

سخن نخست

بازار سرمایه و ریسک های سال ۹۷



خوارزم - ماهنامه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی
برای خانواده بزرگ شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
شماره ۵۰ - اردیبهشت ۱۳۹۷

واردات بی رویه؛ ممنوع!



اقتصاد قوی تر، نرخ بهره پایین تر!

روش های نوین در مدیریت پروژه های تجاری

درمان پایدار برای چالش های بازار ارز



حضور فعال گروه خوارزمی در یازدهمین نمایشگاه «بورس، بانک و بیمه»

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر تحریریه: مریم عربی

همکاران این شماره: هدی رضایی، نرگس فرجی،

نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش‌فر، محمدحسین

علی‌اکبری، صدیقه ثنائی، غزال بابایی، نیما بابایی و

مجید اعزازی

با تشکر از: محسن وطنی و نسترن سادات موسوی

محسنی

طراح جلد: مسعود ربیسی

گرافیک و صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: شیدا محمدطاهر

امور دفتری: وحیده بهزادی

نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین خیابان

۲۲ و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸

تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹

تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰

نشانی الکترونیک:

vakhrazm@kharazmi.ir

ضوابط درج مقالات در ماهنامه «وخارزم»

ماهنامه وخارزم از دریافت مقالات علمی، تخصصی و

کارشناسی در حوزه‌های مرتبط با اهداف راهبردی گروه

سرمایه‌گذاری خوآرزمی به‌ویژه در زمینه‌های اقتصاد کلان،

تحولات بازار سرمایه، فناوری اطلاعات، برنامه‌ریزی و مدیریت

منابع انسانی استقبال می‌کند.

مقالات ارسالی باید شامل این موارد باشد:

عنوان مقاله، نام و مشخصات نویسنده یا مترجم (شامل عناوین

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

چکیده و متن کامل مقاله (مقدمه، متن، نتیجه) در قالب

نرم‌افزار Word - فهرست منابع و پیوست‌های احتمالی.

حجم مقالات ارسالی حداکثر تا ۱۰ صفحه A4 (معادل ۳۳۰۰

کلمه) باشد که با احتساب تصاویر، جداول، نمودارها و تیتراژ،

نهایتاً از ۴ صفحه نشریه بیشتر نخواهد بود.

تحریریه ماهنامه وخارزم، در ویرایش محتوایی و شکلی مطالب

واضحه آزاد است و اصل مقاله نیز به ارسال‌کنندگان محترم

مسترد نمی‌شود.

مسئولیت محتوای علمی - حقوقی مطالب با نویسنده یا

نویسندگان است و ماهنامه از انتشار مقالات منتشرشده در

سایر نشریات و رسانه‌ها معذور است.

vakhrazm@kharazmi.ir

در این شماره می‌خوانید:

۲

● بازار سرمایه و ریسک‌های سال ۹۷

مجله اقتصادی

۳

● حضور فعال خوآرزمی در یازدهمین

نمایشگاه بورس، بانک و بیمه

۴

● آشنایی با کارگزاری آینده‌نگر خوآرزمی

۵

● آیا مسیر درستی در حمایت از کالای ایرانی

پیش‌رو داریم؟

● راه کارهای برون‌رفت از چالش ارز

۶

● پیشنهادهای کارشناسان اقتصادی برای کنترل

دلار

● درمان پایدار برای چالش‌های بازار ارز

۸

● «حمایت از کالای ایرانی» با کدام روش‌ها

ممکن است؟

● واردات بی‌رویه ممنوع

۱۰

● نیم‌گاهی به وضعیت نرخ بهره در کشورهای

مختلف دنیا

● اقتصاد قوی‌تر، نرخ بهره پایین‌تر!

۱۲

● گزارش وخارزم از چشم‌انداز بازار سرمایه در

سال ۹۷

● افت و خیزهای آشنا در بورس تهران

۱۴

● آیا اقتصادهای نفتی به فکر غروب خورشید

نفت هستند؟

● بشک‌های نفت زیر سایه پتل‌های

خورشیدی!

۱۶

● گفت‌وگو با هومن رهبری، تحلیل‌گر و

مدرس رفتار سازمانی

● تأثیر مهارت‌های ارتباطی در موفقیت

سازمان‌ها

۱۸

● نگاهی به برخی از استراتژی‌ها و روندهای

بازاریابی در صنعت ساختمان

● تدوین برنامه کسب‌وکار؛ گام اول در

صنعت ساختمان

۲۰

● توصیه‌هایی برای بهبود مدیریت پروژه در

هلدینگ‌های تجاری

● روش‌های نوین در مدیریت پروژه‌های

تجاری

مجله فرهنگ و خانواده

۲۲

● انتظار؛ حبس نفس در سینه است...

۲۳

● عنصر خلاقیت در تازه‌های تبلیغاتی

۲۴

● نگاهی به زندگی یکی از مدیران موفق

دنیا: نیک هایک

● درس‌های کسب‌وکار از آقای ساعت!

۲۶

● افراد موفق قبل از ساعت ۱۰ صبح چه

می‌کنند؟

● صبح‌ها را چگونه آغاز کنیم؟

۲۸

● راهنمای سینماگردی در دومین ماه بهار

● از چهارراه استانبول تا تگزاس!

