهادی بیست ساله بود که آقای غرضی به‌خاطر عدم اولویت کشاورزی و تقدم صنعت اعتراض داشت. ۵/۵ درصد رشد کشاورزی و ۱۴/۵ درصد رشد صنعتی پیش‌بینی شده است.



به مناسبت ضایعه بزرگ رحلت آیت‌الله هاشمی رفسنجانی

مردی برای تمام فصول

۱۹ دی‌ماه گذشته آیت‌الله هاشمی رفسنجانی دارفانی را وداع گفتند. سیاستمدار نسل اول انقلاب که یکی از رکن‌های اصلی بعد از مستقر شدن جمهوری اسلامی بود، با کوله‌باری از تجربه و خاطرات گفته و ناگفته ناگهان چشم فروبست. یکی از خصوصیات آیت‌الله رفسنجانی نوشتن خاطراتش به‌طور روزانه و منتشر شدنش در زمان حیات او بود. سنتی که بعضی از سیاستمدارها آن را انجام می‌دادند. برای همین می‌شود با رجوع به آن خاطرات از ملاقات‌ها، حرف‌ها و اتفاقات پشت پرده، چگونگی به سرانجام رساندن یک طرح و لایحه و مرادوات خانوادگی و خصوصی که هیچ در حالت عادی عمومی نمی‌شوند، آگاه شد. آیت‌الله رفسنجانی اولین رئیس مجلس جمهوری اسلامی، دو دوره رئیس جمهور، رئیس مجلس خبرگان و رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام بودند که این موقعیت را برای او فراهم کرده بود تا از نزدیک شاهد اتفاقات و ماجراهایی باشد که بازگو کردنش آن را بسیار خواندنی کرده است. بخش‌هایی از خاطرات او در دوره ریاست جمهوری را که رنگ‌وبوی اقتصادی و نشان از دیدگاه‌ها و دغدغه‌او از وضعیت تولید دارد، در ادامه می‌خوانید.

خوب و بد بازی‌های رایانه‌ای

آیا باید مانع سرگرمی کودکان با بازی‌های رایانه‌ای شویم؟

می‌کنند خشونت نوجوانان ریشه در همین بازی‌های رایانه‌ای خشن دارد. برخی هم رفتارهای ناهنجار اجتماعی را به این بازی‌ها نسبت می‌دهند. اما در کنار این‌ها بسیاری از دانشمندان و روان‌شناسان نیز وجود دارند که به مزایای این بازی‌ها اشاره می‌کنند و آن را وسیله‌ای برای تقویت هوش کودک نیز می‌دانند. بازی‌های رایانه‌ای می‌توانند مهارت‌هایی را به کودکان امروزی بیاموزند که در آینده مورد نیازشان خواهد بود. دانشمندان در موسسه وینسکانسین بر پایه مطالعاتی نشان داده‌اند که بازی‌های رایانه‌ای باعث تغییر ذهن خواهند شد و حتی شکل مغز را دستخوش تغییراتی می‌کنند. آن‌ها ادعا کرده‌اند که بازی‌های رایانه‌ای تا حدودی ساختار فیزیکی مغز را تغییر می‌دهد و باعث تغییر در نحوه خواندن، نواختن پیانو یا استفاده از نقشه در فرد می‌شوند. درواقع همان‌طور که ورزش کردن می‌تواند باعث تقویت ماهیچه‌ها شود و به آن‌ها شکل جدیدی ببخشد، تمرکز روی بازی‌های رایانه‌ای هم می‌تواند تغییراتی را در مغز افراد ایجاد کند. به‌هرحال این بازی‌ها مزایا و معایبی دارند که می‌توان به تفصیل به آن‌ها پرداخت.

یکی از مهارت‌های مهمی که کودکان طی انجام بازی‌های رایانه‌ای کسب می‌کنند، هماهنگی چشم، دست و سایر اعضای بدن برای انجام یک کار است. در برخی از بازی‌های خشن که کاراکتر باید بدود و شلیک کند، مهارت‌های نهفته‌ای برای کودک وجود دارد. او بدون این‌که متوجه شود، یاد می‌گیرد به صورت هماهنگ این کارها را انجام بدهد. در بازی‌های سرعتی نیز بازیکن که همان کودک است، یاد می‌گیرد سرعت‌عمل به خرج بدهد تا بتواند به هدف بازی دست پیدا کند. درواقع کودک به نوعی یاد می‌گیرد ذهن، دست و چشم‌های خود را با هم هماهنگ کند تا کار مأموریتش را انجام بدهد. این کاری است که کودکان توانایی انجام آن را دارند، اما بزرگسالان به‌سادگی نمی‌توانند از عهده آن بر بیایند.

روزگاری بود که خانه‌های بزرگ و کوچک با حیاط و حوض‌های کاشی در کنار هم قطار بودند؛ پسرچه‌ها گل کوچک بازی می‌کردند و دخترچه‌ها لی‌لی. اما روزگاران گذشت، حالا کوچه‌ها عمودی شده‌اند. آپارتمان‌های نقلی، فشرده و متراکم روی سر هم سوار شده‌اند. بازی‌ها هم تغییر کرده است. حالا پسرچه‌ها و دخترچه‌ها مجبور هستند تنها و بی‌صدا در خانه‌های آپارتمانی سر خود را با چیزی گرم کنند. اصلی‌ترین سرگرمی کودکان امروز هم بازی‌های رایانه‌ای هستند. این بازی‌ها هر روز با کنسول‌های جدید و به شکل‌های نوینی به مصرف‌کنندگان عرضه می‌شوند. اما با وجود استفاده گسترده از این بازی‌ها در جامعه، کمتر کسی از خوب و بد آن‌ها باخبر است.

