

سخن نخست

سرمایه های بهمن



وخارزم - ماهنامه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
شماره ۴۷ - بهمن ۱۳۹۶

رشد روی خط رقابت ورفاه



پشتیبانی از ایده های نوآورانه در زیما

ظرفیت های ناشناخته بورس
برای توسعه اقتصادی

قانون تجارت: اصلاح یا دوباره نویسی؟



پشتیبانی از طرح‌های دانش‌بنیان و ایده‌های نوآورانه در «زیما»

گفت و گو با دکتر سینا شریعتی، مشاور ارشد بازاریابی و منابع انسانی

● هنر جذب و نگهداری نیروهای متخصص ۱۶

گفت و گو با علی رضا دهنوی، مدیر عامل نیروگاه شهید منتظر قائم

● نیروگاهی با توانمندی های تازه و چشم اندازهای امیدبخش ۱۸

● فرصت های بازاریابی و فروش در فضای مجازی ۲۰

نگاهی به چگونگی تدوین برنامه های استراتژیک

● برنامه های راهبردی؛ موازین و راهکارها ۲۲

● تدبیر نیروگاه منتظر قائم برای مقابله با ریسک کم آبی ۲۴

مجله فرهنگ و خانواده

● یک فنجان چای ۲۵

نگاهی به زندگی و موفقیت های رید هستینگز، مدیر عامل شبکه نتفلیکس

● مدیری که دنیای تلویزیون های کابلی را تغییر داد ۲۶

● خلاقانه ترین تبلیغات سال نو میلادی ۲۸

● شب به خیر ستاره ها! ۳۰

● دهه فجر، ایام خروش یک ملت علیه استبداد ۳۲

● سرمایه های بهمن ۲

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی

تاثیر افزایش حداقل حقوق کارگری بر اقتصاد چگونه است؟

● مسئله ای به نام کف حقوق ۳

سپرده گذاری در بانک ها هشت هزار میلیارد تومان کاهش یافت

● سپرده های خارج شده از بانک ها به کدام بازارها می رود؟ ۴

خوب و بد ثبات یا تغییر نرخ حامل های انرژی در گفت و گو با کارشناسان

● قیمت حامل های انرژی؛ افزایش تدریجی یا رشد ناگهانی؟ ۶

افت و خیز بازار سرمایه در ماهی که گذشت

● ظرفیت های ناشناخته بورس برای توسعه اقتصادی ۸

مروری بر شاخص های رقابت پذیری در ایران و جهان

● رشد روی خط رقابت و رفاه ۱۰

بررسی لایحه اصلاح قانون تجارت در مجلس ۱۲ ساله شد

● قانون تجارت؛ اصلاح یا دوباره نویسی؟ ۱۲

گفت و گو با مهندس منصور راد، مدیر عامل شرکت نفت، گاز و پتروشیمی «زیمما»

● پشتیبانی از طرح های دانش بنیان و ایده های نوآورانه در «زیمما» ۱۴

ضوابط درج مقالات در ماهنامه "وخارزم"

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

vakharazm@kharazmi.ir

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر تحریریه: مریم عربی

همکاران این شماره: بنفشه چراغی، نرگس

فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش فر،

محمدحسین علی اکبری، صدیقه ثنائی، غزال

بابایی، نیما بابایی

طراح جلد: مسعود ریسی

گرافیک و صفحه آرایی: نادر قبله ای

ویراستار: شیدا محمدطاهر

امور دفتری: وحیده بهزادی

نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین

خیابان ۲۲ و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸

تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹

تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰

نشانی الکترونیک:

vakharazm@kharazmi.ir



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



شماره ۴۷ - بهمن ۱۳۹۶

سرمايه‌های بهمن

دکتر حجت اله صیدی، مدیر عامل شرکت سرمايه‌گذاری خوارزمی

در سالنامه خورشیدی ایرانیان، ماه یازدهم سرشار از شور و اشتیاق و حس پیروزی است. ماهی که حس شیرین امید را در دل‌ها می‌افزاید و روزهای تازه رستن و سربر آوردن جوانه‌ها را نوید می‌دهد. در ماه یازدهم سال پنجاه‌وهفت خورشیدی بود که یخ‌های نامردی و نومیدی را خورشید انقلاب آب کرد و بهار آن خجسته را به بار نشانید که مهم‌ترین ویژگی‌اش نقش‌آفرینی مردم در تعیین سرنوشت خویش بود، که از آن به مردم‌سالاری یاد شده و در نظامی از پاسخ‌خواهی و پاسخ‌گویی متبلور می‌شود و اکنون، پس از سی‌ونه سال تمام، امید ایرانیان هم‌چنان به ارتقای مردم‌سالاری دینی و نظام پاسخ‌گویی است که یکی از مؤلفه‌های اصلی آن شفافیت است.

روزها و هفته‌های منتهی به بهمن امسال، سرشار از رخدادهایی به‌غایت مهم بود که بررسی نقش هر کدام از آن‌ها در مسیر توسعه اقتصادی کشور، بازار سرمایه و بنگاه‌ها فرصتی بیشتر و پژوهشی متفاوت‌تر طلب می‌کند، اما به دلیل اهمیت برخی از آن‌ها نگاهی اجمالی به آثار هر کدام در این مقطع زمانی ناگزیر می‌نماید. بررسی لایحه بودجه سال نودوهفت در مجلس شورای اسلامی، مهم‌ترین رویداد این روزهاست که به دلیل بزرگی ارقام بودجه، دشواری‌های تحقق درآمدها و منابع پیش‌بینی‌شده در آن و هم‌چنین عدم تعادل‌های ساختاری در اقتصاد، دقت ویژه‌ای را از سوی دولتمردان و نمایندگان مردم ایجاب می‌کند تا بتوان برنامه‌ای منطقی و عملی برای سال آینده را رقم زد. یکی از این دشواری‌ها، سامان‌دهی بدهی سنگین دولت به بانک‌ها و بنگاه‌هاست که یکی از بارزترین نمونه‌های آن بدهی وزارت نیرو به نیروگاه‌های تولیدکننده برق است که به‌مراتب بیشتر و حتی چند برابر رقمی است که در لایحه بودجه پیش‌بینی شده و این حتی در صورتی قابل تحقق است که قیمت حامل‌های انرژی بر اساس آن‌چه در لایحه منظور شده، افزایش یابد که شواهد موجود نشان از تعدیل این پیش‌بینی‌ها دارد. نکته امیدبخش لایحه و تصمیم کمیسیون تلفیق در این بخش، امکان تهاتر بدهی بنگاه‌ها به بانک‌ها با طلب آن‌ها از دولت است که می‌تواند برای نیروگاه‌هایی مانند منتظر قائم مفید تلقی شود. با وجود رقم بسیار ناچیز پیش‌بینی‌شده که تنها در حدود نودوپنج هزار میلیارد ریال است، نفس توجه به انتشار اوراق خزانه برای بازپرداخت بدهی‌های دولت به تولیدکنندگان برق و سایر بنگاه‌ها نیز افق امیدوارکننده‌ای از عزم جدی دولت برای برداشتن گام اول جهت بازپرداخت بدهی‌ها را پیش رو قرار می‌دهد.

رخداد مهم دیگر، پاسخ‌خواهی بخشی از مردم در شهرهای کوچک و بزرگ کشور بود که بخش اصیل، درست و سالم آن از سوی مقامات عالی‌رتبه و محترم نظام و ارکان اداره کشور به رسمیت شناخته شد و از این منظر، نوید شنیدن صدای انتقادات و اعتراض‌های مردم را داد، که از آرمان‌های انقلاب اسلامی بزرگ مردم در سال پنجاه‌وهفت بود و بدین ترتیب، امید به بهبود سازوکار اداره کشور و برخورداری سرزمین بزرگ ایران از حکمرانی شایسته‌تر افزایش قابل ملاحظه‌ای یافت. نتیجه پژوهش‌های مهم اقتصاد سیاسی نشان می‌دهد که مهم‌ترین عامل پیش‌برنده اقتصاد و رونق کسب‌وکار، برقراری رابطه کارآمدی از پاسخ‌گویی بین ارکان کشور است، که در این مسیر، به نظر می‌رسد پیشرفت رضایت‌بخشی نسبت به گذشته فراهم آمده است.

به بن‌بست رسیدن تلاش‌های رئیس‌جمهور ایالات متحده برای به محاق بردن برجام و تمدید ناگزیر تعلیق تحریم‌ها از سوی وی، رخداد برجسته دیگری است که ضمن نمایش وجوه بیشتری از قابلیت‌ها و استحکام برجام و تلاش قابل تقدیر گروه مذاکره‌کننده، فعالان اقتصادی را نسبت به روزها و ماه‌های آینده امیدوارتر کرده و چنان‌چه افق روشنی از ثبات نرخ ارز نیز رقم بخورد، می‌توان برنامه‌ریزی بهتری را برای بهره‌گیری کارآمدتر از فضای کسب‌وکار آتی به انجام رساند.

مجموعه رخدادهای مهم در آستانه بهمن ماه، گروه «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» را در سرمايه‌گذاری خوارزمی بر آن می‌دارد که گام‌های بلندتری را برای تحقق اهداف برنامه راهبردی هفت ساله بردارد و در ماه‌های باقی‌مانده تا پایان سال مالی، با تلاش بیشتر مدیران و کارکنان و پشتیبانی سهام‌داران و ذی‌نفعان ارجمند بتواند سالی پربار و عملکردی رضایت‌بخش را رقم زند. بهمن ماه هم‌راه، ماه شگفتی‌ها و پیروزی‌ها بوده و در هفته‌های پیش رو نیز نقطه عطفی را برای ارتقای گروه سرمايه‌گذاری خوارزمی خواهد آفرید.

تاثیر افزایش حداقل حقوق کارگری بر اقتصاد چگونه است؟

مسئله‌ای به نام کف حقوق



«۲۵ سنت» این تمام حقوقی بود که در ازای یک ساعت کار به کارگران در سال ۱۹۳۸ تعلق می‌گرفت؛ در آن زمان ایالات متحده آمریکا برای نخستین بار تصمیم گرفت حداقل دستمزد یا حداقل حقوق کارگری را مطابق با قانون تعریف کند. ماجرا از رکود بزرگ اقتصادی آغاز شد؛ در آن زمان عده بسیار زیادی گرفتار بی‌کاری شدند و آن دسته که کار می‌کردند نیز حداقل حقوق ممکن را دریافت می‌کردند. آن‌ها از دریافت‌های پایین شاکی بودند و در عین حال هیچ قانونی وجود نداشت که آن‌ها را حمایت کند و حقوقشان را از کارفرماها بگیرد. درست در همین حوالی تاریخ بود که قانون حداقل حقوق کارگری تصویب شد. اما این حداقل حقوق به چه کاری می‌آید و بر چه اساسی تعیین می‌شود؟ تاثیر آن بر اقتصاد به چه صورت است؟ نگاه کارگران به آن چگونه است؟ همه این‌ها جزو پرسش‌هایی است که درباره حداقل حقوق کارگری مطرح می‌شود.

زندگی بدون کف حقوقی!

حداکثر حقوق عموماً مسئله نیست، اما حداقل حقوق همیشه مسئله و محل بحث بوده است. اگر کف حقوق کارگران تعریف نشود، آن‌ها هر روز کمتر از روز قبل حقوق دریافت می‌کنند. دیوید کوپر، کارشناس اقتصادی، در گفت‌وگو با مجله فوربس معتقد است وقتی کارگران حقوق کمتری دریافت کنند، قدرت خرید مصرف‌کننده پایین می‌آید، چراکه پول کمتری به دست می‌آورد. به این ترتیب حداقل حقوق کارگران این فضا را به نوعی تعدیل می‌کند. به همین خاطر است که حداقل دستمزد با نرخ تورم رابطه دارد و بر اساس آن نیز تعیین می‌شود. نرخ آن هر سال افزایش پیدا می‌کند، اما باز هم کارگران نسبت به آن شاکی هستند. حداقل دستمزد باید هم‌گام با تورم افزایش پیدا کند تا بتواند نقش تعدیل‌کنندگی خود را در فضای اقتصادی به‌درستی و به شکلی مطلوب بازی کند، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد حتی در مورد ایالات متحده آمریکا به‌عنوان پیشرفته‌ترین و بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا، این اتفاق به‌درستی رخ نداده و اکنون شکافی عمیق میان حداقل دستمزد و نرخ تورم وجود دارد. وقتی حداقل حقوق کارگری با سرعت افزایش نرخ تورم، افزایش پیدا نکند، قدرت خودش را از دست می‌دهد. سیلویا آلگرتو، کارشناس اقتصاد کارگری، می‌گوید: «هرچه شکاف میان حداقل دستمزد و نرخ تورم بیشتر شود، ارزش آن کمتر و کمتر می‌شود. نکته قابل تأمل در این میان نیز این است که این کارگران نسبت به کارگران چند دهه پیش، تحصیلات و مهارت بیشتری دارند، میزان بهره‌وری آن‌ها افزایش پیدا کرده و برای اقتصاد ثمردهی بیشتری دارند. باین‌حال نسبت به کارگران گذشته، دستمزد کمتری دریافت می‌کنند.»

تاثیر افزایش حداقل دستمزد

نظریه‌های اقتصادی این‌طور می‌گویند که افزایش حداقل دستمزد، یعنی افزایش پولی که در جیب کارگران وجود دارد تا خرج کنند. اما در عمل، قضیه قدری پیچیده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد تاثیر افزایش حداقل حقوق کارگری به مکان، نوع صنعت و میزان افزایش آن بستگی دارد و در نتیجه می‌تواند اثرات

کاملاً متفاوتی بر جای بگذارد. گاهی افزایش حداقل دستمزد به کسب‌وکارها فشار وارد می‌کند و به آن‌ها آسیب می‌زند. این بزرگ‌ترین نقدی است که به حداقل دستمزد وارد می‌شود؛ «آسیب به کسب‌وکارها». به‌ویژه کسب‌وکارهای کوچک بیشترین آسیب را می‌بینند، تا جایی که گاهی به کلی ریشه‌کن می‌شوند. بسیاری از خرده‌فروش‌ها اعتبار خود را در خطر می‌بینند که میزان دستمزدها را به حداقل دستمزد تعیین‌شده نرسانند و از طرفی نمی‌توانند هم‌گام با آن پیش بروند و در نتیجه کسب‌وکار خود را از دست می‌دهند. گاهی نیز این مسئله به ضرر کارگرها تمام می‌شود. برای مثال برخی از صنایع و کسب‌وکارها ناچار می‌شوند دست به تعدیل نیرو بزنند و برخی از کارگران خود را اخراج کنند تا حقوق عده‌ای دیگر را متناسب با حداقل دستمزد معین‌شده افزایش بدهند.

رهبران باکفایت

حداقل دستمزد با همه خوبی‌ها و بدی‌هایی که دارد، به نظر می‌رسد هم‌چنان متناسب با ظرفیت‌هایش افزایش پیدا کند. این به معنای عدم وجود مشکلات و ایرادها در این زمینه نیست. قطعاً معایبی در این سیستم وجود دارد که باید اصلاح شود. طبیعتاً هر کسی که حداقل دستمزد را دریافت می‌کند، از این وضع سود نمی‌برد. به همین خاطر است که سیاست‌های جدیدی در این راستا برنامه‌ریزی شده است. در حال حاضر در تمامی نقاط دنیا، به‌ویژه در کشورهای پیشرفته اقتصادی، دولت‌ها به دنبال سیاست‌های جدید برای مسئله حداقل دستمزدها هستند. در این بین، اغلب رهبران اقتصادی بدون تردید ترجیح می‌دهند هزینه‌های خود را به حداقل برسانند و در نتیجه با افزایش حداقل حقوق نیز مخالف هستند. کوپر معتقد است این رهبران اقتصادی تصویر دقیق و درستی از بازار کار و نیروی کار ندارند؛ آن‌ها نمی‌دانند که همین نیروهای کار با همین حداقل دستمزد، کسب‌وکار آن‌ها را هدایت می‌کند. شاید حق با کوپر باشد که می‌گوید: «رهبران اقتصادی خود به دنبال کارگرانی هستند که زندگی خوب و آرامی دارند و به قدر کفایت پول به دست می‌آورند تا آن را خرج کنند. آن‌ها تنها به دنبال رقابت و کسب سود برای خودشان نیستند. این رهبران به پیشرفت اقتصادی در جهان کمک می‌کنند.» و افزایش حداقل دستمزد کارگران یکی از آن ابزارهای کاربردی برای پیشرفت اقتصادی در جهان است.

سپرده گذاری در بانک‌ها هشت هزار میلیارد تومان کاهش یافت

سپرده‌های خارج شده از بانک‌ها به کدام بازارها می‌رود؟

هشت هزار میلیارد تومان کاهش دارد. اما در شرایطی که در سال‌های اخیر بانک‌ها با کسری نقدینگی مواجه بوده و هستند، برخی کارشناسان معتقدند که ریزش این هشت هزار میلیارد تومان سپرده را نمی‌توان به مثابه اتفاق غیرمترقبه‌ای در اقتصاد کشورمان قلمداد کرد. ولی در مقابل عده‌ای دیگر از کارشناسان بر این باورند که این موضوع، موجب تشدید کسری نقدینگی در نظام بانکی می‌شود و ممکن است در آینده حتی اتفاقاتی مانند افزایش نرخ تورم را رقم بزند.

در بانک‌ها و رقم‌هایی در این حد، نمی‌تواند بیان‌گر این نکته باشد که اتفاق غیرمترقبه‌ای در اقتصاد رخ داده، زیرا هشت هزار میلیارد تومان نسبت به کل سپرده‌ها عدد بزرگی نیست.

این کارشناس معتقد است که اگر این عدد بزرگ‌تر بود، طبیعتاً اولین عارضه‌ای که داشت، این بود که سایر بازارها را متأثر می‌کرد، منتها چون عدد هشت هزار میلیارد تومان نسبت به کل سپرده‌ها عدد بزرگی نیست، نتوانست سایر بازارها را متأثر کند و اگر بازار طلا، ارز و بورس دچار نوسان است، به این دلیل نیست که این سپرده‌ها از بازار پول خارج شده است.

تشدید کسری نقدینگی بانک‌ها

در همین حال کامران ندری، استاد دانشگاه و کارشناس بانکی، به خبرنگار ما می‌گوید: اگر نگاهی به آمار داشته باشیم، متوجه می‌شویم که در چهار پنج سال گذشته، نرخ رشد پایه پولی بسیار بالا بوده و این رشد پایه پولی بالا در بلندمدت ما را به سمت نرخ تورم بالا سوق می‌دهد.

شهریور ماه امسال بانک‌ها مکلف شدند سود سپرده را برای سرمایه‌گذاری مدت‌دار به ۱۵ درصد کاهش دهند و سود سپرده را برای سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت هم حداکثر ۱۰ درصد تعیین کنند. با وجود این که در آستانه کاهش نرخ سود بانکی در شهریور ماه بانک‌ها دست به انتقال سپرده‌های کوتاه‌مدت به بلندمدت برای ماندگاری سپرده‌ها زدند، اما باز هم بعد از این تغییر از میزان رشد سپرده‌های مدت‌دار بانکی کاسته شده است، به طوری که بعد از کاهش نرخ سود، رشد سپرده‌گذاری مدت‌دار تا

اتفاق غیرمترقبه‌ای در اقتصاد رخ نداده

در همین رابطه هادی حق‌شناس، کارشناس بانکی، در گفت‌وگو با خبرنگار ما توضیح می‌دهد که علت ریزش سپرده‌گذاری‌ها در بانک‌ها کاهش نرخ سود بوده و می‌گوید: پیش از کاهش نرخ سود، بانک مرکزی فرصتی را به برخی از سپرده‌گذاران داد تا آن‌ها بتوانند قراردادشان را با نرخ قبلی مجدداً تجدید کنند که برخی از بانک‌ها چنین کاری انجام دادند و به مشتریان خود پیام دادند که مجدداً قرارداد جدید یک ساله ببندند. منتها در این میان یک‌سری از سپرده‌گذاران هم پول‌های خود را از بانک‌ها خارج کردند و به سراغ سایر بازارها مانند بازار سرمایه یا بازار سکه و طلا رفتند.

به گفته حق‌شناس، زمانی که نرخ سود سپرده‌گذاری کم شد، طبیعی بود آن‌هایی که به دنبال حداکثر سود هستند و این توانمندی را هم دارند، بخشی از پول خود را وارد بازارهای موازی جذاب‌تر کنند.

او در عین حال تأکید می‌کند که هشت هزار میلیارد تومان ریزش سپرده‌گذاری

به گفته ندری، چند عامل در سال‌های اخیر موجب شده که نه تنها نرخ تورم افزایش نیابد، بلکه کم هم بشود، که یکی از این عوامل بالا بودن نرخ سود بانکی است. به عبارت دیگر، نرخ سود بانکی مانند یک لنگر که مانع از حرکت کشتی می‌شود، تا حدودی مانع از حرکت قیمت‌ها به سمت بالا شده بود.

آن‌طور که این کارشناس می‌گوید، ثبات نسبی نرخ ارز و ثابت ماندن قیمت حامل‌های انرژی از دیگر عوامل موثر بر افزایش نیافتن نرخ تورم در چهار پنج سال اخیر بوده است. به گفته ندری با وجود این که در سال‌های اخیر زمینه برای افزایش سریع نرخ تورم وجود داشته، اما این سه متغیر بسیار مهم نرخ تورم را مهار کرده بود که البته درجه اهمیت نرخ سود بانکی و نرخ ارز به نسبت بیشتر از قیمت حامل‌های انرژی بوده است.

اما حالا به نظر می‌رسد که هر سه لنگر شل شده و به گفته کارشناسان، این موضوع نشان می‌دهد که دیگر نمی‌توان مثل چهار پنج سال گذشته نرخ تورم را پایین نگه داشت و به احتمال خیلی زیاد، در آینده شاهد افزایش قیمت‌ها خواهیم بود.

اما در مورد این موضوع که پیامدهای ریزش سپرده‌گذاری چیست، ندری توضیح می‌دهد که در چند سال اخیر، بانک‌ها با مشکل کسری نقدینگی مواجه بوده‌اند و خروج سپرده‌ها از بانک‌ها موجب تشدید مشکل کسری نقدینگی می‌شود و در نتیجه رشد پایه پولی هم افزایش پیدا می‌کند. به عبارت دیگر، زمانی که نرخ سود سپرده بالا بود و سپرده‌ها از بانک‌ها خارج نمی‌شد، بانک‌ها با کسری نقدینگی مواجه بودند و حالا که نرخ سود پایین آمده، مسئله خروج سپرده‌ها، کسری نقدینگی بانک‌ها را تشدید می‌کند و به احتمال زیاد، اضافه برداشت‌ها از بانک مرکزی را افزایش می‌دهد و ما نمی‌توانیم کنترلی روی پایه پولی کشورمان داشته باشیم و رشد پایه پولی اتفاق خواهد افتاد. او در عین حال معتقد است که دیگر چیزی به نام نرخ بهره بالا هم وجود ندارد که اثرات تورمی این رشد پایه پولی را مهار کند و بنابراین این‌گونه نتیجه می‌گیرد که در آینده نرخ تورم دو رقمی را شاهد خواهیم بود.