۳۰

● چه تیمی در فینال جام حذفی فوتبال

ایران پیروز می‌شود

● خلق شگفتی یا تداوم پیشروی؟

۳۲

● یک فنجان چای

بازار سرمایه وریسک‌های سال ۹۷

درآمدهای ارزی ایران به‌ویژه از محل فروش نفت را کاهش دهد، دولت توانست سیاست نسبتاً قابل قبولی را در مواجهه با نوسانات ارزی که از دی ماه سال گذشته شروع شده بود و در دو هفته اول سال نو در حال اوج‌گیری بود، تدوین و عملیاتی کند. این سیاست نیز نوعی راهبرد پیش‌دستانه برای مقابله با ریسک ترامپ قابل ارزیابی است. تک‌نرخ کردن ارز ۴۲۰۰ تومانی تا حدودی در ارسال سیگنال مثبت به آحاد جامعه و تعدیل انتظارات تورمی آن‌ها موفق بوده است، اما فعالان اقتصاد نسبت به تداوم حفظ نرخ ۴۲۰۰ تومانی تردید دارند و آن را به رویدادهای دور و نزدیک مانند تایید برجام توسط ترامپ و... گره می‌زنند. در عین حال، اگرچه سیاست‌های کنترلی و اساساً مداخله در اقتصاد از سوی اغلب اقتصاددانان توصیه نمی‌شود، اما این سیاست‌ها راه را برای سوءاستفاده برخی عوامل داخلی و خارجی از شرایط ناپایدار ارزی کشور مسدود می‌کند و مانع بی‌ثباتی بیشتر فضای کلی اقتصاد می‌شود.

در بازار سهام اما با تک‌نرخ شدن ارز، نماد شرکت‌های صادرات محور و در رأس آن‌ها پتروشیمی‌ها قرمزپوش شد و از همین رو، انتظار می‌رود پیش‌بینی این دسته از شرکت‌ها با استمرار ارز تک‌نرخ تغییر کند.

در چنین شرایطی به نظر می‌رسد شرکت‌هایی که کالای ایرانی یا نیمه‌ایرانی برای مصرف داخل کشور تولید می‌کنند، شرایط بهتری نسبت به سایر شرکت‌ها داشته باشند. در عین حال، شرکت‌های واردکننده کالاها نیز اگرچه دچار بروکراسی مضاعف تهیه ارز ۴۲۰۰ تومانی خواهند شد، اما به دلیل این که نرخ ارز به‌طور معناداری افزایش نیافته است، انتظار می‌رود همچنان به واردات خود ادامه دهند. بی‌گمان، هلدینگ‌های سرمایه‌گذاری بزرگی همچون خوارزمی با بررسی و رصد دقیق بازارها و انعطاف به‌نگام در سبد سرمایه‌گذاری‌های خود متناسب با شرایط جدید، می‌توانند تا حدودی با چرخش شرایط اقتصاد هم‌گام شده و از دارایی سهام‌داران صیانت کنند.

سال ۹۷ در شرایطی آغاز شد که سایه ریسک‌های «ترامپ»، «تحولات منطقه‌ای» و «ترخ ارز» بیش از پیش بر سر اقتصاد ایران سنگینی می‌کند. در همین حال، می‌توان از نام‌گذاری هوشمندانه سال ۹۷ به نام سال «حمایت از کالای ایرانی» و همچنین موفقیت دولت در دستیابی به سیاستی واحد در قبال مسئله ارز به‌عنوان نقاط قوت و ظرفیت‌های قابل اتکا برای تولید پادزهر سه ریسک یادشده نام برد.

ترامپ نه‌تنها در این روزها، که پیش از راه‌یابی به کاخ سفید از توافق هسته‌ای ایران و شش قدرت جهانی به‌عنوان توافقی بد برای دولت و ملت آمریکا یاد می‌کرد و با این که بارها خواستار پاره کردن «برجام» شده بود، اما طی حدود یک سال و نیم گذشته که در رأس دولت آمریکا قرار گرفته است، پنج بار این توافق‌نامه بین‌المللی را تایید کرده است. تایید برجام که بنا به قوانین داخلی آمریکا هر سه ماه یک بار باید توسط رئیس‌جمهور این کشور صورت گیرد، ۲۲ اردیبهشت سال جاری به ششمین ایستگاه خود می‌رسد. با توجه به شدت گرفتن اظهارات ضدبرجامی ترامپ، بسیاری از کارشناسان غربی بر این باورند که این بار ترامپ این توافق‌نامه را تایید نخواهد کرد. با این حال، از نگاه برخی از کارشناسان داخلی، معماری برجام به اندازه‌ای قوی است که تا کنون در برابر فشارهای ترامپ بی‌توجه به مناسبات جهانی، تاب آورده است. از همین رو، این دسته از کارشناسان معتقدند که ترامپ بار دیگر مجبور به تایید برجام خواهد شد. در عین حال، او تلاش خواهد کرد تا از مسیرهای دیگر این توافق‌نامه را برای اقتصاد ایران بی‌اثر کند. در هر دو حالت، به نظر می‌رسد اقتصاد ایران باید جدا از برجام به ظرفیت‌های واقعی خود نیز تکیه کند. از همین رو، تکیه بر «حمایت از کالای ایرانی» راهبردی ضروری و متناسب با مقتضیات زمان ارزیابی می‌شود. ضمن این که با سیاست اقتصاد مقاومتی (درون‌زایی و برون‌گرایی اقتصاد) نه‌تنها منافاتی ندارد، که پایه اول و بنیادین آن به شمار می‌رود.

از سوی دیگر، در شرایطی که ریسک ترامپ می‌رود تا

روز جهانی کار و کارگر مبارک

یازدهم اردیبهشت مصادف است با روز جهانی کار و کارگر؛ کارگرانی که بازوی حرکت جامعه هستند به سمت توسعه و تعالی. روز اول می در همه دنیا به عنوان روز جهانی کارگر شناخته شده تا گرامیداشت یاد و خاطره کارگران آمریکایی باشد که در می سال ۱۸۸۶ در چهارمین روز از اعتصاب و تجمع شان، توسط پلیس کشته و مجروح شدند. این کارگران خواستار تعدیل شرایط کار و کاهش ساعات روزانه کار از ده ساعت به ۸ ساعت بودند.

