

سخن نخست

بنیان پایدار



وخارزم - ماهنامه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
شماره ۴۳ - مهر ۱۳۹۶

توافق جدید خوارزمی و بانک صادرات ایران
برای بازپرداخت اقساط نیروگاه منتظر قائم

شیوه‌های سرمایه‌گذاری هوشمندانه با سرمایه‌های خرد
وقتی پول خرده‌ها، ثروت می‌شوند



راه دشوار بهبود کسب و کار

بانک‌ها!
تصمیمات دیروز، مشکلات امروز

تجارت، موتور توسعه



توافق جدید خوارزمی و بانک صادرات ایران برای بازپر داخت اقساط نیروگاه منتظر قائم

مربوط به مطلب صفحه ۳ همین شماره

- صنعت پزشکی و دارویی شکلی مدرن به خود می‌گیرد
- ۱۵ اقتصاد نوین سلامت
- شیوه‌های سرمایه‌گذاری هوشمندانه با سرمایه‌های خرد
- ۱۶ وقتی پول خُردها، ثروت می‌شوند
- ۱۸ تیپ‌شناسی شخصیتی برای مدیریت پروژه‌ها
- چه آینده‌ای در انتظار صنعت دارو است؟
- ۲۰ دارو در مسیر تکامل
- ۲۱ اخبار خوارزمی
- وقتی توسعه تجارت بین‌المللی به رشد اقتصاد جهانی می‌انجامد
- ۲۲ تجارت، موتور توسعه
- درس‌های کسب‌وکاری از جک ما، بنیان‌گذار علی‌بابا
- ۲۴ معجزه‌ری استارت!
- مجله فرهنگ و خانواده
- ۲۶ خلاقیت‌های بی‌پایان
- ۲۸ نایب‌های مستطیل سبز
- ۳۰ رمز گشایی از ۱۰ واقعیت ساده
- ۳۱ اثری ماندگار در تاریخ سینما
- ۳۱ یک فنجان چای

- ۲ بنیان پایدار
- دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی
- مرتضی سامی؛ رییس هیأت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر خبر داد:
- ۳ توافق جدید خوارزمی و بانک صادرات ایران برای بازپرداخت اقساط
نیروگاه منتظر قائم
- وضعیت سوددهی شرکت‌های بورسی در ماهی که گذشت
- ۴ اوج‌گیری معدن، فلزات و محصولات وابسته به مسکن
- گزارشی درباره جایگاه ایران در رتبه‌بندی شاخص کسب‌وکار و رقابت‌پذیری
- ۶ راه دشوار بهبود کسب‌وکار
- نگاهی به نقش کلیدی زنان در سازمان‌های نوین
- ۸ نجات کسب‌وکار با تدبیر زنانه
- سوزن و جوالدوز
- و خارزم دلیل برگزار نشدن مجامع عمومی بانک‌ها را بررسی می‌کند
- ۱۰ بانک‌ها، تصمیمات دیروز، مشکلات امروز
- گفت‌وگو با مهرداد انوری، مدرس و مشاور توسعه کسب‌وکار
- ۱۲ کارکنان وفادار، سرمایه ارزشمند سازمان‌ها
- ۱۴

ضوابط درج مقالات در ماهنامه "و خارزم"

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

vakharazm@kharazmi.ir

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر تحریریه: مریم عربی
همکاران این شماره: بنفشه چراغی، نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش‌فر، محمدحسین علی‌اکبری، صدیقه ثنائی، سعید بختیاری، غزال بابایی، نیما بابایی
طراح جلد: مسعود ریسی
گرافیک و صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای
ویراستار: شیدا محمدطاهر
امور دفتری: وحیده بهزادی
نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین خیابان ۲۲ و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸
تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹
تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰
نشانی الکترونیک:

vakharazm@kharazmi.ir



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



شماره ۴۳ - مهر ۱۳۹۶

بنیان پایدار

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

در میانه سال چهارم اجرای برنامه راهبردی هفت ساله در راستای ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها، گروه جوان خوارزمی در آستانه برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه، بر سکوی پرشی دیگر قرار گرفته است تا مسیر رشد را -اگرچه دشوار و به‌غایت ناهموار- نیرومندتر از پیش ببیماید. ساختن، پرداختن و پرچم ارزش‌آفرینی افراختن و در پی آن افزودن بر ثروت گروه و ذی‌نفعانش، اگرچه نیروی زیاد برده و می‌برد، اما نتایج شیرینش از خستگی و آزرده‌گی می‌کاهد و عزم را برای رسیدن به اوج دوچندان می‌کند.

امروز، دارایی‌های گروه خوارزمی بیش از هر زمان دیگری استحکام یافته و منبع پایدار خلق ارزش و تولید سود شده و این بیش از هر چیزی مدیون برنامه راهبردی است. اگرچه به دلایل گوناگونی، از جمله شرایط اقتصادی کشور، تنگنای مالی بنگاه‌ها و آثار تحولات بین‌المللی بر محیط کسب‌وکار ایران، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی نتوانست تمامی اهداف پیش‌بینی‌شده برای سال چهارم برنامه را تحقق ببخشد و با سرعتی که در روزهای تدوین برنامه، خوش‌بینانه پیش‌بینی کرده بود، پیش‌رود، اما باور قوی آن است که همین مقدار از پیش رفتن نیز در فضای سخت کسب‌وکار سال‌های گذشته، بدون برنامه میسر نبود و روشن نیست که اگر برنامه بلندپروازانه و اعتقاد قوی به آن وجود نداشت، اکنون گروه در چه وضعیتی قرار می‌گرفت. در سال‌هایی که رکود حاکم بر بنگاه‌ها، بسیاری از شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس را ناگزیر از تعدیل سود و عملکرد ساخت، خوارزمی با انگیزه‌های دوچندان، باز نایستاد و به راه خود پرشتاب‌تر از گذشته ادامه داد و توانست افزایش دارایی و سود شرکت‌های گروه را تا میزان مناسبی محقق سازد، که البته از رقم هدف‌گذاری‌شده به‌مراتب پایین‌تر بود.

مهم‌ترین مانع در این راستا، عدم تعادل در اقتصاد و محدودیت نقدینگی بود که بزرگ‌ترین شرکت گروه را آزار می‌داد، به گونه‌ای که در شرکت توسعه برق و انرژی سپهر که مالکیت و مدیریت نیروگاه منتظر قائم را به عهده دارد، دو رویداد وعده داده‌شده و مورد انتظار رخ نداد؛ افزایش نرخ برق و وصول مطالبات از دولت. هزینه فرصت ناشی از مطالبه‌های نزدیک به ۱۰ هزار میلیارد ریال از وزارت نیرو و همچنین عدم تحقق تعدیل متناسب قیمت برق فروشی و علاوه بر این موارد، محدودیت‌های ایجادشده برای بخش غیردولتی در صادرات برق و رقابت سازنده در بازار داخلی، درحالی‌که این بخش بیش از ۵۰ درصد برق کشور را تولید می‌کند، دشواری‌هایی برای گروه ایجاد کرد. اما مدیران و کارکنان توانستند با افزایش راندمان نیروگاه، بهبود نظام‌های تولید و باز مهندسی فروش، آثار ناگوار این محدودیت را به کمترین مقدار خود برسانند و با کسب سودی بیشتر از هفتصد میلیارد ریال در نیروگاه، مسیر رشد را هموار سازند. عدم برخورداری نیروگاه از جریان مطلوب ورود وجه نقد، عملاً بازپرداخت اقساط خرید نیروگاه به بانک صادرات ایران را دشوار ساخته بود، که خوش‌بختانه پس از ماه‌ها پی‌گیری و مذاکره و همکاری ارزشمند مدیران ارجمند بانک، مصوبه هیئت مدیره بانک در خصوص تهاوت اقساط سررسید شده با دارایی و تسهیل اقساط آتی در هفته‌های گذشته ابلاغ شد و ابهام سنگین موجود در مورد نیروگاه را از بین برد. این توافق، غیر از آن‌که فرصت مناسبی را برای رشد و افزایش ظرفیت در اختیار نیروگاه قرار می‌دهد، شناسایی سود مناسبی را برای سال منتهی به پایان خرداد ماه آینده میسر می‌سازد، که آن نیز بال نیرومند دیگری برای اوج گرفتن است.

در آستانه مجمع سالانه، ضمن آن‌که عملکرد شش ماهه بخش مهمی از شرکت‌های گروه نویدبخش ارتقای توان سودآوری و ارزش‌آفرینی است و سیاست‌های پولی اعلام‌شده از سوی دولت و بانک مرکزی نیز افق روشن‌تری را برای بازار سرمایه ترسیم می‌کند و البته احتمال بالاتر رفتن نسبی نرخ ارز و تورم در شش ماه آینده نیز از یک سو تهدیدی برای اقتصاد در سطح کلان و از سوی دیگر فرصتی برای برخی از بنگاه‌ها در سطح خرد به شمار می‌رود، گروه ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها بر آن است تا با استفاده از فرصت‌های آتی بازار اوراق بهادار و عرضه سهام شرکت‌های گروه در آن، تحکیم کسب‌وکارهای جدیدی که در گروه آغاز شده‌اند، ارتقای ترکیب سبد سرمایه‌گذاری بورسی و همچنین افزایش بهره‌وری و سودآوری شرکت‌های دیگر در کنار توسعه بین‌المللی فعالیت‌ها، سال پنجم برنامه راهبردی هفت ساله را به گونه‌ای متفاوت‌تر و به‌مراتب بهتر از پیش رقم زند. زیرا بنیان‌های سرمایه‌گذاری خوارزمی اکنون استحکام یافته‌اند و فضا آماده اوج‌گرفتنی دیگر است که علامه اقبال گفت:

موج را از سینه دریا گسستن می‌توان
بحر بی‌پایان به جوی خویش بستن می‌توان
گر به خود محکم شوی سیل بلانگیز چیست
مثل گوهر در دل دریا نشستن می‌توان



مجله اقتصاد و مدیریت

گپ

مرتضی سامی؛ رییس هیأت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر در گفت و گو با وخارزم خبر داد:

توافق جدید خوارزمی و بانک صادرات ایران برای بازپرداخت اقساط نیروگاه منتظر قائم

دستیابی به چارچوب مذکور، مذاکرات برای رفع برخی ابهامات در زمینه سودهای گذشته و نحوه محاسبه سود و جدول بازپرداخت در آینده ادامه دارد که به زودی این ابهامات نیز رفع خواهد شد. سامی در ادامه گفت: طبق قرارداد قبلی، قرار بود کلیه اقساط طی ۸ سال پرداخت شود که اکنون این اقساط تا پایان سال ۹۵ از طریق واگذاری این دارایی ها بازپرداخت می شود و مانده طلب بانک نیز طی ۱۲ سال بازپرداخت خواهد شد. همان طور که اشاره شد، مشکل اصلی ما این است که وزارت نیرو در پرداخت مطالبات شرکت توسعه برق و انرژی سپهر بابت فروش برق تأخیر جدی دارد. با این حال اگر بانک صادرات ایران این ابهامات مورد اشاره را رفع کند، این شرکت هم تلاش خواهد کرد که به تعهدات خود عمل نماید. رییس هیأت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر درباره وضعیت فعلی نیروگاه گفت: نیروگاه دارای چهار واحد بخار قدیمی است که عمر بالای ۴۰ سال دارند و یکی از ایرادات این واحدها مصرف آب بالاست. واحدهای گازی و سیکل ترکیبی هم عمرشان حدود ۲ تا ۲۵ سال است. وزارت نیرو در دوران تملک نیروگاه، تا سال ها به دلیل اینکه قصد واگذاری آن را داشته، هزینه جدی هم برای آن نکرده است، اما وقتی نیروگاه به بانک صادرات ایران واگذار شد و متعاقباً به شرکت توسعه برق و انرژی سپهر رسید، هزینه های کلانی صرف تعمیرات اساسی و به روزرسانی این نیروگاه صورت گرفت تا میزان بهره وری آن بالا برود. رییس هیأت مدیره شرکت برق و انرژی سپهر ضمن اشاره به این که از زمان تحویل نیروگاه تا به امروز، حدود ۲۰ درصد افزایش بهره وری محقق شده، افزود:

این نیروگاه ۲۵ درصد از برق مصرفی استان تهران را تأمین می کند. با وجود تمام مشکلاتی که وجود داشت، اکنون نیروگاه در وضعیت خوبی قرار دارد و در سال گذشته و جاری نیز تولید خوبی داشته و بازار مصرف برق این نیروگاه، استان تهران و استان های همجوار است. شرکت توسعه برق و انرژی سپهر که مالک نیروگاه شهید منتظر قائم است، یکی از بزرگترین شرکتهای وابسته به گروه سرمایه گذاری خوارزمی است.

رییس هیأت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر از انجام توافقاتی جدید با بانک صادرات ایران جهت تسویه بدهی های نیروگاه شهید منتظر قائم خبر داد.

مرتضی سامی در گفت و گو با خبرنگار وخارزم گفت: پرداخت اقساط نیروگاه شهید منتظر قائم یکی از دغدغه های شرکت توسعه برق و انرژی سپهر و شرکت سرمایه گذاری خوارزمی بود. از زمان واگذاری نیروگاه شهید منتظر قائم به شرکت سرمایه گذاری خوارزمی توسط بانک صادرات ایران، بخشی از مطالبات بانک پرداخت شده و مابقی معوق مانده بود. از سوی دیگر وصول وجوه مربوط به فروش برق به وزارت نیرو به دلیل محدودیت های اعتباری این وزارتخانه، معوق مانده است، به طوری که مجموعه وزارت نیرو به شرکت برق و انرژی سپهر (متعلق به شرکت سرمایه گذاری خوارزمی)، رقمی حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان بدهکار است. سامی افزود: بیش از دو سال است که بین شرکت خوارزمی و بانک صادرات ایران، مذاکرات همه جانبه ای برای دستیابی به یک چارچوب مناسب جهت پرداخت اقساط بدهی به بانک جریان داشت و طرفین چند بار هم به جمع بندی نزدیک شدند اما تصمیم نهایی اخذ نشد تا اینکه حدود یک ماه پیش توافق اولیه در این زمینه انجام و در روزهای اخیر مذاکرات به نتیجه رسیده است. سامی در خصوص رقم بدهی اقساط شرکت برق و انرژی سپهر به بانک صادرات ایران و شیوه بازپرداخت آن توضیح داد: تا پایان سال ۱۳۹۵، مبلغ ۸۶۰ میلیارد تومان اقساط سررسید شده باید پرداخت می شد که به دلیل کمبود نقدینگی و طلب هزار میلیارد تومانی از مجموعه وزارت نیرو، قرار شد تا این اقساط به شکل دارایی به بانک صادرات ایران



پرداخت شود؛ به واقع در شرایطی که امکان تأمین نقدینگی لازم وجود ندارد، طبیعتاً شرکت برق و انرژی سپهر هم امکان پرداخت اقساط را به شکل نقد نداشته و از این رو تهاجر دارایی مورد توافق قرار گرفت. این دارایی شامل سهام شرکت های بورسی و غیر بورسی و برخی پروژه های ارزشمند و بزرگ ساختمانی گروه خوارزمی است که بابت اقساط بدهی به بانک صادرات ایران واگذار می شود. سامی اضافه کرد: به موازات

نیروگاه منتظر قائم ۲۵ درصد از برق مصرفی استان تهران را تأمین می کند. با وجود تمام مشکلاتی که وجود داشت، اکنون نیروگاه در وضعیت خوبی قرار دارد و در سال گذشته و جاری نیز تولید خوبی داشته و بازار مصرف برق این نیروگاه، استان تهران و استان های همجوار است.



وضعیت سوددهی شرکت‌های بورسی در ماهی که گذشت

اوج‌گیری معدن، فلزات و محصولات وابسته به مسکن

بورس

غزال بابایی

مقایسه با سود تولید قابل مقایسه نبود و همین امر موجب شده بود انباشت بدهی بانک‌ها روند صعودی به خود بگیرد. بازار سرمایه که رابطه مستقیمی با تولید و نرخ سود بانکی دارد، حالا روزهای خوبی را سپری می‌کند. با این‌که نرخ سود بانکی کاهش یافته، هنوز نقدینگی به سمت بازار مشخصی هدایت یا منتقل نشده و همه اثراتی که در بازار افتاده، بیشتر جو روانی است.

برخی کارشناسان معتقدند نظام بانکی هنوز به انسجام و قدرت کافی نرسیده و بعید است که این بخش اجازه خروج نقدینگی را بدهد، اما با این حال بررسی شاخص بورس در یک ماه گذشته نشان می‌دهد که روند صعودی در بازار سرمایه حاکم است.

در روزهایی که گذشت، با کاهش نرخ سود بانکی، برخی بازارها از جمله بازار سرمایه، طلا و ارز با نوسانات افزایشی همراه شدند و برخی کارشناسان این موضوع را پیش‌بینی کرده بودند. از یازدهم شهریور ماه سال جاری نرخ سود سپرده‌های بانکی به ۱۵ درصد کاهش یافت و برخی کارشناسان بر این باورند که کاهش این نرخ می‌تواند تاثیر مثبتی روی تولید البته به شرط رعایت و کاهش نرخ سود تسهیلات داشته باشد. این در حالی است که قبلاً شرکت‌های بورسی برای تامین سرمایه در گردش خود باید تسهیلات حدود ۳۰ درصد دریافت می‌کردند و این موضوع باعث شده بود تا تولید روند نزولی داشته باشد. در گذشته سود تسهیلاتی که به بنگاه‌های تولیدی داده می‌شد، در

معدنی‌ها و فلزی‌ها دوباره شاخص بورس را بالا کشیدند

رشد ادامه‌دار قیمت مواد معدنی و فلزی در بازارهای جهانی، دوباره تاثیر مثبت خود را بر بازار سرمایه ایران بر جای گذاشت، به طوری که نرخ سهام شرکت‌های مرتبط با گروه فلزی و معدنی افزایش یافت.

نرخ جهانی مس به مرز هفت هزار دلار نزدیک شد و قیمت نمادهای مرتبط را تحت تاثیر قرار داد. تنها یک شرکت مسی در یک روز بیش از ۱۰۰ واحد رشد را تجربه کرد. اکنون بیشترین سودی که شرکت‌های بورسی می‌توانند به سهام‌داران خود اعطا کنند، مربوط به حوزه معدنی‌هاست. بخش فولاد، مسکن و سایر فلزات

و خودرو اکنون سوددهترین شرکت‌های بازار سرمایه محسوب می‌شوند بررسی شرکت‌های بورسی نشان می‌دهد بعد از آن شرکت‌ها، گروه فرآورده‌های نفتی که پالایشگاه‌ها نیز در آن جای دارند، سود خوبی را نصیب سهام‌داران خود کردند.

اتصال بازار سرمایه به تحولات آینده

نقش تعیین‌کننده‌ای که در اقتصاد وجود دارد، این است که آیا سیاست‌گذاری دولت در یک سال آینده با تغییر همراه خواهد بود یا خیر. هم‌چنین نحوه بودجه‌ریزی و تعیین اولویت‌های اقتصادی نشان خواهد داد که در چه بخش‌هایی قرار است تحول رخ دهد. به‌عنوان مثال در سال ۹۴ اولویت دولت افزایش ظرفیت خودروسازی بود که ۱۱۰ هزار فقره تسهیلات در این بخش در نظر گرفته شد تا بخش خودروسازی بتواند در برابر کمپین نه به خرید خودروی صفر خودی نشان دهد. از سوی دیگر، تعیین نرخ دلار نیز در فعالیت شرکت‌ها تاثیرگذار خواهد بود. نرخ‌گذاری‌های جهانی روی محصولات صادراتی نیز نقش بسزایی در ادامه حیات برخی شرکت‌ها دارد و باید دید که اجرای این شرایط چقدر منطبق با منطق اقتصادی و سازگار با شرایط داخلی است.

سرمایه‌های کلان در بازار سرمایه

دکتر سیدحمید میرمعینی، کارشناس بازار سرمایه، به تحلیل بازار سرمایه پرداخت و به خبرنگار «وخارزم» گفت: بازار سرمایه هنوز نمی‌تواند محلی برای ورود سرمایه‌های خرد و کوچک باشد، به دلیل این‌که ریسک سرمایه‌گذاری در این بخش وجود دارد. نرخ سود سپرده‌های بانکی بدون ریسک و مالیات است و نیاز به تخصص برای ورود به این بخش ندارد. اما برای ورود به بازار سرمایه مردم تصور می‌کنند باید تخصص زیادی داشته باشند و به همین دلیل است که همیشه سپرده‌های بانکی اولین مقصد برای سرمایه‌گذاری به حساب می‌آید. او با اشاره به این‌که بازار سرمایه تابع شرایط اقتصادی داخلی و خارجی است، تصریح کرد: در بخش داخلی باید گفت که هنوز برنامه‌ریزی‌ها و تحولاتی که در بازار سرمایه در نظر گرفته شده، وارد فاز عملیاتی نشده و بعید است تا یک سال آینده بورس با تغییرات خیلی محسوس همراه باشد. از سوی دیگر، باید در نظر داشت که بخش تقاضای بازار داخلی اشباع شده و سود زیادی از این بخش نصیب سهام‌داران نخواهد شد.

میرمعینی با بیان این‌که نرخ دلار نقش بسزایی در فعالیت شرکت‌های بورسی و هم‌چنین سوددهی به سهام‌داران دارد، افزود: برخی شرکت‌ها در بازار سرمایه هستند که ماهیت صادراتی دارند و می‌توانند با افزایش نرخ دلار کار خود را گسترش دهند. زمانی که قیمت دلار واقعی شود، صادرات صرفه‌بهتری خواهد داشت و می‌توان بخش اشباع‌شده بازار داخلی را با افزایش صادرات مهار کرد. در این شرایط صادرات وضعیت بهتری پیدا می‌کند و تولید نیز با افزایش ظرفیت کار خود را ادامه خواهد داد که این موضوع نیز نشئت‌گرفته از مسائل سیاسی کشورهاست.

خودرویی‌ها برنده بازار سرمایه

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: تنها کالایی که در بورس است و مردم همیشه به آن نیاز دارند، خودرو است. این محصول می‌تواند با افزایش کیفیت خود سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهد. اکنون تعرفه واردات خودرو در ایران بالاست و این خطر همیشه وجود دارد که اگر این تعرفه کاهش یابد، آن موقع هیچ‌کس به سراغ محصولات داخلی نمی‌رود، به این دلیل که کالاهای ایرانی در مقایسه با کالاهای خارجی قابل رقابت نیستند. به‌نظر می‌رسد هیچ دولتی تصمیم نگیرد که چنین کاری را انجام دهد و همین امر موجب شده تا برخی مردمی که توانایی خرید خودروی خارجی را ندارند، به خرید خودروی

ایرانی روی بیاورند. در نتیجه خودرو هیچ زمانی با نوسانات منفی محسوس رویه‌رو نخواهد شد، اما اگر کیفیت خود را با افزایش ظرفیت همراه کند، حتما در بازار موفق خواهد شد.

قیمت‌گذاری جهانی، سودآوری داخلی

او با اشاره به شرکت‌های بورسی که در زمینه صادراتی فعالیت دارند، گفت: این شرکت‌ها علاوه بر در نظر گرفتن شرایط داخلی باید شرایط خارجی را هم در نظر داشته باشند. به بیان بهتر، برخی اتفاقات داخلی می‌تواند روی فعالیت شرکت تاثیرگذار باشد و از سوی دیگر قیمت‌گذاری‌های جهانی نیز در این بخش موثر است. برخی کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند رشد قیمت در یک ماه اخیر متوقف می‌شود، مگر این‌که اتفاقی در بخش کلان اقتصادی شاهد باشیم. شرکت‌هایی که صادرات‌محور هستند، باید بر اساس قیمت‌های جهانی محصولاتشان را قیمت‌گذاری کنند.

قانون سود سپرده‌های بانکی دوام ندارد

به‌نظر می‌رسد مشکلی که در بخش بانکی وجود دارد، اجازه ندهد قانون تنظیم سود سپرده‌های بانکی بیش از دو ماه ماهیت اجرایی داشته باشد. نظام بانکی در طول سال‌های گذشته با مشکلات زیادی دست‌وپنجه نرم کرده و همین امر موجب شده تا امروز مشکلات بیش از گذشته باشد. بالا بودن نرخ سود سپرده و تسهیلات باعث شد تا بانک‌ها در مقابل تولید قد علم کنند و تولید به دلیل زور کمی که در اختیار دارد، در حاشیه قرار بگیرد.