برخی از والدین، بازی‌های رایانه‌ای را وسیله‌ای برای هدر دادن وقت می‌دانند و از آن بدتر برخی از کارشناسان آموزشی هستند که ادعا می‌کنند این بازی‌ها مغز کودکان را نابود می‌کند. بازی‌های خشن هم به‌خاطر ظاهر خشنی که دارند، از همه طرف مورد سرزنش قرار می‌گیرند. برخی از کارشناسان و روان‌شناسان در رسانه‌های مختلف به‌راحتی ادعا

خوبی بازی‌های رایانه‌ای در چیست؟

بازی‌های رایانه‌ای همانند ورزش حسابی برای مغز کودکان مفید است. برخی از این بازی‌ها به سطوح بالای فکری نیاز دارد و کودک باید کاملاً انتزاعی ببیندیشد تا بازی را به انجام برساند. این مهارت‌هایی که کودک از طریق بازی‌های رایانه‌ای به دست می‌آورد، هیچ‌گاه حتی در مدرسه به او آموخته نمی‌شود. برای مثال کودک یاد می‌گیرد از یک دستورالعمل خاص پیروی کند تا به هدف بازی دست پیدا کند. او هم‌چنین می‌آموزد که با منطق یک مشکل یا مسئله را حل کند. برای مثال کودکی که انگری‌بردز بازی می‌کند، به ذهنش یاد می‌دهد چطور مشکلات کوچک را در لحظه حل کند. او یاد می‌گیرد که با یک مشکل کوچک فرو نریزد و برای آن راه‌حل پیدا کند.

کودکانی که خود را با بازی‌های رایانه‌ای سرگرم می‌کنند، مدیریت منابع را از همان دوران یاد می‌گیرند. آن‌ها می‌آموزند که منابع به میزان محدود در اختیار افراد قرار دارند و باید آن را مدیریت کنند. درواقع آن‌ها چیزی را در دنیای مجازی یاد می‌گیرند که در دنیای حقیقی برایشان کاملاً مفید است. به این ترتیب آن‌ها از دوران کودکی برنامه‌ریزی کردن را می‌آموزند. این مهارت برای برنامه‌ریزی در برخی از بازی‌ها مثل بازی «شهر سیمس» به شکل پررنگ‌تری خودش را نشان می‌دهد. برخی از تحلیل‌گران که این بازی را مورد بررسی درازمدت قرار داده‌اند، ادعا می‌کنند بازی سیمس در زندگی حقیقی افراد بسیار اثرگذار بوده و به آن‌ها کمک کرده شکل جدیدی از زندگی شهری را دنبال کنند.

عده‌ی دیگری از دانشمندان به مهارت‌های ادراکی و شناختی بازی‌های رایانه‌ای اشاره می‌کنند. این بازی‌ها به کودکان یاد می‌دهد در شرایط بحرانی سریع فکر کنند و برای هر چیزی تصمیم‌گیری کنند. در برخی از بازی‌ها کودک باید در کسری از ثانیه برای یک مسئله تصمیم بگیرد و آن را اجرایی کند. این مسئله در بازی‌های پرهیجان و اکشن بیشتر خودش را نشان می‌دهد. به همین خاطر است که این پژوهش‌گران معتقدند بازی‌های رایانه‌ای برای جراحان بسیار مفید خواهد بود و به آن‌ها مهارت‌های جدیدی را می‌بخشد. برخی دیگر از بازی‌ها، حافظه‌ی کودک را درگیر می‌کنند. درواقع این بازی‌ها نقش مهمی را در بهبود و تقویت

حافظه‌ی کودک بازی می‌کنند. در کنار آن بحث تمرکز نیز وجود دارد. با وجود این که برخی می‌گویند بازی‌ها باعث از بین رفتن قدرت تمرکز در کودکان می‌شوند، برخی دیگر می‌گویند این بازی‌ها تمرکز کردن را به کودکان یاد می‌دهند.

خطر کردن یکی دیگر از مواردی است که کودک می‌تواند از طریق بازی‌های رایانه‌ای بدون خطر جدی یاد بگیرد. اکثر بازی‌های رایانه‌ای کودک را در وضعیتی قرار می‌دهند که مجبور می‌شود ریسک کند و این یک مزیت بزرگ برای آن‌ها به شمار می‌آید. بعضی از بازی‌ها هم به کودکان فعالیت‌های تیمی و گروهی را یاد می‌دهند. کودکان با فعالیت‌های تیمی، کارهای خلاقانه را در کنار یکدیگر انجام می‌دهند. مطالعات دانشگاه میشیگان نیز نشان می‌دهد که بین بازی‌های رایانه‌ای و خلاقیت کودکان رابطه‌ی معناداری وجود دارد و می‌تواند باعث افزایش قدرت خلاقیت در آن‌ها شود. اما بازی‌ها در کنار مزیت‌های خود، معایبی نیز دارند.

اثرات مخرب بازی‌های رایانه‌ای چیست؟

همه برای اشاره به معایب بازی‌های رایانه‌ای، به عنصر خشونت در آن‌ها می‌پردازند. کودکانی که بازی‌های رایانه‌ای خشن را انجام می‌دهند، اغلب افکار خشونت‌آمیزی دارند و رفتارهای آن‌ها با هیجان‌های خشنی همراه است. هرچند تا کنون مطالعات به صورت قطعی نشان نداده که این بازی‌ها ضرری داشته باشند، اما در اکثر مطالعات دانشگاهی این‌طور ادعا شده که بازی‌های خشن باعث بروز خشونت در کودکان می‌شود. البته برخی نیز می‌گویند این بازی‌ها باعث ایمن شدن کودکان در برابر خشونت در دنیای واقعی می‌شود، اما بحث خشونت هنوز به‌عنوان معایب بازی‌های رایانه‌ای نگریسته می‌شود.