امروز موضوع تامین امنیت شغلی و بهبود وضعیت معیشت کارگران از اولویتهای مهم دولت‌ها در کشورهای مختلف است. در کشور ما طبق آمار موجود، بیش از ۹۵ درصد از قراردادهای کار، موقت هستند و فقط ۵ درصد کارگران از مزایای قراردادهای شغلی دایم بهره‌مند می‌شوند. دلیل اصلی این امر، شرایط نامناسب فضای کسب و کار و وضعیت نابسامان اشتغال است. کارگران قربانیان اصلی وضعیت نابسامان اقتصادی و تعطیلی بنگاه‌های تولیدی هستند.

در سال‌های اخیر، تلاش شده تا افزایش سالانه حقوق کارگران، متناسب با تورم اتفاق بیفتد؛ چرا که بیشترین کسانی که از تورم بالا متضرر می‌شوند، کارگران هستند. موضوع دیگری که همواره مورد توجه تشکلهای کارگری قرار داشته، موضوع آزادی انتخاب شغل برای کارگران است. فعالان کارگری در تلاشند تا شرایطی را مهیا کنند که کارگران مجبور نشوند در مشاغل سخت، با حقوق کم مشغول به کار شوند. به امید روزی که با بهبود فضای کسب و کار و رونق بنگاه‌های اقتصادی، شرایط کار و زندگی برای کارگران از استانداردهای کافی برخوردار شود و هیچ کارگری برای گرفتن حقوق قانونی‌اش، به دردسر نیفتد.

حضور فعال خوارزمی در یازدهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه



به این گروه سرمایه گذاری و شرکت های وابسته به آن را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار می دهد، در این نمایشگاه حضور فعالی دارد. غرفه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در سالن B۳۱ (سالن میلاد) واقع شده است.

یازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه تا ۳۰ فروردین سالجاری در نمایشگاه بین‌المللی تهران دایر خواهد بود. در این دوره از نمایشگاه، ۳۹۲ شرکت و موسسه داخلی و خارجی از کشورهای عراق، عمان، ترکیه، امارات، سوئیس، سوئد، انگلیس و روسیه حضور دارند.

یازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه صبح دوشنبه ۲۷ فروردین ۹۷ طی مراسمی رسمی امروز با حضور سوزنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار و شماری از مدیران عامل و اعضای هیات مدیره شرکت های بورسی از جمله حسین سلیمی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی کار خود را آغاز کرد.

گروه سرمایه گذاری خوارزمی نیز با برپایی غرفه ای مدرن و مجهز به ابزارهای ارتباطی نوین از جمله نمایشگر لمسی دیجیتال که تازه ترین تحولات مربوط



آشنایی با کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی



افزایش نقدشوندگی سهام و تعیین عادلانه قیمت سهام
کاهش هزینه سرمایه و سهولت در تغییر ترکیب سهامداران
برخوردار از مشوق‌های دولت و بورس مانند معافیت مالیاتی
تسهیل وثیقه‌گذاری سهام توسط سهامداران
سهولت تامین مالی از سامانه بانکی در مقایسه با شرکت‌های
غیربورسی
امکان استفاده از مشارکت عمومی در توسعه شرکت
بهبود ساختار مالی و اقتصادی شرکت در نتیجه رعایت الزامات
پذیرش اوراق بهادار
خدمات مشاوره پذیرش:

۱. ارائه مشاوره به متقاضی درخصوص فرایند پذیرش سهام
شرکت‌ها در بورس یا فرابورس

۲. سنجش میزان آمادگی متقاضی برای پذیرش

۳. ارائه مدارک و اطلاعات درخواستی به بورس به نمایندگی از طرف متقاضی برای
تکمیل فرایند پذیرش

۴. کنترل رعایت مقررات پذیرش توسط متقاضی در فرایند پذیرش

معاملات دارایی فکری

بازار دارایی فکری به‌عنوان یکی از بازارهای نوین مالی به منظور تنوع‌بخشی به ابزارهای
مالی جدید و ضرورت نوآوری در این ابزارها و خدمات در اواخر سال ۱۳۹۲ با تدوین
مقررات بازار دارایی‌های فکری رسماً فعالیت خود را در فرابورس ایران آغاز کرد.
مخترعان و صاحبان حقوق مالکیت معنوی که قصد تامین مالی برای راه‌اندازی طرح‌های
خود از طریق بازار دارایی فکری را دارند، می‌توانند پس از ثبت حقوق مالکیت معنوی
خود نزد مراجع ثبت قانونی اعم از اداره کل مالکیت صنعتی به کارگزاری آینده‌نگر
خوارزمی مراجعه و درخواست خود را برای حضور در این بازار ارائه کنند.

معاملات کالا و انرژی

شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در راستای پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان در حوزه
بورس کالا و انرژی، با بهره‌گیری از نیروهای متخصص و تجهیز منابع و امکانات خدمات
زیر را به مشتریان خود ارائه می‌کند:

۱. خرید و فروش تمامی کالاهای قابل معامله در بورس کالا و انرژی

۲. انجام امور اجرایی پذیرش محصولات در بورس کالا و انرژی به‌عنوان مشاور پذیرش

۳. ارائه مشاوره‌های تخصصی به مشتریان در جهت تامین محصولات مورد نیاز

۴. ارائه مشاوره‌های تخصصی در زمینه سرمایه‌گذاری در ابزارهای مالی

انواع قراردادها:

تمامی خرید و فروش‌ها در بورس کالا در قالب قراردادهای استاندارد شده انجام می‌گیرد
که به شرح زیر است:

۱. قرارداد نقدی: در این قرارداد، خریدار باید کل مبلغ قرارداد را به صورت نقد پرداخت
کند و فروشنده نیز کالای مورد معامله را به خریدار تحویل دهد.

۲. قرارداد سلف: در این قرارداد، کل مبلغ در زمان انجام معامله توسط خریدار پرداخت
شده و فروشنده متعهد می‌شود در سررسید مشخص کالای مورد معامله را به خریدار
تحویل دهد.