کاهش نرخ سود همراه با اصلاحات

اما در شرایطی که چند ماهی از کاهش نرخ سود بانکی می‌گذرد، برخی انتقاداتی را نسبت به این موضوع مطرح می‌کنند و حتی بعضی معتقدند که نباید به این شکل چنین تصمیمی اجرایی می‌شد. البته در مقابل برخی کارشناسان هم بر این باورند که کاهش نرخ سود بانکی اقدام درستی است و باید مورد حمایت قرار بگیرد و ادامه پیدا کند. در همین رابطه هادی حق‌شناس می‌گوید: زمانی که در کشور نرخ تورم کاهشی شد، این انتظار شکل گرفت که نرخ سود سپرده‌های بانکی هم کم شود. به عبارت دیگر، این انتظار روانی در بازار شکل گرفت که چرا وقتی نرخ تورم تک‌رقمی شده، سود سپرده‌ها کاهش معناداری

ندارد و از آن‌جا که عمده بانک‌ها در ایران دولتی یا شبه‌دولتی هستند، این مطالبه از بانک مرکزی به‌عنوان متولی بازار پول شکل گرفت که در مورد کاهش نرخ سود بانک‌ها کاری انجام دهد.

به گفته حق‌شناس، بین نرخ سود بانکی، نرخ تسهیلات بانکی و نرخ تورم رابطه معناداری وجود دارد و بنابراین زمانی که نرخ تورم تک‌رقمی شد، این انتظار وجود داشت که نرخ سود سپرده‌ها هم کاهشی شود.

اما کامران ندری در این رابطه اظهار می‌دارد: من اصل کاهش نرخ سود بانکی را می‌پذیرم، زیرا نرخ سود بانکی مانع بسیار جدی است برای این که بنگاه‌های تولیدی بتوانند سرمایه در گردش مورد نیاز خود یا سرمایه‌ای را که برای توسعه لازم دارند، تامین کنند. البته نکته‌ای که این کارشناس به آن اشاره می‌کند، این است که بانک‌های کشورمان در وضعیت خوبی قرار ندارند و زمانی که برای رفع مشکلات بانک‌ها برنامه موثری وجود ندارد، کاهش نرخ سود بانکی اگرچه از منظر اقتصادی و سیاست پولی اقدام درستی است، اما نمی‌تواند آن‌طور که باید و شاید، اثرات مثبتی را بر اقتصاد داشته باشد و حتی ممکن است اثرات منفی هم داشته باشد. ندری نکته مهم را این می‌داند که باید کاهش نرخ سود بانکی با یک سری اصلاحات در بانک‌ها همراه باشد، اما متأسفانه از اصلاحات خبری نیست.

پول‌ها به سمت کدام بازارها رفته‌اند؟

اما حالا این سوال مطرح است که دست‌کم در این چهار ماه اخیر، این هشت‌هزار میلیارد تومان که ریزش کرده، به سمت کدام بازارها رفته؛ طلا، سکه، ارز، مسکن یا بورس؟ هر چند که برخی کارشناسان معتقدند ریزش این هشت‌هزار میلیارد تومان را نمی‌توان به مثابه اتفاق خاصی در بازار پول تلقی کرد و پول هم‌چنان در بانک‌ها وجود دارد. حق‌شناس معتقد است که پولی که بعد از کاهش نرخ سود از بانک‌ها خارج شده، به سمت بازار طلا، بازار ارز و بازار سرمایه رفته است. البته استدلال او این است که با توجه به تغییرات اخیر در شاخص بورس، به نظر می‌رسد که بیشتر این پول‌ها در بازار سرمایه جذب شده باشد.

در مقابل، ندری پاسخ این سوال را که پول‌های خارج شده از بانک‌ها به سمت کدام بازارها رفته‌اند، منوط به وضعیت سپرده‌گذاران به لحاظ برخورداری آن‌ها می‌داند و می‌گوید: قطعاً آن‌هایی که سپرده‌های کوچکی در بانک‌ها داشتند، نمی‌توانند آن را به سمت بازار مسکن ببرند و به سمت بازارهایی مانند سکه و ارز رفته‌اند و سپرده‌های کلان و بزرگ هم به سمت بازار مسکن و زمین و مستغلات رفته است. اما در شرایطی که مردم آشنایی زیادی با بازار بورس ندارند و یا این بازار را پرریسک تلقی می‌کنند، کمتر در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند و شاید بتوان افزایش نرخ ارز، رشد حبابی قیمت سکه و افزایش قیمت مسکن در ماه‌های اخیر را به نوعی به خروج بخشی از سپرده‌های بانکی مرتبط دانست.

در شرایطی که مردم آشنایی زیادی با بازار بورس ندارند و یا این بازار را پرریسک تلقی می‌کنند، کمتر در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند و شاید بتوان افزایش نرخ ارز، رشد حبابی قیمت سکه و افزایش قیمت مسکن در ماه‌های اخیر را به نوعی به خروج بخشی از سپرده‌های بانکی مرتبط دانست



انرژی

محمدحسین علی اکبری

خوب و بد ثبات یا تغییر نرخ حامل‌های انرژی در گفت‌وگو با کارشناسان

قیمت حامل‌های انرژی؛ افزایش تدریجی یا رشد ناگهانی؟

و اصلاح طلب نسبت به ایده افزایش نرخ بنزین بالا گرفت، به‌طوری‌که برخی نمایندگان در صحن علنی اعلام کردند دولت قصد دارد یارانه را قطع و بنزین را گران کند. شاید در بحث کارشناسی این موضوع قابل بررسی باشد، اما چقدر درآمد مردم افزایش یافته است. چندی پیش کمیسیون تلفیق لایحه بودجه ۹۷ در مورد افزایش نرخ بنزین مخالفت کردند، اما طبق قانون هدفمندی یارانه‌ها دولت این اختیار را دارد که نرخ بنزین را به ۹۵ درصد نرخ فوب خلیج فارس برساند. قیمت فوب خلیج فارس حدود دوهزار و ۲۰۰ تومان است که ۹۵ درصد نرخ آن حدود دوهزار تومان می‌شود. برای بررسی این موضوع با برخی کارشناسان و نمایندگان مجلس گفت‌وگو کردیم که در ادامه گزارش می‌خوانید.

درآمد محسوب می‌شود.

عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبائی با تأکید بر این‌که نرخ بنزین نباید با کشورهای اروپایی دیگر مقایسه شود، گفت: کشورهایی که نرخ بنزین را بسیار گران وضع می‌کنند، به دلیل نداشتن منابع نفت است. به‌عنوان مثال کشورهای اروپایی و حتی ترکیه که نرخ بنزین گرانی را در نظر می‌گیرند، به دلیل واردات نفت یا واردات فرآورده‌های نفتی است، درحالی‌که در ایران نباید نرخ بنزین هم‌تراز آن‌ها باشد. ما در ایران منابع غنی نفت داریم و باید نرخ بنزینی که به دست مردم می‌رسد، ارزان‌تر از کشورهایی باشد که فاقد نفت هستند.

او در پاسخ به این پرسش که برخی کارشناسان به دلیل آلودگی هوا معتقدند بنزین باید گران شود، نظر شما در این‌باره چیست، اظهار کرد: در ایران هیچ کالایی با گران شدن کمتر مصرف نمی‌شود. اگر کاهش مصرف سوخت و همچنین حامل‌های انرژی را از مدارس شروع کنیم، طی یک دهه افرادی را تربیت کرده‌ایم که خودشان می‌توانند نقش موثری در کاهش مصرف ایفا کنند. در زمینه فرهنگ‌سازی کوتاهی‌های زیادی صورت گرفته و نباید هزینه بخش

۱۹ آذر لایحه بودجه ۹۷ به مجلس رفت و رئیس‌جمهور در صحن علنی مجلس به توضیح جزئیات آن پرداخت. مهم‌ترین بخش‌هایی که در همان ابتدا سروصدای زیادی به پا کرد، پیشنهاد افزایش ۵۰ درصدی نرخ حامل‌های انرژی، قطع یارانه ۳۴ میلیون نفر و افزایش سه برابری عوارض خروج از کشور بود.

افزایش ۵۰ درصدی نرخ حامل‌های انرژی در حالی مطرح می‌شود که از سال ۹۲ تاکنون نرخ بنزین ثابت مانده و دولت با وجود این‌که اختیار رشد قیمت را نداشته، ثبات قیمت را ترجیح داده است. اما اکنون قصد دارد با جبران همه سال‌های گذشته نرخ بنزین را ۵۰ درصد اضافه کند. زمانی که بودجه سال ۹۷ به مجلس رفت، اعتراض نمایندگان اصول‌گرا

افزایش صددرصدی سایر قیمت‌ها

دکتر مهدی تقوی، استاد دانشگاه علامه طباطبائی، درباره تأثیرات افزایش نرخ بنزین به خبرنگار ما گفت: بنده مخالف صریح رشد نرخ بنزین هستم، به این دلیل که بنزین رابطه مستقیمی با وضعیت اقتصادی و معیشت مردم دارد.

وی افزود: وقتی نرخ بنزین ۵۰ درصد گران شود، ۵۰ درصد هم به صورت روانی قیمت‌ها اضافه می‌شود و بعد از مدتی متوجه خواهیم شد که هر کالا افزایش نرخ صددرصدی را تجربه کرده است. در این صورت وضعیت معیشت مردم روند کاهشی را طی می‌کند و ممکن است فقیرتر شوند.

تقوی با اشاره به این‌که دولت باید همواره تلاش کند تا فقر را از بین ببرد، تصریح کرد: دولت با شعار فقرزدایی روی کار آمد، اما اگر نرخ بنزین را افزایش دهد، نمی‌تواند این شعار خود را محقق کند. دولت باید برای معیشت مردم همواره تلاش کند تا قدرت خرید آن‌ها را بیفزاید، اما این‌که با آزادسازی قیمت‌ها بخواهد رقابت را به اقتصاد برگرداند، نمی‌تواند موفق باشد، به دلیل این‌که اقتصاد ایران دولتی است و آزادسازی در این بخش به معنای تشویق رقابت نیست، بلکه رشد



او تاکید کرد: در کشور به میزانی تولید داریم که بتوانیم مصرف را کنترل کنیم و نیازی به سهمیه‌بندی نداشته باشیم، در نتیجه نه افزایش قیمت باید اتفاق بیفتد، نه قانون سهمیه‌بندی.

رابطه نرخ بنزین و تورم

ولی ملکی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، در این باره به خبرنگار ما گفت: یک رابطه عرفی بین افزایش نرخ حامل‌های انرژی و سایر کالاها وجود دارد و اگر بنزین گران شود، به تبع آن تورم هم افزایش می‌یابد.

او افزود: در صورت افزایش نرخ بنزین قیمت خدمات هم رشد می‌کند. ملکی با تاکید بر این که نرخ بنزین نباید ثابت باشد، تصریح کرد: با این که نرخ بنزین ثابت باشد، اصلاً موافق نیست، اما دولت این اختیار را داشت تا در طول سال‌های ۹۲ به بعد نرخ را به صورت تدریجی بالا ببرد، اما این کار را انجام نداده و با افزایش ۵۰ درصدی نرخ بنزین قدرت خرید خانوار به شدت کاهش می‌یابد.

بنابراین باید در تدوین این قانون نهایت دقت را داشته باشیم. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تصریح کرد: از سوی دیگر، دولت علاوه بر گرانی بنزین قصد دارد یارانه ۳۴ میلیون نفر را نیز حذف کند که همین کار نیز باعث کاهش قدرت خرید خانوار خواهد شد. اکنون که تنها صحبت از گرانی بنزین شده، قیمت برخی کالاها اضافه شده است و زمانی که به صورت رسمی اعلام

شود، قطعاً افزایش قیمت بیشتری را شاهد خواهیم بود. درست است که پرداخت یارانه از نظر اقتصادی درست نیست، اما برای اجرای مباحث کارشناسی باید زمان مناسبی را در نظر گرفت و اکنون زمان مناسبی برای اجرای این قوانین نیست.

این نماینده مجلس با ارائه پیشنهادی در این زمینه گفت: اگر برای هر کارت سوخت قیمت تصاعدی را در نظر بگیرند و افراد کم‌مصرف سوخت را ارزان‌تر دریافت کنند و هر چه میزان مصرف بالا برود، نرخ بنزین هم رشد داشته باشد، هم مصرف کنترل می‌شود و هم از تبعات تورمی آن می‌توان جلوگیری کرد.

ملکی با اشاره به این که دولت‌ها از سال ۸۹ به بعد نتوانستند قانون هدفمندی یارانه‌ها را به‌درستی اجرا کنند، گفت: از زمانی که قانون هدفمندی یارانه‌ها به اجرا درآمد، یارانه بخش تولید داده نشد و در مقابل از بودجه‌های عمرانی نیز کاهش یافت. در این شرایط که مهم‌ترین مطالبه مردم اشتغال است، اگر بنزین گران شود، موج بی‌کاری افزوده خواهد شد و برای پوشش آن می‌توان درآمد را متناسب با افزایش نرخ بنزین رشد داد.

درآمدها هم متناسب با نرخ بنزین افزایش یابد

دکتر میثم موسایی، اقتصاددان، در این باره تصریح کرد: دولت قصد دارد طبق قانون هدفمندی یارانه‌ها نرخ بنزین را گران کند، اما اگر قیمت خودرو، درآمد و خدمات رفاهی را با کشورهایی که مقایسه می‌کند، افزایش دهد، قدرت خرید خانوار کاهش نمی‌یابد.

او افزود: اگر دولت می‌خواهد گرانی بنزین را اعمال کند، باید متناسب با نرخ تورم این کار را انجام دهد. اکنون تورم در جامعه حدود ۱۰ درصد است که بنزین با اعمال این نرخ به ۱۱۰۰ تومان می‌رسد. حتی اگر دوبرابر این نرخ نیز در نظر بگیرد، نرخ بنزین به ۱۲۰۰ می‌رسد که همین موضوع هم تبعات زیادی در جامعه خواهد داشت، اما نسبت به رشد ۵۰ درصدی بسیار کمتر خواهد بود. البته ظاهراً کمیسیون تلفیق مجلس افزایش نرخ بنزین را رد کرده و شاید دیگر گران نشود.

فرهنگ‌سازی نشده توسط مردم پرداخت شود. در مورد آلودگی هوا هم باید مدنظر داشت اگر حمل‌ونقل عمومی به صورت گسترده انجام شود و فرهنگ‌سازی برای کنترل خودروهای تک‌سرنشین اتفاق بیفتد، قطعاً بعد از مدتی شاهد تحول در وضعیت جامعه خواهیم بود.

تقوی افزود: اکنون اتوبوس‌های ترددکننده در سطح کلان‌شهرها خودشان آلوده‌کننده هستند و خودروهایی هم که ساخته می‌شوند، کیفیت لازم را ندارند و میانگین مصرف سوخت این خودروها بسیار بالاتر از استانداردهای جهانی است. اگر همین موارد حل شود، هم مصرف بنزین کاهش می‌یابد و هم آلودگی هوا رفع می‌شود. اکنون در کشورهای پیشرفته برای کاهش مصرف سوخت خودروهای برقی را تولید می‌کنند، اما ما هم چنان به فکر تولید محصولات بی‌کیفیت پر مصرف هستیم.

نه سهمیه‌بندی و نه گرانی

مجید ناصری‌نژاد، عضو کمیسیون انرژی مجلس، در این باره به خبرنگار «وختارزم» گفت: نباید فرصت‌های کشور را با اقدامات نسنجیده هدر بدهیم و برخی منابع را برای جبران اشتباهات هزینه کنیم. او افزود: یکی از شعارهای دولت رفع فقر بود، اما اکنون عنوان می‌کند که با افزایش قیمت بنزین قصد ایجاد شغل را دارد که در صورت این رشد خانوارها فقیرتر خواهند شد.

این نماینده مجلس با بیان این که باید وضعیت معیشت مردم را در نظر بگیریم، تصریح کرد: نه موافق افزایش نرخ حامل‌های انرژی هستیم و نه باید سهمیه‌بندی صورت بگیرد.

تولید به میزان کافی داریم

بهروز نعمتی، سخن‌گوی هیئت رئیسه مجلس، با بیان این که کمیت‌های برای بررسی افزایش نرخ بنزین و تبعات اقتصادی آن در مجلس در نظر گرفته شده، به «وختارزم» گفت: بحث‌های کارشناسی این موضوع در حال بررسی است، اما به‌شخصه مخالف افزایش نرخ بنزین هستیم. به این دلیل که باعث کاهش قدرت خرید خانوار می‌شود.

افت و خیز بازار سرمایه در ماهی که گذشت

ظرفیت‌های ناشناخته بورس برای توسعه اقتصادی

بانکی یک‌ساله نبودند و بازار سرمایه وضعیت خوبی نداشت، به گفته کارشناسان نرخ ارز ممکن بود تا بالای پنج هزار تومان نیز برود، اما این اتفاق نیفتاد و بعد از مدتی نوسان بازار ارز آرام گرفت. کارشناسان در گفت‌وگویی که با ما داشتند، به تحلیل این مسائل پرداختند و معتقد بودند در شرایط فعلی پتروشیمی‌ها می‌توانند محل جذب سرمایه‌های خرد در بازار سرمایه باشند. از سوی دیگر، محصولات مربوط به تولید ساختمان نیز می‌توانند نقش اساسی در تولید مسکن و بازار سرمایه ایفا کنند.

ظرفیت‌های بازار سرمایه را ببینیم

دکتر بهمن آرمان، اقتصاددان، درباره سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه به خبرنگار

بازار سرمایه نماگر اقتصاد یک کشور است؛ بازاری که در حال حاضر در کشور ما به جایگاه قابل قبولی دست پیدا کرده است. مدتی است که بازار سرمایه روند رو به رشدی را طی می‌کند و سرمایه‌گذاران زیادی به این بازار ورود کرده‌اند. شواهد نشان می‌دهد بازار سرمایه توانسته با توجه به نوسانات نرخ ارز، محل مناسبی برای سرمایه‌گذاری باشد. این در حالی است که در گذشته وقتی بازار ارز در نوسان قرار داشت، همه نقدینگی به این سمت هدایت می‌شد، اما مدتی است با توجه به سیاست‌های دولت دوازدهم بازار سرمایه توانسته خودی نشان دهد و محل ورود سرمایه‌های خرد باشد.

چندی پیش نرخ ارز از سه هزار و ۵۰۰ تومان روند صعودی به خود گرفت و اکنون حوالی چهار هزار و ۳۰۰ تومان است. این در شرایطی است که اگر سپرده‌های



برخی افراد که دارای سرمایه خرد هستند، به دلیل این که آگاهی از نحوه ورود و خروج بازار سرمایه ندارند، به این بازار ورود نمی کنند و ترجیح می دهند که پول خود را در قالب سپرده های یک ساله نزد بانک نگه دارند. در حالی که اگر همین سرمایه ها به بازار سرمایه وارد شود، می تواند بخش اعظمی از سرمایه گذاری ها را شامل شود

که این شعار اصلی دولت دوازدهم در زمان انتخابات هم بود.

او افزود: شرکت های تولیدی که در بازار سرمایه مشغول به فعالیت هستند، در طول چند سال گذشته به دلیل برخی سیاست ها جایگاه اصلی خود را از دست داده اند و ظرفیت فعالیت آن ها بسیار کاسته شده. اما با وجود همه انتقادات، بازار سرمایه توانست بخشی از جایگاه گذشته خود را به دست آورد.

پژویان با بیان این که بازار سرمایه می تواند مشکلات اقتصادی کشور را بهبود ببخشد، گفت: بهبود فضای کسب و کار که در دولت به خوبی انجام نشد، می تواند بر روند فعالیت های شرکت های بورسی تاثیر زیادی بگذارد. بهبود فضای کسب و کار به معنای توسعه ظرفیت بنگاه های تولیدی است، اما در طول سال های گذشته هزینه تامین مالی بخش تولید آن قدر بالا بوده که نتوانستند از این بخش بهره ببرند. از سوی دیگر قرار بود نظام بانکی در راستای تولید گام هایی را بردارد و تسهیلات ارزان قیمت به بنگاه های اقتصادی پرداخت کند، اما کوتاهی بانک ها در این زمینه باعث شد بخش های تولیدی نتوانند اقدام مناسبی در این جهت انجام دهند و ظرفیت تولید را بالا ببرند.

او با اشاره به نوسانات نرخ ارز افزود: نرخ ارز که پیش از این تا حدودی تعادل خود را از دست داده بود، نرخی منطبق با سایر بازارها دارد، بنابراین با توجه به تمام این مسائل به نظر می رسد که برای حفظ و نگهداشت ارزش سرمایه، بورس اوراق بهادار و سرمایه گذاری در آن می تواند بهترین راه باشد. اکثر مبادلات در سطح جهان از طریق دلار انجام می شود و نوسانات این ارز روی قیمت طلا، نفت و غیره تاثیر گذار است؛ به طوری که با افزایش نرخ برابری دلار با سایر ارزها، قیمت این کالاها با کاهش روبه رو می شود.

پتروشیمی های برتر

پژویان تصریح کرد: اغلب گزارش ها و پیش بینی ها چشم اندازها را مثبت نشان می دهد، مثل سهام شرکت های پتروشیمی و پالایشی که وزن مناسب تر و بیشتری در بورس به خود اختصاص داده اند و به نظر می رسد که وضعیت و قیمت های رو به کاهش و نزولی در پیش نداریم.

او در ادامه با اشاره به این که بیشترین سهم صادرات غیرنفتی کشور ما در حال حاضر متعلق به گروه پتروشیمی هاست، گفت: دومین صنعتی که بیشترین سهم را در صادرات غیرنفتی کشور دارد، گروه معادن است که به دو بخش کانی فلزی و کانی غیرفلزی تقسیم می شود. کانی های فلزی مانند سنگ آهن، روی، مس و طلا، در نیمه نخست سال در پی افزایش قیمت و رشد صادرات شرایط خوبی داشتند و هنوز هم این شرایط برای این گروه حاکم است.

کارشناس مسائل بورس، چشم اندازهای مثبت را قوت قلبی برای سرمایه گذاران و فعالان بورس و بازار سرمایه برشمرد و عنوان کرد: انتظار نداریم یکباره شیبی مثبت و تند را در بازار سهام شاهد باشیم.

او به راه اندازی بازار تثبیت اشاره کرد و ادامه داد: بافت این گونه صندوق ها کاملاً دولتی است و ممکن است کارایی چندانی نداشته باشند. با وجود این و با تمام دلایل ذکر شده، اگر اتفاق و رویداد خاصی به لحاظ اقتصادی و سیاسی رخ ندهد، می توان چشم انداز مثبتی برای بازار سرمایه کشور ترسیم کرد.

این کارشناس اقتصادی درباره نماد بانک ها در بورس عنوان کرد: هر صنعت و نمادی ممکن است دستخوش تغییر و تحول شود. بازگشایی نماد بانک ها لزوماً به معنی برهم خوردن کل سیستم و تشکیلات در بورس نیست. مهم ترین مزیت بحث نقدشوندگی است و این که سهام بانک ها یا شرکت های بورسی به راحتی جابه جا شود.

ما گفت: بازار سرمایه هنوز از همه ظرفیت خود استفاده نمی کند و اگر بتواند از همه پتانسیل خود برای جذب سرمایه بهره ببرد، قطعاً محل مناسبی برای سرمایه گذاری است. او با انتقاد از برخی اقدامات دولت در این زمینه اظهار کرد: زمانی که دولت یازدهم روی کار آمد، وضعیت بازار سرمایه تعریفی نداشت و آقای علی طیب نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی، که تحصیل کرده رشته اقتصاد بود، با وجود بررسی مشکلات، مدیریت حوزه بورس و

اوراق بهادار را بسیار دیر تغییر داد. اگر این تغییر در همان ابتدای دولت یازدهم صورت می گرفت، اکنون وضعیت بازار سرمایه بسیار مطلوب تر بود.

آرمان با تاکید بر این که بازار سرمایه می تواند اقتصاد ایران را به رونق برساند، گفت: شاخص بازار سرمایه نماگر اقتصاد یک کشور است و شاخص بورس مدتی است که روند صعودی را طی می کند، اما هنوز نتوانسته آن طور که باید و شاید، خودی نشان دهد. به نظر می رسد مسئولان سازمان بورس و اوراق بهادار باید تمهیداتی را در نظر بگیرند تا سرمایه های خرد وارد بازار سرمایه شوند.