وابسته به مسکن‌ها سودده‌تر می‌شوند

دکتر جمشید پژویان، کارشناس اقتصادی، درباره تحولات بازار سرمایه به «وخارزم» گفت: با کاهش نرخ سود بانکی که مهم‌ترین تحول شرایط اقتصادی در چند سال اخیر محسوب می‌شود، به نظر می‌رسد اولین سرمایه‌های مردم به سمت بازار مسکن وارد شود. از این‌رو اولین شرکت‌هایی که از سرمایه‌های خرد و کلان مردم منتفع شوند، شرکت‌های وابسته به ساخت‌وساز در بورس هستند.

او تاکید کرد: شرایط امروز اقتصاد کشور ایجاب می‌کند که پول‌ها کمی از شبکه بانکی خارج شود و بازارهای دیگر نیز از این موضوع نفع ببرند. اکنون خود بانک‌ها با مشکلات زیادی همراه شده‌اند و سپردن پول به بانک‌ها لزوماً ضامن اعطای سپرده با نرخ اعلام‌شده نیست؛ به این دلیل که بانک‌ها سرمایه‌های جذب‌شده را در تولید سرمایه‌گذاری نکرده‌اند.

استاد دانشگاه علامه طباطبایی ادامه داد: فلزات و سیمان رابطه مستقیمی با بخش مسکن دارند و پیش‌بینی می‌شود که شرکت‌های تولیدکننده این دو بخش بتوانند سود خوبی به سهام‌داران خود اعطا کنند، اما همه این موضوعات به شرایط کلان اقتصادی وابسته است. اگر سیاست اقتصادی دولت تغییر کند و نگذارد که پول از شبکه بانکی خارج شود، هم‌چنان باید شاهد رکود در بخش تولید باشیم. پژویان با اشاره به این‌که برخی شرکت‌های تولیدکننده برق می‌توانند سود خوبی به سهام‌داران خود اعطا کنند، گفت: اکنون مصرف برق در شرایطی قرار دارد که اگر بخش خصوصی کنار برود و شرکت‌های بورسی فعال در این زمینه کم‌رنگ شود، خاموشی بیشتر خواهد شد و با توجه به این‌که هنوز قیمت برق در ایران اقتصادی و واقعی نیست، اما هم‌چنان دارای صرفه اقتصادی است. از این‌رو دولت همیشه خریدار اصلی برق است و شرکت‌های تولیدکننده برق می‌توانند سود خوبی را به دست آورند. البته نباید فراموش کرد که شفافیت در ترازنامه این شرکت‌ها می‌تواند تاثیر زیادی در جذب نقدینگی داشته باشد.

با کاهش نرخ سود بانکی که مهم‌ترین تحول شرایط اقتصادی در چند سال اخیر محسوب می‌شود، به نظر می‌رسد اولین سرمایه‌های مردم از بانک‌ها خارج و به سمت بازار مسکن وارد شود. از این‌رو اولین شرکت‌هایی که از سرمایه‌های خرد و کلان مردم منتفع شوند، شرکت‌های وابسته به ساخت‌وساز در بورس هستند

گزارشی درباره جایگاه ایران در رتبه‌بندی شاخص کسب‌وکار و رقابت‌پذیری

سرمایه

المیرا اکرمی

راه‌دشوار بهبود کسب‌وکار

ایران ثبت شده و بخش عمده تغییر رتبه ایران در این سال‌ها به دلیل بازنگری در داده‌ها اتفاق افتاده است. بر اساس گزارش‌های بانک جهانی در سال ۲۰۱۴ ایران در وضعیت شاخص کسب‌وکار رتبه ۱۳۲، در سال ۲۰۱۵ رتبه ۱۱۹ و در سال ۲۰۱۶ رتبه ۱۱۷ را در اختیار داشت. اما در جدیدترین گزارش سهولت انجام کسب‌وکار رتبه ایران سه رتبه تنزل یافته، به طوری که از ۱۱۷ به ۱۲۰ در بین ۱۹۰ کشور دنیا رسید که بر این اساس در واقع وضعیت واقعی کسب‌وکار ایران طبق گزارش بانک جهانی در سال ۲۰۱۷ تفاوت محسوسی با سال ۲۰۱۶ نداشته است. به این ترتیب باید گفت که وضعیت نماگرهای ایران در گزارش کسب‌وکار بانک جهانی طی سه سال منتهی به سال ۲۰۱۷ به‌طور واقعی تفاوت چندانی نکرده و کسب‌وکار در ایران سهل‌تر نشده است.

گزارش بانک جهانی که حدود چهار ماه پیش درباره وضعیت شاخص کسب‌وکار در کشورهای مختلف منتشر شد، نشان می‌دهد که ایران در بین ۱۹۰ کشور دنیا در سال ۲۰۱۷، در جایگاه ۱۲۰ قرار دارد. تنها اصلاح ثبت‌شده در گزارش سال ۲۰۱۷ برای ایران، بهبود و توسعه پنج واحد تجاری بود که تبعات آن در کاهش اندک زمان صادرات و واردات قابل مشاهده است، اما با توجه به بهبود سایر کشورها در این موضوع، رتبه ایران در نماگر تجارت فرامرزی از ۱۶۷ به رتبه ۱۷۰ در سال ۲۰۱۷ تنزل یافته است. اما از سال ۲۰۱۵ روند رو به بهبودی در رتبه ایران در گزارش انجام کسب‌وکار بانک جهانی آغاز شد، به طوری که رتبه ایران از ۱۵۲ در سال ۲۰۱۴ به رتبه ۱۱۸ در سال ۲۰۱۶ ارتقا یافت. بررسی گزارش‌های سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ بانک جهانی نشان می‌دهد در این دوره تنها سه مورد اصلاح در گزارش‌های انجام کسب‌وکار برای

قوانین و مقررات زائد مهم‌ترین مانع است

ایجاد کسب‌وکار و انجام کسب‌وکار می‌داند و می‌گوید: بزرگ‌ترین مشکلی که در فضای کسب‌وکار داریم، تعدد قوانین، تناقض‌های موجود در قوانین، ضابطه‌هایی که معمولاً توسط مجریان دولتی به وجود می‌آید، اعمال سلیقه‌های شخصی در برخورد با کسب‌وکارها و به‌روز نبودن قوانین است.

در همین رابطه پلدا راهدار، رئیس کمیسیون رقابت، خصوصی‌سازی و سلامت اداری اتاق بازرگانی ایران، در گفت‌وگو با «وخارزم» مهم‌ترین مسئله‌ای را که در بهبود فضای کسب‌وکار وجود دارد، بحث روان بودن فضای کسب‌وکار یعنی سهولت



به گفته راهدار در حال حاضر فضای کسب و کار ما به گونه‌ای است که اگر فردی بخواهد یک کسب و کار جدید، نوآورانه و مبتنی بر دانش و فناوری راهاندازی کند، بسیاری از قوانین با او همراهی نمی‌کند و ممکن است به بن‌بست بخورد. در همین حال برخی ایده‌های جدید با موانع عجیب و غریبی مواجه می‌شود که بعضاً هیچ راهی هم برای حل آن‌ها وجود ندارد. بنابراین مهم‌ترین مسئله‌ای که در واقع باید به آن پرداخته شود، حذف قوانین و مقررات زائد و تسهیل آن است.

او حذف رانت‌های اطلاعاتی را موضوع دیگری می‌داند که برای بهبود شاخص‌های کسب و کار باید اتفاق بیفتد و می‌گوید: اگر شفافیت اطلاعاتی در فضای کسب و کار ما وجود داشته باشد، این فضا را بسیار تسهیل می‌کند که متاسفانه هنوز ما به آن دسترسی پیدا نکرده‌ایم. در همین رابطه خروج دولتی‌ها و شبه‌دولتی‌ها از فضای کسب و کار باعث می‌شود که این فضا تسهیل شود. به گفته این فعال اقتصادی در کشور ما شرایط به گونه‌ای است که باید بسیاری از کارهای خدماتی هر ساله مجوزهای خود را تمدید کنند و همین موضوع بسیار ساده یکی از موانع کسب و کار است و از آن‌جا که فعالان این حوزه همیشه درگیر تمدید مجوزها و تردد بین دستگاه‌های اجرایی و دولتی هستند، هر چقدر هم تلاش می‌کنند، به جلو حرکت نمی‌کنند.

راهدار با اشاره به این‌که همان‌قدر که ما در رابطه با بهبود شاخص‌های کسب و کار و شاخص‌های رقابت‌پذیری کار می‌کنیم، سایر کشورها هم اقداماتی

را انجام می‌دهند، می‌گوید: علاوه بر این، باید توجه کنیم ما به قدری رتبه‌های پایینی داریم که ممکن نیست به این سرعت بهبودی حاصل شود و باید خیلی کار کنیم و تلاش کنیم؛ کما این‌که سایر کشورها هم مانند ما در حال انجام اقداماتی هستند.

سرمایه‌گذاران خارجی شاخص‌های ایران را بررسی می‌کنند

به گفته راهدار در زمینه زیرساخت‌هایی مانند تجارت الکترونیک وضعیت کشورمان بسیار نابسامان است و وضعیت ریسک اعتبارمان هم بسیار پرریسک بود و به‌تازگی مقداری از این ریسک خارج شده‌ایم و وضعیتمان بهبود پیدا کرده است. هم‌چنین بحث آزادی اقتصادی و بحث حقوق مالکیت معنوی مواردی است که خیلی عقب هستیم و سال‌ها به این موارد، توجهی نشده و طی شش، هفت سال اخیر متوجه این شاخص‌ها شده‌ایم.

او با بیان این‌که در ۱۰ سال گذشته آحاد جامعه درگیر این شاخص‌ها نبودند و ما در یک محیط بسته خودمان با خودمان کار می‌کردیم، می‌گوید: حالا که می‌خواهیم با دنیا کار کنیم، باید توجه کنیم که سرمایه‌گذاران قبل از این‌که وارد کشور ما شوند، در ابتدا شاخص‌های مربوط به کسب و کار و رقابت‌پذیری را بررسی می‌کنند و به‌رغم این‌که خارجی‌ها تمایل به سرمایه‌گذاری در ایران دارند، اما زمانی که شاخص‌های مذکور را بررسی می‌کنند و متوجه می‌شوند که ریسک سرمایه‌گذاری در کشور ما تا این اندازه بالاست و مشخص نیست که چه اتفاقی برای سرمایه‌گذاری آن‌ها بیفتد، اصلاً چنین ریسکی نمی‌کنند.

راهدار تأکید می‌کند که علاوه بر کار کردن روی بهبود بسترها، نیاز داریم که یک مقدار کارهای فرهنگی هم انجام دهیم.

به گفته رئیس کمیسیون رقابت، خصوصی‌سازی و سلامت اداری اتاق بازرگانی ایران، در شاخص‌های کسب و کار و شاخص رقابت‌پذیری در منطقه خاورمیانه، همیشه امارات بالاتر از ایران است و در دنیا هم کشورهایی که بیشترین سرمایه‌پذیری را دارند، شاخص‌های کسب و کار بهتری دارند و در این زمینه کشورهایی مانند سنگاپور و چین هم بسیار موفق عمل کرده‌اند.

تورم قوانین در فضای کسب و کار

مجیدرضا حریری، عضو اتاق بازرگانی ایران هم در گفت‌وگو با خبرنگار ما با بیان این‌که حداقل در یک دهه اخیر رتبه ایران در شاخص کسب و کار و رقابت‌پذیری مشکل داشته است، می‌گوید: در برخی سال‌ها رتبه ایران در شاخص کسب و کار و شاخص رقابت‌پذیری، به ۱۵۲ و ۱۵۳ رسید و از سال ۹۳ بارم‌بندی‌های این رتبه‌بندی تغییر کرد و بر اساس آن رتبه ایران مقداری بهتر شد و در واقع ما کاری برای بهبود وضعیت انجام ندادیم.

به گفته حریری در عین حال وزارت امور اقتصادی و دارایی هم برخی اطلاعات را تصحیح و برای بانک جهانی ارسال کرد و این موضوع هم باعث شد که در سه سال اخیر، رتبه ایران بین ۱۲۰ تا ۱۲۱ در نوسان باشد.

او با تأکید بر این‌که با تمام این تفصیلات فضای کسب و کار و رقابت در کشور ما مطلوب نیست، می‌گوید: بر همین اساس بیش از پنج سال است که قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار تصویب شده، ولی تا جایی که من می‌دانم، آیین‌نامه‌های اجرایی این قانون کامل نشده و بخش‌های مهمی از این قانون هنوز اجرایی نشده است.

این عضو اتاق بازرگانی ایران با اشاره به وجود قوانین مزاحم بسیار زیاد در فضای کسب و کار می‌گوید: در ماده ۷۶ قانون برنامه پنجم هم مقرر شده بود که قوانین مزاحم از فضای کسب و کار حذف شود که این قانون هم اجرایی نشد و ما کماکان با توری از قوانین و مقررات مواجه هستیم که بعضاً همدیگر را نقض می‌کنند.

در حال حاضر فضای کسب و کار ما به گونه‌ای است که اگر فردی بخواهد یک کسب و کار جدید، نوآورانه و مبتنی بر دانش و فناوری راهاندازی کند، بسیاری از قوانین با او همراهی نمی‌کند و ممکن است به بن‌بست بخورد. در همین حال برخی ایده‌های جدید با موانع عجیب و غریبی مواجه می‌شود که بعضاً هیچ راهی هم برای حل آن‌ها وجود ندارد. بنابراین مهم‌ترین مسئله‌ای که در واقع باید به آن پرداخته شود، حذف قوانین و مقررات زائد و تسهیل آن است

بدترین نمره ایران در تجارت فرامرزی است

آن‌طور که حریری می‌گوید، یک بخش از مشکلات مربوط به شاخص‌های کسب و کار و رقابت‌پذیری هم مربوط به زیرساخت‌هاست، مانند زمان‌هایی که تجار در بندار و در حمل‌ونقل از دست می‌دهند که در رتبه‌بندی ایران تأثیر می‌گذارد. این در حالی است که بدترین نمره ایران در این رتبه‌بندی مربوط به تجارت فرامرزی است و هیچ اقدامی هم برای این موضوع نمی‌شود.

به گفته او در کشور ما واردات به‌عنوان امری مذموم شناخته می‌شود و هم سیاست‌گذار و هم فرهنگ عمومی جامعه ضد واردات است و در عین حال موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای جدیدی که ایجاد می‌شود، موجب پایین آمدن رتبه ایران در شاخص‌های کسب و کار و رقابت‌پذیری می‌شود. بنابراین نیاز به یک رنسانس فکری در حوزه سیاست‌گذاری وجود دارد و اصولاً تکلیف ما باید با این‌که واردات امری مذموم است یا خیر، مشخص شود. زیرا این مسئله به‌طور اصولی روی جذب سرمایه‌گذاری خارجی ما تأثیر می‌گذارد و باید برای آن فکری شود.

حریری تأکید می‌کند نیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی و نبود اراده برای پیوستن به این سازمان، رتبه ایران را در کسب و کار و رقابت‌پذیری و آزادسازی اقتصاد و از همه مهم‌تر در شفافیت کاهش می‌دهد.

او پایین بودن رتبه کشورمان در شاخص کسب و کار و شاخص رقابت‌پذیری را علامتی می‌داند که به سرمایه‌گذار خارجی داده می‌شود که ایران محل مناسبی برای سرمایه‌گذاری نیست.

به گفته این عضو اتاق بازرگانی ایران سرمایه‌گذار خارجی هم این موضوع را لحاظ می‌کند که کدام کشور برای سرمایه‌گذاری امن‌تر و سهل‌تر است و این در حالی است که ایندکس‌های بین‌المللی نشان می‌دهد که ایران منطقه جذابی برای سرمایه‌گذاری نیست و ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاری خارجی هم با بهبود ایندکس‌های بین‌المللی مانند شفافیت و رقابت‌پذیری و آزادسازی اقتصاد محقق می‌شود و تا زمانی که همه روی سه شرط اقتصاد رقابتی، شفاف و آزاد اجماع نکنند و از مرحله حرف به عمل درنیاید، نمی‌توانیم سرمایه‌گذار خارجی را جذب کنیم.



صنعت

امیر کاکایی
کارشناس ارشد MBA

نجات کسب و کار با تدبیر زنانه

نگاهی به نقش کلیدی زنان در سازمان‌های نوین

مختلف جامعه به‌خصوص در کسب‌وکارها رو به بهبود است. در چند سال گذشته در ایران نیز زنان توانسته‌اند به موفقیت‌های چشم‌گیری در عرصه اقتصاد دست پیدا کنند. اما هم‌چنان رویکرد مردسالارانه در کسب‌وکارهای ایرانی نسبت به حضور زنان در بخش‌های مختلف مدیریتی وجود دارد. این موضوع بهانه‌ای شد تا به تأثیرات نقش زنان در کسب‌وکارها بپردازیم و سبک مدیریتی آن‌ها را مورد تحلیل و بررسی قرار دهیم.

هستند. این مطالعات نیز نشان می‌دهد که حضور زنان در گروه‌های کاری بسیار می‌تواند مثر و واقع‌شود و بازدهی گروه‌های کاری را افزایش دهد، چون هنگامی که زنان در گروه‌های کاری قرار می‌گیرند، به‌خوبی می‌توانند نقش مکملی مردان را ایفا کنند و در نقاطی که فعالیت‌های سازمانی مردان با نقاط ضعف جدی همراه است، زنان با سبک مدیریتی که دارند، آن را بهبود می‌بخشند.

آموزش زنان برای جایگاه‌های مدیریتی

مطالعات مدرسه کسب‌وکار UNC نشان می‌دهد که زنان در سنین پایین اشتیاق کمتری به حضور در مشاغل مدیریتی دارند و معمولاً ترجیح می‌دهند فعالیت‌های سازمانی را که کمتر چالش‌برانگیز هستند، انتخاب کنند. این ویژگی فرصتی را پیش روی سازمان‌های نوین قرار می‌دهد که با استخدام زنان در سنین پایین، آن‌ها را تحت آموزش برای رسیدن به پست‌های مدیریتی قرار دهند. تجربه برخی از کسب‌وکارها نشان می‌دهد که هنگامی که زنان را طی سال‌های متوالی در سازمان آموزش دهند، بیشتر از زنان مدیر می‌توانند در سازمان مفید واقع شوند؛ یعنی ترجیح سازمان‌های نوین بر این است که اگر برای واحدی از سازمان قصد استخدام مدیر زن را دارند، بهتر است که کارمندان زن خود را برای این واحد سازمان آموزش دهند تا این که بخواهند یک مدیر زن را استخدام کنند. چون در واقعیت هنگامی که زنان از سنین پایین تحت آموزش سازمان قرار می‌گیرند، عملکرد و اثربخشی بیشتری نسبت به افرادی که در بیرون از سازمان مدیر بوده‌اند، دارند. اما شاید برخی از مدیران سازمان‌ها با خواندن این موضوع به این فکر فرو روند که کدامیک از زنان سازمان پتانسیل پست‌های

بسیاری از زنان بر این باورند که در جوامعی که رویکرد مردسالارانه بر آن حاکم باشد، جایگاه اجتماعی کمتری دارند؛ اگرچه در جوامع مدرن نیز زنان نتوانسته‌اند در مقایسه با مردان در جایگاه‌های مدیریتی حضور پیدا کنند. یکی از آخرین تحقیقات در این حوزه نشان می‌دهد که کشوری مانند نروژ با ۱۳٫۳ درصد بالاترین حضور زنان در بخش هیئت مدیره را دارد، یا در آمریکا ۴۲٫۷ درصد از مدیران ارشد را زنان تشکیل داده‌اند. با این حال روند حضور زنان در بخش‌های

زنان و افزایش بازدهی سازمان

بر اساس مطالعات مدرسه کسب‌وکار UNC، تنها ۱۴٫۶ درصد از مدیران اجرایی و ۴٫۶ درصد از مدیران عامل سازمان‌ها در سراسر کشورها را زنان تشکیل می‌دهند. بر اساس همین مطالعات، سازمان‌هایی که زنان بیشتری را در موقعیت مدیران اجرایی قرار داده‌اند، ۵۳ درصد بازدهی بیشتری نسبت به سایر سازمان‌ها دارند. اثر بازدهی حضور زنان در سازمان‌ها را می‌توان در سبک مدیریتی و ویژگی‌های شخصیتی آن‌ها یافت، چون معمولاً زنان تعامل بهتری را با دیگر کارمندان می‌توانند در سازمان ایجاد کنند و این موضوع می‌تواند در اثربخش ظاهر شدن گروه‌های کاری جلوه بیشتری داشته باشد. البته تحقیقات نشان می‌دهد که در برخی از جوامع، زنان با یکدیگر نمی‌توانند با تعاملی سازنده به فعالیت‌های سازمان بپردازند؛ به این معنا که زنان در این جوامع در کنار کارمندان و زبردستان مرد می‌توانند اثربخش ظاهر شوند و با زنان دیگر در فعالیت‌های سازمانی که فشار کاری بالا باشد، معمولاً به مشکلات متعددی بر می‌خورند. برخی از صاحب‌نظران مدیریتی بر این باورند که در راستای حل‌وفصل کردن مشکلات کاری زنان با یکدیگر نیاز به ایجاد صمیمیت بیشتر در سازمان وجود دارد. به‌عنوان نمونه برگزاری جشن‌های سازمانی، برنامه‌های تفریحی بیرون از سازمان و... بسیار می‌تواند در ایجاد رابطه‌ای صمیمی در بین زنان با یکدیگر مثر و واقع‌شود و مشکلات آن‌ها را با یکدیگر حل‌وفصل کند.

نقش مکملی زنان در گروه‌های کاری

طبق مطالعات موسسه ABI، گروه‌های کاری که حداقل یک عضو زن داشته باشند، IQ بیشتری را نسبت به گروه‌های کاری که فقط متشکل از مردان باشد، دارا

دقت و شفافیت بالا

از دیگر ویژگی‌های زنان در سازمان‌ها که بسیار می‌توانند در فعالیتهای سازمانی متمرکز واقع شوند، نظم، دقت و شفافیت بالای آنهاست. این موضوع می‌تواند نقطه قوت حضور زنان در سازمان‌ها و گروه‌های کاری باشد، یا معمولاً زنان در مورد آنچه انجام می‌دهند، عمیقاً پرسشور هستند. به این معنا که با شور و شوق بالایی نسبت به مردان فعالیتهای سازمانی را پیش می‌برند. برخی از سازمان‌های نوین برای این‌که فعالیت یک واحد سازمانی با شور بالاتری ادامه پیدا کند، از حضور زنان در سازمان استفاده می‌کنند. تجربه نشان داده که افرادی که شور کمتری در فعالیتهای خود دارند، انگیزه لازم برای ارتقا و پیشرفت در سازمان را ندارند. این در حالی است که افراد حرفه‌ای که در کار خود شور دارند، تلاش می‌کنند آن کار را با لذت بیشتری انجام دهند.

این متقاعدکنندگان خوب

یکی از ویژگی‌های زنان در سازمان‌ها این موضوع است که متقاعدکننده خوبی هستند و به خوبی می‌توانند دیگران را قانع کنند. این ویژگی زنان در کانال‌های ارتباطی سازمان‌ها می‌تواند بسیار اثربخش باشد. البته زنانی در این‌گونه واحدهای سازمانی می‌توانند موفق عمل کنند که شخصیت برون‌گرایی داشته باشند و به خوبی بتوانند با دیگران ارتباط برقرار کنند. چون در صورتی که شخصیت این افراد درون‌گرا باشد، قطعاً برقراری ارتباطات با افراد داخل و بیرون سازمان برای این افراد بسیار سخت خواهد بود. در پایان ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که بسیاری از زنان متاهل وقتی که صاحب نوزاد می‌شوند، یا از کار خود استعفا می‌دهند، یا بخش اعظمی از کار خود را کم می‌کنند. البته این اتفاق بیشتر در بخش خصوصی رخ می‌دهد. با توجه به این موضوع برای رشد زنان در سازمان‌ها نیاز به حمایت از آنها وجود دارد تا حتی‌الامکان آنها شغل خود را برای حفظ و مراقبت از خانواده ترک نکنند.

راه‌حل این موضوع نیز کاستن فعالیتهای سازمانی زنان است و امکان انجام بخشی از فعالیتهای سازمانی آنها در منزل است تا از این طریق بتوانند با استرس کمتری به فعالیتهای خود بپردازند.