۳. قرارداد سلف موازی: در این قرارداد، مقدار معینی از دارایی پایه به فروش می‌رسد
که وجه قرارداد مذکور نقدی پرداخت می‌گردد و دارایی پایه در سررسید مشخصی در
آینده باید تحویل شود. خریدار سلف می‌تواند دارایی پایه به میزان خریداری شده در
قرارداد سلف را به شخص دیگری در قالب یک قرارداد ثانویه به فروش برساند. این فرایند
می‌تواند به همین صورت ادامه یابد.

۴. قرارداد نسبی: قراردادی است که کالا به صورت فوری به خریدار تحویل داده شده و
بهای آن در تاریخ سررسید، به فروشنده پرداخت می‌گردد.

۵. قرارداد آتی: قرارداد آتی قراردادی است که فروشنده بر اساس آن متعهد می‌شود
در سررسید معین، مقدار معینی از کالای مشخص را به قیمتی که الان تعیین
می‌شود، بفروشد و در مقابل طرف دیگر قرارداد، متعهد می‌شود آن کالا را با همان

کارگزاری به‌عنوان واسطه بین خریداران و فروشندگان به
ارائه انواع خدمات در حوزه بورس اوراق بهادار، کالا و انرژی
می‌پردازد و در مقابل، درصدی از ارزش ناخالص معامله را
به‌عنوان کارمزد دریافت می‌کند. شرکت کارگزاری آینده‌نگر
خوارزمی از سال ۱۳۸۵ به‌عنوان یک مجموعه پویا به فعالیت
در بازار سرمایه پرداخته و در تهران و شهرستان‌ها، خدمات
متنوع کارگزاری را به مشتریان ارائه می‌دهد.
مشتریان می‌توانند با مراجعه به یکی از شعب شرکت
کارگزاری و ارائه مدارک شناسایی خود، پس از دریافت
کد سهام‌داری و تکمیل فرم‌های مربوط، اقدام به داد و ستد
کنند.

خدمات کارگزاری در بورس

بازار بورس بازاری متشکل و رسمی است که در آن خرید و فروش سهام شرکت‌ها و
اوراق قرضه دولتی یا موسسات معتبر خصوصی، تحت ضوابط و قوانین و مقررات خاصی
انجام می‌شود. کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی با توجه به توانمندی‌های خود، به ارائه
خدمات متنوع در حوزه‌های مختلف بازار سرمایه به شرح زیر می‌پردازد:

معاملات اوراق بهادار

معاملات اوراق بهادار از طریق سامانه معاملات بورس اوراق بهادار انجام می‌شود.
شیوه‌های مختلف سفارش‌گذاری به منظور انجام معاملات به شرح زیر است:

۱. سفارش‌گذاری حضوری: این روش مستلزم مراجعه به شرکت کارگزاری، ارائه مدارک
احراز هویت، تکمیل فرم درخواست خرید و فروش و ارائه فیش واریزی برای خرید
سهام است.

۲. سفارش‌گذاری اینترنتی: در این روش، سرمایه‌گذاران با مراجعه به دفاتر کارگزاری
نسبت به تکمیل فرم توافق‌نامه معاملات اینترنتی اقدام کرده و پس از آن می‌توانند
بدون مراجعه به دفاتر کارگزاری، سفارشات خرید و فروش خود را از طریق اینترنت
ثبت کنند.

۳. سفارش‌گذاری مرکز تماس تلفنی: از طریق این سامانه مشتری با کارگزاری تماس
گرفته و درخواست خرید یا فروش خود را اعلام می‌کند، مسئول مرکز تماس درخواست
اعلام‌شده را به معامله‌گر اعلام و درخواست در سامانه معاملات وارد می‌شود.

۴. معاملات برخط: در این روش مشتری با مراجعه به شعبه کارگزاری و ارائه مدارک و
مستندات مورد نیاز اقدام به تکمیل فرم‌های ویژه مشتریان آن‌لاین کرده و قراردادی را
با کارگزاری منعقد می‌کند. کارگزار موظف است پس از انعقاد قرارداد نام کاربری و رمز
عبور را در اختیار مشتری قرار دهد تا با ورود به سامانه معاملات آن‌لاین نسبت به ارسال
سفارش خود اقدام کند.

مراحل پذیرش مشتریان برخط:

۱. مراجعه متقاضی به کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و ارائه درخواست برای دریافت
دسترسی معاملات برخط

۲. ارائه مدارک شناسایی (شامل شناسنامه، کارت ملی، مدرک تحصیلی) به نماینده
کارگزاری و احراز هویت متقاضی

۳. شرکت در آزمون معاملات برخط (فایل آموزشی در سایت کارگزاری در دسترس
متقاضی قرار گرفته است)

۴. در صورت قبولی متقاضی در آزمون معاملات برخط و تکمیل قرارداد و تعهدنامه
کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی دسترسی مشتری را به سامانه معاملات برخط فراهم
می‌کند.

مشاوره پذیرش شرکت‌ها

مشاور پذیرش، شخصی است که با مجوز و طبق مقررات سازمان بورس و اوراق بهادار
برای پذیرش اوراق بهادار شرکت‌های متقاضی پذیرش در بورس یا فرابورس و همچنین
پذیرش کالا و اوراق بهادار مبتنی بر کالا در بورس کالای ایران مشاوره ارائه می‌کند.

مزایای پذیرش شرکت‌ها در بورس و فرابورس:

سهولت تامین مالی شرکت‌ها از طریق بورس

مشخصات خریداری کند.