بازی‌های رایانه‌ای عموماً باعث می‌شوند کودکان تعامل کمتری در دنیای واقعی داشته باشند. آن‌ها در دنیای مجازی مکرراً کارهایی را انجام می‌دهند که در ذهنشان نقش می‌بندد و این کار را کاملاً منفعلانه انجام می‌دهند. شرکت فعال کودک در بازی و عدم فعالیت در دنیای واقعی باعث بروز بحران در شخصیت او می‌شود. برخی نیز در این باره می‌گویند کودک به لحاظ روحی منزوی می‌شود. مطالعات دانشگاه نورث‌کارولینا نشان می‌دهد که بازی زیاد می‌تواند باعث دوری کودک از متن جامعه شود. کودکان باید در کنار سرگرمی‌هایی مانند بازی‌های رایانه‌ای به فعالیت‌هایی مانند ورزش نیز بپردازند. آن‌ها باید یاد بگیرند در کنار خانواده و دوستان خود فعالیت‌هایی را در دنیای واقعی انجام دهند. با تکرار بازی‌ها، کودکان نوعی تنهایی و در خود فرو رفتن را تمرین می‌کنند و اگر این مسئله کنترل نشود، باعث بروز بحران‌های جدی می‌شود.

کودکان در قالب بازی‌ها ارزش‌هایی را می‌آموزند، اما گاهی این ارزش‌ها اشتباه هستند. یاد گرفتن ارزش‌های غلط ازجمله معایب بزرگ بازی‌های رایانه‌ای است. برای مثال آن‌ها یاد می‌گیرند هرچه خشونت یا سختی بیشتری به خرج بدهند، پاداش بزرگ‌تری می‌گیرند. این در حالی است که این ارزش با ارزش‌های دنیای واقعی در تضاد است. تاثیر بازی‌ها بر سلامتی فیزیکی و جسمی کودکان نیز ازجمله موارد دیگری است که پژوهش‌گران زیاد به آن اشاره می‌کنند. بسیاری از کودکانی که سرگرمی عمده‌ی آن‌ها بازی‌های رایانه‌ای است، با مشکلاتی مانند چاقی یا ناهنجاری‌های استخوانی و مهره‌ای روبه‌رو می‌شوند. برخی نیز دچار سندرم‌هایی می‌شوند که علاج آن‌ها قدری دشوار است.

خوب و بد بازی‌های رایانه‌ای
تا حدود زیادی مشخص
است. شاید بهترین کار این
باشد که کودک با این بازی‌ها
سرگرم شود، اما والدین او را به
صورت مستمر کنترل کنند.
این مسئله نه‌تنها در مورد
بازی‌های رایانه‌ای، بلکه در
مورد تلویزیون و سایر رسانه‌ها
نیز صدق می‌کند