مدیریتی را دارد و سازمان باید روی کدام‌یک از کارمندان زن خود سرمایه‌گذاری کند؟ بر اساس مطالعات دانشگاه استنفورد، زنانی که در کار خود انعطاف‌پذیری بالایی داشته باشند، می‌توانند به موفقیت چشم‌گیری دست پیدا کنند. در واقع این مطالعات نشان می‌دهد که سازمان‌ها باید روی کارمندان زنی سرمایه‌گذاری کنند که در فعالیتهای کاری خود انعطاف‌پذیری بالایی دارند. درحقیقت زنانی که اهل تعامل نیستند و در کار خود انعطاف لازم را ندارند، برای پست‌های مدیریتی مناسب نیستند. البته ذکر این نکته نیز بسیار دارای اهمیت است که ساختار سازمان‌هایی می‌تواند پذیرای زنان انعطاف‌پذیر باشد که چابک و مدرن باشد. درحقیقت سازمان‌هایی با ساختارهای سنتی نمی‌تواند بستر لازم را برای رشد زنان مهیا سازد. از طرفی هنگامی که سازمان‌ها تمایل به سرمایه‌گذاری روی

زنان را دارند، باید به آموزش سبک رهبری مردانه به زنانه دقت کافی داشته باشند. عدم دقت به این موضوع باعث می‌شود انتظاراتی که از یک مدیر مرد است، از یک مدیر زن نیز به وجود آید، یا برعکس. این در حالی است که زنان و مردان می‌توانند نقش‌های متفاوتی را در سازمان‌ها ایفا کنند.

زنانی که مردانه رهبری می‌کنند

دیدگاه برخی از مدیران ارشد سازمان‌های ایرانی بر این باور است که در صورتی زنان باید در پست‌های مدیریتی به کار گرفته شوند که همچون مردان ویژگی‌های رهبری و مدیریتی داشته باشند. این موضوع باعث شده تا برخی از زنان نیز در سازمان‌ها مانند مردان رفتار کنند و فعالیتهای خود را پیش ببرند. این در حالی است که اتفاقاً نباید زنان مانند یک مدیر مرد در سازمان رفتار کنند و باید از نقاط قوت خود که می‌تواند مدیریت مشارکتی باشد، استفاده بیشتری کنند تا بتوانند در فعالیتهای سازمانی اثربخش‌تر ظاهر شوند. به صورت کلی ویژگی‌های شخصیتی که برای رهبران زن موفق شمرده می‌شود، عبارت‌اند از همکاری، مشارکت و مشاوره. درحقیقت رهبران موفق زن از لحاظ استراتژیک از این ویژگی‌ها برای ایجاد شرکت‌های موفق استفاده می‌کنند. تمامی این موارد نیز به نقش تعاملی زنان اشاره دارد که در صورت ایفای درست، می‌توانند مکمل مناسبی برای مردان در سازمان‌ها به شمار روند.

بر اساس مطالعات مدرسه کسب‌وکار UNC، تنها ۱۴/۶ درصد از مدیران اجرایی و ۶/۶ درصد از مدیران عامل سازمان‌ها در سراسر کشورها از زنان تشکیل می‌دهند. بر اساس همین مطالعات، سازمان‌هایی که زنان بیشتری را در موقعیت مدیران اجرایی قرار داده‌اند، ۵۳ درصد بازدهی بیشتری نسبت به سایر سازمان‌ها دارند. اثر بازدهی حضور زنان در سازمان‌ها را می‌توان در سبک مدیریتی و ویژگی‌های شخصیتی آنها یافت، چون معمولاً زنان تعامل بهتری را با دیگر کارمندان می‌توانند در سازمان ایجاد کنند

افتتاح شعبه بیمه سرمد در شرق تهران

گفت و افزود: ما تصور می‌کنیم که سهام‌دار و حامی خوش‌نامی مانند بانک صادرات، یکی دیگر از سرمایه‌های باارزش شرکت بیمه سرمد است. به همین دلیل با بررسی‌های انجام‌شده، نظرسنجی‌های صورت‌گرفته و جلسات برگزارشده با متخصصان، تصمیم به تغییر دادن نام «بیمه سرمد» به «بیمه صادرات» گرفتیم. دلفراز در خاتمه سخنان خود گفت: «کسب و حفظ سطح یک توان‌گری مالی در صنعت بیمه، برای سه سال متوالی، نشان از برنامه‌محور بودن بیمه سرمد دارد و بدون تردید، تکریم مشتریان، خدمت‌رسانی همراه با تعهد و تقویت شبکه فروش، در این موفقیت



شعبه شرق تهران بیمه سرمد طی مراسمی و با حضور جمعی از مدیران و معاونان بانک صادرات ایران و مدیرعامل، معاونان، مدیران و نمایندگان این شرکت بیمه‌ای افتتاح شد. شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) با دارا بودن حدود ۲۰ درصد از سهام بیمه سرمد، یکی از سهام‌داران عمده این شرکت بیمه‌ای به شمار می‌رود. به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، دکتر اسماعیل دلفراز، مدیرعامل این شرکت، در این مراسم، با اشاره به اهمیت خدمت‌رسانی مطلوب به مشتریان، افتتاح شعبه شرق تهران بیمه

سرمد را گامی برای پاسخ‌گویی بهتر به بیمه‌گذاران و متقاضیان ساکن در جنوب و شرق تهران برشمرد. او با بیان این‌که نمایندگان هر شرکت بیمه، اصلی‌ترین سرمایه‌های آن شرکت هستند، گفت: «نمایندگان باتجربه، متخصص و باتنوع، با جذب پورتفوی‌های خرد، می‌توانند سودآوری و توسعه شرکت‌های بیمه را تضمین کنند و به همین دلیل است که ما در بیمه سرمد، تکریم و تقویت شبکه فروش را به‌عنوان اصلی‌ترین فعالیتهای خود مورد توجه قرار داده‌ایم.» مدیرعامل بیمه سرمد هم‌چنین از تلاش‌های صورت‌گرفته برای تغییر نام «سرمد» سخن



بانکداری

حجت‌اله صیدی*

سوزن وجوالدوز

آکنده از خصومت آمریکاست که نه تنها بنگاه‌ها و بانک‌های آمریکایی را از تعامل با بانک‌های ایرانی بازداشته، بلکه بانک‌های بزرگ بین‌المللی در دیگر کشورها را نیز که حجم سپرده‌های بسیار کلانی نزد بانک‌های آمریکایی دارند، یا سپرده‌های بانک‌ها و بنگاه‌های بزرگ‌ترین اقتصاد جهان را نگهداری می‌کنند و علاوه بر آن، درآمد سرشاری از تعاملات اقتصادی با بنگاه‌های آمریکایی می‌برند، علاوه بر جریمه نقدی به قطع رابطه تجاری در صورت تعامل با اشخاص، بنگاه‌ها و بانک‌های ایرانی تهدید می‌کند. بر این اساس است که اکنون یکی از مهم‌ترین برنامه‌های دستگاه سیاست خارجی کشور و همچنین بانک مرکزی و دیگر دستگاه‌ها، مذاکره‌های متعدد و اقدام‌های موثر برای رفع این موانع قلمداد می‌شود.

اما از منظر فنی، که انگیزه اصلی این نوشته است، موضوع به کلی متفاوت است. از این روی نوشته حاضر، نه در پی تحلیل علل تحریم‌ها و آثار آن، بلکه به دنبال آن است که در کنار جوالدوزی که برای مذاکره با خارجیان و احقاق حق ایران و ایرانیان ضروری می‌شمارد، سوزنی به خود فرو کند تا معلوم شود اگر تلاش‌های سیاستمداران و مذاکره‌کنندگان در مجاب کردن نهادهای مالی بین‌المللی به ثمر بنشیند، زمینه و ظرفیت استفاده از این فرصت‌ها در داخل تا چه میزان فراهم است و از این منظر، سیاست‌گذاران و مجریان عرصه اقتصاد را اناذار دهد که کشتیبان را تدبیر و سیاستی دیگر باید. برای تشریح بهتر موضوع، ارائه مثالی ساده کافی است. فرض کنیم که تلاش‌ها و پی‌گیری‌های سیاسی به ثمر نشسته و گروهی از بانک‌های بزرگ اروپایی و آسیایی کلیت تعامل و همکاری تمام و کمال با بانک‌های ایرانی را پذیرفته‌اند. در این صورت، نوبت امور فنی فرامی‌رسد و در اولین قدم ایجاد رابطه کارگزاری یا برقراری مجدد این رابطه بین بانک‌ها پیش‌نیاز تعامل است. در سراسر جهان وقتی بانکی پیشنهاد برقراری رابطه کارگزاری به بانک دیگر می‌دهد، یکی از نخستین و مهم‌ترین اسناد لازم، صورت‌های مالی حسابرسی شده بانک پیشنهاددهنده است که اطلاعات اولیه مهمی را در مورد آن بانک ارائه می‌دهد و بانک مقابل، ضمن بررسی و تحلیل اطلاعات مندرج در صورت‌های مالی و سایر اطلاعاتی که طلب می‌کند، در خصوص پاسخ مثبت یا منفی برای برقراری رابطه کارگزاری تصمیم می‌گیرد که تصمیمی کاملاً فنی و بر اساس اصول بانکداری، مقررات بین‌المللی (مانند مقررات کمیته بال، الزامات گروه ویژه اقدام مالی یا همان FATF و ضوابط نهادهایی مانند

در میان پنج صنعت بزرگ جهان، بانکداری وضعیتی متفاوت دارد. دلیل اصلی این تفاوت آن است که نظام بانکی به مثابه شبکه‌ای منسجم و مویرگی، وظیفه خون‌رسانی به تمامی اعضای دور و نزدیک پیکره بزرگ اقتصاد جهانی را دارد و از این منظر است که نه مانند صنعت نفت و گاز، فقط در میادین و حوزه‌های مربوط، بلکه مانند صنایع غذایی در نقطه نقطه این کره خاکی حضور دارد و این حضور به قدری حیاتی است که برقراری رابطه اقتصادی بین بنگاه‌ها، صنایع و کشورهای جهان، بدون استفاده از نظام بانکی، تصویری محال تلقی می‌شود. در این صنعت، بانک‌ها در عین حال که ممکن است رقیب یکدیگر به شمار آیند، نیاز شدید به برقراری رابطه بانکی با همدیگر دارند که در اصطلاح صنعت، به آن رابطه کارگزاری اطلاق می‌شود و بدون برقراری این رابطه، نظام بانکی زمین گیر خواهد بود، زیرا در این صورت، نه انتقال وجهی از شخصی به شخصی دیگر، شرکتی به شرکت دیگر یا کشوری به کشور دیگر امکان‌پذیر است و نه انتقال دارایی یا اعتباری، و از این‌روست که می‌توان گفت در آن صورت، حتی معامله‌های شکل نخواهد گرفت. تعامل کشورها و شرکت‌ها با یکدیگر در اقتصاد را رابطه کارگزاری بانک‌ها به میزان بسیار زیادی تسهیل می‌کند.

کارایی رابطه کارگزاری در نظام بانکی بین‌المللی، دو جنبه سیاسی و فنی دارد. از منظر سیاسی، اگر کشورهای متبوع بانک‌ها نتوانند رابطه مناسبی با یکدیگر برقرار کنند، ایجاد رابطه کارگزاری دشوار، هزینه‌بر و در مواردی غیرممکن خواهد بود. درست از این منظر بود که موضوع محوری تحریم‌های بین‌المللی علیه کشورمان، که از انگیزه سیاسی ظالمانه‌ای برخوردار بود و هست، ایجاد محدودیت در روابط بانکی بود که از سوی سیاست‌گذاران آمریکایی، تحریم‌های هوشمند لقب گرفت. آنان می‌دانستند که تنها با ایجاد موانع جدی بر سر راه روابط بانکی و بستن مسیر تعاملات پولی و مالی ایران با جهان، می‌توان اقتصاد کشور را دچار چالش‌هایی جدی کرد، که در این راه تا حدودی هم موفق بودند، و اگر نبود تلاش‌های سرشار از تدبیر و شایسته تقدیر دولتمردان دولت یازدهم در دست‌یابی به سند بال‌رزش برجام، اکنون با شرایطی به‌مراتب پیچیده‌تر و دشوارتر روبرو بودیم، زیرا جریان ورود و خروج پول و ارز در کشور روندی بسیار بهتر از گذشته یافته و از این منظر، فرصت اصلاحات اقتصادی را نیز برای سیاست‌گذاران فراهم آورده است. آن‌چه اکنون، مانع از تحقق تمامی دستاوردهای بالقوه برجام در زمینه اقتصاد شده، رفتارهای



در متن اعلامیه منتشر شده ابهام اساسی وجود دارد که ناظر بر متن مرجع برای به کارگیری IFRS است. با توجه به این که اخباری دایر بر گفت‌وگوی موثر بین این سه نهاد مهم و توافق بر چگونگی به کارگیری استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی به گوش نمی‌رسد، سرنوشت این مهم، هم‌چنان تاریک است. باید یادآوری کرد که در کشورهایی که متن واحدی برای به کارگیری IFRS منتشر شده و رهنمودهای به کارگیری آن‌ها هم در دسترس بانک‌ها و بنگاه قرار گرفته، چالش‌هایی اساسی بروز کرده، بنابراین در ایران و با وضعیت حاضر، تو خود حدیث مفصل بخوان از این مجمل.

نکته طنزآلود و البته حزن‌انگیز دیگر آن است که در برخی از این بانک‌ها یا ترکیب پنج یا هفت نفری هیئت مدیره کامل نیست، یا برخی از آن‌ها اصلاً تعیین یا تایید نشده‌اند، یا مدیرعامل بعد از ماه‌ها تعیین یا تایید نشده و بنابراین نظام اداره بانک با چالشی جدی مواجه است. می‌توان از بانک‌هایی که در عرض یکی دو سال چندین مدیرعامل عوض کرده یا سرپرستان و مدیرانی را به کار گرفته‌اند که از ابتدایی‌ترین اطلاعات بانک مورد سرپرستی خود بی‌اطلاع بوده یا هیچ‌گونه برنامه‌ای برای بهبود آن ندارند، صرف‌نظر کرد. ایضا می‌توان به‌عنوان نمونه به بانکی اشاره کرد که در اواخر اسفند ماه سال گذشته، زبان هنگفتی را برای عملکرد واقعی ۹ ماه منتهی به آذر ماه اعلام کرده و در کمال شگفتی برای کل سال سودی پیش‌بینی کرده که به معنی کسب سودی چند هزار میلیاردی در چند روز باقی‌مانده از سال بوده و در خرداد ماه سال جاری نیز بعد از گذشت سه ماه از پایان سال هم‌چنان بر سودآوری اصرار داشته و این در عین عجز مدیران آن برای ارائه پاسخی یک خطی برای این‌گونه رفتار بوده و در نهایت با عدم برگزاری مجمع سالانه از این مرحله عبور کرده است. هر بانک‌دار بین‌المللی می‌داند که در مقابل بانک خارجی نمی‌توان با صورت‌های مالی دو سال پیش، آن هم با کلی‌ای اما و اگر نشست. نمی‌توان از بانکی بزرگ در اروپا یا آسیا تقاضای همکاری کرد و در پاسخ به سوال به‌حق آن‌ها در خصوص برنامه‌ی برون‌رفت از وضعیتی که بانکی خاص با آن روبه‌روست، سخنرانی کرد. مسئله به‌غایت فنی است، بنابراین راه‌حل فنی می‌طلبد. رفتارهای بانک مرکزی که با مشکلات عدیده‌ای در نظام پولی مواجه است و باید برای موفقیتشان دعا کرد، نیز نشان از اشراف آن بر برنامه بانک‌ها برای برون‌رفت از همین مشکلات پیش‌پاافتاده ندارد.

اولین پیش‌نیاز درمان، تشخیص درد است. وقتی بیش از دوسوم بانک‌ها صورت مالی قابل اتکا ندارند، مدیران آن بانک و بانک مرکزی - اگر دغدغه بهبود داشته باشند، اگر ترکیب کامل داشته باشند و اگر صاحب صلاحیت باشند - چگونه می‌خواهند مشکل اساسی بانک را تشخیص دهند و برای بهبود آن قدم بردارند؟! از این روی باید سوزنی بر خود فرو کرده و یادآور شد که باید ابتدا برای نظام اداره کارآمد بانک‌ها فکری کرد که امری کاملاً داخلی است و باید برای حل مسئله گزارشگری مالی بانک‌ها فکری کرد، که باز مسئله‌ای کاملاً داخلی است، سپس باید برنامه‌ای جامع برای اصلاح نظام بانکی تهیه کرد که آن هم مسئله‌ای داخلی و البته بسیار مهم و دشوار است و سپس با آمادگی مناسبی با بانک‌های بزرگ بین‌المللی وارد گفت‌وگو از موضع قدرت شد تا برنده به حساب آمد، وگرنه هم‌چنان دوره خواهیم کرد خود را، شب را و روز را، هنوز را.

* عضو هیئت علمی دانشگاه، و مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

بانک مرکزی اروپا، صندوق بین‌المللی پول و نظایر آن) و نظام‌نامه‌ها و رویه‌های داخلی آن بانک است.

اکنون گاهی از وجود بحران در نظام بانکی کشور یاد می‌شود که برای آن دلایلی از قبیل نرخ سود سپرده، مطالبات معوق، بدهی‌های دولت و تحریم‌های بین‌المللی ارائه شده است که البته مواردی مهم به شمار می‌آیند و رفع آن‌ها نیز به اصلاحاتی ساختاری نیازمند است که هم برنامه دقیق لازم دارد، هم نیازمند عزم جدی است و هم تدریجی باید باشد - که در هر سه مورد با تردیدی اساسی روبه‌رو هستیم - اما به زعم این نوشته، حتی مشکلات پیش‌پاافتاده‌تری وجود دارد که بانک مقابل را از ارائه پاسخ مثبت برحذر می‌دارد و طرفه این که در این موارد هم عزمی جدی به چشم نمی‌آید. کافی است توجه کنیم که در تیر ماه گذشته، که فصل مجمع سالانه بانک‌هاست، از میان ۲۲ بانک بزرگ بورسی، فقط ۶ بانک مجمع عمومی برگزار کردند که در برخی موارد، آن هم با اما و اگر از سوی بورس و سهام‌داران و بانک مرکزی روبه‌رو بود و به مصوبات متقن قابل ارائه‌ای منجر نشد. ۱۰ بانک مجمع خود را لغو یا معلق کردند و ۳ بانک هم اصلاً آگهی دعوتی منتشر نکردند. در بین بانک‌های غیربورسی نیز داستان کمابیش مشابه است و به قرار اطلاع تعداد اندکی از این بانک‌ها توانسته‌اند مجمع سالانه برگزار کنند. دلیل اصلی این موارد را لزوم به کارگیری استانداردهای بین‌المللی گزارشگری مالی (IFRS) ذکر می‌کنند که خود یکی داستان است پر آب چشم.

بانک محترم مرکزی به‌درستی بر این اعتقاد است که بدون رعایت استانداردهای مزبور، صورت‌های مالی بانک‌ها قابل ارائه در مجامع، بانک‌ها و نهادهای بین‌المللی نیست، بنابراین ضوابطی را برای آن ارائه داده که مورد نقد سازمان حسابرسی، که با استناد به شواهدی قانونی، خود را مرجع رسمی تدوین استانداردهای گزارشگری مالی می‌داند، واقع شده و موارد انتقادی حرفه‌ای آن هم از اهمیت وافر برخوردارند و سازمان یادشده چون حسابرسان بسیاری از بانک‌ها نیز هست، عملاً قادر به تایید صورت‌های مالی تهیه‌شده بر اساس استانداردهای جدید نیست. سازمان بورس و اوراق بهادار هم که نهاد ناظر بر بانک‌های پذیرفته‌شده در بورس است، راه‌حل میانه‌ای را در پیش گرفته و رأی به برگزاری مجامع بر اساس استانداردهای ملی داده و مهلت دیگری را برای ارائه صورت‌های مالی بر اساس استانداردهای جدید اعلام کرده که



بانکداری

محمدحسین علی اکبری

پیامد تصمیمات اشتباه

دکتر حیدر مستخدمین حسینی درباره دلایل برگزار نشدن مجامع بانکها به «وآرزم» گفت: اگر بخواهیم به صورت آسیب شناسانه به موضوع مشکلات بانکی بپردازیم، باید گفت که این معضلات از گذشته به نظام بانکی تحمیل شده است. مشکل به سالهای اخیر بر نمی گردد و نگاه به بانک و بانکداری با اصل زیرساخت آن تفاوت داشت. نگاهی به صنعت بانکداری در چهار سال گذشته نشان می دهد اعطای تکلیف به بانک و تصمیم هایی که صورت می گرفت، به دلیل مدیریت مستقیم دولتی بود که هر جا به مشکل مالی برخورد می کردند، از شبکه بانکی کمک می گرفتند. از سوی دیگر اعضای قوه مجریه و قوه مقننه همیشه به صورت تکلیفی وظایفی را برای بانک تعریف می کردند که اولین موضوع آن به تسهیلات تکلیفی بازمی گردد و هم چنین زمانی که دولت قصد اجرای پروژه های مختلف را داشت، بدون در نظر گرفتن بازدهی مالی بانک را مجبور به ضمانت می کرد، یا تسهیلاتی در این زمینه اعطا می شد.

مستخدمین حسینی با بیان این که در گذشته بانک های تخصصی وجود داشت و اکنون بانک ها فعالیت های غیر تخصصی خود را بسط دادند، گفت: ما در گذشته بانک توسعه ای، تخصصی و تجاری داشتیم، اما تصمیمی در چهار دهه گذشته گرفته شد که بانک های توسعه ای تعطیل شد و بانک تخصصی هم فعالیتشان را به بانک های تجاری تغییر دادند. بانک مسکن و کشاورزی که اسمشان بانک های تخصصی است، الان سپرده می گیرند و تسهیلات متنوع می دهند. هم چنین گشایش اعتبار برای واردات می کنند و بنابراین بانک های تخصصی هم از چهار چوب وظیفه خودشان پافراتر گذاشتند. این ها در واقع به کمک دولت های مختلف و مصوبات مجلس صورت گرفت. یک قدم که جلوتر آمدیم، بحث بازپرداخت بدهی های دولت شروع شد. دولت و مجلس تصمیماتی گرفتند مبنی بر این که بدهی های دولت را با اعطای واحدهای صنعتی تولیدی خدماتی که در اختیار دارند، تسویه کنند و بانک نیز باید این شرایط را برای زنده کردن بدهی های خود قبول

وآرزم دلیل برگزار نشدن مجامع عمومی بانک ها را بررسی می کند

بانکها تصمیمات دیروز مشکلات امروز

چند وقتی است که مجامع عمومی بانکها به دلایل مختلف برگزار نمی شود و این موضوع تاثیر زیادی روی بازار سرمایه داشته است. نگاهی به صنعت بانکداری در طول سالهای بعد از انقلاب نشان می دهد که مدیریت صنعت بانکداری همیشه به صورت تکلیفی صورت گرفته و نبود شفافیت در صورت های مالی بانکها که عامل اصلی برگزار نشدن مجامع شده، ریشه در چهار دهه گذشته دارد. برخی کارشناسان بر این باورند که شبکه بانکی کشور از شفافیت لازم برخوردار نیست و همین امر موجب شده تا مجمع عمومی بانکها برگزار نشود.

سودی که بانکها بین سهامداران خود

تقسیم کرده‌اند، واقعی نبوده و بیشتر بر اساس پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته روی سیستم بانکی است. عاملی هم که باعث شده بانکهای خارجی با بانکهای ایرانی تعامل نداشته باشند، همین موضوع غیرشفاف بودن سود و زیان و به بیان بهتر مشکل در تهیه ترازنامه‌هاست

مالی تهیه‌شده مورد تایید بانک مرکزی نیست. بانک مرکزی اکنون روی شفافیت صورت‌حساب‌های مالی تاکید دارد. اگر بانکها به صورت شفاف صورت‌حساب سود و زیان خود را بررسی کنند، مشخص خواهد شد که بیشتر بانکها از زیان زیادی برخوردارند و همین امر موجب شده تا بازتاب‌های منفی نمود بیشتری داشته باشد.