سرمایه‌گذاران، و همچنین در جهت ارتقای روزافزون دانش کارکنان خود، با بهره‌گیری از اساتید مجرب اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی با عناوین مختلف به شرح زیر کرده است:

دوره‌های آموزشی برای مبتدیان و علاقه‌مندان به آشنایی با بازار سرمایه ارائه خدمات آموزشی مربوط به بازار سرمایه برای شرکت‌ها، موسسات، مراکز آموزشی.

آموزش

شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی به‌عنوان یکی از شرکت‌های پیش‌رو در ارائه خدمات نوین بورسی، به منظور آشنایی هرچه بیشتر افراد با این حوزه و افزایش سطح آگاهی



آیا مسیر درستی در حمایت از کالای ایرانی پیش‌رو داریم؟

راه کارهای برونرفت از چالش ارز



دکتر مجتبی پیرزاد

کارشناس ارشد کسب و کار و کارآفرینی،

عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد



درواقع، چینی‌ها به این نتیجه رسیدند که «تقاضا برای کالاهای وارداتی» با «تقاضای ارزهای خارجی» دو روی یک سکه هستند و به جای بستن تعرفه بر کالاهای وارداتی، به گران‌سازی خزنه و مستمر ارزهای خارجی روی آوردند. گران شدن دلار و سایر ارزها عیناً تأثیر بالا بردن تعرفه واردات را دارد؛ با این امتیاز که امکان دور زدن واردات رسمی از طریق قاچاق را هم از بین می‌برد. البته این سیاست ارزی یک سیاست پولی پشتیبان هم دارد که تورم را در سطوح بسیار پایین - زیر پنج درصد - مهار می‌کند و از یک طرف باعث عدم افزایش هزینه تولید کالای داخلی می‌شود و از طرف دیگر، هزینه تأمین مالی را کاهش می‌دهد. پیش‌برد هم‌زمان این دو سیاست، دو دستاورد مهم و پایدار برای چین به همراه داشته است؛ افزایش رقابت‌پذیری کالاهای داخلی و افزایش عایدی تولیدکنندگان از محل صادرات.

سخن بر سر این نیست که الزاماً باید از الگوی چینی تقلید کرد؛ اما قطعاً نباید اسلحه ارزی را به سمت نیروهای خودی نشانه گرفت و می‌توان ثابت کرد که حوزه سیاست‌گذاری‌های اقتصادی در ایران دهه‌هاست که اسلحه را معکوس گرفته است. به‌عنوان مثال در برش زمانی سال ۸۴ تا ۸۹ که شاهد روند روزافزون واردات هستیم، هم‌زمان با دو برابر شدن شاخص قیمت‌ها، نرخ ارز تثبیت شده است. مفهوم ساده این سیاست معکوس آن است که قیمت خرید سبد کالای ایرانی در این مدت دو برابر شده، اما قیمت خرید سبد کالای وارداتی ثابت مانده و نتیجه این معادله مشخص است. این الگو در دوره ۹۲ تا ۹۶ نیز کم‌وبیش تکرار شد. الگوی ایرانی یا همان نشانه گرفتن اسلحه ارزی به سمت نیروهای خودی علاوه بر این‌که باعث حذف تولیدکنندگان داخلی به نفع خارجی‌ها می‌شود، اثر سوء دیگری نیز در دل خود دارد و آن این‌که باعث جهش و شوک‌های دوره‌ای در بازار ارز و سایر بازارها می‌شود. پیامد این جهش‌ها، منحرف کردن انرژی نیروهای بالقوه اقتصادی از فعالیت‌های مولد به فعالیت‌های سفته‌بازانه است که تخریب مضاعف تولید را در پی دارد.

راهی جز عبور از الگوهای شکست‌خورده وجود ندارد که البته مقاومت ذی‌نفعان را به دنبال خواهد داشت؛ با استدلال‌ات شبه‌کارشناسی که شرایط چین با ایران فرق دارد و باید ابتدا در تولیداتی مزیت پیدا کنیم و تا آخر. این استدلال‌ات، تکیه بر شیوه منسوخ «شبیه‌سازی گذشته برای آینده» دارد و به دلیل همین گذشته‌نگری به جای آینده‌نگری، جایگاهی در ادبیات جدید اقتصادی ندارد. ضمن این‌که الگوی گذشته، قابلیت کشف مزیت‌های نسبی اقتصاد ایران را ندارد و ما را به آینده اقتصادی متفاوتی از وضعیت فعلی هدایت نمی‌کند. آیا جسارت عبور از الگوهای منسوخ وجود دارد؟

«حمایت از کالای ایرانی» به‌عنوان شعار سال ۱۳۹۷ چگونه تحقق می‌یابد؟ تجربه نشان می‌دهد که برخورد سطحی و نیز عمل‌زدگی دو چالش اصلی دستگاه‌های حاکمیتی در مواجهه با اهداف ملی منعکس در شعارهاست. به همین دلیل، نتیجه نهایی می‌شود انبوهی مصاحبه و همایش در کنار برخی راه کارهای دمدستی همچون توزیع امتیازات مختلف شامل وام ارزان، زمین مجانی یا دلار ارزان با چاشنی تصمیمات بخش‌نامه‌ای.

برای غلبه بر این دو چالش در مسیر حمایت از کالای ایرانی، منطق حکم می‌کند ابتدا به سه سوال مشخص پاسخ دهیم: ۱. علت عقب‌نشینی مستمر کالای ایرانی در برابر کالای خارجی چه بوده است؟ ۲. سیاست‌های اقتصادی پشتیبان کالای ایرانی اعم از سیاست پولی، سیاست مالی، سیاست ارزی و سیاست تجاری چه سیاست‌هایی هستند و نسبت این سیاست‌ها با هم چگونه است؟ و بالاخره سوال سوم این‌که آیا الگوی مشخص و موافقی در حمایت از کالای ملی می‌توان یافت؟ این‌جا صرفاً به سوال سوم پاسخ می‌دهیم؛ چراکه پاسخ دو سوال دیگر را نیز در دل خود دارد. کشور چین به باور اکثر صاحب‌نظران اقتصادی در چند دهه اخیر، الگوی بسیار موافقی را در زمینه حمایت از کالای ملی به نمایش گذاشته است. به‌گونه‌ای که به سه هدف هم‌زمان کاهش میل به واردات، افزایش گرایش به کالای چینی در داخل چین و مهم‌تر از این دو، فتح روزافزون بازارهای جهانی به‌ویژه بازار غرب دست یافته است. آمریکایی‌ها همواره پیش‌روی چین در بازار غرب را نوعی اعلان جنگ توصیف کرده‌اند که چین با اسلحه ارزی وارد آن شده است.