با کودکان و بازی‌ها چه کنیم؟

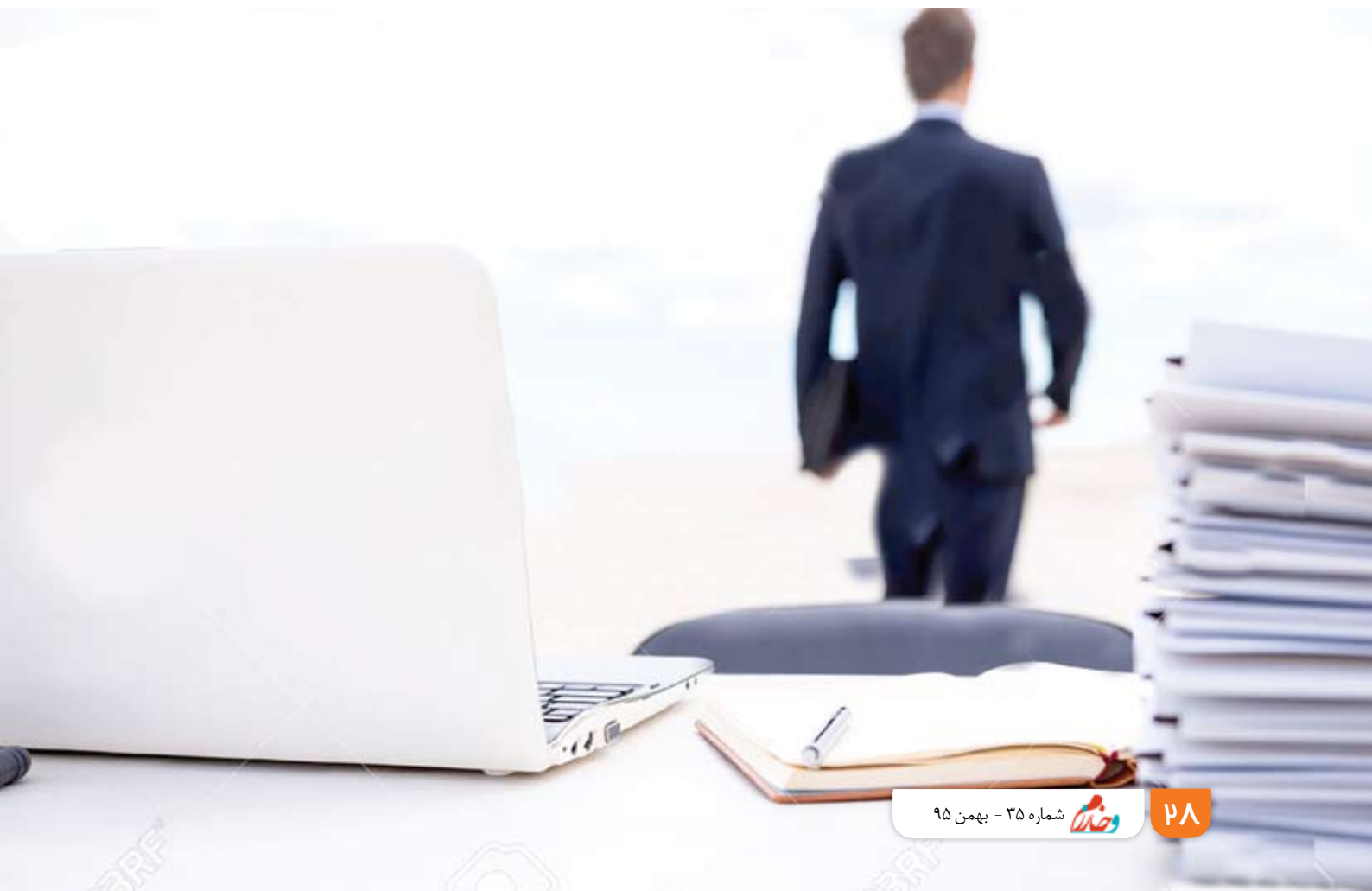
خوب و بد بازی‌های رایانه‌ای تا حدود زیادی مشخص است. شاید بهترین کار این باشد که کودک با این بازی‌ها سرگرم شود، اما والدین او را به صورت مستمر کنترل کنند. این مسئله نه‌تنها در مورد بازی‌های رایانه‌ای، بلکه در مورد تلویزیون و سایر رسانه‌ها نیز صدق می‌کند. والدینی که نسبت به کودک خود توجه نشان می‌دهند، او را به صورت مستمر رصد می‌کنند. هرچند این بازی‌ها می‌توانند مزایای بسیار خوبی برای کودک به همراه داشته باشند، اما لازم است محدودیت‌هایی را برای آن‌ها در نظر گرفت. اگر کودک بدون محدودیت خودش را با این بازی‌ها سرگرم کند، قطعاً با مشکلات جدی مواجه خواهد شد. بر اساس مطالعات دانشگاه آکسفورد، کودکان باید به بازی‌های رایانه‌ای دسترسی داشته باشند، اما این دسترسی باید همراه با برنامه‌ای مشخص باشد. یعنی کودک باید بداند که نمی‌تواند تمام وقت خود را صرف بازی‌های رایانه‌ای کند. ساعت‌های دسترسی او نیز باید مشخص و محدود باشد. این کار باعث می‌شود کودک نیز با احساسات مطلوب و خوشایندی همراه باشد. در کنار این‌ها لازم است که والدین اثرات هر بازی را که در اختیار کودک خود قرار می‌دهند، بر شخصیت او ارزیابی کنند. در صورتی که رفتاری ناهنجار از سوی کودک مشاهده شود که مشابه رفتار کاراکتری در بازی باشد، لازم است هر چه سریع‌تر اقدام شود تا جلوی اثر مخرب آن گرفته شود. محدودیت‌هایی که برای کودک ایجاد می‌کنید، اگر هوشمندانه باشد، می‌تواند شرایطی ایده‌آل را برای بهره‌برداری کودک از بازی‌ها ایجاد کند.

چطور غول طفره رفتن را شکست بدهیم؟

پرسه در قلمرو طفره

بر این باور است که در مرکز همه این بهانه‌ها یک دلیل اصلی قرار دارد؛ «ترس». احساس ترس باعث می‌شود نسبت به انجام بسیاری از کارها هیچ اقدامی نکنیم. همیشه می‌ترسیم که چیزی را از دست بدهیم، یا به غرورمان آسیب وارد شود، یا به ما ثابت شود که کاری را نمی‌توانیم. به همین خاطر تلاش می‌کنیم به بهانه‌های مختلف آن را انجام ندهیم. همیشه با خودمان می‌گوییم: «یک روز این کار را انجام می‌دهم». اما این یک روز هیچ‌گاه از راه نمی‌رسد. درواقع هر چه روزهای بیشتری می‌گذرد، بهانه‌های ما نیز قطعی‌تر می‌شود و طفره رفتن به حقیقت زندگی تبدیل می‌شود. اما استراتژی‌ها و راه کارهایی وجود دارد که می‌توان به کمک آن‌ها از طفره رفتن جلوگیری کرد. تمایل به انجام کارها با انگیزه برای انجام آن‌ها متفاوت است. اما غلبه بر این حالت‌ها بسیار ساده است. اگر کاری دارید که نیمه‌تمام رها کرده‌اید و از انجام آن طفره می‌روید، بهتر است نگاهی به این استراتژی‌ها بیندازید.