به گفته این کارشناس اقتصادی، برخی از تسهیلات‌گیرندگان نظام بانکی در سررسید اصل مبلغ را استمهال (تمدید) می‌کنند. به همین دلیل نقدینگی در بانکها بسیار کاهش یافته و قدرت تسهیلات‌دهی را پایین آورده و همین امر موجب شده تا بانکها برای سیستم حسابداری خود تغییراتی بدهند که بانک را سوده جلوه دهد.

ترس از خروج پول

حسینی هاشمی با تاکید بر این که بانکها از نبود شفافیت رنج می‌برند و از خروج سپرده بانکی در هراس‌اند، گفت: بانکها در یک رقابت ناسالم قصد داشتند تا مانع خروج سپرده‌ها شوند و به همین دلیل سپرده‌هایی با نرخ بالا در شبکه بانکی جذب شد و بانک هر روز به مشکلاتش افزوده شد. بانک مرکزی در این شرایط باید علاوه بر سیاست‌گذاری پولی اقدام به نظارت روی اقدامات انجام‌شده خود را بیشتر کند تا این رقابت ناسالم از سیستم بانکی حذف شود. اکنون نرخ سود سپرده‌های بانکی به ۱۵ درصد رسیده و قطعاً برای پیشبرد اهداف کشور باید نظام نظارتی بانک مرکزی با جدیت بیشتری کار خود را دنبال کند. بانک مرکزی تاکنون در زمینه نظارت بر اجرای سیاست‌های پولی بسیار ضعیف عمل کرده و وظیفه قانونی خود را خوب اعمال نکرده است. این کارشناس اقتصادی تاکید کرد: موسسات مالی غیرمجاز از سیستم بانکی نادرست توانستند رشد کنند و قدرت بگیرند. بانک مرکزی در این زمینه خیلی عملکرد خوبی نداشت، درحالی که بانک مرکزی یک نهاد حکومتی است که هیئت انتظامی دارد، رأی می‌تواند صادر کند، بانک متخلف را می‌تواند شناسایی کند و به آن عدم صلاحیت بدهد. حتی می‌تواند مجوزش را لغو کند و بعضی از اختیارات آن را بگیرد. این‌ها اختیاراتی است که بانک مرکزی دارد و تا به حال از آن‌ها استفاده نکرده و به نظر می‌آید اگر استفاده نکند، وضعیت را وخیم‌تر خواهد کرد.

اگر امروز بانکها سودهای بالا اعلام نکنند، ممکن است سپرده‌گذاران مبلغ را از بانک بخواهند و چه بسا بانکها آن مبلغ را در اختیار نداشته باشند و به مشکل بخورند و برای حفظ آن بانکها سودهایی با نرخ بالاتر به سپرده‌گذارها بدهند.

حسینی هاشمی با اشاره به رویه سازوکار بانکهای خصوصی و دولتی گفت: در بانک دولتی انگیزه‌ای برای توسعه وجود ندارد، اما در بانکهای خصوصی سهام‌دار وجود دارد و سهام‌داران این انتظار را دارند که این اتفاق پیش نیاید و این که سپرده‌هاشان افزایش پیدا کند. اگر سود آن‌ها کاهش پیدا کند، باید پاسخ‌گو باشند، به همین دلیل تلاش می‌کنند سپرده از بانک خودشان خارج نشود و به بانک دیگری بنشینند، به‌خاطر این که همان سپرده‌ای را که دارند جذب می‌کنند، می‌توانند سپرده بدهند، ولی اگر سپرده خارج شود، نمی‌توانند سپرده بدهند و بازگشتی هم ندارند، و این است که وضعیت آن بانک را وخیم‌تر خواهد کرد. کاری که می‌توان کرد، این است که نظام بانکی در یک فضای واقعی مورد تحلیل قرار بگیرد. اکثر بانکها اکنون در وضعیت مطلوبی به سر نمی‌برند. در نظام دولتی در سال گذشته پول تازه‌ای در بانک نیامد و فقط حسابداری آن تغییر کرد. این اتفاق از تسعیر ارز به دست آمد.

می‌کرد.

این کارشناس اقتصادی به بیان دلایل بنگهداری بانکها پرداخت و ادامه داد: تصمیمات اشتباه دولت و مجلس و اعطای واحدهای صنعتی و تولیدی به بانکها آن‌ها را وارد مجرای بنگهداری کرد، اما این وضعیت به گونه‌ای آشفته شده که رئیس‌جمهور چندین بار اعلام کرده که بانکها نباید بنگهداری کنند، غافل از این که خود دولت آن‌ها را در این مسیر قرار داده است. اصولاً خود بانکها نخواستند این کار صورت بگیرد، بلکه قوه مجریه و قوه مقننه مسبب این کار بودند و بانکها را در این کانال قرار دادند. در این شرایط

بانکها هم ملاحظه کردند که وقتی دولت و مجلس چنین تکلیفی را انجام دادند، خودشان نیز شروع به تاسیس شرکت کردند و یک دالان خلوت را برای خودشان فراهم کردند و مفاسدی هم به تبع آن قضیه به وجود آمد، که الان در رسانه‌ها شنیده می‌شود.

نقدبنگی بزرگ نزد بانکها

معاون سابق بانک مرکزی افزود: برخی مدیران هم برای افزایش درآمد خود به منظور اداره این شرکتها حق جلسه و حق عضویت در نظر گرفتند که تبعات آن اکنون مشاهده می‌شود. زمانی که دولت به تسهیلات نیاز داشت، همیشه به بانکها تکلیف می‌کرد، یا وقتی پیش‌بینی بودجه بیش از واقعیت بود، از بانکها برای پوشش هزینه‌ها کمک می‌گرفت و اوراق مشارکت منتشر می‌کرد و متأسفانه در سررسید دولت نمی‌توانست پرداخت کند.

او با تاکید بر این که بانکها نقدینگی زیادی در اختیار دارند، گفت: ۵۰ درصد دارایی‌های بانکها سمی و قفل هستند و غیرقابل استفاده‌اند. اکنون مشکلی که در نظام بانکی ما وجود دارد و عامل بر گزار نشدن مجامع بانکهاست، نبود شفافیت در سیستم بانکی است. بانکها در حال حاضر قوانین بین‌المللی نظام بانکی را رعایت نمی‌کنند و همین امر موجب شده بانکهای خارجی همکاری با بانکهای ایرانی نداشته باشند. به بیان بهتر، مشکلاتی که اکنون در نظام بانکی وجود دارد و برخی معتقدند که تحریم‌های نظام بانکی برداشته نشده، این است که بانکهای ایرانی از قوانین روز بین‌المللی بهره‌مند نیستند و بانکهای خارجی در این شرایط با بانکهای ایرانی کار نمی‌کنند. از سوی دیگر، باید در نظر داشت که بانک به دولت تسهیلاتی اعطا می‌کرد و در مقابل میزان سود شناسایی و تعیین شده و در پایان سال تقسیم می‌شد. اما ممکن بود این سود اصلاً وجود خارجی نداشته باشد. به بیان بهتر، سود به صورت شفاف نبوده و باعث بروز مشکلات امروز نظام بانکی شده است.

سودهای غیرواقعی

دکتر سیدبهاء‌الدین حسینی هاشمی، کارشناس اقتصادی، در این باره به خبرنگار ما گفت: سودهایی که در بانکها تنظیم می‌شود، بیشتر به صورت حسابداری است، نه به صورت واقعی. بانکها سودی را در اسناد حسابداری خود بررسی و بین سهام‌داران خود توزیع می‌کردند. سودی که بانکها بین سهام‌داران خود تقسیم کرده‌اند، واقعی نبوده و بیشتر بر اساس پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته روی سیستم بانکی است. عاملی هم که باعث شده بانکهای خارجی با بانکهای ایرانی تعامل نداشته باشند، همین موضوع غیرشفاف بودن سود و زیان و به بیان بهتر مشکل در تهیه ترازنامه‌هاست.

او تاکید کرد: یکی از دلایل تشکیل نشدن مجامع بانکها این است که صورت‌های

مجمع عمومی عادی سالیانه «خوارزمی» ۲۶ مهر برگزار می‌شود

با هدف بررسی صورت‌های مالی و انتخاب اعضای جدید هیات مدیره شرکت از ساعت ۸ و ۳۰ دقیقه تا ۱۲ چهارشنبه ۲۶ مهر ماه ۱۳۹۶ در پژوهشگاه نیرو برگزار می‌شود. نشانی کامل محل برگزاری این مجمع به این شرح است: تهران، شهرک قدس، انتهای بلوار دادمان، پژوهشگاه نیرو، سالن خلیج فارس.

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) برای سال منتهی به ۳۱ خرداد ۱۳۹۶ چهارشنبه ۲۶ مهرماه ۱۳۹۶ برگزار می‌شود. بر پایه این خبر، آن طور که شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برنامه‌ریزی کرده است، مجمع عمومی عادی سالیانه این شرکت برای سال منتهی به ۳۱ خرداد ۱۳۹۶



گفت‌وگو با مهرداد انوری، مدرس و مشاور توسعه کسب‌وکار



نرگس فرجی

کارکنان وفادار، سرمایه‌ارز شمندسازمان‌ها

کارمندان در سازمان‌های امروزی دیگر فقط بازوانی برای حرکت نیستند، آن‌ها سرمایه‌های فکری هستند که سازمان‌ها باید تمام تلاش خود را برای حفظ رضایتشان انجام دهند. بنابراین شرایط ایجاد رضایت شغلی و وفادارسازی که پیامدهای مثبت زیادی برای سازمان‌ها دارد، باید به‌دقت بررسی شده و فرایند پیاده‌سازی آن با دقت طراحی شود. در این باره گفت‌وگویی با مهرداد انوری، دکترای مدیریت و مدرس و مشاور توسعه کسب‌وکار داشته‌ایم که چکیده آن را در ادامه می‌خوانید.

ذهنیت صاحبان کسب‌وکارها و مدیران سازمان‌ها به وجود می‌آید و آن این‌که پرسنل را وسیله‌ای برای تحقق هدف می‌دانند تا شرکای تجاری و هم‌راهان اصلی. همین دلیل است که فاصله بین سازمان و پرسنل را افزایش داده و روزبه‌روز از فرصت‌های تحقق موفقیت دور می‌شوند.

آسیب‌های عدم وفادارسازی برای سازمان چیست؟

همان‌طور که در سوال قبل نیز به آن اشاره شد، باید گفت امروزه حتی به پرسنل به دید منابع انسانی نگاه نمی‌شود، بلکه یک رده بالاتر به‌عنوان سرمایه‌های انسانی در نظر گرفته می‌شود و این یعنی هر پرسنل نه‌تنها یک شریک تجاری بسیار اثرگذار است، بلکه می‌تواند به‌عنوان یک سرمایه به‌شمار آید. باید افزود در مشاغل تخصصی و فوق تخصص این ویژگی نمود بیشتری به خود می‌گیرد و در حقیقت می‌تواند به‌عنوان مزیت رقابتی در بازار رقابتی امروز باشد، چراکه در سازمان‌های مختلف یک صنعت با عملکرد یکسان و محصولات مشابه، یکی از عوامل تعیین‌کننده اصلی نیروی انسانی خبره است. با اشاره به موارد فوق باید گفت آسیب‌های عدم وفادارسازی و قبل از آن عدم رضایتمندی یک سازمان رابطه مستقیم با موفقیت و عدم موفقیت آن سازمان دارد.

آیا سازمان می‌تواند عملکردی داشته باشد که افراد خارج از سازمان که هنوز به آن نپیوسته‌اند نیز حس وفاداری را داشته باشند؟

بله، اتفاقاً اگر بخواهیم به سازمان‌های پیش‌رو و استراتژی‌های جذب پرسنل آن‌ها دقت کنیم، به این نتیجه می‌رسیم که آن‌ها در پی تحقق یک استراتژی عظیم و بسیار عالی هستند و آن استراتژی چیزی نیست جز استراتژی آرزوی حضور و کار در سازمان برای پرسنل، به این صورت که سازمان‌های پیش‌رو رویکردی را اتخاذ می‌کنند که نتیجه آن تحقق این امر باشد که تمامی متخصصان آن صنعت آرزوی همکاری و حضور در سازمان را داشته باشند و این امر محقق نمی‌شود مگر با ایجاد ارزش ویژه پیشنهادی که شامل مباحث مفصلی است.

در صورت امکان، اگر نمونه‌ای در ذهن دارید که در این مورد موفق بوده، بفرمایید.

به‌نظم نمایندگی‌های رسمی برندهای بزرگ با الگوبرداری از روش‌های نوین مدیریت منابع انسانی توانسته‌اند در ایران تا حدودی به این ویژگی دست یابند. البته تعداد کمی از سازمان‌های ایرانی هم در این حوزه به موفقیت‌هایی دست پیدا کرده‌اند.

به نظر تان سازمان‌های ایرانی تا به حال در این باره چگونه عمل کرده‌اند؟

اگر بخواهیم صادقانه به این سوال پاسخ بدهیم، باید گفت که اقدام انجام‌شده در این حوزه در سازمان‌های کوچک و متوسط تقریباً خیلی کم و ناچیز است و از دو دلیل نشئت می‌گیرد. یکی این‌که خیلی از سازمان‌ها واقعا هیچ استراتژی مدون اجرایی نه‌تنها در حوزه منابع انسانی، بلکه در سطح کل سازمان هم ندارند و این امر باعث می‌شود مسئولان هر سازمانی از آن چه می‌خواهند و آن چه انتظار دارند، اطلاع دقیقی داشته باشند، و این یعنی عدم تعیین شاخص‌های کلیدی ارزیابی عملکرد. دوم این‌که ارتباطات نقش بسیار عمده‌ای در جذب و گزینش پست‌های کلیدی دارد و این امر موجبات عدم شایسته‌سالاری را رقم می‌زند و در نهایت شایستگان با این رفتار سرشکسته می‌شوند.

خیلی از سازمان‌ها در برآورده ساختن نیازهای تصریحی و قانونی که حاکمیت برای کارمندان وضع کرده، کوتاهی می‌کنند و این امر موجبات نارضایتی را فراهم می‌کند و مسلمان پرسنل به درجه وفاداری نمی‌رسند، اما با توجه به محدودیت‌های موجود و ناچاری‌های جامعه برخلاف میلشان شرایط را تحمل می‌کنند.

وفادار کردن کارکنان به سازمان‌ها در ایران کم‌کم تبدیل به رویا شده است. اکثر مدیران با این موضوع مشکل دارند، به نظر تان وفادارسازی کارکنان از چه مرحله‌ای باید شروع شود. آیا این اتفاق باید از همان ابتدای ورود کارکنان صورت بگیرد؟

همان‌طور که اشاره شد، این فرایند در کشور ما تبدیل به فرایند دشواری شده است و خیلی از سازمان‌ها یا به‌کل از اجرایی شدن استراتژی‌های وفاداری پرسنل سر باز می‌زنند، یا این‌که در قالب عناوین مختلف و چهره‌های نمایشی مختلف اقدام به شفاف در خصوص این موضوع حیاتی سازمانی می‌کنند. باید گفت قبل از پرداختن به این‌که از چه مرحله‌ای باید شروع کرد و چه باید کرد، در خصوص مدل نیازهای کانو به تشریح بپردازیم. در این مدل بیان می‌شود که نیازهای مشتریان به سه دسته تقسیم‌بندی می‌شود. اول نیازهای تلویحی، نیازهایی هستند که لازم و جزو ماهیت وجودی یک محصول است، به‌عنوان مثال فرمان برای اتومبیل. دوم نیاز تصریحی، نیازهایی هستند که براساس درخواست و اظهار مشتریان پایه‌ریزی شده. به‌عنوان مثال انتخاب رنگ خاصی از خودرو در زمان تحویل. گفتمنی است در نیاز تلویحی عدم تحقق آن نیاز عدم انتخاب را به همراه دارد و عدم مراجعه مجدد به آن سازمان یا برند. در صورتی که در نیاز تصریحی ممکن است خرید نیز اتفاق افتد، ولی با عدم تحقق نیاز تصریحی عدم نارضایتی به وجود می‌آید. به‌عنوان مثال رنگ خودرو خاکستری طبق درخواست مشتری ثبت شده، ولی سفید تحویل می‌گردد، و این نارضایتی مشتری را در صورت پذیرش به‌ناچار ایجاد می‌کند. سوم نیاز انگیزشی، نیازهایی است که بدون توقع برآورده می‌شود و موجب ایجاد وفاداری می‌گردد، چراکه درخواستی که داشته، بیش از آن را دریافت کرده است. به‌عنوان مثال، خودروی سفارش داده‌شده مجهز به روکش صندلی چرم است که موجب افزایش هیجان و انگیزش و در نهایت تبدیل به وفاداری برای محصولات می‌گردد. حال با در نظر گرفتن این موضوع باید گفت که خیلی از سازمان‌ها در برآورده ساختن نیازهای تصریحی و قانونی که حاکمیت وضع کرده، کوتاهی می‌کنند و این امر موجبات نارضایتی را فراهم می‌کند و مسلمان پرسنل به درجه وفاداری نمی‌رسند، چراکه با توجه به محدودیت‌های موجود و ناچاری‌های جامعه برخلاف میلشان شرایط را تحمل می‌کنند و در اولین زمان و موقعیت شغلی بهتر اقدام به جابه‌جایی می‌کنند. باید گفت بهتر است سازمان‌ها الگویی مشخص از نیازهای پرسنل را در قالب دسته‌بندی‌هایی مشخص کرده و براساس آن اقدام به طرح‌ریزی استراتژی‌های متعدد مخصوصاً در حوزه وفادارسازی کنند.

وفادارسازی کارکنان چقدر برای سازمان با اهمیت است و چه تاثیری بر روند سازمان می‌گذارد؟

همان‌طور که می‌دانید، پرسنل سازمان را به‌عنوان مشتری داخلی می‌نامند و این مشتریان داخلی بهترین تاثیرگذارانی هستند که می‌توانند مشتریان خارجی را ترغیب به خرید یا تکرار خرید یا حتی توصیه به خرید کنند. در صورتی که یک سازمان این بخش از حلقه موفقیت را نادیده بگیرد، نمی‌تواند به اهداف خرد و کلان خود دست یابد. مسلمان نادیده گرفتن این بخش لطمات جبران‌ناپذیری به برند و سازمان وارد می‌کند که در طولانی‌مدت این فرایند تبدیل به معطل جبران‌ناپذیری خواهد شد. این رویداد برگرفته از



صنعت پزشکی و دارویی شکلی مدرن به خود می‌گیرد

اقتصاد نوین سلامت

و سهمی بزرگ در این فرایند تغییر و تکامل دارند. هر چند فناوری نقش مهمی را در این تغییرات ایفا می‌کند، اما شرایط قدری فراتر از پیچیدگی‌ها و پیشرفت‌های فناورانه است. در واقع این مدل‌های کسب‌وکار سلامتی و پزشکی هستند که در حال تغییر و تحول‌اند. زنجیره ارزش در این صنعت شکل تازه‌ای به خود گرفته و با مهندسی دوباره، سروشکلی امروزی به خود گرفته است. فشارها برای کاهش هزینه، افزایش بیماری‌های دوره‌ای، افزایش سن جمعیت و افزایش مصرف‌گرایی دست‌به‌دست هم داده و وضعیت صنعت پزشکی را متحول کرده است. به همین دلیل است که تنها فناوری مسئول این تغییر و تحولات شناخته نمی‌شود.

استراتژی «اول بیمار»

در گذشته، صنعت پزشکی محیطی بود که تنها تولیدکنندگان، بیمه‌ها و شرکت‌های داروسازی در آن دخیل بودند. اما این روزها مدل و استراتژی کسب‌وکار در صنعت پزشکی و داروسازی به کلی متحول شده و مدل «اول بیمار» روی کار آمده است که اولویت را به بیمار می‌دهد. در واقع این مدل سعی دارد ارتباط بیشتری بین صنعت پزشکی و داروسازی با مشتری برقرار کند. به این ترتیب شکل جدیدی از کسب‌وکار بر پایه فاکتورها و اولویت‌های جدید ظهور کرده که مشتری محور است. مدل جدید کسب‌وکار پزشکی و داروسازی، نیاز به بازیگرانی دارد که بتوانند با همکاری با یکدیگر در این محیط کار کنند و مطابق میل مشتری، خدمت‌رسانی کنند. جالب این‌جاست که در مدل جدید، دیگر کسی نمی‌تواند به صورت انحصاری، بازاری را در دنیای پزشکی و داروسازی در اختیار خود بگیرد، بلکه هر تازه‌واردی می‌تواند به این بازار ورود کند و با سرمایه‌گذاری در آن، به سود مطلوب خودش دست پیدا کند. همه این‌ها منوط به این است که بتواند مطابق قواعد مدرن بازی کند. این مدل در حقیقت نسبت به ابتکارات و ابداعات بسیار انعطاف‌پذیر است و هر ابداعی را می‌پذیرد. به همین دلیل است که محیط مستعد پرورش استارت‌آپ‌ها نیز هست. در دنیایی که مشتری‌ها به مقوله سلامت خود اهمیت می‌دهند و سعی می‌کنند به کمک ابزارها و اپلیکیشن‌های جدید، وضعیت سلامتی خود را به صورت لحظه‌ای دنبال کنند، صنعت پزشکی و داروسازی نمی‌تواند با سیستم‌های منسوخ و سنتی به کار خودش ادامه دهد. طبیعی است که هر کسی می‌خواهد در این فضای کسب‌وکار موفق باشد، چاره‌ای ندارد جز این که هم‌پای تغییرات جدید پیش بیاید و مانند بازیگران مدرن و امروزی عمل کند.

برنامه‌ای روی گوشی خود نصب کرده و به کمک آن وضعیت سلامتی‌اش را رصد می‌کند. این برنامه نشان می‌دهد که در روز چقدر راه رفته، ضربان قلبش به چه صورت است و در حال حاضر باید چه کارهایی انجام بدهد تا بدنی سالم داشته باشد. این تنها یکی از تحولات بزرگی است که در دنیای صنعت پزشکی و داروسازی رخ داده است. تحول، فراتر از فناوری است. «اقتصاد نوین سلامت» مفهوم جدیدی است که این روزها بر سر زبان‌ها افتاده و قرار است تحولی بزرگ در صنعت بهداشت و سلامت ایجاد کند. در گذشته، محیط این صنعت کاملاً بسته بود، اما این روزها نیروهای جهانی بسیاری در حال شکل دادن این صنعت هستند. این نیروها، صنعت پزشکی و دارویی را به محیطی مبتکرانه و متعادل تبدیل کرده که در آن مصرف‌کننده نقشی بزرگ ایفا می‌کند. میلیون‌ها مصرف‌کننده در سرتاسر دنیا، اپلیکیشن‌ها و برنامه‌های سنجش سلامتی را دانلود کرده‌اند و از آن کمک می‌گیرند. این روزها افراد با نصب یک برنامه روی گوشی خود، کلینیکی را در گوشی خود دارند که می‌تواند از آن بهترین مشاوره‌های پزشکی را دریافت کنند. از طرف دیگر، دانشمندان سعی دارند ژن‌ها را اصلاح و دستکاری کنند. برخی از دانشمندان نیز تلاش دارند داروهایی را ابداع کنند که دوربینی در آن‌ها قرار دارد و با ورود به بدن بیمار می‌تواند به صورت 3D وضعیت درونی جسم بیمار را نشان بدهد. هر چند این علوم پیشرفته بسیار پیچیده هستند، اما هم‌چنان هزینه‌های درمانی در حال کاهش است.

هم‌پای اقتصاد نوین سلامت

همه این‌ها شرایطی را برای صنایع پزشکی و دارویی فراهم کرده که آن را به سمت تکامل سوق می‌دهد. دانشمندان به این شرایط جدید، «اقتصاد نوین سلامت» می‌گویند. به نظر می‌رسد این اقتصاد جدید، زیرساخت‌های صنایع پزشکی و داروسازی را از نو می‌سازد. اما این تغییرات برای بازیگرانی که هنوز به شیوه سنتی در این صنعت فعالیت می‌کنند، عواقب بسیار عمیقی در پی خواهد داشت. البته این عواقب الزاماً بد نخواهد بود. اما بازیگران مدرن بیشترین سود را از این شرایط می‌برند. آن‌ها می‌توانند از فرصت‌های جدید نهایت استفاده را ببرند. اکثر آن‌ها روی مردم، فناوری‌های مدرن و فعالیت‌های خلاقانه سرمایه‌گذاری کرده‌اند

شیوه‌های سرمایه‌گذاری هوشمندانه با سرمایه‌های خرد

وقتی پول خرده‌ها، ثروت می‌شوند

دارند که می‌خواهند آن را به سرمایه‌ای کلان یا کمی بزرگ‌تر تبدیل کنند. هر آدمی با حداقل بهره‌هوشی باید بتواند یک میلیارد دلار را دوبرابر کند. اما هر کسی نمی‌تواند هزار دلار را به دوهزار دلار تبدیل کند. سرمایه‌گذاران باید یاد بگیرند سرمایه‌های اندک خود را نیز چندبرابر کنند. اکثر مردمی که در کشورهای توسعه‌یافته (به لحاظ اقتصادی) زندگی می‌کنند، به خوبی می‌دانند با سرمایه‌های کوچک خود چه کار کنند. مردم در کشورهای در حال توسعه نیز باید در این زمینه آموزش ببینند و سرمایه‌های کم خود را برای به گردش درآوردن چرخ اقتصاد تزییق شود، می‌تواند بدنه‌ای مقاوم از آن ایجاد کند و پول‌های کم به اقتصاد تزییق شود، می‌تواند بدنه‌ای مقاوم از آن ایجاد کند که همه اعضای جامعه از آن بهره خواهند برد.