جنگ ارزی چیست؟ باور صحیح چینی‌ها این بود که تعرفه‌های بالا یا ممنوع‌سازی واردات، سیاستی ناکارآمد است که اثربخشی لازم را برای تحقق بخشیدن به اهداف تعیین‌شده ندارد و به همین دلیل استراتژی متفاوتی برگزیدند. در این مسیر، چینی‌ها برای از توجیه انداختن واردات و گران‌سازی کالاهای وارداتی، سیاست ارزی را جایگزین سیاست تعرفه‌ای کردند. امتیاز سیاست ارزی به سیاست تعرفه‌ای در این است که نه‌تنها توجیه اقتصادی واردات رسمی را از بین می‌برد، بلکه قاچاق را هم از رونق می‌اندازد.



اقتصاد

المیراکرمی

پیشنهادهای کارشناسان اقتصادی برای کنترل دلار

درمان پایدار برای چالش‌های بازار ارز

نوسان‌ها و تلاطم‌های بازار ارز که استارت آن از اواخر دی ماه سال گذشته زده شد و قیمت دلار را تا مرز پنج‌هزار تومان هم پیش برد، با آغاز سال جدید شکل شتابان‌تری به خود گرفت. اواسط فروردین ماه و در شرایطی که تعطیلات نوروزی به تازگی به پایان رسیده بود، قیمت دلار از پنج‌هزار تومان هم عبور کرد و حتی کار به جایی رسید که تنها در یک روز رکوردزنی نرخ این ارز، دقیقه‌ای و ساعتی شد و قیمت آن به حدود ۵۸۰۰ تومان رسید. دولت به باور عده‌ای، دردهه پایانی فروردین امسال ساده‌ترین راه‌حل را در پیش گرفت: تک‌نرخ کردن دلار و تعیین نرخ ۴۲۰۰ تومانی. بر اساس این تصمیم دولت، عرضه دلار به قیمت بالاتر از ۴۲۰۰ تومان قاچاق محسوب می‌شود و دولت قرار است به هر کس که تحت شرایطی معین، دلار ۴۲۰۰ تومانی بدهد.

ارسال حواله‌های شخصی کنترل و محدود شود

اباذر نجمی، کارشناس بازار ارز، در گفت‌وگو با خبرنگار ما در مورد راه‌کارهای کنترل قیمت ارز به وخارزم می‌گوید: هر چند که راه‌کارهایی برای کنترل نرخ ارز وجود دارد، منتها در شرایط فعلی استفاده از این راه‌کارها هم گره‌گشا نیست و در حال حاضر که رکوردزنی و افزایش قیمت دلار، دقیقه‌ای و ساعتی شده است، باید از راه‌های دیگری استفاده کرد تا از افزایش شدیدتر نرخ دلار جلوگیری شود. نجمی با بیان این‌که بانک مرکزی اقداماتی مانند ممنوعیت معامله اسکناس و جمع‌آوری دلال‌ها را انجام داده است، اظهار می‌دارد: اما یک راه ساده‌تر این است که توزیع اسکناس بعد از گیت فرودگاهی انجام شود و این موضوع موجب می‌شود که التهایب موجود از بین برود و اثرات روانی آن تا حدودی کنترل شود. هم‌چنین با این کار، فساد که ممکن است در صرافی‌ها اتفاق بیفتد، از بین می‌رود و ارز به دست کسانی می‌افتد که کاملاً به آن احتیاج دارند و مسافر هستند.

در شرایطی که نوسانات شدید بازار ارز و رکوردزنی قیمت دلار، انتقادات تندی را متوجه دولت و به‌خصوص بانک مرکزی کرده و اقدامات بانک مرکزی راه به جایی نبرده بود، حتی محمود بهمنی، رئیس کل بانک مرکزی دولت احمدی‌نژاد، اعلام کرد که طلایی‌ترین دوران کنترل نرخ ارز در مقطع ریاست او بر این بانک بوده است! اما این روایات می‌تواند مبنای یافتن راه حل‌های واقع بینانه باشد؟

در شرایطی که به نظر می‌رسد تک‌نرخ شدن ارز، تب و تاب این بازار را موقتاً تا حدی کاهش دهد، کارشناسان معتقدند که در بلندمدت فقط

هر کالای خارجی که خریداری می‌شود، به معنای آن است که مردم در حال خرید ارز هستند و اگر این حجم از تقاضا برای خرید ارز مدیریت نشود، طبیعتاً باعث افزایش قیمت آن و در نتیجه کاهش ارزش ریال و قدرت خرید آن خواهد شد. بنابراین این تقاضا باید با اعمال محدودیت و ممنوعیت مدیریت شود و سطح آن به کمتر از عرضه ارز برسد

فرصت برنامه‌ریزی به فعالان اقتصادی بدهیم

کامران ندری، کارشناس و تحلیل‌گر مسائل اقتصادی، به خبرنگار ما توضیح می‌دهد که مدل‌های مختلفی برای کنترل نرخ ارز وجود دارد. وی می‌گوید: ممنوعیت استفاده از ارز خارجی در داخل کشور، ممنوعیت مالکیت ارز توسط اتباع داخلی، محدودسازی تبدیل ارز به صرافان مورد تایید دولت، نظام نرخ ارز ثابت، اعمال محدودیت بر میزان ارز ورودی و خروجی از کشور از جمله این راهکارهاست. اما آنچه باعث کاهش ارزش ریال می‌شود، وابستگی به تولید خارجی است و باید با این وابستگی

مقابله کرد.