همه انسان‌ها گاهی از انجام بعضی از کارها طفره می‌روند. برخی از این کارها، معمولی و خسته‌کننده هستند، مثل مرتب کردن فایل‌ها یا تمیز کردن قفسه‌ها بعد از مدت‌های طولانی؛ به همین خاطر هم از انجام آن‌ها طفره می‌رویم. اما گاهی اوقات کارهای بزرگ هم که نیاز به زمان دارند و انجام ندادن آن‌ها می‌تواند باعث شکست ما شود، کنار زده می‌شوند و به نوعی زیر بار تعهد آن‌ها نمی‌رویم. گاهی باید شغل خود را عوض کنیم و اطلاعات تازه به دست بیاوریم. گاهی باید در برابر چیزی که مدت‌هاست آزارمان می‌دهد، بایستیم و فکری کنیم، اما باز هم از آن‌ها طفره می‌رویم. هر کسی هم دلایل خودش را می‌آورد؛ «امروز سرم خیلی شلوغه»، «خسته هستم»، «استرس زیادی دارم»، «خیلی خطرناکه»، «قطعی نیست»، «تجربه کافی ندارم»، «برای این کار پیر شدم»، «برای این کار خیلی آشفته هستم»، اکثر مواقع همه این‌ها بهانه‌هایی هستند که به ما کمک می‌کنند از انجام برخی امور طفره برویم. تحلیل‌گر فوربز



۱. فهرستی از کارهای خود تهیه کنید

تهیه فهرست روشی بسیار قدیمی است، اما گاهی لازم است خود را با روش‌های قدیمی راه بیندازیم. کافی است فهرستی از کارهایی که باید انجام بدهید، تهیه کنید و جلوی آن یک مربع خالی بگذارید. هر چیزی از کوچک تا بزرگ را در این فهرست بنویسید. می‌توانید کارهای بزرگ را به بخش‌های کوچک‌تر نیز تقسیم‌بندی کنید و آن‌ها را در چند بخش بیاورید. سپس روز خود را با اولویت‌بندی این فهرست آغاز کنید. هر کاری را که انجام می‌دهید، جلوی آن تیک بزنید. این کار باعث می‌شود هم با نظم بیشتری برنامه خود را پیش ببرید و هم از پیش رفتن کارهای خود احساس لذت و آرامش پیدا کنید.

نکته اصلی این است که باید تمرکز خود را در این فهرست روی کارهایی بگذارید که معمولاً از انجام آن‌ها طفره می‌روید، یا به بعد موکول می‌کنید. همه این کارها باید با نظم خاص خود انجام شود. گاهی لازم است برای فهرست خود زمان نیز تعیین کنید. زمان‌بندی باعث می‌شود کارتان را با نظم بیشتری پیش ببرید. در طول روز دائم به فهرست خود نگاهی بیندازید و دوباره آن را ارزیابی کنید. مهم‌ترین کارها را پیش ببرید. در این بین هر کار یا ایده‌ای را که به ذهنتان می‌آید نیز در دفترچه خود یادداشت کنید. سعی کنید هیچ کاری در فهرست یک روز برای بعد باقی نماند، چراکه این کار شما را در قلمروی طفره رفتن متوقف می‌کند.

۲. سخت‌ترین کارها را تمام کنید

وقتی پروژه بزرگ و سختی دارید که همه کارهای دیگر شما را هم زمین گذاشته، بهتر است از همان کار شروع کنید و ابتدا آن را انجام بدهید. وقتی ابتدا کارهای بزرگ و سخت را در فهرست خود انتخاب کنید و به اتمام برسانید، احساس مفید بودن و کارایی به شما دست می‌دهد که این مسئله خودش به شما انگیزه می‌دهد. البته اگر پروژه‌ای آن‌قدر بزرگ است که نمی‌توانید در یک بخش آن را به پایان برسانید، بهتر است آن را به بخش‌های کوچک‌تر و خردتر تقسیم کنید و بخش‌ها را یکی‌یکی پیش ببرید. البته باید یک بخش نهایی برای این پروژه در فهرست خود داشته باشید که بدانید اگر همه این کارها را به ترتیب انجام بدهید، به آن نقطه خواهید رسید. به علاوه این هدف نهایی به صورت مستمر به شما یادآوری می‌کند که پروژه شما باید به نقطه پایان برسد.

۳. کارهای دو دقیقه‌ای را تمام کنید

هر بار که می‌بینید کاری را به بعد موکول می‌کنید و از انجام آن طفره می‌روید، کافی است یک سوال را از خودتان بپرسید: «آیا این کار بیشتر از دو دقیقه از زمان من را می‌گیرد؟» در اکثر مواقع این کار به سادگی بیرون بردن آشغال‌ها از خانه است. هر کاری را که می‌خواهید انجام آن را به بعد موکول کنید اما می‌دانید کمتر از دو دقیقه زمان می‌برد، در همان لحظه انجام بدهید. با این کار خودتان را وادار می‌کنید که کارها را پیش ببرید.

۴. زمان بگیرید

اگر خیلی سریع غرق در فکر و رویا می‌شوید، لازم است برای کارهای خود زمان‌بندی کنید. با خودتان بگویید من در ۱۰ دقیقه این کار را انجام می‌دهم و باید این کار را با ذهنی آرام و آسوده به پایان برسانم. بعد از آن می‌توانید به هر آنچه دوست دارید، فکر کنید. این کار باعث می‌شود سرعت عمل شما نیز افزایش پیدا کند. اکثر کارشناسان می‌گویند این ترفند می‌تواند مهارت شما را در انجام بسیاری از کارها نیز بالا ببرد. کنترل زمان باعث می‌شود کارهایتان را به بهترین نحو به انجام برسانید.