وارن بافت بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار دنیاست که به خاطر شیوه‌های سرمایه‌گذاری خود به شهرت رسیده است. او گاهی معامله‌هایی می‌کند که سرمایه‌گذاران انگشت به دهان می‌مانند. بافت به راحتی کسب و کارهای بزرگ را خریداری می‌کند و هر بار به ثروت کلان‌تری دست پیدا می‌کند. او اکنون ثروتمندترین مرد دنیاست. به خاطر همین موفقیت‌هاست که اکثر فعالان کسب و کار به دنبال راه‌های سرمایه‌گذاری او هستند. اما واقعیت این است که بافت کار خود را با سرمایه‌های خرد و اندک آغاز نکرده است. اکثر سرمایه‌گذارانی که از شیوه‌های سرمایه‌گذاری برای مردم عادی می‌گویند، تصور می‌کنند آن‌ها کوهی از پول و سرمایه در خانه خود دارند و نمی‌دانند با آن چه کار کنند. این در حالی است که اکثر افراد سرمایه‌های خرد و کوچکی

گزارش «تزدک» سرمایه‌گذاران تنها می‌توانند با هزار دلار قدم به دنیای بورس بگذارند. این کار در کشورهای غربی کاملاً مرسوم است.

ولی افتاد مشکل‌ها!

اکثر سرمایه‌گذاران کم‌تجربه تصور می‌کنند کافی است مبلغ پولی را که در اختیار دارند، به بازار سهام ببرند، حسابی برای خود باز کنند و در نهایت سهمی برای خود خریداری کنند. اما قضیه به این سادگی نیست. بسیاری از موسسه‌های مالی و شرکت‌ها، حداقل‌هایی را برای سرمایه‌گذاری تعیین کرده‌اند. در واقع آن‌ها ملزوماتی دارند که یکی از آن‌ها داشتن حد مشخصی از پول در حساب است. یعنی شرکت‌های بسیاری هستند که با هزار دلار، به آن فرد اجازه سرمایه‌گذاری نمی‌دهند. هرچند این شرکت‌ها شرایط را سخت می‌کنند، اما دنیای سرمایه‌گذاری به آخر نمی‌رسد. بسیاری از مواقع، سهام‌داران تخفیف‌هایی را در نظر می‌گیرند که فرد اگر از آن‌ها باخبر شود، می‌تواند با هزار دلار هم سرمایه‌گذاری کند. برخی از سرمایه‌گذاران به صورت مستقیم سهمی را از شرکت‌ها خریداری می‌کنند. آن‌ها از طریق برنامه خرید مستقیم سهام اقدام می‌کنند. در این شرایط فرد معمولاً باید حداقل ۱۰۰ تا ۵۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کند. اما باز هم ۱۰۰ تا ۵۰۰ دلار رقمی کلان به شمار نمی‌آید و در نتیجه فرد با سرمایه‌ای تا این اندازه خرد و کوچک می‌تواند به بازار سرمایه

کارآفرین‌های کم‌خرج

«به کارآفرین‌ها وام‌های کوچک بدهید.» این عنوانی است که راپرت جونز برای گزارش خود در گاردین انتخاب کرده است. جونز در گزارش خود یکی از شیوه‌های جالب برای سرمایه‌گذاری پول‌های اندک را مطرح می‌کند. او معتقد است افراد می‌توانند سرمایه‌های کم و ناچیز خود را برای کارآفرین‌هایی خرج کنند که ایده‌های خلاقانه و درآمدزایی دارند، اما پول کافی برای راه‌اندازی کسب و کار خود ندارند. در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته، مردم سرمایه‌ها و پول‌های کم خود را برای کارآفرینی که احساس می‌کنند آینده درخشانی دارد، خرج می‌کنند. کار آن‌ها از نظر جونز شبیه به وام دادن است؛ پول اندک آن‌ها گاهی زندگی یک فرد را متحول می‌کند و از او کارآفرینی بزرگ می‌سازد. به همین خاطر جونز معتقد است این شیوه سرمایه‌گذاری شبیه به نوعی وام یا حتی قرض‌الحسنه است. برای این کار وبسایت‌هایی نیز طراحی شده که افراد می‌توانند به کمک آن کارآفرین‌ها را شناسایی و سپس در صورت تمایل برای سرمایه‌گذاری روی پروژه آن فرد، اقدام کنند. اخیراً در بریتانیا مشابه همین کار برای کشورهای در حال توسعه نیز انجام می‌شود. یعنی فرد سرمایه‌گذار در بریتانیا می‌تواند سرمایه خود را برای کارآفرینی در فیلیپین خرج کند.

سیل پول خرد

اغلب مردم در کشورهای در حال توسعه، پول‌های اندک خود را در بانک‌ها نگه‌داری می‌کنند و با سود بانکی، سرمایه خود را چندبرابر می‌کنند. اما این کار نه تنها برای اقتصاد سمی مهلک است، بلکه فرد را نیز به لحاظ اقتصادی به رخت و تنبلی می‌کشاند. سرمایه‌گذاران در کشورهای توسعه‌یافته به شکلی پویا و فعال در اقتصاد خود دخالت می‌کنند. آن‌ها سرمایه‌های اندک خود را در بازارهای سهام و بورس به جریان می‌اندازند. پول‌های خرد ناگهان سیل عظیمی به راه می‌اندازند که می‌تواند دنیای اقتصاد را زیور و کند. به

راه پیدا کند. اخیراً تجارت‌های آن‌لاین نیز راهی را برای سرمایه‌داران با سرمایه‌های اندک باز کرده است. محدودیت‌ها در این شرایط کمتر است و فرد می‌تواند با خیال راحت و با پولی اندک، سرمایه‌گذاری کند.

قدم‌های اول

بی‌شک همه افراد با اندک سرمایه‌ای تمایل دارند به بازار راه پیدا کنند. اما پیش از آن باید حداقل آشنایی‌هایی با اصول کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری داشته باشند. نخستین قانون در سرمایه‌گذاری این است که فرد نسبت به آنچه در آن سرمایه‌گذاری می‌کند، شناخت کامل داشته باشد و این کار چندان ساده‌ای نیست. آشنایی با فضای کلی کسب‌وکار، قدم اول است. قدم‌های بعدی، آشنایی با آن بخشی است که فرد سرمایه‌گذار قصد دارد در آن سرمایه‌گذاری کند. او باید بداند چه چیزهایی، سرمایه‌گذاری‌اش را به کاری موفق‌آمیز تبدیل می‌کند. علاوه بر آن، سرمایه‌گذاری درحقیقت نوعی مهارت است که فرد باید مانند هر مهارت دیگری آن را بیاموزد. البته یادگیری هر مهارتی، زمان می‌برد. برای آموختن مهارت سرمایه‌گذاری نیز به گذر زمان و اندوختن تجربه نیاز است. اکثر کارشناسان حوزه سرمایه‌گذاری بر این باورند که سرمایه‌گذاری مانند راندن دوچرخه است؛ فرد بارها و بارها زمین می‌خورد تا بالاخره یاد بگیرد چطور از آن دوچرخه استفاده کند.

از سرمایه‌گذاری‌های خرد تا سرمایه‌گذاری‌های کلان

پول‌ها و سرمایه‌های اندک شاید به‌ظاهر برای سرمایه‌گذاری مناسب نباشند، اما واقعیت این است که اگر فردی می‌خواهد به سرمایه‌گذاری بزرگ تبدیل شود، ابتدا باید با همین سرمایه‌های اندک خودش را محک بزند، با پول‌های کوچک، اشتباهات مالی کند و در نهایت به مهارت سرمایه‌گذاری دست پیدا کند. یعنی اگر فرد میزان زیادی پول و سرمایه نیز در اختیار داشته باشد، نباید از آن در بازار استفاده کند، بلکه ابتدا باید حجم کمی را روانه بازار سرمایه کند تا حداقل شناخت و آشنایی‌هایی را به دست بیاورد و بعد متناسب با تجربه‌ای که در این مسیر اندوخته، دست به سرمایه‌گذاری‌های کلان بزند. البته فرد برای این‌که همین حجم اندک سرمایه را نیز در اختیار داشته باشد، باید قدم‌های اولیه‌ای را طی کند. یکی از رویکردها در این زمینه به رویکرد قلک شهرت دارد. یعنی فرد در قدم‌های اول باید تنها با یک قلک ساده، پولی را پس‌انداز کند. جالب این‌جاست که وقتی فرد به این قصد، اقدام به پس‌انداز کند، در زمانی کوتاه موفق می‌شود سرمایه‌ای را برای شروع کار کسب کند و با آن مبادرت به سرمایه‌گذاری کند.

استراتژی گلوله‌برفی

«سرمایه کم» برای افراد مختلف، معنای متفاوتی دارد. برخی به چند صد دلار، سرمایه کم می‌گویند و برخی چند هزار دلار را سرمایه‌ای اندک می‌دانند.

مفهوم «همه تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد نچینید» در حوزه سرمایه‌گذاری کاملاً صدق می‌کند. بهترین شیوه برای سرمایه‌گذاری این است که فرد تمرکز سرمایه خود را روی گستره‌ای از سهام‌ها قرار بدهد. اگر فرد تنها یک سهام را خریداری کند و آن سهام سقوط کند، سرمایه‌گذار نیز تمامی سرمایه خود را از دست می‌دهد. اما اگر از ابتدا سرمایه‌اش را در چند بازار مشخص پخش کرده باشد، دیگر در این زمینه نگرانی نخواهد داشت.

به‌رحال، خریداری سهام به حداقل‌هایی نیاز دارد. هر کسی از این حداقل‌ها برخوردار باشد، سرمایه‌ای اندک دارد که می‌تواند با آن سرمایه‌گذاری کند. برای شروع سرمایه‌گذاری نیز باید بدانند چطور با پولی اندک، می‌توان سرمایه‌گذاری کرد. برخلاف تصور رایج در میان مردم، می‌توان با سرمایه‌ای اندک، سرمایه‌دار شد. یکی از شیوه‌های معمول که کارشناسان سرمایه در این زمینه به آن اشاره می‌کنند، استراتژی گلوله‌برفی است. در این استراتژی فرد یاد می‌گیرد سرمایه اندک خود را رشد بدهد و آن را بزرگ و بزرگ‌تر کند. البته برای این‌که فرد سرمایه‌گذار بتواند به این موفقیت دست پیدا کند، باید مسیر مشخصی را طی کند. سرمایه‌گذاری در بازار سهام با خطراتی همراه است و فرد هر لحظه امکان دارد سرمایه‌اش را از دست بدهد. هر شخصی باید خودش را برای این خطرات آماده کند. برای مثال باید درآمد حداقل سه تا شش ماهش را به صورت پس‌انداز در جایی نگه‌داری کند تا بتواند در صورت نیاز از آن استفاده کند. امن‌ترین سهام نیز در خطر ریزش یا نوسان است و فرد باید خودش را برای چنین اتفاقات نامنتظره‌ای آماده کند.

همه تخم‌مرغ‌ها را در یک سبد نچینید

مفهوم «همه تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد نچینید» در حوزه سرمایه‌گذاری کاملاً صدق می‌کند. بهترین شیوه برای سرمایه‌گذاری این است که فرد تمرکز سرمایه خود را روی گستره‌ای از سهام‌ها قرار بدهد. اگر فرد تنها یک سهام را خریداری کند و آن سهام سقوط کند، سرمایه‌گذار نیز تمامی سرمایه خود را از دست می‌دهد. اما اگر از ابتدا سرمایه‌اش را در چند بازار مشخص پخش کرده باشد، دیگر در این زمینه نگرانی نخواهد داشت. البته لازم است فرد اطلاعات کافی درباره سهام مختلف به دست بیاورد و روی کم‌خطرترین بازارها برای شروع کار سرمایه‌گذاری کند. به‌رحال این‌که همه تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد قرار ندهد، روشی هوشمندانه در سرمایه‌گذاری به شمار می‌آید که نه تنها مانع شکست فرد سرمایه‌گذار می‌شود، بلکه او را به سمت پیشرفت نیز مایل می‌کند.

بسترهای اقتصادی برای سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری در بازار سهام نیازمند مقدماتی است که اقتصاد آن کشور باید برای فرد سرمایه‌گذار فراهم کرده باشد. بسیاری از افراد می‌دانند و می‌خواهند در بازارهای سهام و بورس سرمایه‌گذاری کنند، اما شرایط اقتصادی کشور و نوع بازار سهام آن‌ها را به هراس می‌اندازد و در نتیجه سپرده‌گذاری در بانک را به سرمایه‌گذاری در بورس ترجیح می‌دهند. این مسئله‌ای است که دولت‌ها باید برای حل آن اقدام کنند. کارآفرین‌های بسیاری قصد دارند با سرمایه‌ای اندک و ایده‌های خلاقانه قدم به دنیای کسب‌وکار بگذارند و راه را برای سرمایه‌گذاری و اشتغال دیگران باز کنند. اما این کار نیاز به همراهی دولت‌ها دارد. حمایت دولت‌ها از برنامه‌های توسعه‌ای، سرمایه‌گذاری آن‌ها روی زیرساخت‌های سرمایه‌ای، بهبود فضای قانونی کسب‌وکار و قوانین قابل اعتماد از جمله مواردی است که به افراد علاقه‌مند، جسارت می‌دهد با اندک سرمایه‌ای اقدام به سرمایه‌گذاری کنند. همان اندازه که مردم باید برای سرمایه‌گذاری با پول‌های کم و اندک خود آموزش ببینند، دولت‌ها نیز باید بستر لازم را به لحاظ اقتصادی و مالی برای آن‌ها فراهم کنند.



تپ‌شناسی شخصیتی برای مدیریت پروژه‌ها

در هر سازمانی، پس از تعریف اهداف و یک چشم‌انداز مشخص، نقش مدیر پروژه در تعیین کیفیت و زمان و قیمت تمام‌شده یک پروژه و نحوه تخصیص منابع و گردآوری داده‌ها، بیش از پیش پررنگ خواهد شد. در زمینه اهداف بزرگ‌تر، فرصت‌های رشد سازمان شما به چهار دسته مختلف تقسیم می‌شود و به منظور توسعه کسب‌وکار در یک روش پایدار تجاری، نیاز به هدایت چهار نوع مدیر پروژه دارید. این چهار مدیر را می‌توانید از میان مدیران فعال شرکت که نوع توانمندی آن‌ها بر شما آشکار شده است، انتخاب کنید. با درک بهتر عملکرد آن‌ها می‌توانید ارتباط بهتری بین آن‌ها، پروژه و کارمندان آنان برقرار کنید.

ماتریکس مدیران پروژه

نوع مدیران و فرصت رشد یک نمودار دو وجهی فراهم می‌کند که در یک سوی آن این سوال پرسیده می‌شود که آیا فرصت رشد هماهنگ با استراتژی موجود است؟ و ۲. آیا یک موفقیت تجاری معتبر می‌تواند ایجاد شود؟ این دو سوال ماتریکسی ایجاد می‌کند که توسط آن می‌توانید چهار نوع از رهبران پروژه را از هم تشخیص دهید و دریابید که هر کدام برای چه نوع پروژه‌ای مناسب هستند. آیا هر سازمانی به همه چهار نوع مدیر پروژه برای رسیدن به توسعه پایدار و رشد سازمان احتیاج دارد؟ چنین استدلال می‌شود که حتی باثبات‌ترین و محافظه‌کارترین صنعت‌ها را نیز ورشکستگی تهدید می‌کند و بیشتر صنایع پویا و فوق رقابتی نیز با فرصت‌های رشدی مواجه‌اند که می‌تواند اندازه‌گیری و ارزیابی شود. مجریان پروژه نیاز دارند که از فرصت‌های رشد آگاه باشند و برای هر پروژه تنها روی یک نوع خاص از مدیر پروژه تمرکز کنند.

چهار نوع مدیر

چهار نوع مدیر پروژه وجود دارد که هر کدام فرصت‌های رشد مختلفی را دنبال می‌کنند و در پی منطق ارتباطی مختلفی برای دستیابی به اهداف شرکت هستند. به بیان دیگر، شما به همه این افراد نیاز دارید، چراکه هر یک از آن‌ها جنبه‌های مختلفی از فرصت‌های رشد را می‌بینند و حمایت می‌کنند. در این رابطه، آن‌ها یکدیگر را تکمیل می‌کنند. این لزوماً بدین معنی نیست که نیاز به تعداد برابری از این افراد دارید، چراکه بیشتر سازمان‌ها می‌بایست عمدتاً بر اجرا متکی باشند تا مطمئن شوند هماهنگی و امکان‌سنجی لازم در کوتاه‌مدت وجود دارد. بنابراین نیاز به تعدادی از این مدیران به نام‌های رهبر، ریسک‌کننده، مدیر

متخصص و مدیر اجراکننده داریم تا توسط آن‌ها قادر به شناسایی و تعقیب فرصت‌های رشد پیرامون خود باشیم؛ فرصت‌هایی که می‌تواند به تجدید ساختار و روش انتخابی ما کمک کند. در زیر این چهار نوع شخصیت را مفصل‌تر شرح می‌دهیم.

شخصیت رهبر

این نوع مدیر پروژه به صورت فعالانه فرصت‌های کسب‌وکاری را که در خارج از مرزهای استراتژیک موجود قرار دارد، دنبال می‌کند؛ مرزهایی که در آن رسیدن به داده‌های شفاف مرتبط با احتمال موفقیت بسیار دشوار است. بنابراین رهبر در جست‌وجوی پیروانی است که دید وسیعی نسبت به رشدی دارند که از نظر استراتژیک کاملاً با وضع موجود متفاوت است. داده‌های این فرصت‌ها شواهد کمی معتبری ندارد و متکی به مدارک اعضای سازمان است. آشکار است که هدایت چنین فرصت‌ها و پروژه‌هایی بسیار پرریسک است و شاید هیچ‌گاه تحقق نپذیرد و کارمندان و پیروان نیز در نهایت رهبری نادرست را انتخاب کرده باشند. یک مدیر رهبر نیازمند به چالش کشیدن استراتژی موجود و اتخاذ ریسک یا چشم‌پوشی از فرصت‌های رشد است. نمونه‌ای از این نوع مدیران و کارمندان در شرکت گوگل دیده می‌شود که دارای واحدی به نام گوگل X یا X هستند که یک فضای خودساخته است. کارمندان در این واحد به دنبال حل مسائل بزرگ با استفاده از فناوری‌های پیشرفته و راه‌حل‌های ریشه‌ای هستند. بنابراین پروژه‌ها در واحد ایکس تمایل به

نادیده گرفته شده است، به روزرسانی کنند.

مدیر متخصص

این نوع مدیر به دنبال فرصتهایی است که خارج از حیطه استراتژی شرکت است، اما بر اساس داده‌های موثقی جلو می‌رود که برای یک پروژه شرکت وجود دارد. بنابراین فرد متخصص در آرزوی کسب تعداد پیروان سازمانی بیشتر برای تغییر مراحل اجرا برای رسیدن به هدف هماهنگ با استراتژی جاری است که توسط مدارک محکم و معتبری حمایت می‌شود. در نتیجه یک مدیر متخصص بر اعضای از سازمان تکیه می‌کند که به توصیه‌ها و پیشنهادات او گوش می‌کنند. درست است که در این حالت امکان‌سنجی پروژه به انجام رسیده و توسط سازمان حمایت می‌شود، اما چالش اصلی این مدیر این است که اعضای سازمان را از نیاز به تغییر استراتژیک و نیاز مبرم به اقدام آگاه سازد. متخصص نیازمند به چالش کشیدن استراتژی موجود با دنبال کردن فرصتهای رشد حمایت‌شده شرکت است.

چهار نوع مدیر پروژه وجود دارد که هر کدام فرصتهای رشد مختلفی را دنبال می‌کنند و در پی منطق ارتباطی مختلفی برای دستیابی به اهداف شرکت هستند. به بیان دیگر شما به همه این افراد نیاز دارید، چراکه هر یک از آنها جنبه‌های مختلفی از فرصتهای رشد را می‌بینند و حمایت می‌کنند. در این رابطه، آنها یکدیگر را تکمیل می‌کنند. این لزوماً بدین معنی نیست که نیاز به تعداد برابری از این افراد دارید

مدیر اجراکننده

مدیر اجراکننده به‌طور فعالانه‌ای در پی اجرای پروژه‌هایی است که در داخل مرزهای استراتژیک شرکت قرار داشته و پرونده و برنامه‌های زیادی برای آنها از قبل وجود داشته است. نقش این مدیر تنها اجرایی کردن پروژه‌های از پیش تعیین‌شده است و خودش دخالتی در طراحی و اجرای پروژه جدید ندارد. این مدیر به دنبال نیروهایی است که از رشد شرکت و هماهنگی آن با استراتژی جاری شرکت مطمئن باشند. هم‌چنین داده‌های لازم برای اجرای پروژه نیز به میزان کافی وجود دارد. به بیان دیگر، هیچ ریسک و عدم قطعیتی در این حالت وجود ندارد و مدیر با چالش خاصی - جز در موارد اجرا - مواجه نخواهد بود. او باید تیمی را انتخاب کند که تحلیل‌های سخت و دقیق او از پروژه را بپذیرا باشند. این حالت قطعی و مطمئن‌ترین راه رسیدن به موفقیت است و اهداف به‌درستی مستند شده و هماهنگ با استراتژی موجود سازمان است. این مدیر به صورت منظم فرصت‌ها را تحلیل، آماده‌سازی و حمایت می‌کند.

تعامل چندمدیر پروژه با یکدیگر

شرکت‌های بزرگی هستند که چند پروژه را با یکدیگر پیش می‌برند و برای هر کدام نیازمند نوع خاصی از مدیریت هستند. اما در این شرکت‌ها نحوه تعامل این چهار مدیر پروژه باید به چه صورت باشد؟ ممکن است تعارض یا مشاجراتی بین آنها پیش بیاید: مثلاً مدیری با شخصیت رهبر، مدیر اجراکننده را فردی سخت‌گیر و بوروکراتیک بداند، یا برعکس ممکن است مدیر اجراکننده، اندیشه‌های مدیر رهبر را غیرواقعی و سازمان‌نیافته توجیه کند. در نتیجه تعارض زیاد می‌شود. برای این‌که این حالت پیش نیاید، باید مطمئن شوید که فضای کافی درون شرکت برای جولان دادن این افراد وجود داشته باشد، بدون این‌که در وظایف آنها تداخلی پیش آید. هم‌چنین باید مرزهای میان آنها را مدیریت کنید تا وارد حریم یکدیگر نشوند. به ایده‌های آنها احترام بگذارید و آن را بر اساس منطق پیش ببرید. مطمئن شوید که زمان کافی برای هر پروژه اختصاص داده‌اید و نحوه انجام درست کار هر مدیر را نظارت می‌کنید. توجه به نقش این چهار مدیر در نهایت سبب می‌شود که تنوع در شرکت شما گسترش یافته و این خود موجب توسعه کسب‌وکار شما می‌شود. بنابراین مدیرانی که به دنبال رشد و پیشرفت امور کاری خود هستند، نیاز به حفظ این چهار نوع مدیر در شرکت خود دارند تا بتوانند فرصتهای رشد را بین آنها تقسیم کنند و از راه‌های مختلفی به اهداف خود نائل شوند.



خارج شدن از دامنه جاری شرکت و تمرکز استراتژیک دارد. در چنین پروژه‌هایی، ارزیابی واقع‌بینانه برای رسیدن به موفقیت قبل از آزمایش آن امکان‌پذیر نیست.