این استاد دانشگاه علامه طباطبایی تاکید کرد: برخی افراد که دارای سرمایه خرد هستند، به دلیل این که آگاهی از نحوه ورود و خروج بازار سرمایه ندارند، به این بازار ورود نمی کنند و ترجیح می دهند که پول خود را در قالب سپرده های یک ساله نزد بانک نگه دارند. در حالی که اگر همین سرمایه ها به بازار سرمایه وارد شود، می تواند بخش اعظمی از سرمایه گذاری ها را شامل شود.

او رکود را بزرگترین معضل اقتصاد کشور دانست و افزود: سرمایه های ورودی به بازار سرمایه می تواند ظرفیت بنگاه های تولیدی را تکمیل کند و از این طریق مشکل اشتغال نیز حل خواهد شد. هنوز بازار سرمایه به عنوان موتور محرک اقتصاد ایران معرفی نشده و این اشتباه دولت های مختلف است. در حالی که بازارهای دیگر مانند مسکن با سرمایه گذاری مستقیم به عنوان موتور محرک معرفی می شود. آرمان ادامه داد: بیشتر مصالحی که در مسکن به کار گرفته می شود، در بازار سرمایه وجود دارند. به عنوان مثال، سیمان اگر با سرمایه های مردم تولید شود، هم قیمت تمام شده آن کاهش می یابد و هم نیازی به تسهیلات برای رونق تولید ندارد، اما این ظرفیت ها مغفول مانده و مشکلاتی را در اقتصاد کشور نمایان می کند. مسکن موتور اقتصاد ایران است و در این موضوع هیچ شکی نیست، اما برای سرمایه گذاری در این بخش باید اقداماتی صورت گیرد که کار خیلی سختی نیست، اما تاثیر بسیار فراوانی را به دنبال دارد.

این اقتصاددان افزود: بازار سرمایه باید واسطه بین تولید و سرمایه های مردم باشد و برخی شرکت های پیمان کاری بزرگ در این بازار حضور داشته باشند. اکنون تعداد شرکت های بزرگ در بورس بسیار کم است، اما اگر تعداد این شرکت ها افزوده شود، می تواند سرمایه زیادی را جذب کند و از سوی دیگر سود بیشتری به سهام داران خود بدهد.

به عنوان مثال مسکن همیشه به عنوان موتور محرک اقتصاد ایران نامیده می شود، اما بازار سرمایه چقدر از این ظرفیت بهره برده است؟ اگر شرکت های پیمان کاری بزرگ با برآورد هزینه بتوانند هزینه ساخت یک واحد مسکونی را پیش بینی کنند، هم افراد بیشتری خانه دار می شوند و هم شرکت های پیمان کاری ظرفیت تولید خود را افزایش می دهند.

حل مشکل اشتغال از طریق بازار سرمایه

در همین ارتباط دکتر جمشید پژویان، عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبایی، درباره سرمایه گذاری در بازار سرمایه به خبرنگار ما تصریح کرد: اگر بازار سرمایه می توانست نقش اصلی خود را در اقتصاد ایفا کند، اکنون وضعیت به گونه دیگری بود. بزرگترین مشکل اقتصادی کشور و خواسته مردم اشتغال است



اقتصاد

صدیقه ثنائی

مروری بر شاخص‌های رقابت‌پذیری
در ایران و جهان

رشد روی خط رقابت ورفاه

عبارتی چندبُعدی است. همین‌جاست که مبحث رقابت‌پذیری به‌عنوان یکی از ابعاد مهم این اقتصاد مطرح می‌شود.

شاخصی برای رقابت‌پذیری و رشد

شاخص رقابت‌پذیری عملکرد حدوداً ۱۴۰ کشور جهان را بر پایه ۱۲ ستون رقابت‌پذیری می‌سنجد. این شاخص با فاکتورهای خود بهبود اقتصادی و همچنین افزایش سطح تولید را نشان می‌دهد که در نهایت به رشد طولانی‌مدت و پایدار اقتصاد کمک خواهد کرد. این شاخص قرار است به سیاست‌گذاران اقتصادی کمک کند سیاست‌های بهتری را برای اقتصاد طراحی کنند. این سیاست‌ها بر پایه همکاری دولت و بخش خصوصی طراحی می‌شود و برای پیشرفت اقتصادی اجرایی می‌شود. برای این‌که شاخص رقابت‌پذیری اقتصادی رشد داشته باشد، دولت باید در کنار اهالی کسب‌وکار و جامعه مدنی فعالیت کند. درحقیقت تمامی بخش‌های جامعه برای تحقق این هدف باید در ماجرا درگیر شوند. به این ترتیب می‌توان چالش‌ها را هدف قرار داد و راه‌کارهای مناسب را برای آن‌ها طراحی کرد.

گم‌شده‌ای به نام ثبات مالی

یکی از کلیدی‌ترین یافته‌های شاخص رقابت‌پذیری مجمع جهانی اقتصاد این است که بعد از گذشت یک دهه از بحران بزرگ مالی جهان، بخش مالی هنوز کاملاً آسیب‌پذیر است. ثبات مالی یکی از مهم‌ترین عوامل رشد اقتصادی به شمار می‌آید. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد این ثبات هنوز به صورت درازمدت ایجاد نشده است. لازم است که اقتصادهای جهان راهی برای ثبات مالی پیدا کنند، چراکه این امر می‌تواند به شرکت‌های فعال در کشورها کمک کند سطح تولید خود را افزایش دهند و در عین حال روی ابتکارات جدید سرمایه‌گذاری کنند. همه این‌ها در شرایطی محقق می‌شود که اقتصادها به ثبات مالی دست پیدا کنند. البته اتفاقات خوبی هم وجود دارد که در این سال‌ها رخ داده؛ برای

یک دهه از بحران بزرگ مالی جهان می‌گذرد، اما هنوز اقتصاد به بهبودی کامل و وضعیتی پایدار دست نیافته؛ هنوز هم خطراتی وجود دارند که سلامت اقتصاد جهانی را تهدید می‌کنند. این تهدیدها نشان‌دهنده ناکامی رهبران و سیاست‌گذاران اقتصادی در بازارهای مختلف است. آن‌ها هنوز نتوانسته‌اند اصلاحاتی را که مورد نیاز است، به مرحله اجرا در بیاورند. یکی از اصلاحاتی که باید صورت بگیرد، به رقابت‌پذیری مربوط می‌شود. مجمع جهانی اقتصاد به کمک شاخص رقابت‌پذیری جهانی به بررسی این مسئله در دنیا می‌پردازد. بررسی‌ها نشان می‌دهد این شاخص یکی از موثرترین عوامل در افزایش سطح تولید است. رقابت‌پذیری درحقیقت توانایی و عملکرد یک شرکت، یک بخش اقتصادی یا یک کشور در فروش و عرضه کالا و خدمات در بازار در مقایسه با دیگر شرکت‌ها، بخش‌ها و کشورهاست. مجمع جهانی اقتصاد در گزارش سالانه خود به بررسی وضعیت تمامی کشورهای جهان از جمله ایران می‌پردازد و وضعیت رشد و پیشرفت کشورها را در این زمینه نشان می‌دهد. هدف اصلی نیز بهبود و اصلاح وضعیت نظام اقتصاد جهان است.

اقتصاد بر محور رفاه انسانی

اقتصاد جهان علایمی از بهبود نشان می‌دهد. اما همچنان دولت‌ها، کسب‌وکارها و افرادی که در بازار فعالیت می‌کنند، شاهد نوعی ابهام در وضعیت اقتصادی و سیاست‌های مالی جهان هستند. این وضعیت در ۲۵ سال گذشته بر اقتصاد جهان حاکم بوده است. رشد اقتصاد جهان در سال ۲۰۱۷ با وجود بهبودها هنوز به رقم چشم‌گیری نرسیده است. سیاست‌گذاران اقتصادی نیز هنوز با بحران‌های کوچک و بزرگی مواجه هستند. منفعت‌های رشد اقتصادی به شکلی نابرابر در میان افراد توزیع شده و همین به مسئله‌ای بحرانی بدل شده است. حالا همه به این باور رسیده‌اند که تمرکز اقتصاد باید روی رفاه انسان‌ها باشد. اقتصادی که محور اصلی‌اش رفاه انسانی باشد، به لحاظ ماهیت ابعاد مختلفی دارد، یا به

مثال کشورهای بیشتری دست به ابداع و ابتکار می‌زنند، هرچند آن‌طور که باید، از آن نفع نمی‌برند. همین امر به‌سادگی نشان می‌دهد که اگر اقتصادهای مختلف جهان قدری با یکدیگر همکاری داشته باشند، می‌توانند به رشدی چشم‌گیر دست پیدا کنند و در نهایت جمعیت‌های آن‌ها از این همکاری منتفع خواهند شد.

شاخصی که از دلیل توقف تولید می‌گوید

اقتصاد در یک دهه گذشته تغییرات بسیاری را در حوزه عملکردی تجربه کرده است. بر اساس گزارش مجمع جهانی اقتصاد، هنوز هم کارشناسان اقتصادی به دنبال دلایل اصلی این تغییرات هستند. برخی به مبحث تقاضا اشاره می‌کنند و تلاش دارند ماجرا را از این منظر تشریح کنند. برخی نیز به سرمایه‌گذاری‌ها اشاره دارند که در فاصله سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۵ به کمترین سطح خود رسیده است. هم اقتصادهای پیشرفته جهان و هم اقتصادهای نوظهور با کاهش سطح تولیدات مواجه شده‌اند. این در حالی است که تکنولوژی در همه نقاط جهان پیشرفت داشته است. برخی ادعا می‌کنند تکنولوژی‌های امروزی تاثیر شگرفی روی تولیدات ندارد و از جنس دیگری محسوب می‌شود. برخی نیز معتقدند تکنولوژی دیگر مانند گذشته ظرفیت ایجاد فضا برای تولید ندارد. این درواقع نوعی پارادوکس است که در دنیای تولید به وجود آمده است. اما مهم‌ترین مسئله به اقداماتی مربوط می‌شود که برای رشد اقتصادی و افزایش سطح تولید صورت گرفته و تقریباً همگی با شکست مواجه شده است.

اکنون برای این‌که اقتصاد جهان در مسیر توسعه پایدار قدم بردارد، باید بتوان از تمامی ظرفیت‌های موجود و سرمایه‌های انسانی و فیزیکی بهره گرفت؛ یعنی حتی بهره‌گیری از تکنولوژی نیز باید به حداکثر برسد. البته که چالش‌هایی در این مسیر وجود دارد، اما می‌توان از آن‌ها عبور کرد. رقابت‌پذیری می‌تواند مهم‌ترین مسئله در این ماجرا باشد.

۱۲ ستون برای یک شاخص

شاخص رقابت‌پذیری بر ۱۲ ستون یا معیار مهم استوار است که به صورت جهانی مورد بررسی قرار می‌گیرد. نهادهای زیرساخت، محیط اقتصاد کلان، سلامت و تحصیلات ابتدایی، افزایش سطح تحصیلات و آموزش، کیفیت کالاهای موجود در بازار، کارایی بازار کار، توسعه بازار مالی، آمادگی تکنولوژیک، اندازه بازار، پیچیدگی کسب‌وکارها و اختراعات و ابتکارات همگی ستون‌های اصلی شاخص رقابت‌پذیری به شمار می‌آیند. البته هر کدام از این‌ها وزن خود را دارند و به یک اندازه روی این شاخص اثر نمی‌گذارند. داده‌هایی که در این شاخص مورد بررسی قرار می‌گیرد، از صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی، آژانس‌های مختلف سازمان ملل، یونسکو، سازمان بهداشت جهانی و بسیاری از دیگر نهادهای معتبر جهانی به دست آمده و در نتیجه به‌عنوان پژوهشی کامل و جامع، وضعیت اقتصاد را نشان می‌دهد.

ایران کجای ماجراست؟

مجمع جهانی اقتصاد در گزارش سالانه خود وضعیت تمامی کشورهای جهان را به لحاظ رقابت‌پذیری بررسی می‌کند و جمهوری اسلامی ایران یکی از آن کشورهاست که رشد نسبتاً ملایمی را نشان می‌دهد. رتبه ایران در شاخص رقابت‌پذیری در سال ۲۰۱۷ از میان ۱۳۷ کشور جهان، ۶۹ بوده است. متوسط

رقابت‌پذیری نیز در ایران در فاصله سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۸ که مجمع جهانی بررسی کرده، ۷۲٫۶۳ بوده است. بالاترین رتبه ایران در این زمینه مربوط به سال ۲۰۱۵ بوده که به عدد ۸۳ رسیده و پایین‌ترین عدد نیز ۶۲ بوده که مربوط به سال ۲۰۱۲ بوده است.

رتبه ایران در شاخص رقابت‌پذیری جهانی	سال
۶۹	۲۰۱۱
۶۲	۲۰۱۲
۶۶	۲۰۱۳
۸۲	۲۰۱۴
۸۳	۲۰۱۵
۷۴	۲۰۱۶
۷۶	۲۰۱۷
۶۹	۲۰۱۸

منبع: گزارش سالانه مجمع جهانی اقتصاد

تامین رفاه با رقابت‌پذیری

سال ۲۰۰۴ بود که مجمع جهانی اقتصاد تصمیم گرفت اقتصادها را بر اساس رقابت‌پذیری آن‌ها در جهان رتبه‌بندی کند. این شاخص، رقابت‌پذیری جهانی نام گرفت و زاوی سالا مارتین آن را توسعه داد تا به شکل امروزی‌اش درآمد. پیش از آن، اقتصاد کلان بر پایه شاخص رشد و توسعه سنجیده می‌شد، اما این شاخص جدید، اقتصادها را بر اساس میزان رقابت‌پذیری آن‌ها می‌سنجد. در نهایت این شاخص قرار است توانایی یک کشور در تامین رفاه برای شهروندانش را مورد بررسی قرار دهد. اگر اقتصادها بتوانند به شکلی کارآمد از منابع استفاده کنند، رتبه بالاتری در رقابت‌پذیری به دست می‌آورند. بر اساس این گزارش، سویس بهترین وضعیت را در سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۸ داشته است. این کشور امتیاز ۵٫۸۶ را از ۷ به دست آورده و به این ترتیب جایگاه نخست را در این رتبه‌بندی به خودش اختصاص داده است. پس از آن نیز ایالات متحده آمریکا امتیاز ۵٫۸۵ را به دست آورده و سنگاپور با امتیاز ۵٫۷۱، رتبه سوم جهانی رسیده است. کشورهای هلند، آلمان، هنگ کنگ، سوئد، بریتانیا، ژاپن، فنلاند، نروژ، دانمارک و نیوزیلند نیز جزو برترین کشورها در این زمینه هستند. در مقابل، یمن با امتیاز ۲٫۸۷ آخرین جایگاه یعنی رتبه ۱۳۷ را به خودش اختصاص داده است. در کنار این کشور نیز کشورهای موزامبیک، چاد، لیبیا و مالاوی قرار دارند. در سال‌های اخیر مفهوم رقابت‌پذیری ملی به‌عنوان یکی از شاخص‌های اصلی پیشرفت اقتصادی مطرح شده است. شاخص رقابت‌پذیری درحالی‌که محدودیت‌ها و چالش‌های به‌وجودآمده در مسیر رقابت در بازارهای جهانی را نمایان می‌کند، محدودیت‌های مالی دولت در بودجه‌بندی و چالش‌های بخش خصوصی در رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی را نیز ارزیابی می‌کند. به این ترتیب، این شاخص می‌تواند نقشی کلیدی در اقتصادهای جهان ایفا کند؛ یافته‌ها و دستاوردهای آن در سطوح بین‌المللی کاربرد دارد و این امکان را فراهم می‌کند که اقتصادها روی خط رقابت به رشد بیشتری دست پیدا کنند.

شاخص رقابت‌پذیری بر ۱۲ ستون یا معیار مهم استوار است که به صورت جهانی مورد بررسی قرار می‌گیرد. نهادهای زیرساخت، محیط اقتصاد کلان، سلامت و تحصیلات ابتدایی، افزایش سطح تحصیلات و آموزش، کیفیت کالاهای موجود در بازار، کارایی بازار کار، توسعه بازار مالی، آمادگی تکنولوژیک، اندازه بازار، پیچیدگی کسب‌وکارها و اختراعات و ابتکارات همگی ستون‌های اصلی شاخص رقابت‌پذیری به شمار می‌آیند.



تجارت

المیرا اکرمی

بررسی لایحه اصلاح قانون تجارت در مجلس ۱۲ ساله شد

قانون تجارت؛ اصلاح یا دوباره نویسی؟

آزمایشی بررسی شود، اما شورای نگهبان روی نظر قبلی خود اصرار کرد. اما اواسط آذرماه امسال، محمد دهقان، رئیس کمیته اصلاح قانون تجارت در مجلس، از توافق با علی لاریجانی برای بررسی لایحه ۱۲۶۱ ماده‌ای اصلاح قانون تجارت در مجلس خبر داد و عنوان کرد که این لایحه به‌زودی در صحن مجلس بررسی می‌شود. به گفته دهقان با توجه به این‌که دستور کار مهمی در مجلس وجود ندارد، از رئیس مجلس تقاضا شده که بررسی قانون تجارت را در دستور کار صحن علنی قرار بدهد تا بعد از حدود ۸۵ سال، قانون تجارت اصلاح شود. هر چند که تلقی فعالان حوزه تجارت و کارشناسان این است که بررسی بیشتر از ۱۲۰۰ ماده در مجلس غیرممکن است و همین تعداد ماده به معنای آن است که هیچ‌گاه این لایحه بررسی و تصویب نخواهد شد، اما دهقان معتقد است که اگر طبق آیین‌نامه نمایندگان برای بررسی آن همکاری کنند، بررسی این لایحه بیشتر از ۲۰ روز طول نخواهد کشید. البته فعالان اقتصادی این‌گونه استدلال می‌کنند که اگر این لایحه تصویب هم شود، تهیه و تدوین آیین‌نامه‌های آن سال‌های زیادی طول خواهد کشید.

۳۰ درصد قانون تجارت فعلی دیگر موضوعیت ندارد

در همین رابطه مجیدرضا حریری، عضو اتاق بازرگانی ایران و فعال حوزه تجارت،

لایحه ۱۲۶۱ ماده‌ای اصلاح قانون تجارت حالا ۱۲ سالی می‌شود که در مجلس و کمیسیون‌های مختلف خاک می‌خورد. در حالی لایحه اصلاح این قانون از مجلس هشتم تا الان بلا تکلیف است که قانون تجارت فعلی در سال ۱۳۱۱ به تصویب رسیده و برگرفته از قانون تجارت فرانسه مصوب سال ۱۸۷۰ میلادی است. درواقع قانون فعلی تجارت ایران قانونی است که ۱۴۰ سال قبل در فرانسه تصویب شده و عمده بندهای آن مربوط به سال ۱۳۱۱ است، اگرچه در سال ۱۳۴۷ اصلاحاتی روی آن انجام شد.

برای اولین بار لایحه اصلاح قانون تجارت در کمیسیون مشترک در مجلس هشتم مورد بررسی قرار گرفت و در اوایل سال ۹۰ مجلس نهم این لایحه را برای شورای نگهبان ارسال کرد. اما درحالی‌که کمیسیون حقوقی و قضایی خواستار بررسی این قانون طبق اصل ۸۵ قانون اساسی بود، شورای نگهبان از همان ابتدا ایراد گرفت که باید از اصل ۸۵ قانون اساسی در موارد ضروری استفاده شود و ضرورتی برای بررسی این لایحه طبق اصل ۸۵ قانون اساسی وجود ندارد و باید این قانون به صورت دائمی مورد بررسی قرار گیرد. از همین رو دوباره این لایحه در مجلس نهم مورد بررسی قرار گرفت و برای شورای نگهبان ارسال شد. هر چند که رئیس مجلس و برخی نمایندگان پی‌گیری و تلاش‌هایی کردند تا نظر شورای نگهبان تعدیل شود و این شورا اجازه بدهد که این لایحه به صورت

در گفت‌وگو با خبرنگار ما اصلاح قانون تجارت فعلی را ضروری می‌دانند، اما در عین حال تاکید می‌کند که به جای تصویب و تدوین قانون تجارت جدید، باید بخش‌ها و مواد اضافی قانون فعلی که در حال حاضر دیگر موضوعیت ندارد، حذف شود و مباحثی مانند تجارت الکترونیک و روابط جدیدی که وارد مقوله تجارت شده است، به آن اضافه شود، که البته باید در این مورد کار کارشناسی انجام بگیرد و ذی‌نفعان این قانون با هم تعامل کنند و به جمع‌بندی برسند.

او در عین حال تاکید می‌کند که مواردی در قانون تجارت فعلی وجود دارد که اصولا بیهوده است و حدود ۳۰ درصد از این قانون اصولا در حال حاضر موضوعیت ندارد و مباحث تجاری مربوط به اواسط قرن بیستم است که در قرن بیست‌ویکم دیگر مطرح نیست.

اما فعالان حوزه تجارت از بلاتکلیفی ۱۲ ساله لایحه تجارت گلایه‌مند هستند و می‌گویند این موضوع، مشکلاتی را برای آن‌ها به وجود آورده است. به گفته حریری یک اشتباه این بوده که دولت لایحه‌ای مجزا را به مجلس فرستاده و بیش از یک دهه است که این لایحه در بلاتکلیفی به سر می‌برد و باید به مباحث جدیدی مانند امضای الکترونیکی و تجارت الکترونیک و اپلیکیشن‌هایی که کار تجاری با آن انجام می‌شود، سروسامان قانونی بدهیم.

لایحه تجارت هم پاسخ‌گوی مسائل روز نیست

مسعود دانشمند، دبیر کل خانه اقتصاد ایران و فعال حوزه تجارت، هم به خبرنگار ما توضیح می‌دهد که از سال ۱۳۱۱ تاکنون شکل تجارت، اسناد تجاری و روابط تجاری تغییر کرده و تجارت الکترونیک به میان آمده و طبیعی است که قانون فعلی باید تغییر کند. دانشمند در عین حال معتقد است که آن‌چه تحت عنوان لایحه تجارت در مجلس مطرح است، پاسخ مسائل امروز را نمی‌دهد و باید قانون تجارت به دو بخش تقسیم شود: قانون شرکت‌ها و قانون تجارت. او با اشاره به این‌که در حال حاضر مسائل مربوط به شرکت‌ها و تجارت در قالب لایحه اصلاح قانون تجارت در بیشتر از ۱۲۰۰ ماده آمده است، می‌گوید: به نظر نمی‌رسد که تصویب این لایحه در مجلس به این سادگی‌ها باشد و راه این موضوع که این لایحه رفت‌وآمد کمتری به کمیسیون‌های مختلف داشته باشد، این است که بخش شرکت‌ها از قانون تجارت تفکیک شود و برای شرکت‌ها یک قانون و برای تجارت، قانون دیگری گذاشته شود و هر کدام از این‌ها تبدیل به دو قانون ۲۰۰ ماده‌ای شود که قابل بحث و بررسی در صحن مجلس باشد.

دانشمند معتقد است که با توجه به روزآمد نبودن و کارآمد نبودن قانون فعلی تجارت، بهتر است که دولت لایحه اصلاح قانون تجارت را با این نگاه که مبحث شرکت‌ها و تجارت را تفکیک کند، از مجلس برگرداند و مسائل روز تجارت، بانک و بیمه و حمل‌ونقل را در لایحه جدید لحاظ کند و مجدد به مجلس ارائه دهد. به گفته دانشمند تجارت الکترونیک، دریافت‌ها و پرداخت‌های الکترونیک و اسناد الکترونیک از مواردی است که باید در قانون تجارت جدید لحاظ شود، زیرا این‌ها بحث‌های امروز دنیاست.