۵. به خودتان زمان استراحت بدهید

اگر نمی‌توانید تمام تمرکز خود را روی کار بگذارید و با حواس‌پرتی کار را پیش

می‌برید، بهتر است به خودتان زمانی برای استراحت بدهید. یک ساعت را روی زنگ بگذارید؛ ۱۰ دقیقه به عنوان زنگ استراحت شما خواهد بود. می‌توانید در این زمان بخوابید، کتاب بخوانید یا با دوستان گپ بزنید. هر کاری که باعث می‌شود حواستان پرت شود، همان کار را انجام بدهید. به این ترتیب می‌توانید جلوی وسوسه بعدی را بگیرید. اما مطمئن شوید که در پایان ۱۰ دقیقه دوباره به کار خودتان بازمی‌گردید.

۶. حواس‌پرتی‌ها را دور بریزید

شاید تماس با مادر یا به پایان رساندن فصل بعدی کتاب، جزو برنامه‌های شما برای چند دقیقه دیگر باشد، اما همین حالا باید کار دیگری انجام بدهید. پس نباید به آن‌ها نیز فکر کنید. فکر کردن به آن‌ها صرفاً باعث حواس‌پرتی شما می‌شود. هر چیزی را که باعث می‌شود فکرتان مشغول شود، از سر راه بردارید، تلفنتان را خاموش کنید، موسیقی را قطع کنید و مانع حواس‌پرتی‌تان شوید. اگر موج‌سواری اینترنتی در طول کار برای شما مشکل ایجاد می‌کند، بهتر است از ابزارها و نرم‌افزارهای هوشمند و تخصصی در این زمینه استفاده کنید. این اپلیکیشن‌ها دسترسی شما را در فضای مجازی محدود می‌کند و درواقع به نوعی شما را کنترل می‌کند. اگر هم برای نوشتن گزارش‌های طولانی مشکل دارید، بهتر است برای نوشتن خود برنامه‌ریزی کنید و طبق برنامه آن را پیش ببرید. هر چیزی که مانع تمرکزتان می‌شود، باید از سر راه برداشته شود.

۷. کمال‌گرا نباشید

اگر دائم به دنبال بهترین زمان، بهترین شرایط و ایده‌آل‌ترین پروژه هستید، یعنی فردی کمال‌گرا هستید و این کمال‌گرایی شما را در چرخه طفره رفتن می‌اندازد. بهتر است از فکر کامل بودن بیرون بیایید. گاهی پروژه‌ای که روی آن کار می‌کنید، به هیچ عنوان نیازی به کامل بودن ندارد. اما شما برای این‌که از انجام آن طفره بروید، به دنبال کامل بودن آن می‌گردید.

۸. به خودتان انگیزه بدهید

بسیاری از افرادی که از انجام کارها طفره می‌روند، ادعا می‌کنند اگر فشار روی آن‌ها بیشتر شود، کار را بهتر انجام می‌دهند. حالا اگر در حال انجام پروژه‌ای باشید که هیچ خط پایانی ندارد، باید چه کار کنید؟ بهتر است این فشار را خودتان روی خودتان ایجاد کنید. زمانی را مشخص کنید و خودتان را وادار کنید که تا آن زمان کار به پایان رسیده باشد. در پایان نیز جایزه‌ای برای خودتان در نظر بگیرید که به عنوان انگیزه برای شما عمل کند. در کنار جایزه می‌توانید مجازاتی هم در نظر بگیرید که اگر کار انجام نشد، این مجازات عملی شود. اگر خودتان نمی‌توانید این نظام پاداش و جزا را برای خودتان اعمال کنید، لازم است از شخص دیگری کمک بگیرید تا در این فرایند به شما کمک کند. گاهی یک دوست یا همکار صمیمی یا یک عضو خانواده می‌تواند نقش موثری در این زمینه برای شما داشته باشد.

۹. روی هدف نهایی تمرکز کنید

می‌توانید صرفاً روی فهرستی تمرکز کنید که انجام آن بسیار دشوار به نظر می‌آید، ولی بهتر است روی هدف نهایی تمرکز کنید، مثلاً روی پولی که قرار است در پایان انجام یک کار به دست بیاورید. تمرکز خود را همیشه روی نکات مثبت یا پاداش‌ها قرار دهید تا به شما انگیزه کافی برای ادامه مسیر را بدهد.

۱۰. در هر زمان یک کار را انجام بدهید

از قدیم گفته‌اند که با یک دست نمی‌توان دو هندوانه برداشت. هیچ‌کس نمی‌تواند چند کار را در یک زمان به بهترین شکل به انجام برساند. بهتر است کارها را به بخش‌های کوچک تقسیم کنید و آن‌ها را یکی‌یکی به انجام برسانید. در غیر این صورت از چند کار با همین روش طفره خواهید رفت.

بهترین غذاهای دنیا متعلق به کدام شهرهاست؟

وقتی غذاها جاذبه گردشگری می شوند

هم از دستورات غذایی محلی و سنتی و هم از دستورات امروزی در آشپزی بهره گرفته‌اند. شهرهایی که نام آن‌ها این‌جا آورده شده، خلاقیت بسیار زیادی برای غذاهای خود به خرج داده‌اند و به لحاظ استفاده از ادویه‌های جدید بسیار مبتکرانه عمل کرده‌اند. به همین خاطر نام آن‌ها در این فهرست آمده است.