شخصیت ریسک‌کننده

این مدیر پروژه به صورت فعالانه فرصتهای کسب‌وکاری را که در داخل مرزهای استراتژیک جاری قرار دارد، دنبال می‌کند، اما هیچ پرونده تجاری مرتبط به آن وجود ندارد؛ چراکه داده‌های موثق مرتبط با احتمال موفقیت پروژه وجود ندارد. بنابراین شخصیت ریسک‌کننده باید قمار کند و به دنبال پیروانی باشد که روی آن پروژه شرط ببندند و روی فرصت رشد و سودی که برای مجموعه داشته و هماهنگ با استراتژی جاری شرکت باشد، بدون داشتن مدارک کمی موثق ریسک کنند. به بیان دیگر، ریسک‌کننده طبق قوانین بازی و با دنبال کردن فرصتهای رشد داخل محدوده استراتژی شرکت بازی می‌کند، اما نمی‌تواند احتمال موفقیت را پیش‌بینی کند، چون عمل او با ریسک و احتمال همراه است. در نتیجه فرد ریسک‌کننده به دنبال درگیر کردن هر چه بیشتر افرادی است که اصطلاحاً روی پروژه او ریسک کرده و با او همکاری کنند. این موقعیت شبیه به رفتن به مسیری نامعین است که احتمال دارد سودی در آن وجود نداشته باشد، یا برعکس سرشار از سود و عاری از ضرر باشد. بنابراین وجود مدیر ریسک‌کننده در شرکت ضروری است، چراکه آنها می‌توانند استراتژی موجود را با دنبال کردن فرصتهای رشدی که از لحاظ تحلیلی

چه آینده‌ای در انتظار صنعت دارو است؟

دارو در مسیر تکامل

صورت بگیرد و این مسئله می‌تواند بیمار را با سختی‌هایی همراه کند.

چشم‌اندازی در حال تغییر

هرچند صنعت جدید دارو با سختی‌هایی همراه است، اما آسانی‌های دل‌چسبی نیز به همراه دارد. برای مثال، بر اساس گزارش اکونومیست، در آینده‌ای نه‌چندان دور، قرص‌های هوشمند روانه بازار می‌شوند. این اتفاق به لطف ورود هوش مصنوعی به عرصه پزشکی و دارویی صورت می‌گیرد. قرص‌های هوشمند به این صورت هستند که مثلاً اگر فردی فراموش کار باشد، این قرص‌ها خودشان به بیمار یادآوری می‌کنند که زمان مصرف آن‌هاست. به‌علاوه آن‌ها آن‌قدر هوشمند هستند که می‌دانند به کدام‌یک از سلول‌های داخل بدن نفوذ کنند. این انقلابی بزرگ است که به لطف هوش مصنوعی در صنعت دارو ایجاد می‌شود. در جای دیگری از گزارش اکونومیست این‌طور آمده که قرص‌های مخصوص افراد مبتلا به دیابت در آینده، به شکلی خواهد بود که فرد دیگر مجبور نباشد به صورت مداوم انگشت خود را با سوزن سوراخ کند، بلکه می‌تواند تنها یک بار دارو را مصرف کند و دارو به مرور به بدنش تزریق شود.

پیشرفت صنایع دارویی به حدی خواهد بود که حتی در زمینه داروهای ترک اعتیاد نیز موثر واقع خواهد شد. بر اساس گزارش گاردین، شرکت‌های آمریکایی به دنبال تولید داروهایی هستند که به بیماران مبتلا به اعتیاد کمک می‌کند به مرور اعتیاد خود را ترک کنند. استارت‌آپ‌هایی که هر روز سروکله‌شان در سیلیکون‌ولی پیدا می‌شود، به دنبال همین کارهای تازه و خلاقانه هستند. آن‌ها می‌خواهند با تولید داروهایی متفاوت، فرایند درمان را برای بیماران آسان‌تر کنند.

حرکت صنعت دارو به سمت بهبود، به‌خاطر فشاری که از محیط بیرون به آن وارد می‌شود، امری کاملاً طبیعی است. شرکت‌هایی که در نقاط مختلف دنیا در زمینه صنعت دارو فعالیت می‌کنند، تحت فشار محیط بیرونی قرار گرفته‌اند و در نتیجه چاره‌ای ندارند جز این‌که با این موج جهانی همراهی کنند و به سمت بهبود خود به کمک تکنولوژی‌های نوین حرکت کنند. بر اساس گزارش گاردین، این حرکت، درحقیقت سیر تکاملی صنعت دارو است. تکنولوژی از یک‌سو و فشارهای بیرونی از سوی دیگر به این صنعت کمک می‌کند که در مسیر تکامل قدم بردارد. در این مسیر، هم اهالی کسب‌وکار دارو منتفع می‌شوند و هم بیمارانی که باید هزینه‌های کلان صرف بیماری‌ها خود کنند.

کسانی که در کسب‌وکار دارو فعالیت می‌کنند، این‌طور می‌گویند که فضای آن عموماً کم‌بازده و پرهزینه است. اخیراً نیز موج نوسانات و تلاطم‌های بازار باعث آسیب‌پذیری بیشتر این صنعت شده است. اما شرکت‌های جدید سعی دارند به کمک تکنولوژی‌های پیشرفته، آینده‌ای متفاوت و پرسود برای این صنعت خلق کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که یک دهه گذشته، برای صنعت دارو بسیار پرتلاطم بوده است. از یک‌سو مدل‌های جدید کسب‌وکار مطرح می‌شوند، از سوی دیگر چالش‌های جدیدی بر سر راه صنعت دارو قرار می‌گیرد و موج جدیدی از تقاضاها را در بازار ایجاد می‌کند؛ همه این‌ها مسیر آینده کسب‌وکار دارو را مشخص می‌کند. اما حالا این صنعت در چه مسیری قدم برمی‌دارد، در آینده از چه میزان آب استفاده خواهد کرد (چراکه آب اصلی‌ترین منبع در این صنعت به شمار می‌آید) و در یک کلام، چه آینده‌ای در انتظار صنعت دارو است؟ بررسی‌های «وخارزم» نشان می‌دهد انقلابی بزرگ در صنعت دارو در راه است. در گذشته داروهای جدید با سرعت زیادی کشف و روانه بازار می‌شدند. شکل کشف آن‌ها نیز اغلب سنتی بود. اما حالا مدتی است که عمر این اکتشافات زود هنگام به سر آمده است. حالا دیگر شرکت‌ها نمی‌توانند به راحتی داروهای جدیدی را کشف و روانه بازار کنند، در نتیجه به روش‌های پیشرفته و استفاده از تکنولوژی در فرایندهای مولکولی روی آورده‌اند. درحقیقت هر کسی که بخواهد در این صنعت دوام بیاورد، چاره‌ای ندارد جز این‌که تمرکز خود را روی تکنولوژی‌های جدید بگذارد. بر اساس گزارش گاردین، در سال ۲۰۰۹ حدود ۱۷ درصد از فروش داروها متعلق به واکسن‌هایی بود که به شکل مولکولی تولید شده‌اند. رشد پایدار فروش این محصولات نشان می‌دهد که آن‌ها تا سال ۲۰۲۰ به سهم ۲۷ درصدی در بازار دست خواهند یافت.

البته شیوه‌های جدید تولید، چالش‌های خودش را دارد. بر اساس گزارش گاردین، داروهایی که در گذشته و با روش‌های قدیمی تولید می‌شدند، اغلب ناخالصی بسیار کمی داشتند، اما داروهای جدید کاملاً فرق دارند. میزان استفاده از آب نیز در تولید این داروهای جدید کاملاً متفاوت است. شکل دیگر از داروها که اکنون در جهان تولید می‌شوند، داروهای نانویی هستند. این داروها در ترمیم سلول‌ها کاربرد زیادی دارند. اما آن‌ها نیز بدون چالش و مشکل نیستند. برخی از این داروها به حضور مداوم بیمار نیاز دارد، چراکه دایم باید از او نمونه‌برداری



دو فرصت طلایی سینادارو در شهریور ماه

اپتومتری ایران به‌طور مستقیم به مسئولان غرفه سینادارو اعلام شد. غرفه سینادارو در بیستمین کنگره اپتومتری ایران میزبان بیش از ۵۰۰ اپتومتریست حاضر در کنگره بود که در نوع خود کم‌سابقه به‌شمار می‌رود.

مذاکره مستقیم با اپتومتریست‌ها و دریافت نقطه نظرات آن‌ها درخصوص اثربخشی محصولات سینادارو و راه‌کارهای ارتباط بیشتر با آن‌ها یکی از دستاوردهای بیستمین کنگره اپتومتری ایران

برای شرکت سینادارو بود؛ کنگره‌ای که هشتم تا دهم شهریور در مرکز همایش‌های رازی برگزار شد.

علاوه بر سینالون ادونسد شرکت سینادارو از تولید داروهای جدید خبر داد؛ داروهایی که در اولویت تولید و عرضه به بازار قرار دارند. داروهای جدید به این قرار هستند:

۱. قطره سینگل دوز لوفلوکسازین
۲. سینالون زل (زل اشک مصنوعی مولتی دوز)
۳. قطره سینگل دوز سیکلوپنتولیت

۴. قطره سینگل دوز میدارکس ۵/۰ درصد و ۱ درصد

۵. قطره سینگل دوز آنستوکابین

۶. اسپری تنفسی کاتوسین (فلوتیکازون)

۷. اسپری تنفسی کاتوسین پلاس (فلوتیکازون + سالمترول)



«شانزدهمین همایش سالانه انجمن علمی داروسازان ایران» و «بیستمین کنگره اپتومتری ایران» به دو فرصت طلایی برای شرکت سینادارو تبدیل شد. سینادارو که یکی از شرکت‌های وابسته به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) به‌شمار می‌رود، در این همایش‌ها توانست با داروسازان و اپتومتریست‌ها به‌طور مستقیم مذاکره و نظر آن‌ها را درباره اثربخشی محصولات سینادارو دریافت کند.

شرکت سینادارو در شانزدهمین همایش سالانه انجمن علمی داروسازان ایران با معرفی محصول جدید خود، قطره سینالون ادونسد (اشک مصنوعی سینگل دوز با فرمول سدیم هیالورونات)، میزبان ۵۰۰ داروساز بود. این همایش دوم تا چهارم شهریورماه در مرکز همایش‌های رازی برگزار شد.

داروسازان با ابراز خرسندی از تولید این محصول، پیشنهادهایی را در خصوص تولید محصولات آتی شرکت ارائه کردند. هم‌چنین شرکت سینادارو در این همایش از تولید داروهای جدید خبر داد؛ داروهایی که در اولویت تولید و عرضه به بازار قرار دارند.

سینادارو هم‌چنین با معرفی قطره سینالون ادونسد (اشک مصنوعی سینگل دوز حاوی سدیم هیالورونات)، پس از قطره سینالون با فرمول HPMC رضایت جامعه اپتومتری ایران را جلب کرده است؛ رضایتی که در بیستمین کنگره



افزایش ۱۲ درصدی تولید برق در نیروگاه شهید منتظر قائم

تولید برق در نیروگاه شهید منتظر قائم (عج) طی پنج ماهه نخست سال جاری ۱۲ درصد نسبت به برنامه پیش‌بینی شده امسال افزایش یافت، به گونه‌ای که طی این مدت ۳ میلیون و ۸۸۰ هزار مگاوات ساعت برق در این مجموعه نیروگاهی تولید و به شبکه سراسری گسیل شد. نیروگاه شهید منتظر قائم (عج) یکی از دارایی‌های متعلق به شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) است. به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم، این افزایش تولید، در شرایطی رخ داد که این واحدها عمری بالغ بر ۴۶ سال در واحدهای بخار و ۲۵ سال کارکرد در واحدهای گازی دارند.

مهندس جمشید صاحبی، معاون تولید نیروگاه درباره این افزایش تولید گفت: «برنامه‌ریزی و پیش‌بینی تولید برای پنج ماهه نخست سال جاری، ۳ میلیون و ۴۴۷ هزار مگاوات ساعت بود، اما با تلاش همکاران توانستیم ۱۲ درصد بیشتر از میزان پیش‌بینی تولید را به ثبت برسانیم تا شبکه برق کشور در مأموریت خود، یعنی تامین برق مطمئن و پایدار، توفیق داشته باشد.»



وقتی توسعه تجارت بین‌المللی به رشد اقتصاد جهانی می‌انجامد

تجارت، موتور توسعه

دارد که مصرف‌کنندگان و شرکت‌ها به جای این که کالای مورد نیاز خود را از داخل تامین کنند، آن را از خارج تهیه می‌کنند. یکی از دلایل می‌تواند این باشد که کالای خارجی نیاز آن‌ها را بهتر برآورده می‌کند. البته در این شرایط هر چند شرکتی که کالا را به قیمتی ارزان‌تر خریداری می‌کند، شرکت داخلی که محصول مشابه را به قیمتی بالاتر تولید می‌کند، بازنده این نبرد خواهد بود. با وجود همه این‌ها، وقتی شرکت‌ها با در نظر گرفتن فاکتورهای مختلف، کالایی را وارد می‌کنند، به تجارت بین‌الملل و در نهایت به بهبود کیفیت زندگی کمک می‌کنند. قرن‌هاست که بحث تجارت آزاد بین‌المللی در میان اقتصاددان‌ها مطرح است. هنوز هم عده‌ای مقابل آن ایستاده‌اند و عده‌ای دیگر با دلایل روشن از آن دفاع می‌کنند.

درواقع این کشورها در تجارت با یکدیگر باید مزیت‌های نسبی را در نظر بگیرند. همین مزیت‌های نسبی کمک می‌کند تجارت در نهایت به افزایش استانداردهای زندگی برسد. داگلاس ایروین، اقتصاددان دیگری در حوزه تجارت، معتقد است مزیت‌های نسبی در تجارت در واقع «خبرهای خوب» برای توسعه اقتصادی به شمار می‌آیند. اگر کشوری هیچ مزیت مطلق نداشته باشد، اما چند مزیت نسبی در روابط تجاری خود با سایر کشورها داشته باشد، به لحاظ اقتصادی کشوری موفق به شمار می‌آید.

از سرمایه تانیروی کار

مزیت‌های نسبی در تجارت به دلایل مختلفی ایجاد می‌شوند. الی هکشر و برتیل اوهلین دو اقتصاددان سوئدی هستند که پژوهش‌هایی در این زمینه انجام دادند. آن‌ها معتقدند فاکتورهای سرمایه و نیروی کار نقشی حیاتی در مزیت نسبی ایفا می‌کنند. بر اساس این مطالعات، کشورهایی که به لحاظ سرمایه‌ای قوی هستند، یعنی تعداد

ملتها وقتی با یکدیگر خرید و فروش می‌کنند، قطعاً زندگی بهتری دارند. اگر تنها یک نکته در دنیای تجارت باشد که تقریباً همه اقتصادها روی آن توافق نظر داشته باشند، این است که تجارت در میان ملتها، زندگی آن‌ها را بهتر می‌کند. البته تجارت بین‌المللی همیشه می‌تواند جرقه دعواها و نزاع‌های بین‌المللی را نیز روشن کند. درواقع بسیاری از دعوای بین دولتها ریشه در مشکلی دارد که مربوط به تجارت میان آن‌ها می‌شود. اما نگاه‌ها به تجارت بین‌المللی به صورت کلی، مثبت است. صندوق بین‌المللی پول گزارشی در زمینه تجارت بین‌الملل دارد که در آن ادعا می‌کند وقتی شرکتی یا فردی کالا یا خدمات تولیدی ارزان‌تر را از خارج تهیه می‌کند، استانداردهای زندگی در هر دو کشور بالا می‌رود. دلایل بسیار زیادی وجود

چرا کشورها تجارت می‌کنند؟

کشورها با یکدیگر تجارت می‌کنند تا به وضعیت بهتری دست پیدا کنند. گاهی یک کشور در وضعیتی قرار دارد که می‌تواند برای تولید کالاها سرمایه و نیروی کار کمتری به کار ببرد و در نتیجه هزینه‌های تولید کالا را به حداقل برساند. چنین کشوری از نظر دیوید ریکاردو، اقتصاددان حوزه تجارت، می‌تواند در عرصه صادرات و تجارت بین‌الملل بسیار موفق ظاهر شود. به همین خاطر است که این کشور برای رسیدن به موفقیت‌های اقتصادی باید درهای خود را به روی دیگران باز بگذارد و اجازه بدهد تجارت به شکلی آزادانه و بدون مشکل انجام شود. ریکاردو معتقد است اگر کشوری در زمینه تولید پوشاک نسبت به شریک اقتصادی خود دوبرابر بهتر است و در زمینه تولید فولاد، سه‌برابر بهتر است، باید تمرکز خود را روی صنعت فولاد قرار دهد و پوشاک را وارد کند، چراکه به لحاظ تجاری مقرون‌به‌صرفه‌تر است و فضا را برای معامله فراهم می‌کند.

4



بسیار زیادی کارخانه و ماشین آلات در آن‌ها وجود دارد، اغلب بهتر است روی صادرات کالاهایی تمرکز کنند که به وسیله این سرمایه‌ها تولید می‌شوند. اما کشورهایی که با وفور نیروی کار مواجه هستند، بهتر است تمرکز خود را روی کالاهایی قرار بدهند که به نیروی کار انسانی نیاز دارد و حتی باید تمرکز خود را روی امور خدماتی برای صادرات قرار دهند. به این ترتیب کشورها و شرکت‌ها می‌توانند در سطح بین‌المللی و جهانی، استفاده بهینه‌ای از منابع و تولیدات خود ببرند.

رشد کسب‌وکار با تجارت بین‌المللی

تجارت بین‌المللی مزایای بسیاری دارد. قطعا اصلی‌ترین نکته به رشد اقتصاد جهانی مربوط می‌شود. هرچه تجارت بین‌المللی بیشتر مورد استقبال اهالی کسب‌وکار قرار بگیرد، اقتصاد جهانی به وضعیت مطلوب‌تری میل می‌کند. اما شرکت‌ها نیز جزو برندگان تجارت بین‌المللی هستند. شرکتی که در سطح بین‌المللی معاملات تجاری خود را به انجام می‌رساند، بدون تردید «دنیایی از مشتریان و عرضه‌کنندگان» را در پیش روی خود دارد که می‌تواند به‌راحتی از آن‌ها بهره‌برد. اگر شرکتی بخواهد بازار خود را در سطح بین‌المللی توسعه بدهد، قطعا فضای بیشتری دارد، تا وقتی که می‌خواهد صرفا روی بازار یک کشور کار کند. علاوه بر آن، وقتی شرکتی کسب‌وکار خود را تنها روی یک بازار متمرکز می‌کند و تمامی منابع خود را تنها با یک ارز معامله می‌کند، قطعا بیشتر در خطر است تا زمانی که به چندین بازار با ارزهای مختلف دسترسی دارد. هر اتفاق کوچکی می‌تواند بازارها را زیرورو کند. در این بین شرکتی که به جای یک نقطه از کره زمین، فعالیت‌های خود را در سرتاسر کره زمین پخش کرده، از گزند بسیاری از خطرات در امان خواهد بود. درواقع کسب‌وکارها به وسیله بازارهای خارجی می‌توانند خودشان را در شرایط بحرانی نجات بدهند.

در سطح بین‌المللی بردارد.

راه‌پرخطر

تجارت بین‌المللی تقریبا در نظر همه کسانی که در عرصه کسب‌وکار فعالیت می‌کنند، امری رویایی است که می‌تواند افق‌های بلندتری را مقابل آن‌ها قرار بدهد. شرکت‌ها و صاحبان آن‌ها در تجارت بین‌المللی، به دنیایی بزرگ برای فعالیت و بازاری وسیع برای سود فکر می‌کنند. اما این بازار بزرگ هم خطراتی دارد. تنها کسانی در این مسیر موفق می‌شوند که خطرات آن را به‌خوبی شناسایی کنند و گام‌های خود را با احتیاط و حساب‌شده بردارند. شاید بهترین کار این باشد که از تجربه سایر افراد فعال در آن عرصه بهره‌گرفته شود. افراد بسیاری در مسیر توسعه کسب‌وکار خود در سطح بین‌المللی شکست خورده‌اند، اما الزاما قرار نیست هر شخص دیگری که به این مسیر قدم می‌گذارد نیز به شکست برسد. جان کلیک به‌عنوان کارشناس این عرصه به برخی از اشتباهاتی که در میان اهالی کسب‌وکار در زمینه صادرات رایج است، اشاره می‌کند. نخستین و یکی از مهم‌ترین دلایل شکست کسب‌وکارهای کوچک در سطح بین‌المللی این است که نمی‌توانند استراتژی خود را به شکل برنامه‌ای منسجم و منظم دربریاورند. برخی دیگر از اهالی کسب‌وکار تصور می‌کنند چون کارشان در کشور خودشان نتیجه داده، پس با همان شکل در سایر کشورهای دنیا نیز جواب می‌دهد. اما این پیش‌فرض می‌تواند منجر به شکست آن‌ها در سطح بین‌المللی شود. هر کالایی باید متناسب با بازار هدف خودش تولید شود و این مسئله در کشورها و نقاط مختلف دنیا تفاوت دارد. یکی از نکات جالب نیز مقوله «زبان» است. نمی‌توان همه کسب‌وکارها را با زبان مبدأ یا با زبان انگلیسی انجام داد. بی‌توجهی بسیاری از اهالی کسب‌وکار به این مسئله باعث می‌شود ارتباط لازم و موثر را برقرار نکنند و درنهایت به شکست برسند. برای موفقیت باید این خطرات را در نظر داشته باشند.

قطعا جهانی شدن و فعالیت در سطح بین‌المللی تنها راه یا بهترین راه برای توسعه کسب‌وکار یک شرکت نیست. برخی بازارهای داخلی به قدری بزرگ هستند که شرکت‌ها نیازی به فعالیت در عرصه بین‌المللی نمی‌بینند. اما واقعیت این است که دنیا به سمت جهانی شدن پیش می‌رود. ورود به حوزه‌های بین‌المللی می‌تواند هر کسب‌وکاری را از خطرات سقوط بازار داخلی در امان نگه دارد. هیچ شرکتی نمی‌تواند ادعا کند بازار داخلی برای انجام کسب‌وکارش کفایت می‌کند

جهانی‌شدن

انجام کسب‌وکار در سطح بین‌المللی به‌نظر راه طولانی و پرمشقتی می‌آید، اما این راهی است که هر سال تعداد بسیار زیادی از کسب‌وکارهای کوچک آن را طی می‌کنند و به سرانجام می‌رسند. آن‌ها با طی کردن چند گام، خودشان را جهانی می‌کنند. نخستین قدم این است که کمپینی برای توسعه کسب‌وکار خود در سطح بین‌المللی به راه می‌اندازند. برای این کار باید برنامه‌ریزی کنند و مطابق با نیازها و شرایط خود، هدف‌گذاری کنند. قدم دوم شناسایی بازارهای خارجی است. پس از آشنایی با این بازارها، باید متدها و روش‌هایی برای توسعه خود پیدا کنند. البته در این مسیر نباید نقش دولت‌ها نادیده گرفته شود. آن‌ها باید فضا را برای تجارت آزادانه باز بگذارند و به فعالان کسب‌وکار اجازه دهند در عرصه بین‌المللی نقش‌آفرینی کنند.

جهانی شو تا در امان باشی!

قطعا جهانی شدن و فعالیت در سطح بین‌المللی تنها راه یا بهترین راه برای توسعه کسب‌وکار یک شرکت نیست. برخی بازارهای داخلی به قدری بزرگ هستند که شرکت‌ها نیازی به فعالیت در عرصه بین‌المللی نمی‌بینند. اما واقعیت این است که دنیا به سمت جهانی شدن پیش می‌رود. ورود به حوزه‌های بین‌المللی می‌تواند هر کسب‌وکاری را از خطرات سقوط بازار داخلی در امان نگه دارد. هیچ شرکتی نمی‌تواند ادعا کند بازار داخلی برای انجام کسب‌وکارش کفایت می‌کند. هر بازاری در داخل کشورها ممکن است دستخوش آشوب و نوسانات بسیاری شود و صاحبان برخی از شرکت‌ها را ورشکسته کند. اما وقتی شرکت‌ها فعالیت خود را محدود به یک کشور نکنند و در چند بازار بین‌المللی فعالیت داشته باشند، بی‌شک از چنین خطراتی در امان خواهند بود و رشد بیشتری را در کسب‌وکار خود تجربه خواهند کرد.