آن‌طور که این فعال اقتصادی می‌گوید، نقص اساسی قانون تجارت فعلی قدیمی بودن مواد آن است و در این قانون موارد زیادی کنار هم آمده که همه این‌ها باید یکپارچه و به هم متصل شود. این در حالی است که در دنیا، قانون اسناد تجاری

دچار تغییرات زیادی شده و امروز بحث تجارت همانی نیست که در قدیم بوده و شکل اعتبارات اسنادی برای خرید و فروش تغییر کرده است.

آن‌طور که دانشمند می‌گوید، قانون تجارت کشورمان باید با قوانینی که در کنوانسیون‌های بین‌المللی و به‌ویژه اتاق بازرگانی پاریس تصویب می‌شود، هماهنگ باشد، اما تاکنون این‌گونه نبوده است.

ضعف قانون فعلی برای گسترش صادرات

اما در شرایطی که توسعه صادرات برای فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان از اهمیت بالایی برخوردار است، قانون تجارت فعلی چه مانعی را بر سر توسعه صادرات می‌گذارد؟ حریری در پاسخ به این سوال می‌گوید: به

نظر من این قانون بر توسعه صادرات مانع‌تراشی نمی‌کند، اما نکته این‌جاست که ما اصولا در حوزه صادرات نیاز به تغییر پارادایم داریم و با قانون‌نویسی مشکل حل نمی‌شود.

به گفته او بیشتر از ۳۰ سال است که شعار حمایت از صادرات داده می‌شود، اما نتیجه‌ای که به دست آمده، نزدیک به صفر است و به همین دلیل باید پیدا کنیم که عیب کارمان در کجاست که با وجود تمام شعارهایی که برای حمایت از صادرات می‌دهیم، نتوانستیم حمایت مطلوبی از صادرات داشته باشیم.

این فعال حوزه تجارت معتقد است که برای رفع این مشکل، باید پارادایم‌ها را تغییر دهیم و به سمت نوعی از تولید برویم که محصولات آن قابلیت عرضه به بازارهای جهانی را داشته باشد. درواقع اشکال اصلی ما این است که کالایی که قابلیت صادرات داشته باشد، کم داریم و به همین دلیل است که بیشتر از ۷۰ درصد صادرات از کشورمان، مواد معدنی خام، پتروشیمی، گاز و میعانات است.

دانشمند هم معتقد است که قانون فعلی تجارت مانعی بر توسعه صادرات نمی‌گذارد، اما بستر لازم را برای گسترش صادرات ندارد، زیرا از آن‌جا که این قانون، جامع و مانع و کامل نیست، در نتیجه وزارت‌خانه‌های مختلف بخش‌نامه‌های مختلفی را صادر می‌کنند و گمرک هم موظف به اجرای این بخش‌نامه‌هاست که در نهایت این بخش‌نامه‌ها مانعی بر توسعه صادرات می‌شود، اما اگر قانون جامع و مانع و کامل باشد، دیگر وزارت‌خانه‌ها بخش‌نامه‌های مختلف صادر نمی‌کنند.

قانون به‌روز گره‌گشاست

حالا سوال این است که اصلاح قانون تجارت فعلی تا چه اندازه برای فعالان اقتصادی می‌تواند مهم باشد؟ دانشمند در پاسخ به این سوال تاکید می‌کند که روابط فی‌مابین بنگاه‌های اقتصادی و افرادی را که در فعالیت‌های اقتصادی هستند، قانون تجارت تعریف می‌کند و بنابراین هر چه این قانون، به‌روزر و شفاف‌تر باشد، عواملی که در فعالیت‌های اقتصادی هستند، بهتر می‌توانند اتکا به قانون کنند.

به گفته دبیر کل خانه اقتصاد ایران، از آن‌جا که قانون فعلی تجارت تعریف خوب و درستی از خیلی مباحث ندارد و روابط جدید در آن تعریف نشده، فعالان اقتصادی با مشکلاتی مواجه هستند و بعضا در قراردادهایشان به قوانین کشورهای اروپایی اتکا می‌کنند، زیرا قانون فعلی تجارت کارآمدی خود را به دلیل قدیمی بودن از دست داده است.

مجیدرضا حریری، عضو اتاق بازرگانی ایران: به جای تصویب و تدوین قانون تجارت جدید، باید بخش‌ها و مواد اضافی قانون فعلی که در حال حاضر دیگر موضوعیت ندارد، حذف شود و مباحثی مانند تجارت الکترونیک و روابط جدیدی که وارد مقوله تجارت شده است، به آن اضافه شود

گفت‌وگو با مهندس منصور راد، مدیرعامل شرکت نفت، گاز و پتروشیمی «زیما»

پشتیبانی از طرح‌های دانش‌بنیان و ایده‌های نوآورانه در «زیما»



دانش‌بنیان در جهت ایجاد ارزش افزوده اقتصادی، بازدهی سرمایه‌گذاری و افزایش دارایی‌های شرکت (دارایی‌های مشهود و نامشهود) در راستای تحقق اقتصاد دانش‌بنیان بوده است. به همین منظور برای آشنایی همکاران در مجموعه خانواده بزرگ خوارزمی و انتقال تجربیات، فرایندها و نتایج به‌دست‌آمده، گفت‌وگویی را با مهندس منصور راد، مدیرعامل شرکت زیما، ترتیب داده‌ایم که چکیده آن را در ادامه می‌خوانید.

در زمینه همکاری با سرمایه‌گذاران این چهارچوب‌ها مورد نظر مدیریت مجموعه قرار گرفته: همراهی، همکاری و ایجاد نهاد سرمایه‌گذاری جسورانه (VC Fund) مشترک و مدیریت اجرایی آن شامل ارائه گزینه‌های سرمایه‌گذاری و راستی‌آزمایی (Due Diligence) در تمامی ابعاد سرمایه‌های انسانی، بازار، مشتری، محصول، فرایند، مالی و حسابداری و سرمایه‌گذاری و ریسک، همکاری با صندوق نوآوری و شکوفایی، صندوق‌های پژوهش و فناوری و نیز شرکت‌های تامین سرمایه و سرمایه‌گذاران بزرگ حقوقی و حقیقی در زمینه سرمایه‌گذاری‌های حوزه نفت، گاز و پتروشیمی و سایر حوزه‌های انرژی، تامین مالی با بازده ثابت و بلند مدت با بهره‌گیری از ظرفیت بازارهای مالی، پذیرش سرمایه‌گذار از طریق عرضه سهام شرکت‌های دانش‌بنیان ایجادشده و بررسی تخصصی و حرفه‌ای طرح‌های کسب‌وکار پیشنهادی از لحاظ صرفه اقتصادی و شراکت در اجرای آن با استفاده از پتانسیل‌های تخصصی موجود در شرکت.

در مورد همکاری با کارآفرینان و صاحبان ایده چطور؟

ما بر این باور هستیم که پشتیبانی زیما از کارآفرینان و صاحبان ایده در آفرینش کسب‌وکارهای جدید، همراهی و حمایت در مسیر رشد کسب‌وکارهای نوپای مبتنی بر فناوری، بستر مناسبی برای دستیابی سریع به اهداف و شکوفایی را فراهم می‌آورد.

تابه‌حال در کارگروه دانش‌بنیان شرکت زیما چه فعالیت‌هایی انجام شده است؟ دستورالعمل ارزیابی طرح‌های نوآورانه و فناوریانه و شرکت‌های دانش‌بنیان تهیه شده و مکاتبه برای اعلام تمایل شرکت زیما برای سرمایه‌گذاری حوزه‌های دانش‌بنیان با ۴۰ مرکز علمی و فناوری (دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها، پارک‌های علم و فناوری، جشنواره‌های معتبر فناوری، نهادها و صندوق‌های متولی نوآوری و فناوری) جهت معرفی طرح‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه‌های نفت، گاز و پتروشیمی و همکاری دوجانبه در راستای تحقق اهداف دانش‌بنیان

شرکت زیما در راستای اهداف شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و مسئولیت اجتماعی خود برای تحقق اقتصاد دانش‌بنیان، از مهرماه ۱۳۹۶ با برنامه‌ریزی صورت‌پذیرفته، بررسی و امکان‌سنجی سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان با ایده‌های محوری نوآورانه را در دستور کار خود قرار داده است. هدف اصلی از اجرای این طرح رصد و پایش فعالیت و رویدادهای نوآورانه برای ایجاد کسب‌وکار فناورانه جدید و توسعه شرکت‌های نوپا و زایشی

لطفا ابتدا به کارکردهای مورد انتظار از اجرایی‌سازی برنامه‌های نوآورانه در شرکت زیما اشاره کنید.

هدف اصلی ما نقش‌آفرینی و تاثیرگذاری زیما به‌عنوان شرکت پیشرو در شناسایی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در نوآوری و فناوری صنعت نفت، گاز و پتروشیمی است. اجرای این برنامه‌های نوآورانه می‌تواند به توانمندسازی و توسعه شرکت‌های زایشی و نوپا در جهت کارآفرینی فناورانه و ایجاد کسب و کار جدید در حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و حتی سایر حوزه‌های انرژی، ایجاد و استفاده از ابزارهای موثر پایدار برای کشف، شناسایی، ارزیابی و به‌کارگیری فرصت‌های دارای ارزش افزوده در فناوری‌های نوآورانه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و افزایش اعتبار برند شرکت و دارایی‌های نامشهود آن (شامل دانش فنی، حق مالکیت اختراع، انتقال فناوری و...) برای افزایش اعتبار تجاری در جهت مشارکت‌های فناورانه داخلی و بین‌المللی کمک کند. هم‌چنین کارکردهایی مثل ایجاد مکانیسم موثر همکاری شرکت با مراکز علمی، تحقیقاتی و فناوری (دانشگاه‌ها، پارک‌های علم و فناوری، مراکز رشد، پژوهشگاه‌ها و...) برای تجاری‌سازی دستاوردهای علمی در راستای ایجاد کسب‌وکار جدید فناورانه دانش‌بنیان مدنظر است. علاوه بر آن شناسایی و حمایت از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی در جهت شکل‌گیری ایده‌های تازه برای خلق محصولات نو و ایجاد کسب‌وکارهای جدید، ایجاد فرایند کنترل موثر و بهتر بر تخصیص سرمایه و ارزیابی تخصصی ایده‌های نوآورانه و نیز سرمایه‌گذاری در شرکت‌های زایشی نوپا در جهت کاهش ریسک و افزایش سود سرمایه‌گذاری و به‌کارگیری نخبگان و مستعدان برتر حوزه‌های تخصصی در اکوسیستم نوآورانه ایجادشده در شرکت، مورد نظر مدیران مجموعه است.

برای همکاری با سرمایه‌گذاران در راستای تحقق اهداف اشاره‌شده چه چهارچوب‌هایی در نظر گرفته شده است؟

تدوین طرح کسب و کار و تجاری سازی و فن آفرینی در حوزه های مرتبط از جمله برنامه های ما برای آینده است. در مجموعه زیما هم چنین برای رصد، پایش، تعامل و همکاری با صاحبان ایده و فناوری، فارغ التحصیلان مستعد و برتر دانشگاه ها و موسسات آموزشی و پژوهشی معتبر کشور و استفاده از ظرفیت نخبگان فعال این حوزه در کشور، تدوین الگوهای مطلوب ارزیابی نوآوری و نحوه سرمایه گذاری بهینه، تحقیقات آینده نگارانه و پیش دستانه در حوزه های مرتبط در راستای تحقق اهداف شرکت برای ایجاد کسب و کارهای نوآورانه و جدید، پایش همیشگی، تشخیص، ارزیابی و به کارگیری فرصت های کارآفرینی در حوزه های جدید و نوین صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و تربیت مدیران کارآفرین و جانشین پروری برای شرکت ها و پروژه های تحت پوشش برنامه ریزی شده است. تصمیم داریم شیوه های تامین هدفمند و بهینه منابع مالی برای طرح های فناورانه و ایده های نوآورانه را با استفاده از ظرفیت های موجود تامین کننده مالی دانش بنیان در کشور امکان سنجی و بررسی کنیم و بانک اطلاعاتی ایده و طرح های نوآورانه و فناورانه حوزه نفت، گاز و پتروشیمی را ایجاد نماییم. گذشته از این، فعالیت در بورس بازار دارایی های فکری و همکاری با فن بازارهای تخصصی حوزه های انرژی و نفت، گاز و پتروشیمی و افزایش تعاملات و همکاری های نوآورانه و فناورانه بین المللی در جهت سرمایه گذاری مشترک برای انتقال فناوری و ایجاد کسب و کارهای جدید و مشارکت در راه اندازی و راهبری شرکت های دانش بنیان ایجاد شده، از برنامه های مهم ما برای آینده است.

شرکت زیما صورت گرفته است. حدود ۶۰ طرح و شرکت، در پاسخ به تقاضای شرکت زیما از سوی ۱۷ مرکز علمی و فناوری معرفی شده و کاربرگ درخواست اطلاعات و اعلام آمادگی جهت همکاری به تمامی شرکت های معرفی شده به منظور ارزیابی ارسال شده است. ۱۵ کاربرگ ارزیابی تکمیل شده توسط صاحبان ایده و شرکت های دانش بنیان دریافت شده و مابقی کاربرگ ها در حال پی گیری هستند. هم چنین کارگروه دانش بنیان در شرکت زیما برای بررسی طرح ها و اولویت بندی آنها تشکیل شده که قرار است انتخاب چهار طرح برای اولویت اول، انتخاب دو طرح در اولویت دوم و ۹ طرح دیگر انجام شود که در حال حاضر جزو اولویت های سرمایه گذاری شرکت نیستند. هم چنین جلسات حضوری با صاحبان طرح ها و شرکت های دانش بنیان اولویت اول تشکیل شده است.

درباره برنامه های آینده زیما چه مواردی هدف گذاری شده است؟

راه اندازی مرکز نوآوری زیما (با کسب مجوز از وزارت علوم، تحقیقات و فناوری و معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور)، برگزاری رویدادهای استارت آپی حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و سایر حوزه های انرژی، حمایت هدفمند از پایان نامه های کارآفرینانه تقاضا محور در مقطع کارشناسی ارشد و دکترا در حوزه های مرتبط با هدف تجاری سازی و ایجاد کسب و کار فناورانه، معرفی هدفمند شرکت در مجامع دانشگاهی و مراکز تحقیقاتی و فناوری و نهادهای حاکمیتی و تعامل و همکاری فناورانه با آنها و مشارکت در برگزاری رویدادهای رقابتی استارت آپی و مسابقات

ما بر این باور هستیم که پشتیبانی زیما از کارآفرینان و صاحبان ایده در آفرینش کسب و کارهای جدید، همراهی و حمایت در مسیر رشد کسب و کارهای نوپای مبتنی بر فناوری، بستر مناسبی برای دستیابی سریع به اهداف و شکوفایی را فراهم می آورد

چهارمین نشست ماهانه هم اندیشی مدیران گروه خوارزمی برگزار شد



این جلسات پیرو پیشنهادی که در نهمین همایش سراسری مدیران گروه سرمایه گذاری خوارزمی در شهر ارومیه مطرح شد و به تصویب رسید، اولین دوشنبه هر ماه در ساختمان مرکزی شرکت، برگزار می شود. هدف از برگزاری این جلسات ماهانه تبادل اخبار، هم افزایی و هم فکری مدیران در جهت بررسی و ارائه راه حل برای مشکلات جاری گروه در فضای کسب و کار و هم چنین استفاده شرکت ها از ظرفیت و توانمندی شرکت های گروه در تمامی زمینه ها، عنوان شده است.



چهارمین نشست از نشست های هم اندیشی مدیران خوارزمی، صبح روز دوشنبه، چهارم دی ماه ۹۶ با حضور مدیرعامل و معاونان شرکت سرمایه گذاری خوارزمی و مدیران عامل شرکت های وابسته به این گروه، برگزار شد. در این نشست، پس از مرور مهمترین تحولات اقتصاد ایران و جهان، حاضران درباره مسائل و مشکلات شرکت های گروه و مسئله هم افزایی بین شرکت ها گفت و گو و درباره محتوا و برنامه های دهمین همایش سراسری مدیران گروه سرمایه گذاری خوارزمی تبادل نظر کردند.

گفت‌وگو با دکتر سینا شریعتی، مشاور ارشد بازاریابی و منابع انسانی

هنر جذب و نگهداری نیروهای متخصص

آن‌ها با مشکلاتی مواجه اند. برای بررسی این چالش سازمانی با دکتر سینا شریعتی، مشاور ارشد بازاریابی و منابع انسانی، گفت‌وگویی داشته‌ایم که چکیده آن را در ادامه می‌خوانید.

این روزها جذب و نگه‌داشت نیروهای تخصصی در سازمان‌های ایرانی تبدیل به چالشی بزرگ شده است. نیروهای متخصص به‌طور مرتب در حال جابه‌جایی بوده و سازمان‌ها برای یافتن جایگزین سریع برای

با خود همراه کنند. تمامی روش‌های مورد نظر در سازمان‌های ایرانی اجرا شده و از همگی آن‌ها نیز جواب گرفته شده است. البته روش‌های عنوان‌شده به فضای سازمان‌ها نیز بستگی دارد. برای مثال در سازمان‌های بزرگ‌تر روش‌های یک و دو و سازمان‌های کوچک‌تر روش سه بهتر خواهد بود.

از تهیه بانک اطلاعاتی برای سازمان‌ها گفتید، این بانک باید چند وقت به چند وقت به‌روز شود؟

این بانک اطلاعاتی هر روز باید به‌روزرسانی شود. سازمان باید با دقت روند فعالیت و اطلاعات کسانی را که در بانک هستند، دنبال کند. امکان دارد عده‌ای هر روز از بانک حذف و عده‌ای وارد آن شوند. بانکی که ماه‌ها پاک‌سازی و به‌روزرسانی نشود، دستاوردی را برای سازمان به همراه نخواهد داشت. بسیاری از سازمان‌های بزرگ بین‌المللی در زمانی که نیاز به نیروی انسانی ندارند، شروع به شناسایی نیروهای تخصصی می‌کنند. چنین عملکردی جزو سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت سازمان‌هاست. در بازار امروز دیگر نمی‌توان از طریق آگهی‌های لحظه‌ای و فوری نیرو جذب کرد. چنین روشی تنها برای شرکت‌هایی با پنج نفر نیرو و کمتر، جواب‌گو خواهد بود.

بعد از جذب، مبحث نگه‌داشت نیروهای تخصصی مطرح است؛ موضوعی که این روزها در سازمان‌های ایرانی به‌سختی انجام می‌شود. در این باره چه توضیحی دارید؟

این موضوع نیز یکی دیگر از چالش‌های پیش روی سازمان‌های ایرانی است. نیروها تمایلی به ماندگاری طولانی در سازمان‌ها ندارند. این بی‌اعتمادی از جنبه‌های مختلفی نشئت می‌گیرد، تعدیل نیروهای چندصد نفری در زمانی کوتاه باعث بی‌اعتمادی نیروهای تخصصی می‌شود. وقتی نیروها با این شرایط مواجه می‌شوند، بیشتر از سازمان به خود و آینده‌شان فکر می‌کنند. در نظر داشته باشید که سازمان‌ها باید جذب، آموزش، نگه‌داشت و توسعه نیروهای انسانی را در بلندمدت و با برنامه‌ریزی اجرایی کنند. این چهار فاکتور کنار هم اهمیت پیدا می‌کند. درحالی‌که در سازمان‌های ایرانی بیشتر به جذب و نگه‌داشت توجه کرده و مراحل بعدی را در نظر نمی‌گیرند. همان‌طور که عنوان شد، این چهار مرحله باید کنار هم اجرایی شود. ارتش و نیروهای نظامی به بهترین شکل این چهار مرحله را اجرایی می‌کنند. درست است که شاید نیروهای این سازمان‌ها نیز دچار نارضایتی شوند، اما آن‌ها از ابتدای کار به نیروهایشان تمامی جنبه‌ها را یادآور می‌شوند. برای مثال، شیوه قناعت و مواجهه با شرایط

بهترین شیوه‌های جذب نیرو در سازمان‌های مدرن و تخصصی چیست؟

سازمان‌های تخصصی از روش‌های مختلفی به منظور جذب نیرو استفاده می‌کنند. روش اول: ایجاد بانک‌های نیروهای انسانی تخصصی در زمان‌هایی که به چنین نیروهایی احتیاج نیست. برای مثال یک شرکت نفتی، بانک اطلاعاتی از دانشجویان مقاطع مختلف حوزه فعالیت خود در کشور و خارج از آن تهیه می‌کند، تا در زمان نیاز به آن مراجعه کند. روش دوم: ایجاد دانشکده‌های تخصصی حوزه فعالیت سازمان‌های مختلف. نمونه چنین دانشکده‌هایی در ایران نیز وجود دارد. در چنین مکان‌هایی سازمان براساس نیازهای خود نیروهایی را پرورش می‌دهد و جذب می‌کند. در این میان امکان دارد برخی از نیروها جذب نشده و زمینه ورود آن‌ها به سازمان‌های دیگر فراهم شود. روش سوم: در نظر گرفتن مزایای ویژه برای نیروهای تخصصی. سازمان‌های تخصصی برای این نیروها فعالیت‌هایی را به منظور جلب رضایتشان اجرایی می‌کنند. با این شیوه آن‌ها را جذب شرکت‌هایشان می‌کنند. این سازمان‌ها هر دوره تخصصی را که نیروهایشان نیاز دارند، برایشان برگزار می‌کنند. بنابراین واحد روابط عمومی و نیروی انسانی سازمان‌ها قبل از نیاز باید به فکر شیوه‌های جذب نیرو باشند. آن‌ها با اجرای روش‌های مختلف می‌توانند به‌موقع به سازمان کمک کرده و رفع نیاز کنند. سازمان‌های تخصصی باید در نظر بگیرند که در چند سال آینده کشور با توفان نیروی انسانی مواجه خواهد شد.

درباره چالش توفان نیروی انسانی برایمان توضیح بدهید.

کشورمان در آینده با خیل عظیمی از تحصیل‌کرده‌های بی مهارت مواجه خواهد شد. تحصیل‌کرده‌هایی که هیچ نگرشی نسبت به بازار کار نداشته و از حال‌وهوای آن بی‌اطلاع‌اند. برای مثال در حال حاضر با کارشناس ارشد بازاریابی مواجه هستیم که ساده‌ترین فعالیت‌های این رشته را قادر به عملیاتی کردن نیست. چنین مثال‌هایی در کشورمان کم نیستند و هر روز نیز در حال افزایش بوده و درجه مدرکشان بالاتر می‌رود. در حال حاضر درجه مدرک، معیار اصلی برای استخدام در سازمان نیست. فرد مورد نظر باید توانایی اجرایی کردن نیازهای سازمان را داشته باشد. دکتر یا کارشناسی ارشد بدون تخصص و مهارت فایده‌ای برای هیچ شرکتی به همراه نخواهد داشت. سازمان‌های ایرانی برای جذب نیروهایشان باید سریع‌تر یکی از روش‌هایی را که عنوان شد، اجرایی کنند تا نیروهای تخصصی را

سخت به آن‌ها آموزش داده می‌شود. سازمان‌های ایرانی باید از شیوه عملکرد نیروهای نظامی استفاده کنند. چون در حال حاضر رقابتی سخت بر سر نیروهای انسانی ایجاد شده و سازمان‌ها برای ماندگاری و داشتن نیروهای خوب باید چنین عملکردی داشته باشند.