غذاها یکی از جاذبه‌های گردشگری به شمار می‌آیند. اما بهترین غذاهای دنیا مربوط به چه کشورها یا شهرهایی است؟ دلی تلگراف گزارشگر خود را به شهرهای مختلف جهان فرستاده تا بهترین شهرها برای خوراکی را پیدا کند. آن‌ها محبوب‌ترین شهرها به لحاظ خوراکی را پیدا کرده‌اند. این خوراکی‌ها



۳. لیون، فرانسه

پاریس به‌خاطر جذب توریست‌ها به آشپزخانه‌ها و رستوران‌هایش در جهان شهرت بسیار زیادی دارد. اما واقعیت این است که لیون بهترین شهر فرانسه، برای شکم‌هاست. بهترین غذاها در فرانسه نیز مربوط به این شهر است. بهترین آشپزها از نقاط مختلف فرانسه در این شهر دور هم جمع می‌شوند و با بهترین مواد اولیه، خوراکی‌ها را تهیه می‌کنند. البته آشپزی در این شهر در عین این‌که بسیار ماهرانه انجام می‌شود، کاری بسیار ساده است. این سادگی با کیفیت بالای مواد غذایی ادغام شده و ترکیبی خوشایند را برای مردم ایجاد کرده است. در کنار این، فضاهایی که برای غذا خوردن در این شهر ایجاد شده، با معماری و دکور خاص خود به جاذبه دیگری برای شکم‌گردها تبدیل شده است. درواقع منظره غذایی هم در این شهر منحصربه‌فرد است.

۲. توکیو، ژاپن

بیش از ۲۲۰ رستوران با رده بالا در توکیو وجود دارد. این تعداد رستوران در سطوح بالا در جهان نمونه است. سرآشپزها در توکیو سبک‌ها و تکنیک‌های سنتی و بسیار قدیمی آشپزی را با روش‌های امروزی ترکیب کرده‌اند و غذاهایی جدید را به جهان عرضه کرده‌اند. آن‌ها در این کار بسیار ماهرند و به همین خاطر ترکیبات بسیار لذیذی را به مردم ارائه کرده‌اند. از نودل گرفته تا سوشی با هر قیمتی و با بهترین کیفیت در توکیو یافت می‌شود. یکی دیگر از مواردی که مختص توکیو است، استفاده از سبزیجات و مواد اولیه تازه است. سرآشپزها در این شهر از تازه‌ترین سبزیجات فصلی در غذاهای خود استفاده می‌کنند که در کیفیت غذای آن‌ها بسیار اثرگذار است. منطقه‌ای که این شهر در آن واقع شده نیز به گونه‌ای است که می‌تواند در طول سال مواد اولیه را در نقاط مختلف تهیه و در اختیار آشپزها قرار بدهد. این ویژگی مختص توکیو است.

۱. نیواورلئان، لوئیزیانا، ایالات متحده آمریکا

منطقه نیواورلئان در جایی قرار دارد که قلب میراث است. قابلمه‌هایی که دهان را آب می‌اندازند، جزو ویژگی‌های اصیل در این شهر آمریکایی هستند. اما در این شهر فرهنگ آمریکایی تنها نیست، بلکه با فرهنگ‌های دیگری همچون فرانسوی، آفریقایی و دیگر حوزه‌ها نیز ادغام شده است. این ترکیب فرهنگی روی دستورات غذایی نیز اثرگذار بوده است. یکی از غذاهای معروف در این منطقه پوبوی نام دارد که درحقیقت ساندویچی پروپیما از میگوهای دریایی است که با سایر موجودات کوچک دریایی ترکیب شده است. این ساندویچ با نان فرانسوی تهیه می‌شود و سبزی‌های آفریقایی نیز در آن استفاده می‌شود. این یکی از جذاب‌ترین و مغذی‌ترین غذاهای نیواورلئان است.



۶. لوییزویل، کنتاکی، ایالات متحده آمریکا

این شهر در آمریکا به تازگی در کانون توجه شیفتگان غذا قرار گرفته است. صنعت غذا در این شهر رو به پیشرفت است و خیزش جدید ادویه‌ها و طعم‌های جدید به آن کمک بسیار زیادی می‌کند. آشپزها در این شهر تلاش می‌کنند غذاهای جدید را به مشتری‌ها عرضه کنند و از این طریق نام خود را بر سر زبان‌ها بیندازند؛ تا کنون نیز بسیار موفق بوده‌اند. در این شهر هم‌چنین یک زنجیره غذایی برای فست‌فودها راه افتاده که باز هم بسیار اثرگذار خواهد بود.



۵. مراکش، مراکش

شهر مراکش در روز یک شهر عادی است که در آن هیچ خبری نیست، اما شب‌های آن فضایی مانند جشن دارد. این شهر میدانی دارد که شب‌ها قصه‌گوها به آن سرازیر می‌شوند، هر کسی هم که دنبال سرگرمی باشد، به آن‌جا می‌رود. همه اغذیه‌ای‌ها با گاری‌های خود کم‌کم از راه می‌رسند و در خیابان غذاهای خود را می‌فروشند. از کباب گرفته تا گوشت بره، همه چیز این‌جا وجود دارد و قیمت‌های آن‌ها نیز اغلب بسیار ارزان است. همه غذاها با مقدار زیادی زعفران و روغن زیتون تهیه می‌شوند و طعمی بسیار دل‌نشین دارند. مراکش بهترین غذاهای خیابانی را دارد.



۴. سن سباستین، اسپانیا

در شمال اسپانیا شکل خاصی از غذاها مرسوم است که به آن پینتاکس می‌گویند، یعنی غذاهایی که شبیه به اسنک هستند و در فضایی اجتماعی یا دورهمی با نوشیدنی‌ها خورده می‌شوند. این غذاها کوچک و در اندازه یک انگشت هستند. در سن سباستین سرآشپزها این مدل غذاها را تهیه می‌کنند و در منوی خود قرار می‌دهند که طرفداران بسیار زیادی هم دارد. نکته اصلی در مورد این غذاها این است که چون بسیار کم و کوچک هستند، همیشه تازه تهیه می‌شوند و افراد با خیال راحت آن‌ها را مصرف می‌کنند. این شهر هم‌چنین به‌خاطر غذاهای باکیفیت و غذاهای دریایی‌اش نیز شهرت دارد.