ندری در توضیح این موضوع می‌گوید: درواقع هر کالای خارجی که خریداری می‌شود، به معنای آن است که مردم در حال خرید ارز هستند و اگر این حجم از تقاضا برای خرید ارز مدیریت نشود، طبیعتاً باعث افزایش قیمت آن و در نتیجه کاهش ارزش ریال و قدرت خرید آن خواهد شد. بنابراین این تقاضا باید با اعمال محدودیت و ممنوعیت مدیریت شود و سطح آن به کمتر از عرضه ارز برسد.

او با اشاره به این که سیاست‌هایی نظیر ارزیابی یا توسل به سیاست‌های ربوی برای هدایت نقدینگی به محل‌های دیگر، این بحران را تشدید خواهد کرد، اظهار می‌دارد: واردات کالای غیرضروری و مشابه داخلی را باید ممنوع کرد، از افزایش بدهی خارجی کشور جلوگیری کرد، هزینه‌های غیرضروری ارزی را متوقف کرد، هر جا توان داخلی برای اجرای پروژه‌ها وجود دارد، باید از سپردن پروژه‌ها به شرکت‌های خارجی خودداری کرد و در نهایت، از وابستگی به ارزهای واسطه در تجارت خارجی رهایی یافت.

به گفته این کارشناس اجرای این سیاست‌ها، نه تنها ارزش ریال را در برابر ارزهای خارجی تقویت خواهد کرد، بلکه با صیانت از بازار ایران برای کالا و خدمات ایرانی، موجب رونق اشتغال و افزایش واقعی سطح رفاه مردم نیز خواهد شد.

این استاد دانشگاه با بیان این که شروطی برای کنترل پایدار نرخ ارز در کشور وجود دارد، می‌گوید: ثبات و امنیت سیاسی و اقتصادی کشور، مملو بودن ذخایر بانک مرکزی از دلار و ارزهای قدرتمند خارجی، سرازیر شدن دلارهای خارجی آن هم بدون انقطاع به سمت کشور و وجود ضمانتی بابت این که کشور باید از پشتوانه و درآمد ارزی بسیار بالایی برخوردار باشد، رفع سایه تمام تحریم‌ها به خصوص تحریم‌های پولی و بانکی از سر ایران برای همیشه، صادراتی شدن کامل کشور، جلوگیری از خام‌فروشی و فروش تک‌محصولی، مثبت بودن همیشگی تراز تجاری کشور، متوقف شدن و به حداقل رسیدن قاچاق کالا، عاری شدن اقتصاد کشور از رکود و تورم و چرخیدن چرخ‌های تولید، اجرای دقیق و کامل برجام، وجود اسکناسی با پشتوانه و کنترل نقدینگی ریالی در جامعه و از همه مهم‌تر اجرای اقتصاد مقاومتی از جمله این شروط است.

ندری با اشاره به این که در صورت خروج احتمالی آمریکا از برجام در اردیبهشت ماه امسال احتمال افزایش مجدد قیمت ارز وجود دارد، عنوان می‌کند: مسئله این است که در کشورمان بازار ارز فقط تحت تاثیر مسائل اقتصادی نیست، بلکه مسائل سیاسی و بین‌المللی هم بر این بازار تاثیرگذار است.

او درخصوص تاثیر افزایش صعودی نرخ ارز بر بخش خصوصی می‌گوید: زمانی که فنر نرخ ارز به هر دلیلی رها می‌شود، افزایش جهشی و ناگهانی و غیرقابل پیش‌بینی قیمت ارز، فرصت برنامه‌ریزی را از فعالان اقتصادی می‌گیرد و موجب کاهش قدرت خرید واحدهای تولیدی می‌شود.

ندری معتقد است اگر افزایش نرخ ارز به صورت مستمر در طول سال و به میزان تورم باشد، می‌تواند شرایط حضور کالاهای ایرانی در بازارهای صادراتی را حفظ کند. اما اگر این افزایش جهشی باشد، صادرات به صورت مقطعی افزایش پیدا می‌کند و سپس به شرایط قبلی برمی‌گردد، زیرا افزایش نرخ ارز در بلندمدت بر قیمت تمام‌شده کالا تاثیر می‌گذارد.

به گفته او یکی دیگر از مشکلاتی که در حال حاضر وجود دارد، این است که افرادی که می‌خواهند پول خود را تبدیل یا حواله کنند، می‌توانند بدون هیچ محدودیت و ممنوعیتی به هر میزانی این کار را انجام دهند. در صورتی که بزرگ‌ترین مشکل ما در حال حاضر همین حواله‌های ارزی است و این‌ها منابع ارزی کشور هستند که باید حداکثر کنترل در شرایط فعلی روی آن‌ها انجام شود.

به گفته نجمی یکی دیگر از اقداماتی که باید سریع هم انجام شود، این است که ارسال حواله‌های شخصی که توسط صرافی‌ها انجام می‌شود، کنترل و محدود شود و در حد ۱۰ هزار تا ۲۰ هزار دلار و در مصارفی

با علت موجه باشد و نه این که اعداد بزرگی در قالب خروج سرمایه حواله شود. این کارشناس در عین حال تاکید می‌کند که این راهکارها در کوتاه‌مدت قابل توصیه است، اما برای بلندمدت باید به دنبال ریشه‌های موضوع رفت و آن هم اصلاح ساختار و نظام ارزی کشور است.