گاهی جذب و نگهداشت به بهترین شکل صورت گرفته، اما نیروی انسانی به محض دریافت گزینه بهتر، سازمان را رها می‌کند و به سراغ کار جدید می‌رود. علت این موضوع چیست؟

در این حالت سازمان مرحله آموزش را به خوبی اجرایی نکرده است. آموزش فقط یادگیری استفاده از سیستم‌های سازمان نیست. شرکت در این آموزش باید فرهنگ سازمانی را به نیروهایش یاد دهد. نیرو باید به مرحله‌ای برسد که عاشق فعالیت در سازمانش باشد. آموزش باید به شکلی باشد که نیرو جزو آرزوهایش فعالیت در سازمان باشد و به محض جذب نیرو فرد منتظر ورود به سازمان باشد.

در این میان گاهی ورود به سازمان رویای افراد است، اما پس از ورود خواهان ماندگاری در آن نیستند. سازمان در این حالت با چه چالشی روبه‌رو بوده است؟

سازمان مرحله نگهداشت و توسعه را به خوبی اجرایی نکرده است. نیروی انسانی در این حالت کاملاً برای ماندگاری در سازمان مجاب نشده است. برای این ماندگاری سازمان باید فاکتورهای مختلفی را وارد کند. برای مثال آموزش‌ها و ورزش یا بهره‌گیری از یک روان‌شناس صنعتی در این حالت کارساز است. شاید نیروهای انسانی در مرحله اولیه دچار مشکل شده و نسبت به حضور روان‌شناس واکنش نشان دهند. اما به مرور افراد منتظر زمانی خواهند شد که با روان‌شناس صحبت کنند. سازمان بعد از طی این مرحله باید روش جدید دیگری را اجرایی کند. باید سازمان را به‌روز و تازه نگه داشت تا کارکنان دچار کسالت سازمانی نشوند.

آیا به نظرتان مشکلات مالی تنها دغدغه کارکنان سازمان‌هاست؟

حقوق و ابعاد مالی بخشی از چالش‌های حضور کارکنان در سازمان‌هاست. کارکنان ساعت‌های طولانی در محیط کار هستند و علاوه بر حقوق، نیاز به تشویق و... نیز دارند. تشویق عامل محرکه خوبی است و باعث می‌شود کارکنان با اشتیاق بیشتری در سازمان حرکت کنند. کارکنان گاهی مواردی را مطرح می‌کنند که نیازشان نیست اما خواسته آن‌هاست. سازمان‌ها باید میان نیازها و خواسته‌های آن‌ها تفاوت قائل باشند. تشخیص این تفاوت مانع از ریزش نیروها یا همان سرمایه‌های انسانی سازمان‌ها خواهد بود. برقراری فرهنگ سازمانی یکسان به تشخیص این تفاوت‌ها کمک می‌کند.

با تمام صحبت‌های شما در برخی از سازمان‌ها

شاهد جابه‌جایی سریع نیروها هستیم. آیا این جابه‌جایی سریع به خود نیرو آسیب وارد نمی‌کند؟

معمولاً افراد به دلیل حضور در محیط جدید کاری، آسیب چندانی نمی‌بینند. افراد در محیط جدید، انرژی مضاعفی به دست آورده و سعی به یادگیری می‌کنند. همین موضوع باعث می‌شود افراد در سازمان‌های ایرانی در مدت زمان کوتاهی جابه‌جا شوند. حال اگر جابه‌جایی به یک محیط بهتر باشد، آسیب کمتر نیز خواهد بود. چون فرد از این جابه‌جایی سود برده و پیشرفت می‌کند. جابه‌جایی نیروها به‌خصوص در کشورمان چالشی است که به علل مختلفی بستگی دارد و به خود فرد مرتبط نمی‌شود. برای مثال، در اکثر مواقع از فرد مورد نظر موقع استخدام در مورد علت جابه‌جایی آن سوال می‌شود. این بدترین سوالی است که موقع استخدام از افراد پرسیده می‌شود. چون مطمئناً فرد جواب مشخصی را به سوال خواهد داد؛ جوابی که هیچ کمکی به سازمان نمی‌کند. بنابراین نباید برحسب این‌که فرد در مدت زمان کوتاهی از سازمانی جابه‌جا شده، در مورد آن قضاوت بد کرد، یا گفت: حتماً نتوانسته به سازمان هماهنگ شود و کار گروهی کند. کار گروهی در اغلب سازمان‌های ایرانی معنا ندارد و نباید افراد را به آن مجبور کرد. چون نیروهای ایرانی به صورت انفرادی فعالیت کاری خود را بهتر انجام می‌دهند. انجام کار گروهی ساده نیست و باید فرهنگ‌سازی شود.

آیا حین استخدام افراد باید سری سوالات مشخصی از آن‌ها پرسیده شود؟

برای استخدام هم سوالات استاندارد وجود دارد و هم سوالاتی که از قواعد درستی پیروی نمی‌کنند و شاید بتوان آن‌ها را غیراستاندارد نامید. مجموع این سوالات را باید روان‌شناس از افراد حین استخدام پرسد. کسانی که در حوزه منابع انسانی کار می‌کنند، از قاعده یکسانی پیروی می‌کنند که معمولاً نتیجه‌بخش نیست. روان‌شناسان راحت‌تر قادر به شناسایی مشکلات افراد هستند. بنابراین سازمان‌ها بهتر است از روان‌شناسان صنعتی برای استخدام نیروهایشان استفاده کنند، چون آن‌ها با سوالات غیرساختاریافته آشنا هستند و بهتر عمل می‌کنند. درمجموع بهتر است جذب نیروهای انسانی براساس قواعد خارج از سیستم‌های علمی و عمومی انجام شود، چون در سیستم‌های علمی معمولاً از مدیران منابع انسانی در جهت جذب بهره‌برداری می‌شود که این روند درستی نیست و همان‌طور که گفته شد، بهتر است از روان‌شناس استفاده شود. روان‌شناس می‌تواند نسبت به آموزش‌پذیر بودن افراد نظر دهد و اگر فردی آموزش‌پذیر نباشد، بهتر است وارد سازمان نشود. بنابراین بهتر است سازمان‌ها دانش فنی را در کنار نگرش اجتماعی قرار دهند و پیش روند. سازمان‌ها باید فرایندپذیرش نیرو را کامل انجام دهند. یعنی جذب، نگهداشت، آموزش و توسعه در کنار هم معنا پیدا کرده و موفقیت‌آمیز خواهد بود.



درجه مدرک، معیار اصلی برای استخدام در سازمان نیست. فرد مورد نظر باید توانایی اجرایی کردن نیازهای سازمان را داشته باشد. دکتر یا کارشناسی ارشد بدون تخصص و مهارت فایده‌ای برای هیچ شرکتی به همراه نخواهد داشت



گفت و گو با علی رضا دهنوی، مدیر عامل نیروگاه شهید منتظر قائم (متعلق به گروه سرمایه گذاری خوارزمی)

نیروگاهی باتوانمندی های تازه و چشم اندازهای امیدبخش

کرده و حالا بیش از همیشه به آینده امیدوار است. حال و هوای این روزهای نیروگاه را از زبان علی رضا دهنوی، مدیر عامل این مجموعه، بشنوید.

کشور شده ایم و از این که توانستیم در ماه های اوج نیاز برق به هموطنانمان خدمت کنیم و در تامین برق هموطنانمان تاثیرگذار باشیم، شادمان هستیم. امیدواریم که بتوانیم در آینده شرایط بهتری بیابیم.

درست است که حدود ۴۰ درصد ماشین آلات تولیدی ما قدمت بیش از ۴۰ ساله و ۶۰ درصد دیگر قدمت بیشتر از ۲۰ ساله دارند، ولی توانستیم پایه پای نیروگاه های جدید و دوش به دوش آن ها و در برخی عوامل جلوتر از آن ها به جامعه ذی نفع خودمان خدمت کنیم. با شناخت از ظرفیت های موجود در شرکت، دسترسی به اهدافی بالاتر را قابل وصول می دانم. طی ۲۰ ماه گذشته با همکاری هیئت مدیره محترم، کارکنان محترم شرکت برق و انرژی سپهر و از همه مهم تر مدیران و همکاران نیروگاه توانستیم فعالیت های قابل توجهی را انجام بدهیم.

وضعیت تولید نیروگاه الان چگونه است؟ چند درصد از آن به فروش می رسد؟

در سال ۹۵ حدود ۹۹ میلیون مگاوات ساعت آمادگی تولید داشته ایم که از این مقدار بیشتر از هشت میلیون مگاوات ساعت توسط صنعت برق از ما خریداری شده است. برای سال ۹۶ حدود ۱۰ میلیون مگاوات ساعت آمادگی هدف گذاری کرده ایم و پیش بینی می شود که حدود ۸٫۷ میلیون مگاوات ساعت انرژی توسط صنعت برق از ما خریداری شود. با گذشت هشت ماه از شروع برنامه بیشتر از ۷۰ درصد محقق شده است و این به این معنی است که در صورت ثابت بودن شرایط، بالاتر از هدف گذاری فوق از طرف تنها مشتری خود خرید خواهیم داشت. اگر مشکلات نقدینگی و تامین کالا کمتر باشد، ظرفیت بهبود بیشتر دور از دسترس نیست.

نیروگاه منتظر قائم از مهم ترین نیروگاه های کشور و از سرمایه های ارزشمند گروه سرمایه گذاری خوارزمی است که این روزها تجدید قوا

کمی از وضعیت فعلی نیروگاه منتظر قائم و جایگاهش در صنعت برق ایران بگویید.

می دانید که نیروگاه منتظر قائم یکی از مهم ترین و قدیمی ترین نیروگاه های کشور است. بدین لحاظ شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم نیز به لحاظ تجربه و دانش بهره برداری و تعمیرات (O&M) نیروگاهی، یکی از برترین های کشور است و به جرئت می توان گفت نیروهای متخصص این شرکت در رشد و توسعه صنعت برق کشور سهم بسزایی دارند. شرکت ما از وزارت نیرو پروانه بهره برداری و نگهداری دریافت کرده و بر این اساس مجوز ۴۰۰۰ مگاوات بهره برداری نیروگاهی را داراست. هم اکنون کمتر از نیمی از ظرفیت فوق را استفاده کرده ایم. توجه می فرمایید این پتانسیل پاسخ گوی اهداف استراتژیک شرکت توسعه برق انرژی سپهر و گروه خوارزمی برای سال ۱۴۰۰ است. شرکت مدیریت تولید برق منتظر قائم، اغلب سال ها در مقایسه با سایر نیروگاه های کشور رتبه های خوبی در شاخص های ارزیابی صنعت برق کسب کرده است و حتی در این دو سال اخیر نیز مفتخر به دریافت لوح افتخار و تقدیر از مقامات کشوری و صنعت برق شده ایم و این نشان دهنده ارزشمند بودن این سرمایه است.

مهم ترین چالش هایی که در حال حاضر با آن مواجه هستید، چیست؟

در بدو ورود من به شرکت (روزهای پایانی سال ۹۴) جست و جو و شناخت نسبی از پتانسیل بالقوه همکاران و مدیران شرکت، سبب شد با کمک آنها شرایط را تغییر دهیم و متحول کنیم. به باری خدا و تلاش همکاران در هریک از دو تابستان گذشته (۹۵ و ۹۶) مفتخر به دریافت لوح برتر در یکی از عوامل ارزشی در بین نیروگاه های

برای ارتقای بهره‌وری نیروگاه چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

در ماه‌های اخیر برای تامین زیرساخت‌های قانونی و فرهنگی مورد نیاز جهت اقدامات ارتقای بهره‌وری آینده در شرکت اقدام کرده‌ایم. تدوین برنامه اصلاح ساختار فعالیت‌های شرکت با هدف افزایش بهره‌وری کمی و کیفی فعالیت‌ها و برون‌سپاری برخی از فعالیت‌های عمومی و اصلاح ساختار نظارتی برخی از فعالیت‌هایی که قبلاً برون‌سپاری شده بود، از دیگر اقدامات ما بوده است. هم‌چنین بهینه‌سازی تدریجی ترکیب نیروی انسانی را در دستور کار قرار داده‌ایم که همراه با افزایش بهره‌وری است. همکاری مدیران و معاونان و تک‌تک پرسنل در قبول این تغییر نیاز به فرهنگ‌سازی و جلسات مکرر داشته و بدون تنش خاصی این مهم محقق شده است. علاوه بر این، تاکید، دستور و پی‌گیری بهبود شرایط کاری و محل کار همکاران (بهره‌بردار و تعمیرات) در حد اعتبارات و امکانات داخلی با هدف افزایش رضایتمندی و بهبود شرایط کار و افزایش بهره‌وری انجام شده و بازنگری و اجرای پرداخت‌های انگیزشی با هدف افزایش بهره‌وری در چهارچوب اعتبارات (و با رعایت انحراف مثبت در پیش‌بینی‌ها) صورت گرفته است. استقرار نگرش پاک‌سازی، زیباسازی محیط کار و محوطه نیروگاه در همکاران و اجرای آن توسط همکاران همراه با افزایش ایمنی و مطلوبیت منظر هم در دستور کار ما بوده است. البته در این بخش ظرفیت انجام کار فوق‌العاده زیاد است و کارهای بیشتری باید انجام شود. برای رفع مشکل زمین‌های منازل سازمانی هم که دغدغه بزرگی برای کارکنان بود، اقدام شده. البته کار ادامه دارد، ولی دغدغه حل شده است. انتظارمهم کارکنان برای اعطای سهام هم که قبلاً از سوی مالک محترم تعهد شده بود، مورد توجه قرار گرفته است؛ هرچند این اقدام که توسط مالک محترم برای افزایش انگیزش کارکنان صورت می‌گیرد یک اجبار قانونی نیست.

از نظر تعامل با نهادهای ذربط چه اقداماتی اخیراً در مجموعه انجام شده است؟

تعامل سازنده و تامین همکاری متقابل با شورای اسلامی کار و نمایندگان محترم کارکنان در جهت اجرای اهداف مشترک و تاکید و پی‌گیری حل اختلافات سنواتی فیمابین شرکت و مراجع قانونی نظیر سازمان امور مالیاتی و تامین اجتماعی و حل آن با تلاش و فعالیت کارکنان مالی با دقت و وسواس در حفظ منافع شرکت از جمله اقداماتی بوده که در این زمینه انجام شده. پی‌گیری تعامل سازنده با دادستان محترم منطقه و مقامات حاکمیتی محلی برای نصب کنتور برای نظارت بر برداشت آب از سفره‌های زیرزمینی هم در این مدت مورد نظر مدیریت مجموعه بوده است.

برای قیمت‌گذاری خدمات و کاهش هزینه‌ها هم اقداماتی انجام داده‌اید؟

در این مدت ما پی‌گیر استقرار قیمت تمام‌شده خدمات شرکت مدیریت تولید و اصلاح روش اجرا مطابق با نظر هیئت مدیره محترم بوده‌ایم و بر همکاری با حسابرسان داخلی و پی‌گیری پاسخ به مصوبات کمیته محترم حسابرسی داخلی تاکید داشته‌ایم. هم‌چنین به‌طور هم‌زمان شش مورد تعمیرات نیمه‌اساسی و تعمیرات اساسی ویژه در سال ۱۳۹۵ انجام شده. به همراه بازرسی روتور دو دستگاه توربین گازی، یک مورد تعمیرات اساسی به همراه برداشتن روتور توربین و کمپرسور در ۲۵ روز که سابقه‌ای از آن در کشور سراغ ندارم و یک مورد نوسازی کامل برج خنک‌کن‌تر و ارتقای کیفی آن در کمتر از ۹۰ روز که این هم در کشور بی‌سابقه است. هم‌چنین دستور بررسی و جلوگیری از تعویض زود هنگام و غیرضروری سه ست پره کمپرسور صادر شده که منتج به بیش از ۴۰ میلیارد ریال کاهش هزینه اجرای تعمیرات برای هر ست پره مذکور بوده است. در حال حاضر واحدهای مذکور تحت پایش مستمر هستند تا امکان حداکثر بهره‌برداری از سرمایه موجود محقق شود و در صورت نیاز تعویض انجام خواهد شد. مشکل تحریک سیکل ترکیبی را با ابتکاری منحصربه‌فرد رفع کرده‌ایم که حداقل تاکنون ۱.۵ سال استمرار تولید یک واحد بخار سیکل ترکیبی را پیامد داشت؛ درحالی‌که هیچ قطعه یدکی در انبار نداشتیم و در کل کشور نیز امکان تامین نبود و طی این ۱.۵ سال هنوز هم موفق به تامین قطعه نشده‌ایم. این اقدام حداقل ۱۰۰ میلیارد تومان تاثیر درآمدي داشته است. راه‌اندازی سیستم اتوماسیون تعمیر و

نگهداری در واحدهای سیکل ترکیبی که به‌عنوان زیرساخت ضروری تاثیر بسزایی در رفع مشکلات و برنامه‌ریزی‌های آینده دارد، پی‌گیری ارتقای سیستم اتوماسیون تعمیر و نگهداری در واحدهای بخار که همانند بند ۷ در ارتقای سطح کیفی و کمی خدمات و برنامه‌ریزی‌ها به‌شدت تاثیرگذار است، احیا و ارتقای جلسات مشورتی و ریشه‌یابی حوادث و تریپ‌ها که تاثیر بسزایی در ارتقای دانش فنی کارکنان، اخلاق سازمانی و فرهنگ تعمیر و نگهداری دارد.

تجدید ساختار و فعال کردن واحد پایش وضعیت کارکرد تجهیزات در نیروگاه فعال شده که برای جلوگیری از حوادث خسارت بار و تشخیص و رفع عیب قبل از خسارت نقش مهم و تاثیرگذاری دارد. یکی دیگر از نتایج زیرساختی، اصلاح استراتژی شرکت برای تعویض لوله‌های بویلر (از طریق ادامه خرید لوله‌های ساخته‌شده در شرکت خارجی با تامین داخلی) بوده است. تاثیر فاز اجرایی این اقدام و رفع سایر نقایص جزئی، افزایش حداقل ۶۰ مگاوات ظرفیت تولید در نیروگاه است. مورد بعدی تجدید ساختار، اصلاح گردش کار، فعال کردن و استقرار واحد بازسازی کالا برای استفاده حداکثری از سرمایه‌هایی بوده که به دلیل استهلاک و خرابی از چرخه تولید خارج شده و می‌شوند. با این اقدام تاکنون توانسته‌ایم حتی از توقف تولید نیز جلوگیری کنیم و در اکثر موارد شارژ انبار نیز داشته باشیم (تعداد زیادی الوهائی که در بازار داخل و خارج نتوانسته بودیم تهیه کنیم، تعدادی پمپ، تعدادی تورک کنتور تور واحدهای گازی و...)، هم‌چنین تغییر در شرایط ترمودینامیکی سیکل آب و بخار و رفع موانع تولید بارنامی ۱۵۶ مگاوات (بارنامی) از طریق رفع موانع فرهنگی، مدیریتی و فنی انجام شده که این اقدام حدود یک سال است که ظرفیت این واحد را از ۱۳۵ به ۱۵۰ مگاوات افزایش داده است. تدوین روش‌های اجرایی کار مهندسی تعمیرات و بهره‌برداری از واحدهای بخار و اجرایی شدن آن، که استمرار تولید و کاهش ترکیدن لوله‌های بخار را داشته باشیم (تا تامین لوله‌های مورد نیاز)، پی‌گیری رفع جرایم آلاینده‌ای از طریق تامین نظر سازمان محیط زیست و دادستانی محترم و دستور موکد بر ارتباط مستمر با آن سازمان برای اطمینان از حفظ اعتبار عدم آلاینده‌ای و پی‌گیری اجرای بازچرخانی مقدار زیادی از پساب خوب و تمیز نیروگاه که از بدو تاسیس نیروگاه به خارج از نیروگاه هدایت و باعث مشکلات زیست‌محیطی نیز می‌شد، در دستور کار قرار گرفته است. این اقدام علاوه بر کاهش چشم‌گیر مصرف آب موجب کاهش بسیار زیادی در هزینه مواد شیمیایی نیز شده است. هم‌چنین برای جایگزینی کندانسورهای فعلی با نوع هوایی به منظور حذف ریسک مصرف آب که می‌تواند منجر به تعطیلی نیروگاه شود، اقدام شده است. هم‌اکنون فاز مطالعات امکان‌سنجی شروع شده و نتایج خوبی هم به دست آمده که در صورت تامین شرایط اجرا نیاز نیروگاه از ۱۰ چاه آب به ۳ تا ۴ چاه کاهش می‌یابد. بازسازی و رفع نواقص حفاظت خوردگی تاسیسات کندانسور و اجرای آن، که تاثیر بسیار زیادی در طول عمر و کاهش ریسک بهره‌برداری دارد و ارزیابی، بازسازی و رفع نواقص حفاظت خوردگی خطوط لوله گازرسانی و اجرای آن که تاثیر مستقیم بر کاهش ریسک خطرات ناشی از ترکیدن لوله‌های انتقال گاز و افزایش عمر آن‌ها دارد، از دیگر اقدامات مهم و سازنده اخیر بوده است.

با تمام بحث‌هایی که مطرح شد، به‌عنوان مدیر مجموعه جایگاه فعلی نیروگاه را در میان دیگر فعالان صنعت چطور ارزیابی می‌کنید؟

ما در دو تابستان سال‌های اخیر موفق به دریافت لوح رتبه برتر در بین نیروگاه‌های کشور شده‌ایم. یک سال در خروج اضطراری با حدود ۲۳۰ میلیارد ریال تاثیر درآمد و سال جاری نیز در افزایش میزان تولید با افزایش قابل توجه درآمد. توجه شود این موفقیت در حالی حاصل شده است که نیروگاه‌های هم‌قدردت و هم‌سطح تکنولوژیک و هم‌عمر واحدهای ما با فاصله بسیار دورتر موفق به تحقق آن نشده‌اند. بدیهی است که این مهم نتیجه فعالیت‌های جدی و برنامه محور توسط مدیران و کارکنان شرکت بوده است. امیدواریم به یاری خداوند و همکاری بیش از پیش شرکت برق و انرژی سپهر و هیئت مدیره محترم شرکت فرصتی باشد که خدمات بیشتری را به ذی‌نفعان محترم ارائه کنیم.



در دو تابستان سال‌های اخیر موفق به دریافت لوح رتبه برتر در بین نیروگاه‌های کشور شده‌ایم. یک سال در خروج اضطراری با حدود ۲۳۰ میلیارد ریال تاثیر درآمد و سال جاری نیز در افزایش میزان تولید با افزایش قابل توجه درآمد

فرصت‌های بازاریابی و فروش در فضای مجازی

بسیاری از کسب‌وکارها از طریق رسانه‌های دیجیتال مانند کانال‌های تلگرامی و اینستاگرام به معرفی و بازاریابی محصولاتشان می‌پردازند و نسبت به رسانه‌هایی چون توئیتر توجه کمتری دارند. این شبکه اجتماعی پتانسیل آن را دارد که به یکی از دروازه‌های ارتباط شما با مشتریانانتان تبدیل شود. می‌توانید از طریق آن به راحتی با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید، به پرسش‌هایشان جواب دهید و محتوای توئیتری خاص و جذابی ایجاد کنید که بارها در میان کاربران این شبکه ریتوییت شود و مورد اشتراک قرار بگیرد. برای آگاهی از اهمیت توئیتر در بازاریابی تنها کافی است بدانید که طبق تحقیق حدود ۸۴ درصد از مشتریانی که در توئیتر حضور دارند، از این شبکه اجتماعی برای خواندن بررسی کالاها استفاده می‌کنند و کاربران توئیتر تقریباً دو برابر بیشتر از کاربران دیگر شبکه‌های اجتماعی خرید می‌کنند. بنابراین اگر جزو مدیرانی هستید که هنوز در این شبکه اجتماعی پروفایل ندارید، همین امروز اقدام کنید.