شرکت‌هایی که بین‌المللی می‌شوند

بازار ایالات متحده آمریکا به‌عنوان کشوری که بزرگ‌ترین اقتصاد جهان به شمار می‌آید، قطعا بازاری بزرگ و عظیم است، اما باز هم برای کارآفرین‌ها کافی نیست. این دسته از صاحبان کسب‌وکار که همیشه در تخیل خود به دنبال توسعه اقتصاد هستند، به دنیایی بزرگ‌تر از بازار آمریکا فکر می‌کنند. برای آن‌ها کل دنیا، بازاری بزرگ است که باید از آن بهره‌گرفت. به همین خاطر است که تقریبا همه شرکت‌ها نیز به دنبال تجارت در سطح بین‌المللی و دسترسی به بازارهای جهانی هستند. اما پیش از آن که کارآفرینی، در جست‌وجوی تجارت بین‌المللی باشد، باید چند پرسش را از خودش بپرسد و به آن‌ها پاسخ بدهد. نخستین پرسش این است: «آیا کالای مورد نظر در فرهنگ کشور مقصد، فروش خوبی خواهد داشت؟» برای پاسخ به این پرسش، کمی پژوهش کفایت می‌کند و گاهی فرد به این نتیجه می‌رسد که صرفا با چند تغییر ساده در کالای خود می‌تواند آن را به جنسی فروختنی در کشور مقصد تبدیل کند. دومین پرسش این است: «آیا بازار کشور مقصد با محصول یا کالای مورد نظر آشنایی دارد؟» اگر پاسخ به این پرسش منفی باشد، ابتدا باید این آمادگی در بازار هدف ایجاد شود. این کار گاهی با اندکی سرمایه‌گذاری قابل انجام است. سومین پرسش در مورد خود فرد است: «آیا در کشور دیگر احساس راحتی می‌کنم؟» دلیل این پرسش به این مسئله مربوط می‌شود که احتمالا فرد ناچار است مدتی به صورت موقت در آن کشور فعالیت کند. هر وقت فرد بتواند به این پرسش‌ها پاسخ مشخص و قابل قبولی بدهد، می‌تواند قدم‌های اول را برای تجارت



معجزه ری استارت!

درس‌های کسب و کاری از جک ما، بنیان‌گذار علی‌بابا

تجارت

مینا رضایی
کارشناس ارشد مدیریت اجرایی

شرکت‌های تجاری آن‌لاین دنیا شده که رقیب تازه‌ای برای آمازون و دیگر ابرقدرت‌های فناوری محسوب می‌شود. علی‌بابا تقریباً کنترل تمام تجارت‌های الکترونیک را به عهده دارد و هر محصول از هر برندی در این سایت و سایت‌های زیرمجموعه‌اش به فروش می‌رسد. زندگی جک ما به‌عنوان موسس و مدیرعامل سایت خرده‌فروشی علی‌بابا، درس‌های زیادی برای به اشتراک‌گذاری دارد. در این گزارش درس‌های کسب و کاری را که می‌توان از موفقیت جک ما گرفت، یادآور می‌شویم.

است و فردا بی‌رحم‌تر. اما روز پس از فردا زیباست.» طرد شدن بی‌رحمی است، اما درنهایت یک روز پس از فردا بعد از آن خواهد آمد. اگر نتوانید مسئله‌ناامیدی و طردشدگی را مدیریت کنید و با آن کنار بیایید، موفقیتی را نخواهید دید. بر طبق دیدگاه جک ما، تسلیم شدن بزرگ‌ترین شکست است. او در این‌باره می‌گوید: «اگر بخواهید هدفی را پیش ببرید، باید نهایت تلاشتان را بکنید. شکست‌ها پله‌های ترقی شما هستند و از طریق آن‌هاست که به موفقیت می‌رسید.» جک ما همانند دیگر مدیران فردی بود که از موانع و سختی‌ها درس می‌گرفت و یکی از کلیدهای موفقیت او یادگیری از مشکلات بود.

داشتن یک دیدگاه مشخص

در مراحل اولیه شروع کسب‌وکار، جک ما به تحریک و جلب اعتماد مشتریان خود پرداخت، به جای این‌که سعی کند بهترین مدل کسب درآمد را طراحی

وقتی فردی استارت یک کسب‌وکار را با تنها ۲۰ هزار دلار می‌زند و به رشد خالص ۲۸ میلیون دلاری می‌رسد، حتماً اموری را در مدیریت خود به‌درستی رعایت کرده و در راه موفقیت قدم گذاشته است. این مسئله همان چیزی است که برای جک ما، بنیان‌گذار سایت آمازون و کارآفرین مشهور چینی، اتفاق افتاده است. او با ورود به دنیای تجارت الکترونیک، زندگی خود را در ۳۱ سالگی ری‌استارت کرد و قدم به دنیای جدیدی گذاشت. سایتی که او تاسیس کرد، حالا تبدیل به یکی از بزرگ‌ترین

پذیرش مسئله طرد شدن

هر فرد موفق در زندگی خود بارها در روابط خود دچار طردشدگی شده است. هیچ فردی قرار گرفتن در این وضعیت را دوست ندارد، اما نباید از آن ترسید. پذیرش تحصیل در دانشگاه هاروارد جک ما، ۱۰ بار از سوی دانشگاه رد شد. او حتی پس از فارغ‌التحصیلی، برای ۳۰ شغل مختلف درخواست استخدام فرستاد و در همه آن‌ها رد شد. جک ما در این‌باره می‌گوید: «من برای کار در آکادمی پلیس درخواست دادم، اما آن‌ها گفتند شما مناسب نیستی. از پنج نفری که درخواست داده بودند، چهار نفر را پذیرفتند و تنها من مورد پذیرش واقع نشدم! من حتی زمانی که KFC به شهر من آمده بود، برای کار به آن‌جا رفتم. ۲۴ نفر برای این کار اقدام کرده بودند. ۲۳ نفر پذیرفته شدند. باز هم من تنها کسی بودم که پذیرفته نشدم!»

شاید با خود بیندیشید فردی که تا این حد طرد شده، بازنده‌ای بیش نیست و ناامید شده است. سخنی از جک ما در این‌باره معروف است: «امروز بی‌رحم

کند. بسیاری از افراد به دنبال پول و ثروت می‌روند و برخی از آن‌ها ثروتمند و موفق می‌شوند. اما از نظر جک، افراد موفق واقعی کسانی هستند که دیدگاه تغییر جامعه برای کسب مزیتی بهتر را دارند. او به ایجاد چیزی اعتقاد داشت که دارای تاثیر مثبت بر زندگی مردم بود، چراکه ارتباط میان شرکت و مشتریانش ارزشمندتر از هر ثروت مادی بود. در نظر او، پول می‌توانست همیشه از طریق محصولات فرعی به دست آید و هیچ‌گاه هدف نهایی او نبوده است. بزرگ‌ترین و درعین حال شجاعانه‌ترین حرکت مجموعه علی‌بابا، عرضه سهام این شرکت در بورس ایالات متحده بود که به یک‌باره ارزش این شرکت را تا ۱۵۹ میلیارد دلار بالا برد و به تبع آن، جک ما با ۲۵ میلیارد دلار سرمایه، ثروتمندترین مرد چین لقب گرفت. جک ما در صحبت‌هایی در همان روز گفت: «امروز این پول نبود که به دست آوردم. آن‌چه حاصل شد، اعتماد مردم بود.» به علاوه جک ما اعتقاد داشت که یک مدیر باید سخت‌گیر و دارای دیدگاهی واضح باشد. دانستن آن‌چه شما را به پیشرفت نائل می‌کند و برخورداری از یک انگیزه تنها شروط لازم برای ورود به جاده موفقیت نیست، بلکه الهام‌بخش شما برای سخت‌کوشی و رسیدن به هدف است. سخت‌کوشی و به دنبال پاسخ بودن، دو کلید اصلی فلسفه بیزینس جک ما در کارش بود. او درباره داشتن یک هدف بزرگ‌تر می‌گوید: «اصلا مهم نیست که شکست خوردم. حداقل یک تفکر کلی پیدا کردم که دیگران ندارند. حتی اگر من موفق نشوم، یکی دیگر موفق می‌شود.»

با فرصت به منزله پیشرفت رفتار کردن

جک ما هر فرصت را به منزله مسیری برای رشد می‌دید. هیچ فرصتی کوچک و بی‌اهمیت نیست و نباید ساده از کنار آن گذشت. وقتی چیزی در مسیر شما قرار دارد، آن را به دست آورید. آن را با تمام وجود چنگ بزنید و با تمام جسم و روحتان از فرصت پیش‌آمده نهایت استفاده را ببرید. اگر به دنبال کسب نتایج بزرگ هستید، حتی از چیزهای کوچک نگذرید. این همان کاری بود که جک ما در پیش گرفت و توانست از فرصت‌هایش به نحو احسن استفاده کند. او در این باره می‌گوید که اگر می‌خواهی رشد کنی، یک فرصت پیدا کن. امروزه اگر می‌خواهی شرکت موفق‌تری را ایجاد کنی، به این فکر کن که کدام

قابل اعتماد بودن

این کارآفرین چینی ارتباط خوبی با زیردستان خود دارد و آن‌ها کاملا به او اعتماد دارند. این اعتماد یکی از پایه‌های مهم ارتباط میان مدیر و کارمندان است و خود سبب تقویت وفاداری و ایجاد روابط قوی در شرکت شده و می‌تواند شرکت را به سمت رشد و پیشرفت رهنمون سازد. کارمندان مجبور نیستند حس خوش‌طبعی خود را فدا کنند تنها به این دلیل که در شرکت آن‌ها این جو وجود ندارد. بنابراین ایجاد جو آرامش‌بخش و بدون حاشیه و حس اعتماد دو طرفه یکی از مواردی است که مدیرانی که در پی پیشرفت هستند، باید آن را سرلوحه کار خود قرار دهند. جک همیشه سعی کرده است فضای کاری در علی‌بابا مفرح باشد. مثلا وقتی شرکت به سودآوری رسید، او به هر کارمند یک عدد اسپری سیلی استرینگ (Silly String) داد تا لحظاتی را به شوخی و تفریح بپردازند. هم‌چنین او در مورد تیم‌سازی می‌گوید: «اگر تیم خوبی باشیم و بدانید که چه کار می‌خواهیم انجام دهیم، یکی از ما، ۱۰ نفر از آن‌ها را شکست خواهد داد.» علاوه بر کارمندان، جک ما خود در زاویه دید مشتریانش نیز قرار می‌دهد

و سعی می‌کند دریابد که چه محصولاتی به آن‌ها مرتبط و الهام‌بخش‌تر است.

لذت بردن از زندگی

«من همیشه به خودم می‌گویم که ما برای کار کردن به دنیا نیامده‌ایم، بلکه این‌جاییم تا از زندگی لذت ببریم. ما در این دنیا هستیم تا امور را برای خود و دیگران راحت کنیم و اسم این هدف کار نیست. اگر شما کل زندگی‌تان را



امروز بی‌رحم است و فردا بی‌رحم‌تر.
اما روز پس از فردا زیباست. طرد شدن
بی‌رحمی است، اما در نهایت یک روز
پس از فردا هم روز بعد از آن خواهد آمد.
اگر نتوانید مسئله ناهمبندی و طردشدگی
را مدیریت کنید و با آن کنار بیایید،
موفقیتی را نخواهید دید. بر طبق
دیدگاه جک ما، تسلیم شدن بزرگ‌ترین
شکست است

مشکل اجتماع را می‌توانی حل کنی. مهم‌ترین چیز در جلو بردن یک تجارت الکترونیک، انجام دادن کاری است که همین الان در حال انجام دادنش هستی، اما با شور و علاقه آن را پیش ببری. فرصت‌ها جایی نهفته‌اند که محدودیت‌ها آن‌جا قرار دارند. فرصت‌های زیادی پیش روی شماست. همه را نمی‌توان به دست آورد، اگر یک فرصت خوب را به دست آورید، کافی است. مسیر رشد را پله پله طی کنید.

جدیدترین تبلیغات خلاقانه دنیا چه تبلیغاتی هستند؟

خلاقیت‌های بی‌پایان

سریال‌های خود تبلیغات چریکی جذابی چون حضور یک «وایت واکر» در مترو، یا استقرار یک ساعت شنی عظیم‌جثه در فرانسه را اجرا کردند که چشم هر بیننده‌ای را به خود جلب می‌کرد. بی‌شک چنین تبلیغاتی نه تنها برای هواداران جذاب خواهد بود، بلکه آن دسته از مخاطبانی را نیز که آن سریال را ندیده و تنها از کنار این ماکت‌ها رد می‌شوند، ترغیب به تماشا و پی‌گیری خواهد کرد. در ادامه به جدیدترین تبلیغات خلاق دنیا در ماهی که گذشت، اشاره خواهیم کرد.

فضای رقابتی میان برندهای مختلف در عصر دیجیتال به گونه‌ای است که آن‌ها را به سوی هر چه خلاقانه‌تر کردن آگهی‌هایشان سوق می‌دهد. از این رو آن‌ها برای نمایش بهتر و خلاقانه‌تر محصول یا خدمت خود هر روز در حال رو کردن نوع مدرنی از تبلیغات چریکی، چایی یا انواع دیگر هستند. با نزدیک شدن فصل تابستان و طی دو ماه اخیر شرکت‌های سازنده سریال‌های محبوبی چون «گیم اف ترونز»، «۱۳ دلیل این که چرا» و اخیراً «نارکوس» برای نمایش فصل جدید

ساعت‌شنی غول‌پیکر

تماشای سریالی که قرار است چند روز بعد منتشر شود، تشویق می‌کند. (احتمالاً در حال حاضر که شما این متن را می‌خوانید، فصل سوم این سریال منتشر شده است.) مجموعه «نارکوس» با بررسی زندگی قاچاقچی مشهور مواد مخدر، پابلو اسکوبار، به یکی از پربیننده‌ترین سریال‌های سال ۲۰۱۵ مبدل گشت. این مجموعه با ارائه یک درام اعتیادآور در مورد رخداد‌های دهه ۸۰ و مبارزه پلیس در مقابله با مواد مخدر و کارتل قدرتمند کلمبیایی توانست منظرگاهی صحیح از دو طرف میدان را به معرض نمایش بگذارد و با استقبال زیادی نیز روبه‌رو شود. انتشار این آگهی خلاق قطعاً به تعداد بینندگان فصل جدید این سریال پربیننده اضافه خواهد کرد.

خلاقیت شبکه‌تلفیکس تمامی ندارد. این شبکه برای تبلیغ آخرین سریال خود که فصل سوم سریال محبوب «نارکوس» است، از یک تبلیغ چریکی و خیابانی بهره برده است. بدین ترتیب که یک ساعت شنی عظیم‌جثه در خیابانی در پاریس مستقر شده و روزشماری آغاز این سریال را پیش چشم مخاطب روزشماری می‌کند. با توجه به محتوای این سریال که قاچاق مواد مخدر است، داخل این ساعت به‌طور نمادین به جای شن با ماده سفیدی پر شده که شبیه به کوکابین تلقی شود. نام این تبلیغ را نیز شمارش معکوس سفید نامیده‌اند. بنابراین تلفیکس به جای اجاره ستونی برای تبلیغ در یک روزنامه، فضای خیابان را ترجیح داده و با یک شمارش‌گر معکوس فیزیکی برای هواداران، آن‌ها را به





پلیکانی از زباله‌ها

هر روز حجم زباله‌هایی که تولید می‌کنیم، بیشتر و بیشتر شده و این امر حتی فضای زندگی حیوانات را نیز تحت تاثیر خود قرار داده و بر کیفیت زندگی آن‌ها اثرات سوء داشته است. در بعضی موارد نیز منجر به کشتن گونه‌های نادر و در معرض انقراض قرار گرفتن آن‌ها شده است. این آلودگی محیطی در مناطقی که میزان رفت‌وآمد توریست‌ها در آن بیشتر است، به‌کرات دیده می‌شود. بنیاد Fudena کمپینی متشکل از سه طرح گرافیکی با این شعار تهیه کرده که نگذارید آخرین نفس آن‌ها در میان زباله باشد.

این آگهی در پی تاثیرگذاری روی افرادی است که محیط‌های گردشگری و سواحل را آلوده کرده‌اند. طراحان این آگهی خلاق در واقع درصد فرهنگ‌سازی و برداشتن گامی برای حفظ محیط زیست هستند. آگاه‌سازی افراد از تاثیرات آلودگی محیطی یکی از مسائلی است که هر فردی باید به آن فکر کند. این آگهی به صورت چاپی بوده و توسط موسسه JWT برای بنیاد فودنا طراحی شده است.



یک سفر میوه‌ای

نوبتی هم باشد، نوبت تبلیغ خوراکی‌هاست. شرکت Conaprole یک شرکت لبنی واقع در اروگوئه است که از سال ۱۹۳۶ تاسیس شده است. این شرکت در تبلیغ اخیر خود روی ماست چندطعمه خود دست گذاشته و با ایجاد فضایی شاد و رنگی از میوه‌های مختلف و پوستری که بک‌گراند آبی دارد، سعی در انتقال خاصیت خنکی ماست و چندطعمه بودن این محصول دارد. این تصویر می‌خواهد نشان دهد که عطر و طعم ماست جدید Conaprole کاملاً به معنای واقعی کلمه ذهن شما را درگیر خود خواهد کرد. در این پوستر می‌بینیم که فردی که از این ماست استفاده کرده، در ذهن خود بسیار شاداب شده و اصطلاحاً بال درآورده است! باید دید آیا واقعا این ماست چندمنظوره می‌تواند چنین حسی به مشتری دهد، یا تنها در حد شعار باقی می‌ماند؟ ضمن این‌که شعار این آگهی یک سفر میوه‌ای است و این تبلیغ توسط شرکت JWT برای این شرکت لبنی در اروگوئه ساخته شده و تبلیغ آن در دسته‌بندی مواد غذایی قرار می‌گیرد.

خبرها در لحظه اتفاق می‌افتند



زمان یکی از کمیت‌های مهمی است که در مشاغلی مانند آژانس‌های خبری دارای اهمیت دوچندانی است. خبرگزاری‌ها و آژانس‌ها سرعت در انتقال خبر را در صدر لیست اولویت‌های خود قرار می‌دهند. سرعت، اعتبار و تنوع خبر سه کلید اصلی خبرهایی است که هر روز تولید می‌شود. پورتال خبری News Now با سرلوحه قرار دادن این سه فاکتور و تاکید بر مفهوم «خبرها در لحظه اتفاق می‌افتند»، سعی کرده که این حقیقت را به گوش همگان برساند که خبرهایی که منتشر می‌کند، در عین معتبر بودن، دارای سرعت لحظه‌ای نیز هستند. این سایت با استفاده از یک تکنیک بصری ویژه و خلاقانه، خبر انتقال نیمار فوتبالیست مشهور را از طریق این وبسایت ورزشی با رویکردی ساده و مینیمالیستی منتشر می‌کند. نام این وبسایت خبری پرتغالی به زبان اصلی خود AGORA RN، به معنای اکنون است، اما برای درک بهتر مخاطب و جامع و فراگیرتر شدن آن، این سایت با کلمه‌ای معادل نام سایت در زبان انگلیسی یعنی Now نام‌گذاری شده است.

نگاهی به هشت بازیکن برتر تاریخ فوتبال

نابغه‌های مستطیل سبز

این عنوان بدانییم. به تازگی مجله فوتبال معتبر فوفور تو بهترین بازیکنان فوتبال را انتخاب کرده؛ آن هم از زمان اختراع فوتبال. یعنی بهترین بازیکن تاریخ فوتبال. یعنی کاری دو برابر سخت‌تر از آن چیزی که حرفش را زدیم. بدون شک هر انتخابی می‌تواند نقدهایی را در پی داشته باشد، و گاهی هم سلیقه‌ها در این گزینش تاثیرگذار هستند. به هر حال، بد نیست با هم نگاهی به این انتخاب و هم‌چنین مروری به بازیکنان انتخابی داشته باشیم.

یکی از بحث‌های فوتبالی که به نظر می‌رسد تا همیشه ادامه داشته باشد، انتخاب بهترین بازیکن است. با وجود هزاران باشگاه و صدها تیم ملی در جهان، بازیکنان مختلف با ویژگی‌های متفاوت و مهارت‌های گوناگون هستند که کار انتخاب را بسیار سخت می‌کند. البته برای داوری در این رابطه، اولین شرط، نداشتن تعصب به بازیکن خاصی است. و با این پیش‌فرض اگر جلو برویم، واقعا گاهی گیج می‌شویم که چه بازیکنی را باید شایسته

فرانس بکن باوئر

قیصر از نوع فوتبالی و از جنس آلمانی. در آکادمی بایرن مونیخ رشد پیدا کرد و در همان باشگاه کارش را ادامه داد. خیلی زود در تیم جا افتاد و در ۲۰ سالگی به تیم ملی کشورش دعوت شد و به جام جهانی ۱۹۶۶ رفت. البته اشتباه داور در فینال بازی‌ها باعث شد تا دستش از جام کوتاه بماند. ولی باین حال بهترین بازیکن جوان آن مسابقات شناخته شد. هشت سال بعد در جام جهانی روسیه، این بار او بود که نگذاشت یوهان کرایف با هلند به قهرمانی برسد. مدافع سرسخت آلمانی از معدود کسانی است که هم به‌عنوان بازیکن و هم به‌عنوان مربی تیم در جام جهانی به قهرمانی رسید. او با بایرن مونیخ سه بار جام باشگاه‌های اروپا را بالای سر برد. نام بکن باوئر با فوتبال آلمان گره خورده و خیلی سخت است کسی بتواند به این زودی‌ها جای او را بگیرد و این افتخارات را تکرار کند.

یوهان کرایف

اسطوره هلندی باشگاه بارسلونا. شاید در نگاه اول، تنها با یک بدن لاغر و استخوانی روبرو شویم، ولی در زمین بازی وضعیت کاملاً فرق می‌کند. بازیکنی که می‌توانست در تمامی پست‌ها بازی کند، بدون آن‌که از مهارت، توانایی و تکنیکش کم شود. دوران طلایی آژاکس با حضور او بود که رقم خورد. باشگاهی که تنها دو بار قهرمان لیگ شده بود، با وجود ستاره‌ای به نام کرایف، از هشت دوره توانست شش بار به مقام قهرمانی برسد. اما شگفتی به این‌جا ختم نشد و آن‌ها سه بار هم قهرمان جام باشگاه‌های اروپا شدند. جدا از این افتخارات، او فلسفه جدیدی را در زمان خودش به فوتبال آورد. چیزی که بعد از دوران بازیگری، در تیم‌های تحت هدایتش ادامه داد و بعد از او هم پپ گواردیولا در بارسلونا این ایده و سبک را بیشتر از قبل گسترده کرد. کرایف دو بار به فینال جام جهانی رسید، اما با نتیجه‌ای نزدیک، بازی را به آلمان و آرژانتین واگذار کرد.

لیونل مسی

آرژانتینی‌ها صدر را مال خودشان کردند! یکی دیگر از مقایسه‌هایی که آخرش هم بی‌نتیجه ماند، مقایسه لیونل مسی و مارادوناست. طرفداران هر کدام هم دلایل خودش را دارند و وقتی منصفانه نگاه می‌کنی، به‌واقع نمی‌توانی به‌طور مشخص و با قطعیت بگویی یکی‌شان از دیگری برتر است. شاید اگر لیونل مسی در جام جهانی ۲۰۱۴ برزیل کمی خوش‌شانسی می‌آورد و در بازی فینال یک گل می‌زد، اوضاع کمی فرق می‌کرد. با وجود نمایش‌های خارق‌العاده و بی‌مانندش، جای یک کاپ طلای جام جهانی در ویترین افتخارات پرشمارش خالی است. مسی جدا از کسب کردن چندین باره جام قهرمانی لالیگا، کوپا دل‌ری، لیگ قهرمانان و باشگاه‌های جهان، دو اتفاق تاریخی مارادونا را هم تکرار کرد، تا نشان دهد هیچ چیزی از اسطوره تیم ملی‌اش کم ندارد؛ یکی گل زدن با دست و دیگری گل انفرادی‌اش با حرکت از وسط زمین. او با تیم کشورش قهرمان المپیک هم شد تا یک جام ملی هم به افتخاراتش اضافه کند.