۹. لندن، بریتانیا

پایتخت انگلستان با تعدد رستوران‌ها در مرز انفجار است. این رستوران‌ها هر روز شیک‌تر و جذاب‌تر می‌شوند. مردم در لندن به دنبال خاص‌ترین و متفاوت‌ترین تجربه‌ها از آشپزی هستند. آن‌ها غذاهایی باکیفیت و با مواد اولیه متفاوت می‌خواهند. به همین خاطر است که وضعیت آشپزی و رستوران‌ها نیز در این شهر در حال تغییر است. یعنی هر روز رستوران جدیدی ایجاد می‌شود که بهترین است. مردم در این شهر هم‌چنین جنبشی علیه غذاهای فست‌فودی داشته‌اند.



۸. فلورانس، ایتالیا

معمولا فلورانس را به‌خاطر هنر، تاریخ، معماری و مد در جهان می‌شناسند، اما از همه مهم‌تر در این شهر، آشپزی است. سبک غذا در این شهر همیشه به شکل خاصی بوده و به دوران تمدن در این کشور بازمی‌گردد. آن‌ها از نان‌های کم‌نمک و پاستاهای آغشته به سس استفاده می‌کنند. از آن‌جا که محصولات محلی بسیار خوبی مانند روغن زیتون یا پنیر و گوشت‌های کبابی در این منطقه تولید می‌شود، آشپزها می‌توانند خوراکی‌های لذیذی را به مشتریان خود عرضه کنند.



۷. جورج تاون، مالزی

مالزی هم یکی از کشورهایی است که می‌توان در شهرهای آن غذاهای خیابانی بسیار خوبی پیدا کرد. البته محلی‌ها به آن هاکر می‌گویند که منظورشان همان خوراکی‌های خیابانی است. فروشندگان برای غذاهای خود از دستورات غذایی قدیمی چینی و هندی به صورت ترکیبی استفاده می‌کنند. معروف‌ترین غذا هم از ترکیب برنج و نودل با تخم‌مرغ و حبوبات درست شده است که مقدار زیادی ادویه‌های تند به آن اضافه شده است.

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

افقی:

- ۱- دوات، ظرف مرکب -
- ۲- همه موجودی و دارایی
- ۳- پرندۀ ترازو - مرکز لبنان
- ۴- ماده‌ای برای شستشوی سر و بدن ۳- اصطلاحی در شطرنج - اسب - میوه
- ۵- جالیزی - دوبیتی ۴- دوست
- ۶- گروه تبهکاران - ده
- ۷- هکتار - لطیف و هموار
- ۸- واحد سطح - سربازخانه
- ۹- فرارکننده - دانه معطر
- ۱۰- محل نگهداری اشیای عتیقه - دریاچه حمام -
- ۱۱- گندمفروش ۷- از توابع تنکابن - زمین آذری -
- ۱۲- صمغ گیاه - ترکیب کردن دو یا چند فلز ۸- نمونه و
- ۱۳- پیشوا - بالابر خودرو - نام مادر حضرت یعقوب(ع)
- ۱۴- ملک رازی ۹- تپه بلند -
- ۱۵- تصدیق اسپانیولی - جنس مذکر - سودای ناله - غذای رقیق ۱۰- نرخ بازاری
- ۱۶- داربُر - خون - برتری
- ۱۷- کارگر - از چاشنی‌های غذا - درخت تاک - برابر

عمودی:

- ۱- فرزند داریوش هخامنشی و شاه معروف ایرانی - از مراکز فرهنگی هنری وابسته به شهرداری
- ۲- بازار - بخش دوگانه پیراهن - نام چشمه‌ای است در بهشت ۳- شغال - اندوهگین - مرغ
- ۳- می‌رود - پل معروف شمال ۴- لغزنده - غلاف فشنگ - احمق، کودک - از کلمات استفهام
- ۴- طول عمر - چوبدستی - شتربان - نفس خسته ۶- راه بزرگ - نوعی پوست دباغی‌شده نرم
- ۵- اصلا ۷- نوعی نقاشی - عدد اول - گروه هم‌آوازی - الهه شکار ۸- سازی ساده - قاضی ورزشی
- ۶- روحانی زرتشتی - نورسیده، جوان ۹- مهره‌ای در شطرنج - بوی رطوبت - فلزی نرم و سنگین
- ۷- دریا - چیز ۱۰- زردک - نسب، اصل - محل رجوع - اساس ۱۱- نجم - سرای مهر و کین -
- ۸- عدد ورزشی - گرو، رهن ۱۲- بادها - قرض - همنشین، همدم ۱۳- پسوند شباهت - مجموعه کارهایی که به هدف مشخصی ختم شود - تولیدکننده - عدد خراب ۱۴- همه دارند - رقص
- ۹- هنری - کره و چربی دوغ - جام تیم قهرمان ۱۵- سمت راست - پیمودن - اذیت - هر چیز
- ۱۰- استوانه‌ای دراز و میان تهی را گویند ۱۶- خاک اره - بایگانی - حل‌شده ۱۷- علم بررسی خواصی از فضاها که با کشیدن یا فشردن تغییر نمی‌کند - از دسرهای فرنگی