مشخص کردن هدف

قبل از این که حساب کاربری در توئیتر برای خود ایجاد کنید، از خودتان بپرسید که هدف شما و کسب‌وکارتان از این کار چیست؟ باید از حضور جامعه هدف‌تان که به صورت فعالانه در توئیتر حضور دارند، مطمئن باشید و به این فکر کنید که چه کاری برای جذب و ترغیب آن‌ها و تبدیل آن‌ها به مشتری بالفعل انجام دهید؟ در هنگام تبلیغ در توئیتر باید کاربران هدف را به درستی مشخص کنید تا بتوانید بهترین نتیجه را بگیرید. اهدافی خاص مدنظر داشته باشید که در توئیتر قابل اجرا باشند. تعیین کردن هدف به شما کمک می‌کند هدفمند باشید و در زمینه بازاریابی نیز بهتر عمل کنید. به صورت ماهانه تعداد فالوورها و میزان مشارکتشان با توئیتهای شما را بررسی کنید و ببینید آیا در جهت رسیدن به اهدافتان خوب عمل کرده‌اید یا نه.

نام مرتبط و مناسب

ابتدا لازم است برای خود پروفایلی در توئیتر ایجاد کنید و نامی مرتبط با برند و اهداف تجاری‌تان انتخاب کنید. اگر نام کاربری شما در توئیتر بیان‌گر کسب‌وکار شما باشد، موفق به ایجاد ارتباطی بهتر با مشتریان خواهید شد. هنگام نوشتن بیوگرافی توئیتری، به این فکر کنید که قصد دارید کسب‌وکارتان را چگونه تعریف و معرفی کنید. این بیوگرافی باید ۱۴۰ کاراکتر باشد و مستقیم سر اصل مطلب برود. ثبت نام در سامانه بیزینس توئیتر راحت است. توئیتر سه مدل هدفمندی تبلیغات را در اختیار اهالی کسب‌وکار قرار می‌دهد که به صورت زیر است: علاقه، جنسیت و جغرافیا. همچنین فراموش نکنید که برای رسیدن به مقاصد تجاری زبان ساده و واضح و بیان روان همان چیزی است که مخاطبان و مشتریان بالقوه شما انتظارش را دارند.

پاسخ‌گویی سریع

مخاطبان دنیای سریع تکنولوژی و اینترنت انتظار دارند به پیام‌هایشان در شبکه‌های

اجتماعی به همان سرعت تماس تلفنی پاسخ داده شود. اگر باکس پیام‌ها و هشتگ‌های اختصاصی خود را در توئیتر چک کنید، چنانچه صفحه فعالی داشته باشید، با حجمی از پیام‌ها و توئیتهای مواجه می‌شوید که باید در کمترین زمان ممکن آن‌ها را پاسخ دهید و مخاطبانتان را بیشتر از این منتظر نگذارید. فعالیت در توئیتر نیاز به قواعد خاص خود دارد، باید بتوانید در کاراکترهایی پیام خود را به مخاطب توئییت کنید. نیاز است که شرکت‌ها برای رساندن صدای برند و ماموریتشان، پاسخ‌گویی سریعی در این شبکه اجتماعی داشته باشند. آن‌ها باید با زبانی خودمانی و البته نه گستاخانه پست بگذارند. همچنین باید نسبت به ترند شدن یک موضوع در توئیتر واکنش نشان دهند و آن‌ها نیز محتوایی مربوط به ماجرا یا حادثه‌ای که ترند شده است، تولید کنند.

**اشتباهی که اغلب مدیران
کسب و کار هنگام استفاده از توییتر
مرتکب آن می‌شوند، این است
که فراموش می‌کنند در این شبکه
بیشتر نقش نظارتی داشته باشند
تا پیام دادن و منشن کردن. بهتر
است به جای توییت‌های مکرر
و مسیج دادن، بر پیام‌ها، موارد
منشن‌شده، هشتگ‌ها، اسم
شرکت، اسم محصولات و نام مدیر
نظارت داشته باشید**

فقط شعار دهید، یک بار آن را عملی کنید. وقتی احساس می‌کنید مخاطبان همیشگی دارید که مدام صفحه شما را دنبال می‌کنند و به پست‌هایتان واکنش نشان می‌دهند، پیشنهادی خاص و ویژه برایشان در نظر بگیرید. در این صورت آن‌ها نه تنها از آن قدردانی می‌کنند و هم‌چنان به پی‌گیری ادامه می‌دهند، بلکه با کلام خود دنبال‌کنندگان بیشتر و مشتاق‌تری برای پی‌گیری پیشنهادات جدیدتان فراهم می‌سازند. اغلب دنبال‌کنندگان تمایلی به دریافت انبوهی از اطلاعات و پیشنهادات موقعیتی ندارند، درحالی‌که یک ترفیع ویژه با دلیل پرداخت منطقی برای مشتریان مورد استقبال قرار خواهد گرفت. در نتیجه هرچه مستقیم‌تر به منفعت مشتری اشاره کنیم، بهتر است. بدین صورت می‌توانید به راحتی شاهد توییت‌های فراوان از سوی کاربران باشید که اگر در همان موقع بتوانید به آن‌ها پاسخ دهید و با آن‌ها وارد رابطه صمیمی و مبتنی بر اعتماد شوید، برگ برنده در دست شماست.

بهره‌گیری از فیدبک مخاطب

شبکه اجتماعی یکی از راه‌های اساسی شناخت مشتری از کاراکتر و شخصیت شماست. مطمئن شوید که شخصیتی محکم را در معرض نمایش می‌گذارید. مسئولیت هرگونه شکست در مقابل عدم برآورده‌سازی نیازهای مشتری را بپذیرید. همیشه راهی برای جبران آن وجود دارد. اگر مطمئن نیستید که چگونه می‌توانید شرایط را بهتر کنید، به صدای مشتریان و خواسته‌های آن‌ها گوش کنید و فیدبک بگیرید. از آن‌ها بپرسید: «چگونه می‌توانیم این مسئله را جبران کنیم؟» حس اعتماد به آن‌ها دهید تا صادقانه پاسخ‌هایشان را بشنوید و با استفاده از فیدبک‌ها، خدمات خود را بهبود بخشید. با استفاده از فیدبک مشتریان، متوجه می‌شوید در آینده چه گام‌هایی باید بردارید و چه اقداماتی برای رشد کسب و کارتان انجام بدهید.

بیشتر ناظر باشید تا توییت کننده

اشتباهی که اغلب مدیران کسب و کار هنگام استفاده از توییتر مرتکب آن می‌شوند، این است که فراموش می‌کنند در این شبکه بیشتر نقش نظارتی داشته باشند تا پیام دادن و منشن کردن. بهتر است به جای توییت‌های مکرر و مسیج دادن، بر پیام‌ها، موارد منشن‌شده، هشتگ‌ها، اسم شرکت، اسم محصولات و نام مدیر نظارت داشته باشید و ببینید این کلمات در کدام توییت‌ها و به چه دلیل تکرار شده‌اند. فراموش کردن نظارت بر این موارد، درواقع به نشانه عدم بهره‌برداری مناسب شما از این پلتفرم به نفع برندتان است.

از گفته‌های مخاطب درس بگیرید

کاربران توییتر می‌توانند تعداد محدودی کلمه توییت کنند که از همان‌ها می‌توانید درس بگیرید. به شکایات، انتقادات طنزآمیز و جوک‌هایی که در مورد برند شما یا دیگران ساخته می‌شود، توجه کنید و دلایل پشت آن را بررسی کنید. سعی کنید اگر دیگران اشتباهی مرتکب شدند، شما مشابه آن را تکرار نکنید. افرادی را دنبال (follow) کنید که اوقاتتان را ارزشمندتر می‌سازند و در کنار فالوئرهای خود محیطی صمیمی ایجاد کنید و از فیدبک‌های آن‌ها استفاده کنید. هنگامی که می‌خواهید از بازار و جمعیت هدف خود اطلاعاتی کسب کنید، بهتر است از مدل توییت پرسشی استفاده کنید. شما از طریق یک پرسش در کنار نام برند خود، بسیاری از کاربران را که خود را در برابر صنعت خاص شما مسئول می‌دانند، وارد جریان تبلیغاتی خود می‌کنید. یک سوال سرگرم‌کننده که به نحوی خلاقانه طراحی شده باشد، می‌تواند در برندسازی و ترویج پیام شما و درگیر کردن کاربران نقش اساسی داشته باشد و از جانب آن‌ها به شما فیدبکی دهد که در مسیر پیشبرد اهدافتان از آن استفاده کنید. می‌توانید از مسابقات توییتری و هشتگ‌گذاری‌های خاص با توجه به رویدادهای ترند دنیا برای درگیری مخاطب استفاده کنید. این رویکرد اشتیاق مشارکت در کاربر را افزایش می‌دهد و انگیزه‌ای فراتر از صرف ارتباط با برند از طریق این شبکه اجتماعی به وجود می‌آورد.

برقراری ارتباط انسانی هوشمندانه

توییت‌هایتان باید واقع‌گرایانه، حقیقی و خودمانی باشد و بر نیازهای مشتریان هدف‌تان تمرکز کند. سعی کنید کامنت‌ها را با حوصله، صبر و همراه با میل و ارائه راه‌کار جواب دهید. در همه محیط‌های ارتباطی و مکالمه‌ای به برندتان و هماهنگی با ارزش‌های شرکت فکر کنید. به فکر طعنه زدن، کل‌کل کردن و توهین در مقابل انتقادات برنیابید و با لحنی محترمانه انتقادات را پاسخ دهید. انسانیت را وارد ارتباطات دیجیتال کنید و رابطه‌ای هوشمندانه و با احترام ایجاد کنید تا بر تجربه مشتری تأثیری مثبت بگذارد.

برای مشتریان خود ارزش ایجاد کنید

دادن احساس ارزشمند به مخاطب بهتر از توییت‌های مداوم است. به جای این‌که

نگاهی به چگونگی تدوین برنامه‌های استراتژیک

برنامه‌های راهبردی؛ موازین و راهکارها

حدود یک ماه از آغاز سال ۲۰۱۸ گذشته و بنگاه‌های کلان اقتصادی درصدد برنامه‌ریزی‌های استراتژیک جدید برای سال ۲۰۱۸ هستند. با این‌که ایرانیان عید نوروز را شروع سال جدید می‌دانند، اما سازمان‌های تجاری بین‌المللی در ایران برای هم‌گام شدن با تغییرات و بازارهای جهانی، برنامه‌ریزی‌های استراتژیک آتی خود را طبق سال‌های میلادی انجام می‌دهند، تا از این طریق بتوانند همچون برندهای بین‌المللی فعالیت‌های سازمانی خود را به‌روزرسانی کنند و تاب رقابت در بازارهای جهانی را داشته باشند. در این روزهای گذشته از سال ۲۰۱۸ بیشتر مدیران ارشد سازمان پی‌گیر دریافت برنامه‌های استراتژیک هریک از واحدهای سازمان هستند، تا از این طریق بتوانند خط‌مشی خود را برای سال آینده تعیین کنند. اما با این حال بسیاری از این برنامه‌های استراتژیک یا جنبه عملی ندارند و صرفاً کلی‌گویی هستند، یا دچار خطاهای استراتژیکی می‌شوند که در صورت اجرای آن سازمان را با بحران‌های جدی همراه می‌سازند. این‌که برنامه‌های استراتژیک برای سال جدید میلادی باید چه ویژگی‌هایی داشته باشند، پهنه‌ای شد تا در این مطلب به برخی از روندهای دارای اهمیت و تاثیرگذار در این برنامه‌های استراتژیک بپردازیم. این نکته نیز بسیار دارای اهمیت است که قطعاً هر مدیر میانی و ارشدی به مباحث مقدماتی از تهیه یک برنامه استراتژیک احاطه کامل دارد و در این مطلب قصد ارائه نکاتی جهت بهبود تدوین برنامه‌های استراتژیک را داریم.

توجه به تغییرات محیطی

ارشد و میانی سازمان باید توانایی تحلیل اطلاعات داخلی سازمان را داشته باشند و از طریق تحلیل این اطلاعات به برنامه‌ریزی مناسبی برای آینده سازمان دست پیدا کنند. برای تحقق صحیح این موضوع، برندها کارشناسان تحلیل داده را به کار می‌گیرند تا این کارشناسان بتوانند مدیران استراتژیک سازمان را در تدوین و اتخاذ تصمیم‌گیری‌های جدید سازمان یاری کنند.

نگاهی عملیاتی به برنامه استراتژیک

یکی از رویکردهای جدید نسبت به برنامه‌های استراتژیک، نگاهی عملیاتی در تدوین این برنامه‌هاست. این واقعیت وجود دارد که در ایران و به‌خصوص در برخی از سازمان‌های بخش خصوصی، رفت‌وآمد بین مدیران میانی و حتی ارشد سازمان‌ها بسیار زیاد است. اگر از معضلات این رفت‌وآمدهای نیروهای خبره بگذریم، معمولاً این موضوع باعث می‌شود بسیاری از برنامه‌های اتخاذشده توسط این مدیران سازمان با رفتن آن‌ها ابر بماند. به همین دلیل یکی از رویکردهای جدید نسبت به برنامه‌های استراتژیک به این صورت است که نگاهی عملیاتی اتخاذ شود تا مدیران سازمان در بازه زمانی که وظیفه مدیریت سازمان یا بخشی از سازمان را بر عهده دارند، بتوانند تصمیمات اتخاذشده جدید را به ثمر برسانند. البته نگاه عملیاتی به برنامه‌های استراتژیک نباید به معنای عدم اتخاذ برنامه‌های بلندمدت استراتژیک باشد. به معنای دیگر، سازمان‌ها باید در راستای استراتژی و اهداف کلان سازمان نگاهی عملیاتی نسبت به برنامه‌های جاری سازمان داشته باشند.

امروزه بازارهای مختلف دست‌خوش تغییراتی قرار گرفته‌اند و سرعت این تغییرات به اندازه‌ای زیاد است که فعالیت‌های سازمان‌های تجاری را تحت‌الشعاع قرار می‌دهند. با توجه به این‌که همواره تغییرات محیطی تاثیرات زیادی بر فعالیت سازمان‌های تجاری دارند، مدیران ارشد سازمان که وظیفه اتخاذ برنامه‌ریزی‌های سازمان را بر دوش دارند، باید تغییرات محیطی را هنگام اتخاذ فرایند برنامه‌های استراتژیک لحاظ کنند. در حال حاضر یکی از چالش‌های پیش روی سازمان‌های تجاری، عدم توجه به تغییرات محیطی سازمان در هنگام اتخاذ برنامه‌ریزی‌های استراتژیک است. عدم توجه به این موضوع در بسیاری از مواقع باعث می‌شود این برنامه‌ریزی‌های استراتژیک با شکست مواجه شوند. توصیه می‌شود در طول اجرای برنامه‌های استراتژیک انعطاف‌پذیری بر اساس تغییرات محیطی و مطابق با استراتژی‌ها و اهداف کلان سازمان مورد نظر قرار گیرد تا برنامه‌های واحدهای سازمانی به‌خوبی قابلیت اجرایی شدن داشته باشند.

حدس و گمانه‌زنی ممنوع!

یکی از چالش‌های برنامه‌های استراتژیک در برخی از برندهای ایرانی این موضوع است که این برنامه‌ها بیشتر حدس و گمانه‌زنی از آینده سازمان هستند؛ به عبارت دیگر، تدوین‌کنندگان این برنامه‌ها آلمان خود را تدوین می‌کنند و قبل از تدوین برنامه استراتژیک مطالعاتی روی اطلاعات داخلی سازمان انجام نمی‌دهند. یکی از روندهای بسیار مهم در تدوین برنامه‌های استراتژیک این موضوع است که مدیران

Trends فعالیت‌های روابط عمومی سازمان‌های B2B توجه ویژه‌ای داشته باشد و از طریق Benchmark یا الگوبرداری از بهترین‌ها نکات و روندهای اتخاذشده برندهای رقیب و معتبر بین‌المللی را دنبال کند، تا از این طریق از قافله تغییرات جهانی عقب نماند. به‌عنوان نمونه‌ای دیگر، واحد بازاریابی سازمان‌های B2B طبق روندهای مطرح‌شده مجله معتبر فوربس، باید در برنامه استراتژیک خود به برندسازی اجرایی، بهبود تجربه مشتری، بازاریابی با محتوای بصری، بازاریابی موبایلی، شبکه‌های اجتماعی و... توجه ویژه‌ای داشته باشند و برای هر یک از این روندهای مورد توجه برندهای بین‌المللی برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشند.

مستندسازی پروژه

یکی از ضعف‌های موجود در سازمان‌های ایرانی عدم انجام مستندسازی از پروژه‌های جدید است. این موضوع باعث شده با تغییر کارمندان و مدیران، بیشتر پروژه‌ها نیمه‌کاره رها شود، چون تنها دست‌اندرکاران پروژه از آن خبر دارند و با رفتن آن‌ها اطلاعاتی از پروژه در دسترس سازمان و مدیران ارشد قرار نمی‌گیرد. یکی از مواردی که باید در برنامه‌ریزی‌های استراتژیک به آن توجه ویژه‌ای شود، مستندسازی از تصمیمات و پروژه‌های اتخاذشده است، تا از این طریق بتوان درصد پروژه‌های نیمه‌کاره سازمان را به حداقل رساند. در برنامه‌ریزی استراتژیک می‌توان خلاصه‌ای از اقدامات انجام‌شده و پروژه‌های نیمه‌کاره را در بخش تحلیل داخلی برنامه استراتژیک ارائه داد و یک برنامه تکمیلی از برنامه‌های آتی سازمان برای پروژه‌های سازمان ارائه کرد. توصیه می‌شود که در پایان هر سال مستندسازی‌های پروژه‌های انجام‌شده به صورت کامل تدوین شود، تا با گذر زمان سازمان با چالش‌های این‌چنینی مواجه نشود.

آمارها چه می‌گویند؟

بر اساس جدیدترین تحقیقات McKinsey Quarterly، امروزه بسیاری از برندهای تجاری نمی‌توانند برنامه استراتژیک تدوین‌شده خود را به صورت صددرصد اجرا کنند. طبق این تحقیقات که از بین ۸۰۰ مدیرعامل و ارشد سازمان‌های معتبر بین‌المللی انجام شده است، فقط ۴۵ درصد از آن‌ها از روند برنامه‌ریزی استراتژیک خود رضایت داشتند. از طرفی برخی از نظریه‌پردازان این حوزه بر این باورند که تدوین برنامه‌های استراتژیک با هدف اجرای صددرصد آن انجام نمی‌شود، بلکه این برنامه‌ها با هدف بهبود عملیات جاری سازمان تدوین می‌شوند تا از این طریق چهارچوب کلی سازمان برای اجرای تصمیمات اتخاذشده در نظر گرفته شود. چون در حال حاضر سرعت تغییرات بازارها و تکنولوژی به اندازه‌ای زیاد است که نمی‌توان برنامه‌های آینده را به صورت تضمینی اجرا کرد. به همین دلیل توصیه می‌شود برنامه‌های استراتژیک با توجه ویژه به عملیاتی بودن آن مورد نظر واقع شود.

یکپارچه‌سازی سیستم‌های نرم‌افزاری

یکی از روندهای بسیار مهم در تدوین برنامه استراتژیک برای سال ۲۰۱۸، تمرکز هرچه بیشتر بر فناوری‌های جدید و یکپارچه‌سازی نرم‌افزارهای سازمانی است. در صورتی که سازمان‌ها ERP یا برنامه منابع سازمانی یکپارچه‌ای ندارند که از طریق نرم‌افزار واحدی سیستم‌های مالی، ساخت و تولید، مدیریت زنجیره تامین، پروژه، ارتباط با مشتری، انبار داده‌ها، کنترل دسترسی و... مدیریت شود، ابتدا باید درصدد یکپارچگی مناسبی در سیستم‌های نرم‌افزاری سازمان ایجاد کنند. این موضوع از این حیث در برنامه‌ریزی استراتژیک باید در نظر گرفته شود که با شروع سال جدید هر واحد سازمانی تمایل به برنامه‌ریزی جهت استفاده از نرم‌افزارها و ابزارهای جدید در حوزه فناوری‌های مختلف دارد؛ قطعاً در صورت عدم یکپارچگی سیستم‌های نرم‌افزاری، سازمان با مشکلات جدی مواجه خواهد شد و هر بخش از سازمان از نرم‌افزار خاصی استفاده خواهد کرد. به همین دلیل توصیه می‌شود سیاست‌های کلانی باید نسبت به استفاده از فناوری‌های جدید وجود داشته باشد تا سازمان‌ها دچار چنین مشکلاتی نشوند. به‌عنوان نمونه واحد IT از سیستم جیرا استفاده می‌کند، منابع انسانی پورتال وب سرویس مجزایی دارد، واحد ارتباط با مشتری از نرم‌افزار شیرپوینت استفاده می‌کند، سیستم مالی سازمان از نرم‌افزار خاص خود استفاده می‌کند و...

در پایان ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که تدوین برنامه استراتژیک نباید از بالا به پایین باشد، بلکه این موضوع نیازمند فرایندی از پایین به بالاست. معمولاً مدیران میانی با برگزاری جلسات متعدد و هم‌فکری کارمندان زیردست، باید برنامه‌های خود را برای سال جدید به مدیران ارشد سازمان انتقال دهند و این مدیران ارشد سازمان نیز با تکمیل و جمع‌بندی برنامه‌های دریافت‌شده، به برنامه‌ای کامل و جامع برای سازمان دست پیدا کنند. این خطای استراتژیکی است که برخی از سازمان‌ها هنگام دیکته کردن برنامه‌های استراتژیک به آن دچار خواهند شد.



برنامه‌ریزی فصلی

اتفاقاً یکی از ترندهای سال ۲۰۱۷ در برنامه‌ریزی استراتژیک که قطعاً در سال آینده نیز برندهای بین‌المللی به آن توجه ویژه‌ای دارند، تدوین برنامه سالانه‌ای است که به صورت برنامه‌های فصلی تقسیم‌بندی شده است. به این معنا که در حال حاضر پارادایم برنامه‌ریزی استراتژیک دست‌خوش تغییراتی قرار گرفته است و برندها تمایل دارند برنامه‌های چابک سه‌ماهه‌ای را در راستای استراتژی و اهداف کلان سازمان اتخاذ کنند، تا امکان اجرایی شدن آن بالا باشد.

توجه به روندهای جهانی

هر ساله بسیاری از رسانه‌های معتبر بین‌المللی در صنایع مختلف، فهرستی از Trends یا روندهای مهم و مورد توجه هر یک از صنایع را مطرح می‌کنند. این روندها رویکردهای برندهای هریک از صنایع را در سال جدید نشان می‌دهند و بسیاری از صاحب‌نظران آن صنعت، پیش‌بینی خود را از تغییرات هر یک از صنایع مطرح خواهند کرد. توجه به این تغییرات و روندها در تدوین برنامه‌ریزی‌های استراتژیک بسیار دارای اهمیت است. از طرفی هر یک از روندهای واحدهای مختلف سازمانی نیز هر ساله دست‌خوش تغییراتی قرار خواهد گرفت که عدم توجه به این روندها به معنای اتخاذ رویکرد سنتی و قدیمی آن واحد سازمانی است. به‌عنوان نمونه اگر واحد روابط عمومی یک سازمان B2B تمایل به تدوین برنامه استراتژیک سال ۲۰۱۸ را دارد، باید به

تدبیر نیروگاه منتظر قائم برای مقابله با ریسک کم آبی



با هدف کاهش ریسک تولید نشدن برق، به دلیل بحران کمبود آب و همچنین تاکید مالکان و مدیران ارشد نیروگاه برق شهید منتظر قائم مبنی بر شناسایی ریسک‌های مهم نیروگاه برای جلوگیری از کاهش تولید برق، طرح «شناسایی و جایگزینی سیستم خنک‌کن مناسب در واحدهای نیروگاه بخار، جهت کاهش یا حذف ریسک عدم تولید برق به دلیل بحران کمبود آب»، در دستور کار مدیران این نیروگاه قرار گرفت. شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) مالکیت صددرصد نیروگاه برق شهید منتظر قائم را در اختیار دارد.