کریستیان رونالدو

شاید خیلی‌ها انتظار داشتند در رده بالاتری از این فهرست باشد. اندام متناسب، سرعت، تکنیک بالا و قدرت شوت‌زنی و البته سرزنی فوق‌العاده، از ویژگی‌های رونالدو است. شاید از بدشانسی او و رقیبش، مسی است که مدام آن‌ها را با یکدیگر مقایسه می‌کنند. اما هر چه هست، باعث خوشحال و خوش‌وقتی ماست که در زمان بازی این دو ستاره فراموش‌نشده زندگی می‌کنیم. رونالدو یا همان CR۷، بعد از درخشش در منچستر، به رئال مادرید رفت. بسیاری از بازیکنان بعد از انتقال به باشگاه‌های بزرگ، دچار افت می‌شوند و رقابت با دیگر بازیکنان برایشان سخت است، اما او با پوشیدن لباس سفید تیم پایتخت اسپانیا، به دوران اوج فوتبالش رسید و جام‌ها را یکی پس از دیگری فتح کرد. با وجود آن‌که به ۳۰ سالگی رسیده، اما هنوز کوچک‌ترین اثری از کم شدن مهارت و توانایی‌اش به چشم نمی‌خورد. البته اوضاع‌عاش در تیم ملی کمی متفاوت سپری شد. بعد از دو جام جهانی ۲۰۱۰ و ۲۰۱۴ که اصلا مطابق انتظارش پیش رفت، تمام توانش را در جام ملت‌های اروپا ۲۰۱۶ گذاشت. با وجود این‌که در بازی فینال در دقیقه ۲۵ مصدوم شد و نتوانست بازی را ادامه دهد، تیمش موفق شد در وقت‌های اضافه بازی را ببرد. رونالدو چهار بار توپ طلای بهترین بازیکن سال جهان را به دست آورد.



زین‌الدین زیدان

به‌طور معمول بازیکن‌هایی که قبلند هستند، چندان تکنیکی از آب در نمی‌آیند. اما ستاره درخشانی از فرانسه طلوع کرد که به‌کلی این حرف را کنار زد. با آن صورت خشک و جدی و موهای کم‌پشت، تقریباً از همان شروع کار در وسط زمین بازی می‌کرد. در یوونتوس بیشتر و بیشتر شناخته شد، و بعد قراردادی با کپکشان‌ها بست که رکورد نقل و انتقالات تاریخ اروپا را شکست. او تبدیل شد به ستاره تیم، با آن که در کنارش کسانی مانند لویس فیگو، راتول، دیوید بکهام و رونالدو برزیلی بودند، که البته هر کدامشان بازیکن فوق‌العاده‌ای به حساب می‌آیند. زیدان یا به قول مربی سابقش، زیزو، در وسط میدان به معنی واقعی هنرنمایی می‌کرد. تسلط کاملش روی توپ و تکنیک ناب و مثال‌زدنی‌اش را به پاس‌های زیبا و دقیق اضافه کنید. او با یوونتوس دو بار قهرمان سری آ ایتالیا شد. در رئال مادرید هم به قهرمانی لالیگا رسید و هم جام قهرمانان اروپا را بالای سر برد. تصویرهای به‌یادماندنی بسیاری از او در خاطره داریم؛ از قهرمانی در جام جهانی ۱۹۹۸ فرانسه تا ضربه سرش به سینه ماتراتزی. اما گل زیبایش به بایر لورکوزن در لیگ قهرمانان اروپا به این زودی‌ها از یاد فوتبال‌دوست‌ها نمی‌رود.

دیگو مارادونا

سوال مارادونا بهتر است یا پله، درست مانند سوال علم بهتر است یا ثروت، کلیشه‌ای و تکراری شده! دو بازیکن در دو دوره مختلف و البته با ویژگی‌هایی کاملاً متفاوت از هم. مارادونا در باشگاهی بزرگی مثل بارسلونا حضور داشت و با این تیم قهرمان هم شد. او فوق‌العاده تکنیکی بود، استارت‌های خوبی می‌زد و گل‌زن مادرزاد بود. اما این‌ها او را خاص نکردند. بدون شک یکی از دستاوردهای مهم او این بود که توانست یک تنه تیم ملی آرژانتین را به مقام قهرمانی برساند. و البته آن دو گل معروف و فراموش‌نشده‌اش به انگلیس. اما موضوع دیگر، تصمیم عجیب و غریب او در انتخاب تیم باشگاهی‌اش بود. او پس از بارسلونا، به تیم متوسطی در لیگ ایتالیا رفت؛ ناپولی. او با حضورش در این تیم، اتفاق‌های عجیب‌تری را رقم زد. مارادونا با تیمش دو قهرمانی در سری آ، یک قهرمانی در جام حذفی و حتی قهرمانی در لیگ اروپا را هم به دست آورد؛ چیزی که طرفداران ناپولی تا همین امروز خوابش را می‌بینند. البته بعدها حاشیه‌های مختلفی برای شماره ۱۰ آرژانتین درست شد که اجازه نداد او بزرگ‌تر از چیزی که بود، شود. با این حال، او کار خودش را کرد. می‌شود گفت برای اولین بار «هنر فوتبال» را به همه نشان داد؛ چیزی که حتی اگر طرفدار فوتبال هم نباشید، از دیدنش لذت می‌برید.

آلفردو دی استفانو

گاهی آمار و افتخارات نشان می‌دهند با چه بازیکنی روبه‌رو هستیم. دوران اوج رئال مادرید با درخشش او شکل گرفت. شاید گفتنش ساده باشد، اما پنج قهرمانی متوالی در جام باشگاه‌های اروپا به این سادگی‌ها نیست. او با زدن ۱۷ گل در بازی‌های ال‌کلاسیکو، بعد از لیونل مسی، دومین گل‌زن برتر این بازی‌هاست. یکی از بهترین پیروزی‌های رئال مقابل بارسا، با چهار گلی که او به ثمر رساند، اتفاق افتاد که در نهایت بازی با نتیجه پنج بر صفر به پایان رسید. اسطوره رئال مادرید در سال‌های ۱۹۵۷ و ۱۹۵۹ موفق به کسب عنوان بهترین بازیکن سال اروپا شد. در کنار مهارت گل‌زنی، یکی از قابلیت‌ها و ویژگی‌های دیگر او، توانایی بازی با هر دو پا بود که به او این امکان را می‌داد بتواند به خوبی بازی‌سازی هم انجام دهد. دی استفانو در تیم ملی آرژانتین هم عملکرد نسبتاً خوبی داشت و همراه تیمش به مقام قهرمانی رقابت‌های کوپا آمریکا رسید. روزنامه ورزشی مارکا، حدود ۱۰ سال پیش جایزه‌ای را به نام این بازیکن افسانه‌ای راه‌اندازی کرد که به بهترین بازیکن لالیگا تعلق می‌گیرد.

پله

بعید می‌دانم یک برزیلی پیدا شود که بگوید مارادونا بهتر از پله است. البته این موضوع کمی هم به تعصبشان برمی‌گردد. اما چیزی که نمی‌توان در آن شک کرد، افتخارات پله است. او تنها بازیکنی است که سه بار قهرمان جام جهانی شده و جوان‌ترین بازیکنی است که در مسابقات گروهی و فینال جام جهانی گل‌زنی کرده، و البته صاحب رکورد بیشترین گل زده است؛ آن هم با عدد عجیب و غریب ۱۲۸۳. البته با وجود این که بازیکن بسیار بزرگی بود، به تیم‌های مطرح و نام‌دار اروپایی نرفت. در سانتوس برزیل ماند، و بعد هم که با پیشنهاد وسوسه‌کننده تیم نیویورک کاسموس، راهی این باشگاه شد. یکی از لحظه‌های تاریخی و ماندگار فوتبال، گلی است که او با ضربه سر بی‌نظیرش وارد دروازه ایتالیا کرد. او هم‌چنین در سال ۲۰۱۳ اولین توپ طلای افتخاری را دریافت کرد.



رمزگشایی از ۱۰ واقعیت ساده

ما از کنار بسیاری چیزها ساده می‌گذریم، بدون این که اطلاعات درست و حسابی از شان داشته باشیم. شاید هم گاهی درباره بعضی چیزها کنجکاو شده‌ایم و برایمان سوال هم پیش آمده، ولی دنبالش را نگرفتیم و ماندیم بی‌جواب. حالا در این فرصت کم می‌خواهیم چند نکته را از همین چیزهای دم‌دستی که هر روز می‌بینید، برایتان بگوییم. مختصر و مفید.

بگذارید این را هم بگوییم که یک میز اداری به‌طور میانگین چهارصد برابر یک دست‌شویی معمولی می‌تواند باکتری داشته باشد. این نکته یک پیام اخلاقی هم دارد؛ به ظاهر یک قضیه فقط توجه نکنید، بعضی چیزها ظاهراً خوب هستند ولی در اصل و باطن، قضیه فرق می‌کند.

تخت خواب

اسمش را که می‌شنوید، یاد استراحت و خواب و آرامش می‌افتید. دلتان می‌خواهید بروید خودتان را پرت کنید روی تخت‌خواب. اما این وسیله همیشه هم به این خوبی نیست. یعنی راستش را بخواهید، گاهی می‌تواند منجر به مرگ شود. شاید عجیب باشد، ولی تنها در آمریکا حدود ۴۵۰ نفر به‌خاطر افتادن از تخت‌خواب روی زمین جانشان را از دست می‌دهند.

اسمارتیز

گاهی وقت‌ها در زشتی، زیبایی به وجود می‌آید. بگذارید ساده‌اش کنیم. همین اسمارتیزهای رنگی خوش‌مزه، برای سربازها در جنگ جهانی دوم ساخته شد. دلیلش هم این بود که با وجود یک روکش روی شکلات، سربازها دیگر نگران آب شدن شکلات توی جیبشان نبودند.

کلوچه شکلاتی

«راث گریوز» کسی بود که ایده کلوچه‌های شکلاتی به ذهنش رسید و اولین بار آن را درست کرد. این خانم ایده‌اش و طرز تهیه این کوکی‌ها (کلوچه‌ها) را به یک شرکت بزرگ فروخت. مبلغ قرارداد؟ پولی در کار نبود؛ او شرطش این بود که شرکت تا آخر عمر این بانو، نیازش از شکلات را تامین کند! حالا دیگر به‌خوبی می‌دانید خانم‌ها چقدر شکلات دوست دارند.

بارکد

روی هر جنسی که خریداری می‌کنید، وجود دارد. لابد خودتان دیده‌اید. همان شکل با رگه‌های سیاه و سفید. وقتی به فروشگاه می‌روید و خرید می‌کنید، فروشنده یک دستگاهی را روی جنس می‌گیرد و قیمتش را حساب می‌کند. وقتی بچه بودم، مدام بخش‌های سیاه رنگ را نگاه می‌کردم تا ارتباطی بین قیمت جنس با آن خط‌های سیاه پیدا کنم. اما تازه فهمیدم از ریشه کارم اشتباه بوده. بارکدخوان درواقع قسمت‌های سفید را می‌خواند. این دستگاه نور را روی بارکد می‌اندازد و بخش‌های سفید را بازتاب می‌دهد.

کبریت و فندک

گاهی وقت‌ها چیزهایی که به نظر کاملاً منطقی به نظر می‌رسند، درست نیستند. مثلاً شما ممکن است خیال کنید اول کبریت اختراع شده و بعد فندک. اما درحقیقت عکس این موضوع اتفاق افتاده! گاهی وقت‌ها اختراعات ساده بعد از اختراعات ظاهراً پیچیده شکل می‌گیرند.

قفل

اگر از آن دسته آدم‌ها هستید که به نکته‌ها و جزئیات توجه می‌کنید، حتماً دیده‌اید که انتهای قفل‌ها یک سوراخ وجود دارد. لابد پیش خودتان فکر کرده‌اید چرا باید سوراخی انتهای قفل باشد. جواب ساده است؛ برای این که وقتی از قفل در محیط‌های بیرون از منزل (محیط بدون سقف) استفاده می‌شود، آب در قفل باقی نماند و باعث زنگ‌زدگی نشود یا درون قفل یخ نبندد.

تی‌شرت

در اصل تی‌شرت‌ها که عمری حدود ۱۰۰ ساله دارند، برای مردانی ساخته شد که یا مجرد بودند یا مهارتی در دوخت و دوز نداشتند. این یکی کاملاً منطقی است. لباسی ساده و بدون هیچ چیز اضافی مثل دکمه یا زیپ، که بعدها آدم را به دردسر بیندازد.

شیر کاکائو

امروزه می‌رویم از سوپر مارکت سر کوجه برای خودمان شیر کاکائو می‌خریم و با لذت می‌خوریم. ولی اصل قضیه چیز دیگری است. شیر کاکائو اولین بار توسط یک فیزیک‌دان ایرلندی ساخته شد و به‌عنوان دارو به شخصی فروخته شد. فقط نمی‌دانیم آن طرف چه نوع بیماری داشته که شیر کاکائو برایش مفید و لازم بوده.

حلقه

همین حلقه که در دست چپ افراد متاهل می‌بینیم. به دست کردن حلقه بیشتر از آن چیزی که شما فکرش را می‌کنید، می‌تواند غیربهداشتی باشد. تعداد میکروب‌هایی که امکان دارد زیر حلقه باشد، می‌تواند معادل جمعیت اروپا، یعنی حدود ۳۷۰ میلیون باشد. البته این دلیل نمی‌شود ازدواج نکنید. فقط از نظر بهداشتی خواستیم بگوییم که حواستان باشد!

میز اداره

حالا که حرف از آلودگی و مسائل بهداشتی است،



اثری ماندگار در تاریخ سینما

مدت‌هاست در رده اول فهرست برترین فیلم سینمایی از نظر کاربران سایت معتبر IMDB با بیش از یک میلیون رأی قرار گرفته. در این جا نگاهی می‌اندازیم به واقعت‌هایی درباره این فیلم که شاید از آن‌ها بی‌اطلاع باشید.

سال ۱۹۹۴ یکی از سال‌های خوب سینمای هالیوود است؛ زمانی که چهار فیلم بسیار زیبای «رهایی از شاوشنک»، «فارست گامپ»، «پارک ژوراسیک» و «داستان عامه‌پسند» ساخته شدند. بدون شک یکی از آثار ماندگار تاریخ سینما، فیلم «رهایی از شاوشنک» است. اثری که

۶. در ابتدا کوین کاستنر برای نقش آفرینی شخصیت اندی در نظر گرفته شده بود. او با این‌که از داستان خوشش آمده بود، ترجیح داد فیلم «دنیای آبی» را کار کند. البته او بعدها از این انتخابش سخت پشیمان شد.

حضور فیلم بسیار خوب «فارست گامپ» بود. البته به نظر می‌رسد سیاست‌های این جشنواره در این انتخاب کاملا تاثیرگذار بوده.

۱. راب راینر، بازیگر فیلم «گرگ وال استریت» برای گرفتن امتیاز فیلمنامه، پیشنهاد ۲٫۵ میلیون دلاری به فرانک دارابونت داد. اما دارابونت از همان ابتدا به این کار باور داشت و می‌دانست قرار است یکی از بزرگ‌ترین آثار خود را بسازد. او این پیشنهاد فوق‌العاده را رد کرد. طرز فکر این دو با هم متفاوت بود. به نظر می‌رسد راینر به این قضیه تجاری‌تر فکر می‌کرد، و از همین رو قصد داشت از هریسون فورد و تام کروز در نقش‌های رد و اندی استفاده کند.

۴. این فیلم براساس داستان کوتاهی از استفن کینگ به نام «Rita Hayworth And The Shawshank Redemption» ساخته شده، که در مجموعه‌ای تحت عنوان «فصل‌های مختلف» این نویسنده به چاپ رسیده. سه داستان از این مجموعه به فیلم تبدیل شدند. استفن کینگ گفته که داستان اصلی او، نقطه اوج خاطره‌هایی است که از تماشای فیلم‌های مرتبط به زندان، در کودکی داشته.

۲. در داستان اصلی کتاب، شخصیت رد به دلیل غیرفعال کردن ترمزهای اتومبیل همسرش و کشته شدن او و هم‌چنین همسایه‌اش به زندان می‌افتد. اما در فیلم او به جرم سرقتی که مرتکب نشده، در زندان به سر می‌برد.

۷. نماهای بسته از دست‌های شخصیت اندی، در واقع از تیم رابینز گرفته نشده. فرانک دارابونت ایفاگر این بخش‌ها بوده، چون اعتقاد داشته تنها خودش می‌داند در این صحنه‌ها چطور باید کار کرد و صحنه چگونه باید باشد.

۵. بعضی از اتفاق‌هایی که در فیلم می‌بینید، با چیزی که در داستان اصلی وجود دارد، متفاوت هستند. در کتاب، شخصیت رد یک فرد انگلیسی-ایرلندی است. در حالی که مورگان فریمن نقش یک شخص سیاه‌پوست را بازی می‌کند. هم‌چنین این شخصیت در داستان اصلی هیچ‌گاه مسئول کتاب‌خانه نمی‌شود.

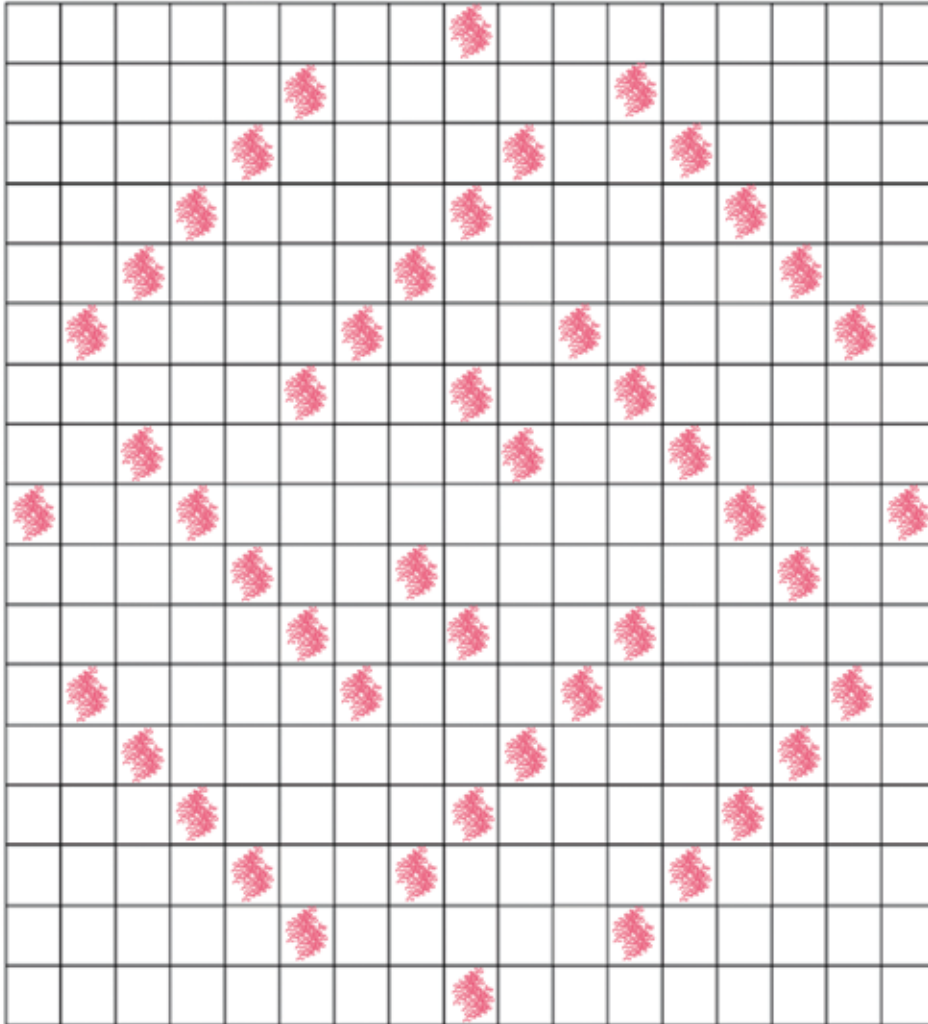
۳. با وجود این‌که فیلم از نظر کاربران در رتبه اول فهرست برترین آثار سینمایی قرار دارد، در جوایز اسکار آن سال موفق عمل نکرد. دلیلش هم

۸. یکی از ویژگی‌های جالب فیلم، حضور بسیار کم‌رنگ بازیگر زن است. در واقع هیچ‌زنی در فیلم جزو نقش‌های اصلی یا فرعی نیست. تنها در دو صحنه دو خانم در نمایی از فیلم قرار می‌گیرند و دیالوگ می‌گویند. اولی جایی است که خانم میان‌سالی از رد به کارفرمایش شکایت می‌کند و دیگری در انتهای فیلم است؛ جایی که تنها جمله «می‌تونم بهتون کمک کنم؟» از زبان کارمند بانک گفته می‌شود.



یک فنجان چای

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



افقی:

۱. همگر اساز تمامی فعالیت‌های شرکت در مسیر فروش بیشتر - نام دیگر رودخانه جفاتو ۲. قوه قدرت - از نیروهای سه گانه نظامی - آخر
۳. آشیانه - پرنده زیبا - روشنی - سرزمین
۴. تر و تازه - سمبل - بحر منشعب از اقیانوس منجمد شمالی - چغندر پخته
۵. سودای ناله - دست افزار درآویش - از حشرات موذی و خطرناک - آب منجمد
۶. به علت، به سبب - سلاحی آتشین و انفجاری - مخلوط سیمان و ماسه و آب
۷. قبول کردن - پسوند شباهت - علامت جمع - گیتی، جهان ۸. ورنده کردن - دشنام - بدکار - راه کوتاه ۹. از اقوام ایرانی - نام قرآنی
۹. کوروش کبیر - تیشه درودگری ۱۰. عضو رونده - ورزش اول دنیا - غوزه پنبه - کتاب معروف زیگموند فروید ۱۱. شریک - دانه معطر - مقابل پیش - انس گرفته ۱۲. مکت، تانی - مسافرخانه مدرن - واحدی در وزن
۱۳. مخفف آکبند - بردباری - مرکز ازبکستان - آس ۱۴. از ابرقدرت‌های باستانی - جوانمرد - از بیمارهای حاد تنفسی - سیم اتصال به زمین
۱۵. برق - پربها - قصد - نیز، همچنین - استارت دستی ۱۶. پیشینیان - از شعرای مشهور ایران
۱۵. قدیم - نمادی دو خطی در حروف عربی
۱۷. حاکم خودرای و مستبد - نام این شهر روسی در دوران تزارها سن پترزبورگ بوده

عمودی:

۱. از شاهان معروف بابل بعد از بخت النصر - پایتخت مقبره کوروش هخامنشی ۲. شکوفه کردن درخت - کوهی در مرز سوریه - نوعی دوجرخه مسابقه ای ۳. از شهرهای استان کرمان - زمین غیرقابل کشت - ناپسند
۴. دریایی در ساحل ترکیه و یونان - خاک - جزیره‌ای خود مختار در اروپا - منفی ساز زبان انگلیسی
۵. شهر رازی - گیاه - شکلی هندسی - نت چهارم
۶. نوعی کبوتر - وسیله کار داور - نوعی اشعه ۷. شهری در جنوب - از انگلستان دست - هال ۸. شامه نواز - پارچه ابریشمی رنگی - گل شهیدان - درخشان ۹. حرف ششم انگلیسی - اثر رطوبت - از شیرینی‌ها - عید سال نو
۱۰. ویتنامی‌ها - برو به ترکی - رند - فصل سبز - گلیم درشت باف - بز کوهی ۱۱. گیاهی خورشیدی - چوبی پربها - پرنده ترازونشین ۱۲. افول خورشید - جزیره‌ای در جنوب - گرمی
۱۳. تر - بوی رطوبت - ظرف چایخوری - همدم - ماهی کنسروی ۱۴. سرزمین هفتاد و دو ملت - بیابان لم یزرع

- واحد بوکس - از تقسیمات نظامی ۱۵. حشرهای زهردار
- عدد منفی - کشوری در آفریقا - روشن تر، درخشان‌تر
- ۱۶. دین مردمان عربستان - بایگانی - پسر کوروش
- کبیر ۱۷. دراگ استور - کشوری در اروپا

تست هوش

قطعه گمشده پازل روبرو کدام است:





پیچیده شمیت همه جا ای تن بی سر
چون شیشه عطری که درش گم شده باشد

فرا رسیدن محرم،
ماه خون و قیام
را تسلیت می‌گوییم



گروه سرمایه گذاری خوارزمی

ثروت آفرینی پایدار برای نسل ها



k h a r a z m i . i r