آب مورد نیاز نیروگاه برق شهید منتظر قائم توسط چاه‌های عمیق حفر شده در محوطه و محدودهٔ نیروگاه، تامین می‌شود. این آب پس از استحصال و انتقال به تصفیه‌خانه و انجام مراحل بعدی فرایند (پروژه تصفیه) مربوط، آمادهٔ مصرف در چرخهٔ تولید برق می‌شود. در حال حاضر مصرف آب و مواد شیمیایی در برج‌های خنک‌کن نیروگاه بخار مجموعهٔ نیروگاهی شهید منتظر قائم، بالاتر از میزان آب

و مواد شیمیایی مصرفی در برج‌های خنک‌کن خشک در نیروگاه بخار مشابه است. از این رو، به نظر می‌رسد راه‌حل اساسی برای کاهش یا حذف اتلاف آب و مواد شیمیایی در برج‌های خنک‌کننده‌تر، تبدیل این برج‌ها به برج خنک‌کن خشک است.

فعالیت‌های مطالعاتی و بررسی‌های اولیه در فاز صفر مطالعاتی که با تشکیل کارگروهی آغاز شد، با بازدید به‌عمل آمده از نیروگاه طوس مشهد (از لحاظ توان نامی مشابه نیروگاه شهید منتظر قائم است، ولی سیستم خنک‌کننده آن از نوع ACC است)، وارد فاز امکان‌سنجی آن شد.

شناسایی شرکت‌ها و مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی ذی‌صلاح دارای توانمندی اجرای طرح مذکور، با توجه به تجربه‌های خوب موجود داخلی و بین‌المللی در این زمینه، انجام شد و پس از طرح نیاز با چند شرکت داخلی و خارجی، ۱۲ شرکت داخلی با ارسال رزومه، تجربه و شرح خدمات پیشنهادی، آمادگی خود را برای انجام امکان‌سنجی طرح اعلام کردند.

در راستای مدیریت هر چه بهتر طرح، کمیته‌ای تحت عنوان کمیتهٔ راهبردی متشکل از معاونان تولید، مهندسی، برنامه‌ریزی و سیستم‌ها و مدیر امور بهره‌برداری شیمی نیروگاه منتظر قائم به همراه نمایندهٔ شرکت توسعهٔ برق و انرژی سپهر از دوم بهمن ماه سال گذشته، تشکیل و فعالیت‌ها آغاز شد. تشکیل کمیتهٔ فنی و تخصصی متشکل از شش کارگروه تخصصی با هدف بهره‌گیری از تمام توان تخصصی کارشناسان نیروگاه برای بررسی‌های فنی و تخصصی دقیق، با حضور کارشناسان بهره‌برداری بخار، تعمیرات مکانیک، شیمی، دفتر فنی، کارشناس امور سیستم‌ها، امور بازرگانی و همچنین یک مشاور متخصص از موسسهٔ استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران که تجارب خوبی در زمینهٔ شبیه‌سازی فرایند نیروگاه با استفاده از نرم‌افزارهای مطرح رایج از جمله ترموفلو و... دارد، بخش دیگری از اقدامات انجام‌شده در این رابطه

بود که با بررسی شرح خدمات و سرفصل‌های ارسالی شرکت‌ها و همچنین انجام بررسی و تبادل نظرهای تخصصی و انجام اصلاحات لازم، شرح خدمات مشاورهٔ امکان‌سنجی پس از تهیه و تایید کارگروه تخصصی، مورد تصویب کمیتهٔ راهبردی قرار گرفت.

در ادامه با دعوت از کارشناسان شرکت‌های مذکور جهت حضور در کارگروه تخصصی، ارزیابی فنی توانمندی شرکت‌ها آغاز شد که پس از شناسایی شرکت‌ها و بررسی مدارک و مستندات ارائه‌شده از سوی شرکت‌های مذکور و انجام مذاکرات دو جانبه کارشناسی، از مجموع ۱۰ شرکت داخلی متقاضی

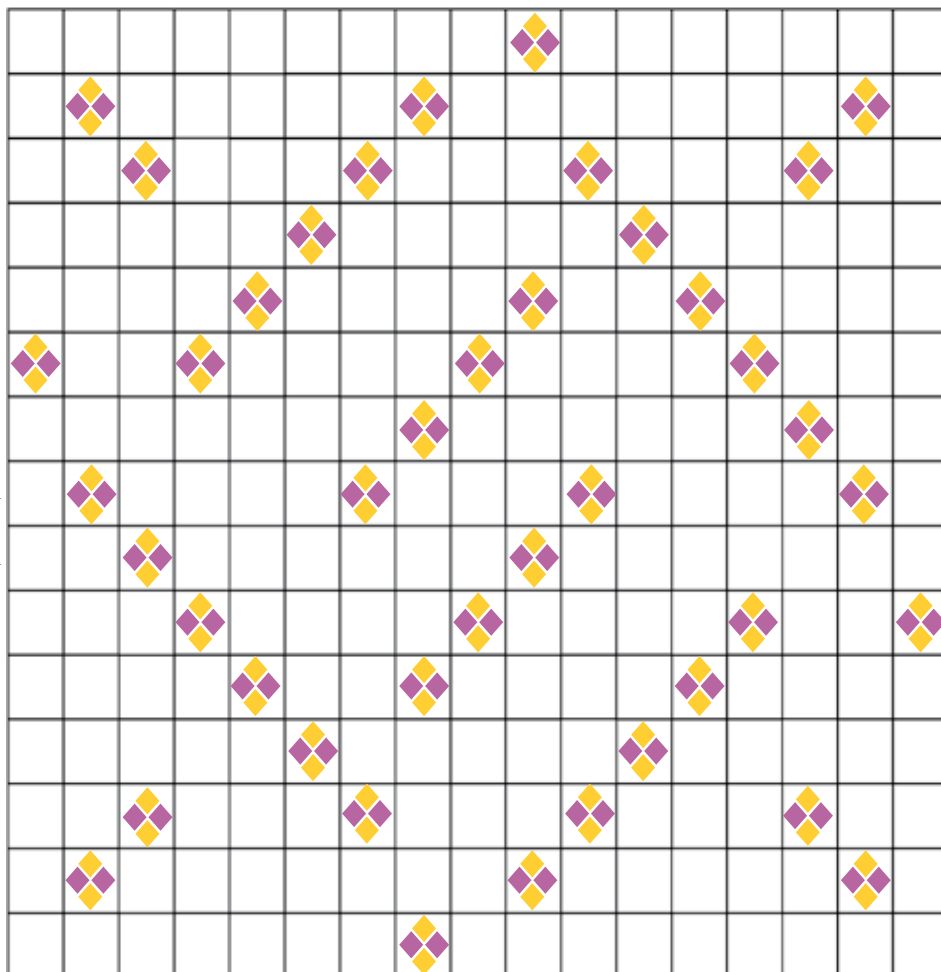
انجام پروژه، شش شرکت یا مرکز تحقیقاتی و دانشگاهی از لحاظ توانمندی‌های فنی از سوی اعضای کارگروه تخصصی، دارای صلاحیت تشخیص داده شدند. پس از تایید هیئت مدیرهٔ نیروگاه و شرکت توسعهٔ برق و انرژی سپهر، قرارداد مشاورهٔ امکان‌سنجی، با شرکت برندهٔ مناقصه یعنی مرکز توسان دانشگاه صنعتی شریف، منعقد شد که در حال حاضر، عملیات فاز «امکان‌سنجی» طرح مذکور، در حال انجام است.

کارشناسان امور آب پیش‌بینی می‌کنند در آینده‌ای نه‌چندان دور تنش‌ها، درگیری‌های ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی بر سر مسئلهٔ آب بیشتر خواهد شد و از آن‌جا که همگان به آب شیرین و پاک نیاز دارند، دور از ذهن نخواهد بود که بحرانهای آیندهٔ جهان بر سر منابع آب صورت گیرد. در ۵۰ سال گذشته ۳۷ مورد خشونت بین کشورها بر سر آب گزارش شده است که همهٔ آن‌ها به جز ۷ مورد مربوط به منطقهٔ خاورمیانه است. چنان‌که طبق اعلام مطالعات سازمان ملل متحد کمبود آب، بحرانی حاد در سراسر خاورمیانه به شمار می‌رود؛ بحرانی که تنها از طریق اعمال برنامه‌ریزی‌های کلان و واقع‌بینانه و مبتنی بر تعاملات بین‌المللی و با استفاده از تمامی امکانات و ظرفیت‌ها قابل کنترل خواهد بود.

قرارداد مشاورهٔ امکان‌سنجی، با شرکت برندهٔ مناقصه یعنی مرکز توسان دانشگاه صنعتی شریف، منعقد شد که در حال حاضر، عملیات فاز «امکان‌سنجی» طرح مذکور، در حال انجام است

یک فینجان چای

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



۱. جشن ایرانیان باستان به مناسبت آفریده شدن عالم - مهمانپذیر قدیم
۲. جانوری بومی استرالیا - آتش برافروخته
۳. مزه دهان جمع کن - درختی که میوه نمی دهد - دگرگون سازی - سنگریزه - از مصالح ساختمانی
۴. شهر مدایتالیا - مکان مذهبی مسیحیان - نوعی دوخت درز و چین در لباس زنانه
۵. دریاها - موجودی فرازمینی - پل مشهور قطار ایران - کشور کل
۶. خواهش نفس - ورزش پرورش روح - خانه ییلاقی - او
۷. نفس خسته - حالت گیجی و خواب آلودگی - نیست کردن
۸. مجلسی در انگلستان - وسیله ای رایانه ای مختص شبکه - گرمای سخت
۹. ارزشمندترین سرزمین - پایتخت صربستان - مظهر زیبایی طبیعت
۱۰. حرف ندا - پول چین - جمع علم - فلز چهره
۱۱. صمغ گیاهی خوشبو - یم - جسر - شریفت
۱۲. امانتی - زادگاه رئیس علی مبارز - اختیاردار
۱۳. به نفع او - نوعی آچار - پیشه - کار بر جسته - شهر ریشه
۱۴. ساز کامل - از سازهای بادی مسی
۱۵. ناحیه خودمختار در شمال شرقی اسپانیا - نوعی موشک زمین به هوا

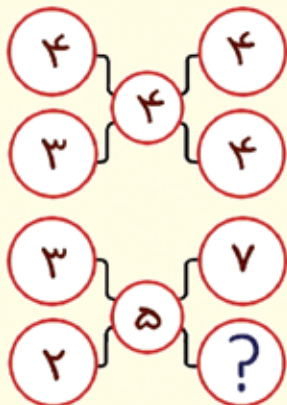
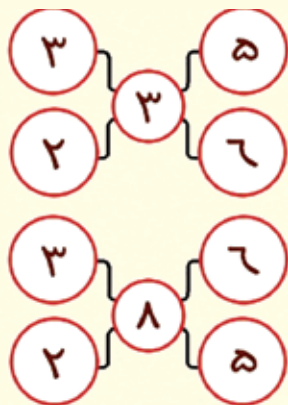
عمودی:

۱. از باز یهای گروهی کودکان - طوفان دریا
۲. نام دیگر سیر دریا - خسته و ناتوان
۳. دستبر درایانه ای - ابریشم مصنوعی - درآمد، مستمری - پشم بز
۴. تهیدست - شب عرب - جمع رعیت
۵. سرانگشت - پاسبان - ماه نو
۶. شرط را می رساند - شهری در غرب - گهواره
۷. رخ - گیاهی خاردار که پخته آن را می خورند - واحد طول انگلیسی - درخت زبان گنجشک
۸. فنی برای طالع بینی - از دریاها - نیشگون
۹. آقای فرانسوی - ضایع - کتاب زرتشت پیامبر
۱۰. نام آسیابانی که آخرین شاه ساسانی یزدگرد سوم را کشت - فرو بردن به گلو - اسفنج مصنوعی
۱۱. اشاره به دور - قاره زرد - از چاشنی ها - قورباغه درختی
۱۲. موش به عربی - از چربی های خون - پرنده سعادت
۱۳. بزرگ اداره - به پایان رسانیدن - از هنرهای ظریف
۱۴. خیمه بزرگ - سوره یازدهم قرآن کریم با ۱۲۳ آیه

معمای هوش:

عدد صحیح را پیدا کنید

۱۵. منسوب به آخرت - سودای ناله - مهمترین عنصر ساختمانی در گیاهان - شهر باران - جدید
۱۶. ابزار رسم و آزمودن زاویه قائمه - محل برگزاری بازارهای هفتگی در شمال
۱۷. اگر چه - ایتالیایی مشهور در آمریکا





مدیری که دنیاک تلویزیون های کابلی را تغییر داد

نگاهی به زندگی و
موفقیت های رید هستینگز،
مدیرعامل شبکه نتفلیکس

شرکت فناوری با نام آدپتیوو راه انداخت که سال ۱۹۹۱ آن را ترک کرد.

راه اندازی اولین شرکت

مارک باکس نام سرمایه گذار استارت آپی بود که رید هستینگز در آن عصر جدیدی از برنامه نویسی را در همان سال ۹۱ آغاز کرد و نام آن را Pure Software گذاشت و سعی کرد بهترین ها را استخدام کند. کیفیت اولویت او بود و شرکت سال به سال بزرگتر می شد. سال ۱۹۹۵ سالی بود که بسیاری از استارت آپها آرزوی رسیدن به جایگاهی را داشتند که شرکت هستینگز به آن رسیده بود، یعنی جزو ۹۰ استارت آپی بود که به مرحله عرضه عمومی سهام رسیده بود. او دو سال بعد این شرکت را به ارزش ۷۵۰ میلیون دلار به فروش رساند تا استعدادهایش را در جهت متفاوتی دنبال کند و نتفلیکس را بنیان نهاد.

سریال های «خانه پوشالی»، «نارکوس»، «پانیشر»، «چیزهای عجیب»، «بلک میرور» و «۱۳ دلیل برای این که...» نام های آشنایی برای هواداران سریال های تلویزیونی و خصوصا شبکه تلویزیونی نتفلیکس هستند. این شبکه موفق امسال نیز رقم های میلیارد دلاری را صرف تولید محتوای اورژینال برای مخاطبانش کرد و خود را تبدیل به یک هالیوود خانگی کرده که در تمام طول سال برای مخاطبانش برنامه ها و سریال های جذاب دارد. رید هستینگز، مرد اول این برند است که در سال ۱۹۹۷ این شرکت خدمات آن لاین رسانه ای را راه انداخت. رید هستینگز به اندازه دی وی دی های نتفلیکس سرسخت به نظر می رسد و با مدیریت موفق خود به هر آن چه می خواسته، رسیده است. در گزارش زیر نگاهی می اندازیم به زندگی و موفقیت های مردی که توانست دنیای تلویزیون های کابلی را تغییر دهد.

تحصیلات، عامل موفقیت

رید هستینگز در سال ۱۹۶۰ در بوستون ماساچوست به دنیا آمد و در سابر بلمانت زندگی می کرد. او در خانواده ای از قشر متوسط بزرگ شد. پدر او وکیل بود و ثروت زیادی نداشت. یکی از دلایل موفقیت او تحصیلات و علاقه به ادامه تحصیل بود. او دوران دبیرستان را در یک مدرسه خصوصی در کمبریج گذراند و موفقیت تحصیلی او شامل دریافت لیسانس از دانشگاه بولدین بود. او یک ترم تابستانی را در برنامه آموزشی نیروی دریای آمریکا سپری کرد، اما متوجه شد که خدمت در نیروی دریایی کار مناسبی برای او نیست. سپس به گروه Peace Corps ملحق شد و طی برنامه آموزشی داوطلبانه به مدت دو سال به تدریس و آموزش در سراسر دنیا مانند سوئیس و آفریقا پرداخت. آموزش برای او الهام بخش بود، همان طور که او در مصاحبه سال ۲۰۰۵ خود با چارلی رز به آن اشاره کرد و گفت که عاشق تدریس و ریاضیات دبیرستان است و سال های تدریس را تجربه ای فوق العاده می داند. او سپس به آمریکا برگشت و در رشته مهندسی کامپیوتر از دانشگاه استنفورد مدرک ارشد خود را دریافت کرد و یک

پیش بینی آینده و تغییرات استراتژیک

رید هستینگز، کارآفرین آمریکایی شبکه نتفلیکس را بنیان نهاد تا بتواند از طریق تولید استریم های ویدیویی، تقاضای این بخش از مخاطبان بازار را برطرف کند. او در سال ۱۹۹۷ این شرکت را به عنوان شرکتی برای کرایه دی وی دی تاسیس کرد و کم کم با درک صحیح و تغییر استراتژی توانست به یکی از موفق ترین های این عرصه تبدیل شود. زمانی که دی وی دی به تازگی رواج پیدا کرده بود، او شرکت خود را بر اساس خرید دی وی دی از طریق ای میل شکل داد. آن زمان بیشتر سرمایه گذاران متقاعد شده بودند که نتفلیکس نیز همانند سایر شرکت های ویدیویی، یک ایده کوچک و ناموفق خواهد بود. کسی مشترک آن نمی شد و ممکن بود ایده این شرکت هیچ گاه عملی نشود. اما اکنون همان شرکت میلیون ها مشترک و هزاران کارمند دارد و شبکه ها و استودیوهای مطرحی چون فاکس قرن ۲۱، پارامونت، برادران وارنر و یونیورسال تامین کننده محتوای آن هستند. هستینگز با پیش بینی آینده حرفه خود را بنا نهاد و همیشه به فکر

این افتخار می‌کنم که تصمیمات کمی را خودم می‌گیرم. هنگامی که یک مقیاس واقعی برای سنجش درست یا غلط بودن دارید، وظیفه شما سپردن کار به آن‌ها و تنها نظارت کردن است.

ارزش نهادن به فرهنگ سازمانی

هستینگز در سخنان خود در مورد فرهنگ سازمانی که او در شرکتش، یعنی نتفلیکس، ایجاد کرده، سخن گفته است. او از مکانی صحبت می‌کند که در آن افرادی با فرهنگ‌های مختلف در حال رسیدن به هدف واحد و برتری ارزش‌ها و هماهنگی با دیگران هستند و این فرهنگ همکاری در سراسر سازمان در جریان است. او از جمله مدیرانی است که اهداف بلندپروازانه و بلندمدت دارد و به جای تمرکز بر امروز، بر فردا تأکید دارد. هستینگز اعتقاد دارد که: «گسترش اهداف با منابع کم روی مدل‌های عملیاتی جاری نیز ممکن است و با این کار می‌توان روی برنامه‌های آینده سازمان تمرکز کرده و آن‌ها را نیز اجرایی کرد. تنها کافی است تمام تلاش خود را روی شرکت و اهدافش بگذارید. از سال‌ها قبل ما به این نتیجه رسیدیم که کسب‌وکار فروش دی‌وی‌دی توسط ای‌میل یک شغل موقت خواهد بود و دنیا به سمت استریم‌های دیگری در جریان است. ما می‌خواستیم نتفلیکس شویم و این هدف را به انجام رساندیم.»

تغییرات استراتژیک است. این مدیر موفق به‌طور شگفت‌آوری متمرکز بر نوآوری است و فردی باهوش است که مسیر حرکت خود را می‌داند. البته او جزو مدیرانی طبقه‌بندی می‌شود که زیاد در مورد خودشان صحبت نمی‌کنند، اما عملکردش نشان می‌دهد که تا چه اندازه در اداره شرکتش موفق است. او یک کارآفرین زاده نشد، بلکه همانند مردم عادی مسیرهای متفاوت و زیادی از تدریس گرفته تا کار در نیروی دریایی را تجربه کرد تا به آن‌چه علاقه‌مند است، برسد.

مدیریت استعدادهای ناب سازمان و گزینش دقیق آن‌ها

نتفلیکس و هستینگز بیش از دیگر مهارت‌های مدیریتی، توجه ویژه‌ای به مدیریت استعدادهای سازمان خود نشان می‌دهند. شرکت او معروف به سیاست بدون تعطیلات است که اجازه می‌دهد کارمندان تا هر زمان که خواستند، در محل کار خود بنشینند و کارشان را به پایان برسانند و زمان تعطیلاتشان را خودشان انتخاب کنند. البته هر مدیری این سیاست را دوست ندارد و منتقدان زیادی مخالف این روش هستند و آن را نوعی فشار روی کارمند می‌دانند. اما هستینگز اعتقاد دارد که این کار کمک می‌کند که نتفلیکس تنها کارمندان کاردرست و تاپ را جذب کند و زحمات آن‌ها را با پرداخت‌های بالا و سخاوتمندانه پاسخ دهد، با این درک که عملکرد ضعیف‌تر کارمندان شبکه‌های رقیب منجر به اخراج بیشتر می‌شود. او می‌گوید: کارمندان من می‌دانند که وارد چه شرکتی شده‌اند و مسئولیتش را پذیرفته‌اند. ما می‌خواهیم آن‌ها مسئولیت‌پذیری را در کنار آزادی و کار با هم داشته باشند.

رید هستینگز درواقع اعتقادی به داشتن دفتر فیزیکی ندارد و از سال ۲۰۰۸ اتاقش را تحویل داده، چون نیاز نبود برگه‌ای را امضا کند و می‌تواند این کار را از طریق اینترنت به انجام برساند. او ترجیح می‌دهد به جای پشت میز نشستن به میان کارمندانش برود، با آن‌ها گپ بزند و ایده بگیرد

عدم وابستگی به ابزارهای فیزیکی

جالب است بدانید که این مدیر که اخیراً به‌عنوان یکی از گران‌قیمت‌ترین مدیران جهان نیز شناخته می‌شود، دفتر کار مجزا ندارد و اکثر وظایفش را بدون نیاز به کامپیوتر و لپ‌تاپ و تنها از طریق گوشی هوشمند خود انجام می‌دهد. او درواقع اعتقادی به داشتن دفتر فیزیکی ندارد و از سال ۲۰۰۸ اتاقش را تحویل داده، چون نیاز نبود برگه‌ای را امضا کند و می‌تواند این کار را از طریق اینترنت به انجام برساند. او ترجیح می‌دهد به جای پشت میز نشستن به میان کارمندانش برود، با آن‌ها گپ بزند و ایده بگیرد. ظاهراً این شیوه مدیریت او عجیب و نامتعارف است، اما هستینگز حتی در سفر و هنگامی که کنار خانواده‌اش هست نیز با استفاده از همان گوشی هوشمند خود بر کار کارمندان خود نظارت می‌کند. بدین ترتیب، مردی که نه به دفتر کار نیاز دارد و نه به لپ‌تاپ، در سال ۲۰۱۶ مجموعه درآمد ۱۰۶ میلیون دلاری داشته است! و این موفقیت نشان می‌دهد که مدیریت به هوش و استعداد بیشتر از ابزار کار و دفتر نیاز دارد.

اجازه دادن به رشد زیردستان

هستینگز بارها اعلام کرده است که با رشد بیشتر و بزرگ‌تر شدن شرکت نتفلیکس، او اختیار بسیاری از تصمیمات را به اعضای گروهش داده است. یک مثال از این رویه می‌تواند به مشورت گذاشتن زمان شروع محتوای شرکت و تعیین آن توسط تیمی باشد که آن‌ها را با دقت و وسواس گردآوری کرده است. مثلاً برای عرضه زمان سریال «خانه پوشالی» او تنها نیم ساعت وقت روی بازنگری تصمیمات هیئت مدیره‌اش گذاشت و درواقع تصمیم اصلی را آن‌ها گرفتند. شرکت او با محتوای نابی که تولید کرد، ۹ جایزه امی را در سال ۲۰۱۶ از آن خود کرد. اگر او بخواهد برای سال آینده نیز برنامه بچیند و بازارهایش را گسترش دهد، روی نظرات و تصمیمات تیمش حساسی جداگانه باز می‌کند. او می‌گوید: من به



خلاقانه‌ترین تبلیغات سال نو میلادی

کمپین‌هایی را طراحی می‌کنند که بسیاری از آن‌ها روی مفاهیمی چون مهربان بودن، کمک به دیگران، شادی و جشن و به‌طور کلی انسانی خوب بودن در کنار دیگران و سهیم شدن شادی جشن سال نو میلادی با سایرین تاکید می‌کنند. امسال نیز همانند سال‌های قبل تبلیغات خلاقانه کریسمسی زیادی خصوصا به صورت ویدیویی در فضای مجازی، تلویزیونی و چاپی تولید شد که در این گزارش به تعدادی از آن‌ها اشاره می‌کنیم.

هر ساله برندها با نزدیک شدن به سال نو میلادی، درصدد ترفیع و ارتقای محصولات خود از طریق راه‌اندازی کمپین‌های فصلی خاص و متناسب با این بازه زمانی برمی‌آیند. این رویکرد باعث می‌شود تا در کنار حفظ و پاسداشت رسم و سنتی فراگیر، با قرار دادن المان‌هایی چون کریسمس و بابانوئل، کسب‌وکارها به ارتقای فروش خود نیز در این بازه امیدوار باشند. مدیران مارکتینگ برندهای معروف، هر ساله با ایده‌های نو و خلاقانه،



جشن کنار آن‌هایی که دوستشان دارید

خودروی کمری نیز همانند یکی از اعضای خانواده در کنار دیگران کریسمس را جشن می‌گیرد. در این تبلیغ، روکش روی خودرو هماهنگ با لباس دیگر افراد و دارای این مفهوم است که کریسمس محلی برای جمع شدن کنار افرادی است که دوستشان داریم، خواه این فرد، انسان، حیوان خانگی یا حتی خودرویی چهارچرخ باشد!

تویوتا برای تبلیغ معروف‌ترین خودروی این برند، یعنی کمری، روی آن را با روکش رنگی کریسمسی پوشاند! تویوتا یکی از برندهای مورد اطمینان مشتریان در دنیاست و خانواده‌های زیادی مشتری آن هستند، نه تنها به این دلیل که آن یک خودروست، بلکه همراه و هم‌سفر امن آن‌ها و یکی از اعضای خانواده آن‌ها محسوب می‌شود. پیام این تبلیغات نیز همین است، که



کمک به خانواده‌های نیازمند

سازمان صلیب سرخ که همیشه در امور خیریه پیش قدم است، کمپین خود را با تکیه بر فروش درختان کریسمس به نفع ۱۱۰۰۰ خانواده نیازمند دانمارکی برگزار می‌کند که توانایی خریدهای سال نو و جشن گرفتن این تعطیلات را ندارند. شاید در نگاه اول این میزان خانواده تعداد کمی به نظر برسند، اما دانمارک کشور کوچکی است و از شش سال پیش، تعداد نیازمندان این کشور رو به فزونی یافته است. برای کمک به این نیازمندان، سازمان صلیب سرخ دانمارک، یک استند درخت کریسمس منحصر به فرد در شکل و اندازه جالب با لوگوی صلیب سرخ طراحی کرده که دارای ایده بصری ساده و مفهومی است. هر فردی که این درخت کریسمس را بخرد، به طور غیرمستقیم به این خانواده‌های نیازمند مبلغی را اهدا کرده است. درواقع کل سود به این خانواده‌ها تعلق می‌گیرد و آن‌ها نیز می‌توانند برای خود درختی برای جشن داشته باشند.



کریسمس رنگی برای کوررنگ‌ها

پنج درصد از جمعیت جهان مبتلا به بیماری کوررنگی هستند و یک موسسه خیریه تصمیم گرفته که نگذارد این افراد از جشن کنار گذاشته و فراموش شوند. بیشتر مردم لباس‌های رنگی بابانوئل و هدیه‌ها و رنگ‌های جذاب درخت کریسمس را می‌بینند، اما این افراد تنها آن‌ها را اشیایی قهوه‌ای یا خاکستری خواهند دید. موسسه میلر با کمک دکتر جی و آزمایشگاه رنگ‌شناسی‌اش، روی پالت‌هایی رنگی کار کرده و آن‌ها را به صورت کارت‌های کریسمس چاپ کرده که به صورت آن‌لاین نیز امکان ارسال آن‌ها برای دوستان و آشنایان وجود دارد. هدف این کارت‌ها این است که در این روز بیماران کوررنگی را فراموش نکنیم و در کنار آن‌ها باشیم. این پروژه تمرینی برای طراحی و اعمال این کارت‌ها در سطح وسیع است و امید آن می‌رود که با این کار افراد طرد شده کوررنگ به جامعه بازگردند. کارت‌ها بیشتر به رنگ‌های روشن و تن شاد است که آرزوی کریسمسی خوب برای این افراد دارد. این کارت‌های تبریک قابل اشتراک گذاری در فضای مجازی یا به صورت ای میل به خانواده و دوستانتان هستند.

بسته‌بندی با کاغذ چیزبرگر

پیدا کردن یک هدیه مناسب برای اعضای خانواده در تعطیلات سال نو می‌تواند استرس‌زا باشد. شعبه مک‌دونالد مستقر در سوئد تلاش کرده که در این راه در کنار مشتریان خود باشد و از بار این استرس بکاهد. این برند هدایایی با بسته‌بندی ویژه همانند چیزبرگر مک‌دونالد طراحی کرده است که شب کریسمس به دست مشتریان خواهد رسید. اما این تمام ماجرا نیست. اگر کاغذ این بسته‌بندی را نگه دارید و بعد از کریسمس آن را به یکی از شعب مک‌دونالد سوئد تحویل دهید، می‌توانید یک چیزبرگر مجانی نیز نصیب خود کنید! بسته‌بندی این هدیه‌ها شبیه به بسته‌بندی برگرهای مک‌دونالد است و شاید کسی که هدیه را زیر درخت کریسمس می‌بیند، در نگاه اول آن را با یک برگر اشتباه بگیرد! انتخاب هدیه‌ها با بسته‌بندی چیزبرگر تنها در رستوران‌های مشخص شده مک‌دونالد در سوئد که حق امتیاز این کار را خریده، ممکن است. در شعار این آگهی آمده است: هر برگه کاغذ این بسته‌بندی، به اندازه یک چیزبرگر می‌ارزد!





درباره خداحافظی بازیکنان مطرح فوتبال در سال ۲۰۱۷

شب به خیر ستاره‌ها!

در این سال شاهد اتفاقاتی دیگری هم بودیم؛ رونالدو موفق شد پنجمین توپ طلای خودش را هم بگیرد و در این بخش هم با لیونل مسی برابر شد. بازگشت بارسلونا در بازی برگشت مقابل پاریسن ژرمن در لیگ قهرمانان هم یکی از آن بازی‌هایی است که تا سال‌ها از ذهن ما پاک نمی‌شود. اما در این بین خداحافظی ستاره‌های فوتبال را به هیچ وجه نمی‌شود نادیده گرفت. بازیکنان بزرگی در این سال کفشی‌هایشان را آویختند و با اشک و بعضی هم با حسرت از دنیای فوتبال خداحافظی کردند؛ ستاره‌هایی که سال‌ها زمان می‌برد تا جانشینی برایشان پیدا شود.

ژابی آلونسو

و در این مدت، ۱۱۴ بار به میدان رفت؛ ۸۴ برد، ۱۳ تساوی و ۱۳ شکست، آماری بود که در این سال‌ها به جا گذاشت و ۱۶ گل هم برای تیم ملی اسپانیا زد. البته این‌ها فقط آمار و ارقام هستند و گاهی این عددها نمی‌توانند کیفیت یک بازیکن را به نمایش بگذارند. همان قدر که جام جهانی آفریقای جنوبی برایش شیرین بود، جام بعدی در برزیل به بدترین شکل ممکن رقم خورد و پس از آن رقابت‌ها بود که از تیم ملی خداحافظی کرد، اما به بازی در باشگاهش ادامه داد. پس از لیورپول به رئال رفت و پنج سال در کشورش ماند و بعد هم به بایرن مونیخ پیوست. آلونسو توانست دو قهرمانی در لیگ قهرمانان اروپا با پیراهن رئال مادرید و یک قهرمانی بی‌نظیر هم با لیورپول به دست آورد. هم‌چنین یک قهرمانی در لالیگا، دو کوپا دل‌ری، دو یورو و یک جام جهانی را تجربه کرد. هافبک اسپانیایی با پیراهن بایرن هم موفق شد سه بار به قهرمانی در بوندسلیگا برسد. او در سال ۲۰۰۳ بهترین بازیکن اسپانیایی شد.

سال ۲۰۱۷ میلادی با وجود این که مسابقه فوتبال مهمی در خود نداشت، اما یکی از سال‌های مهم تاریخ فوتبال می‌تواند در ذهن بسیاری از علاقه‌مندان این رشته پرهیجان و فوق‌العاده، ماندگار شود. می‌پرسید چرا؟ به خاطر حذف دو تیم هلند و ایتالیا از جام جهانی. به نظرم همین یک اتفاق برای مهم بودن سالی که گذشت، کافی است. طرفداران نارنجی‌پوش‌ها و لاجوردی‌پوش‌ها به این زودی‌ها نمی‌توانند این خاطره تلخ را فراموش کنند؛ تازه زمانی که بازی‌ها در روسیه آغاز شود، داغ دلشان تازه می‌شود. بدون شک جای این دو تیم حساسی در جام جهانی خالی خواهد بود. اما

چهره‌اش به بازیگران فیلم‌های وسترن نزدیک است؛ همان طور خشک و جدی و البته محکم، در نقش یک هافبک دفاعی قدرتمند در زمین ظاهر می‌شد. شباهت اسمش با هم‌وطنش گاهی باعث می‌شود او را اشتباه بگیرند، ولی او آن قدرها بزرگ شد که حتی این شباهت لفظی هم نتوانست او و سبک بازی‌اش را به شخص دیگری شبیه کند. هر چند بعضی‌ها می‌گفتند سبک بازی‌اش به آلمانی‌ها نزدیک است، اما او یک اسپانیایی بود و با وجود این که پست بازی‌اش بیشتر از هر چیزی به قدرت بدنی و دفاعی نیاز داشت، اما گاهی حرکات تکنیکی را هم ضمیمه بازی خوبش می‌کرد. دوران خوب او در لیورپول و البته در آن بازی فراموش‌نشده مقابل میلان رقم خورد؛ شبی که ضربه پنالتی را نزدیک بود از دست بدهد، اما در ریباند توانست توپ را به تور دروازه میلانی‌ها بچسباند. هر چند دیگر سرمربی‌اش اجازه نداد پشت ضربه پنالتی بایستد. او ۱۱ سال برای تیم ملی اسپانیا بازی کرد



کاکا

اصلاً شبیه برزیلی‌ها نبود؛ نه چهره‌اش سبزه بود، نه دندان‌های خرگوشی داشت و نه موهایش مشک‌ی بود. ولی تا دلتان بخواهد، اسمش حسایی برزیلی بود؛ ریکاردو ایزکسون دوس سانتوز لیته، که به کاکا شناخته و معروف شد. به خلاف بسیاری از بازیکنان بزرگ برزیلی و آمریکای جنوبی، بازی را در محله‌های فقیرنشین شروع نکرد. کارش از مدرسه و بعد هم آکادمی فوتبال آغاز شد و از همان روزهای ابتدای نوجوانی نشان داد توانایی بالایی در فوتبال دارد. خیلی زود استعدادش کشف شد و تا سن ۱۵ سالگی با تیم سائوپائولو قرارداد بست. پس از دو سال مورد توجه باشگاه میلان قرار گرفت و راهی ایتالیا شد. دوران خوب خودش و البته آت میلان در همان زمان شکل گرفت. همراه با میلان، قهرمان سری آ شد و بعد هم لیگ قهرمانان و جام باشگاه‌های جهان را فتح کرد. در همان سال به‌عنوان بهترین بازیکن جهان انتخاب شد. کاکا آخرین بازیکنی است که پیش از سلطه رونالدو و مسی بر توپ طلا، این جایزه را به دست آورد. با تیم ملی کشورش هم در سال ۲۰۰۲ قهرمان جهان و در سال‌های ۲۰۰۵ و ۲۰۰۹ فاتح جام کنفدراسیون‌ها شد. گل به‌یادماندنی او در فینال جام کنفدراسیون‌ها مقابل آرژانتین در سال ۲۰۰۵ که رأی به برتری ۴ بر یک سلسائو داد، یکی از فراموش‌نشده‌ترین گل‌هایش با پیراهن تیم ملی برزیل است. او بعد از میلان به رئال این تیم هم قهرمان لیگ و جام حذفی شد. با این وجود در رئال نتوانست آن‌طور که باید و شاید، قابلیت‌هایش را به نمایش بگذارد. بعد از رئال، به میلان بازگشت، اما مصدومیت به او اجازه نداد به دوران اوجش برسد. اشک‌های او در زمان خداحافظی‌اش یکی از تصاویر به‌یادماندنی فوتبالی در سال ۲۰۱۷ است.



مادرید رفت و با

پیراهن تیم ملی برزیل است. او بعد از میلان به رئال

این تیم هم قهرمان لیگ و جام حذفی شد. با این وجود در رئال نتوانست آن‌طور که باید و شاید، قابلیت‌هایش را به نمایش بگذارد. بعد از رئال، به میلان بازگشت، اما مصدومیت به او اجازه نداد به دوران اوجش برسد. اشک‌های او در زمان خداحافظی‌اش یکی از تصاویر به‌یادماندنی فوتبالی در سال ۲۰۱۷ است.

فیلیپ لام

نماد خوبی برای تیم ملی آلمان است. سرسختی، جنگندگی و سخت‌کوشی او در تیم ملی و در بایرن مونیخ مثال‌زدنی است. حتی آن‌هایی که از سبک آلمانی‌ها انتقاد می‌کنند و به بعضی از بازیکنانش خرده می‌گیرند، وقتی به اسم فیلیپ لام می‌رسند، موضعشان کمی تغییر می‌کند. دفاع کناری که به خوبی و به‌طور دقیق به وظایفش و البته آن‌چه سرمربی از او خواسته، عمل می‌کرد. داشتن جام‌های متعدد در لیگ، آن هم در بوندسلیگا که بایرن مونیخ حرف اول و آخر را می‌زند، آن قدرها هم



فرانک لمپارد

هافبک شماره هشت آبی‌پوش‌ها، از همان روزهای اول نشان داد که برای گل‌زنی می‌شود روی او هم حساب کرد، آن هم با شوت‌هایی ۲۰ متری. دو سال بعد آبراموویچ باشگاه را به دست گرفت تا با ثروتش روزهای خوبی برای آبی‌پوش‌ها بسازد. لمپارد روند گل‌زنی را ادامه داد و هر فصل آمار گل‌هایش را بالاتر می‌برد؛ از هفت گل در اولین فصل حضورش آغاز کرد و در سال ۲۰۰۵ به مرز ۲۰ گل رسید. شوت‌های سنگین راه دورش تورها را می‌شکافت و پاس‌های کوتاه و بلندش گل‌سازی می‌کرد. سه بار قهرمانی در لیگ جزیره، چهار قهرمانی در جام حذفی و البته یک قهرمانی در جام باشگاه‌های اروپا و لیگ اروپا از افتخارات تیمی فرانکی است. البته او و دیگر ستاره‌های انگلیسی هم نتوانستند مقام خوبی برای تیم ملی کشورشان به دست بیاورند. او و استیو جرارد که از نظر سبک بازی هم شبیه به هم بودند، در جام جهانی ۲۰۰۶ و در بازی مقابل پرتغال دو پنالتی را از دست دادند و سرنوشتی مشابه برای خودشان و تیمشان رقم زدند.



آندره پیرلو

مهندس ایتالیایی. آن خون‌سردی و تکنیک ناب و البته پاس‌های فوق‌العاده‌اش از او بازیکنی ساخت که یک تیم را می‌توانست با حرکاتش رهبری و هدایت کند؛ بازیکنی که امروز فوتبال ایتالیا آن را کم دارد. نکته جالب درباره پیرلو، بازی کردنش در مطرح‌ترین تیم‌های ایتالیاست. چیزی که در عین مهم بودن، کمی هم عجیب است. او ابتدا به اینتر رفت، بعد به آت میلان پیوست و بیش از ۱۰ سال برای قرمز و مشک‌پوش‌ها توپ زد و در آخر هم پیراهن یوونتوس را پوشید. او با میلان دو بار در سال‌های ۲۰۰۳ و ۲۰۰۷ جام باشگاه‌های اروپا، دو بار قهرمان سری آ و یک بار هم قهرمانی جام حذفی را به دست آورد. موفقیتش در تیم بانوی پیر هم ادامه پیدا کرد و در سال ۲۰۱۲ قهرمان سری آ و هم‌چنین سوپرکاپ ایتالیا شد. نقطه اوج بازی‌هایش در تیم ملی هم به سال ۲۰۰۶ برمی‌گردد؛ جایی که پاس گل تساوی‌بخش را به ماتراتزی داد و همین گل بازی را به ضربات پنالتی کشاند تا درنهایت این پیرلو و یارانش باشند که از سد تیم پرقدرد فرانسه با کاپیتانی زین‌الدین زیدان می‌گذرند و جام را بالای سر می‌برند. یکی دیگر از مهارت‌های او، ضربات ایستگاهی بود. گل‌های پیاپی او روی این ضربه‌ها او را تبدیل به متخصص ضربات کاشته کرد. او در جام جهانی ۲۰۱۴ برزیل به تیمش کمک کرد در اولین دیدار آمار پاس صحیح عجیب و باورنکردنی ۹۳،۱۹ درصد را داشته باشند و رکورد دانمارکی‌ها در سال ۱۹۸۶ را بشکنند.



عجیب نیست. نکته مهم درباره لام، تداوم توانایی‌هایش در باشگاه و تیم ملی بود. هشت قهرمانی در بوندسلیگا و شش قهرمانی در جام حذفی و یک قهرمانی در جام باشگاه‌های اروپا حاصل حضورش در باشگاه بود. در جام‌های جهانی ۲۰۰۶ و ۲۰۱۰ همراه دیگر هم‌تیمی‌هایش به مقام سوم رسید و درنهایت در جام جهانی برزیل موفق شد به‌عنوان کاپیتان جام را بالای سر ببرد. پس از این‌که خیالش از کسب این جام هم راحت شد، همان روزها از تیم ملی خداحافظی کرد.

فرانچسکو توتی

گل‌دایاتور. چه چیزی در این فرصت کم می‌شود درباره بازیکنی به این بزرگی نوشت؟ بازیکن‌های بسیاری شماره ۱۰ تیم باشگاهی را بر تن کرده‌اند، و اگر قرار باشد ۱۰ نفر از آن‌ها را انتخاب کنیم، بدون شک فرانچسکو توتی یکی از آن‌ها خواهد بود. ۲۵ سال حضور در یک تیم و تداوم سطح بالای بازی و حفظ کردن کیفیت و مهارت، شوخی نیست. رد کردن پیشنهادها تیم‌های بزرگی که هر کسی آرزویش را دارد، اصلاً ساده نیست. شاید در آ.اس. رم به جام‌های زیادی دست پیدا نکرد، اما محبوبیت و جایگاهی بین ایتالیایی‌ها کسب کرد که تا سال‌های سال در قلب‌هایشان ماندگار خواهد بود. با وجود این‌که در تیم ملی تعداد بازی‌هایش زیاد نبود، اما در همان مدت کم موفق شد یک بار جام جهانی را بالای سر ببرد. بدون شک جام جهانی ۲۰۰۲ از آن خاطرات تلخ توتی حساب می‌شود. اما از این‌ها که بگذریم، همراه با رم یک بار قهرمان سری آ و جام حذفی شد. اسطوره باشگاه رم که تمام دوران حرفه‌اش را در همین باشگاه سپری کرد، خاطره‌انگیزترین گلش را به رقیب دیرینه، لاتزیو زد. توتی با ۴۰ سال و ۲۴۳ روز، دهمین بازیکن مسنی است که در سری آ ایتالیا بازی کرده و با همین سن، مسن‌ترین مهاجمی است که در این لیگ بازی کرده است.





دهه فجر، ایام خروش یک ملت علیه استبداد

در آستانه ۴۰ سالگی است؛ در اوج بلوغ و پختگی. گفتمان انقلاب اسلامی عدالت، منطق، عقلانیت و برابری و برادری است؛ موضوعی که سبب شده این انقلاب پرچمدار تحولات جهانی باشد. همین عدالت‌خواهی و نابرابری‌ستیزی بود که همه تفرق‌ها را کنار زد و موجب شکل‌گیری وحدت و اجماعی مثال‌زدنی شد. این عدالت‌خواهی بود که جان‌های تشنه حقیقت را به اندیشه واداشت و الگوی بسیاری از خیزش‌های انقلابی شد. در دومین ماه از زمستان ۵۷، تاریخ معجزه‌ای را به تماشا نشست؛ جلوه‌ای بی‌نظیر از کرامت انسانی در بستری از سنت‌های الهی به نمایش درآمد و ندای حق‌طلبی و عدالت‌خواهی ایران گوش دنیا را پر کرد. انقلاب اسلامی ایران در یک کلام تبلور کلام خداوند متعال است که می‌فرماید: "لقد ارسلنا رسلنا بالبینات و انزلنا معهم الکتاب و المیزان ليقوم الناس بالقسط." "به راستی [ما] پیامبران خود را با دلایل آشکار روانه کردیم و با آنها کتاب و ترازو را فرود آوردیم تا مردم به انصاف برخیزند." مردم ایران در بهمن ماه ۵۷ به انصاف برخاستند و همچنان هم بعد از گذشت نزدیک به ۴۰ سال، در پی انصافند. گفتمان عدالت‌خواهی و برابری‌طلبی در ایران آمده است که بماند.

"اسلام برای توده‌ها آورده شده و پیامبر نیز از همین توده‌ها برخاسته، از بین مردم فقیر و طبقه سوم و تنها به نفع توده‌ها قیام کرده..." این باور امام خمینی (ره)، فلسفه اصلی انقلاب مقدسی بود که نزدیک به ۴۰ سال پیش رخ داد و سرنوشت ملتی را برای همیشه دگرگون کرد. انقلاب اسلامی ایران انقلاب مبتنی بر اسلام فقرای دردمند بود؛ انقلاب محرومان و کوخ‌نشینان. انقلابی که آمد تا با سرمایه‌داران و مرفهان بی‌درد بستیزد و تا آخرین نفس در خدمت توده‌های مردم باشد.

به باور بنیان‌گذار جمهوری اسلامی ایران، گروه‌هایی که در سرتاسر کشور این انقلاب را به ثمر رساندند، زنان و مردان محروم و مستضعفی هستند که ثابت کردند کاخ‌نشین‌ها ضعیف و پوسیده‌اند و برای این ملت هیچ کاری نکرده‌اند و نخواهند کرد: "تنها آنهایی تا آخر با ما هستند که درد فقر و محرومیت و استضعاف را چشیده باشند. فقرا و متدینین بی‌بضاعت، گردانندگان و برپادارندگان واقعی انقلاب‌ها هستند. ما باید تمام تلاشمان را بنماییم تا به هر صورتی که ممکن است، خط اصولی دفاع از مستضعفین را حفظ کنیم... ما برای احقاق حقوق فقرا در جوامع بشری تا آخرین قطره خون دفاع خواهیم کرد." حالا این انقلاب مردمی

آغاز چهلمین سال
پیروزی انقلاب اسلامی
مبارک باد





گروه سرمایه گذاری خوارزمی

ثروت آفرینی پایدار برای نسل ها



k h a r a z m i . i r