آن‌طور که نجمی می‌گوید، مشکل کنونی ارز، نقل و انتقالات خارج از کشور است که عمدتاً در چین اتفاق می‌افتد و حساسیت بانک‌های چینی و کنترل حساب‌های ایرانیان مقیم چین و همچنین مشکل نقل و انتقالات در دبی که به خاطر بحث ارزش افزوده به وجود آمده است، ریشه افزایش نرخ ارز در این مدت اخیر است. این کارشناس معتقد است که اگر همین روند فعلی حاکم بر بازار ارز ادامه پیدا کند، با توجه به این که عرضه ارز کم می‌شود و تقاضا هم چنان به قوت خود باقی می‌ماند، بدون شک شاهد بالا رفتن نرخ ارز خواهیم بود، اما این که این نرخ به چه عددی برسد، قابل پیش‌بینی نیست.

اما حالا یک سوال اساسی این است که خروج احتمالی آمریکا از برجام در اردیبهشت ماه، چه تاثیری بر بازار ارز خواهد گذاشت؟ نجمی در پاسخ به این پرسش می‌گوید: اگر در اردیبهشت ماه آمریکا از برجام خارج شود، تاثیر این موضوع بر بازار ارز بستگی به واکنش ایران و واکنش طرف‌های اروپایی دارد و البته باید دید که این خروج از برجام به معنای برگشت تحریم‌های قبلی، یا به معنای وضع تحریم‌های جدید خواهد بود.

به گفته او در صورت خروج آمریکا از برجام سناریوهای مختلفی پیش رو خواهد بود که هر کدام از این سناریوها می‌تواند بر شرایط کشور و به خصوص بازار ارز اثرگذاری متفاوتی داشته باشد. در عین حال باید این موضوع را در نظر بگیریم که بخشی از افزایش قیمت دلار دلایل اقتصادی دارد، اما در این میان عامل فشار روانی و عدم ثبات سیاسی هم وجود دارد که موجب می‌شود مردم دارایی‌های خود را تبدیل به دلار کنند، که این عوامل در آینده ممکن است اثرات فزاینده‌تری داشته باشد.

اما یک سوال مطرح دیگر در مورد وضعیت این روزهای بازار ارز این است که تاثیر این نوسان و التهاب شدید بر بخش خصوصی چیست؟ نجمی در پاسخ به این سوال می‌گوید: این اثرگذاری در بخش‌های مختلف متفاوت است و نمی‌توانیم یک علت واحد را برای تمام فعالان بخش خصوصی مطرح کنیم. مسلماً این موضوع بر صادرکنندگان محصولات پتروشیمی، سنگ آهن، برخی از صادرکنندگان مواد غذایی، فرش و غیره اثر مثبت دارد، زیرا این گروه از صادرکنندگان کالاهای خود را گران‌تر می‌فروشند و می‌توانند جبران هزینه کنند و حتی می‌توانند یک ریکآوری داشته باشند. اما افزایش و نوسان قیمت دلار بر تولیدکنندگانی که مواد اولیه خود را از خارج کشور می‌آورند و نیاز به تامین ماشین‌آلات از طریق واردات دارند، اثر دوگانه‌ای دارد و در شرایطی که مواد اولیه را با قیمت بالاتری می‌خرند، اما به دلیل گران شدن کالاهای وارداتی می‌توانند در رقابتی که ایجاد می‌شود، پیروز شوند.

به گفته این کارشناس مسلماً آن بخش از اقتصاد که واردکننده محض هستند، چه کالای مصرفی و چه کالای واسطه‌ای، از افزایش صعودی و نوسانات قیمت دلار متضرر خواهند شد.

«حمایت از کالای ایرانی» با کدام روش‌ها ممکن است؟

واردات بی‌رویه ممنوع!



حمایت از کالای ایرانی عنوانی است که مقام معظم رهبری برای سال ۹۷ انتخاب کرده‌اند. بررسی نام سال‌ها در طول یک دهه اخیر نشان می‌دهد که معمولاً بزرگ‌ترین چالش کشور در تحقق شعارهای سال، در حوزه اقتصاد است. کارشناسان هر سال در مورد تحقق شعار سال برنامه‌ها و راه کارهایی را ارائه می‌کنند، اما در بخش اجرا مشکلاتی به وجود می‌آید. مشکلاتی که همیشه وجود دارند و راه‌حلی برای آن‌ها طراحی نمی‌شود. مشکلاتی که مانع توسعه تولید داخل و بهبود محیط کسب‌وکار می‌شود، اما باز هم به قوت سابق وجود دارند. این گزارش «و خارزم» به بررسی مشکلات اقتصادی و راه کارهای آن پرداخته است. از همه کارشناسان یک سوال مشترک با موضوع چگونگی تحقق شعار سال پرسیدیم.

تولید داخل را جدی بگیریم

دکتر آلبرت بغزیان، استاد اقتصاد دانشگاه تهران



یکی از موضوعاتی که همیشه مورد توجه است، کیفیت محصولات تولید داخل است که در شرایط فعلی قدرت رقابت با نمونه‌های خارجی خود را ندارد. اگر نگاهی به پیشینه اقتصادی کشورهای پیشرفته بیندازیم، متوجه خواهیم شد همه آن‌ها در یک مقطع زمانی از نظر اقتصادی در تنگنا قرار داشتند، اما اکنون به یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان جهان تبدیل شدند. کره جنوبی که امروز یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان خودرو به جهان است، با محدودیت واردات خودرو روبه‌رو است و بیشتر افراد ترجیح می‌دهند از خودروی داخلی بهره ببرند تا خودروی خارجی. این در حالی است که هنوز فرهنگ استفاده از کالای ایرانی در بین عموم مردم رواج ندارد. در این شرایط تولیدکننده برای این‌که بتواند بازار جدیدی به دست بیاورد، نیاز به ارتقای کیفیت محصول خود دارد. البته ارتقای کیفیت محصول هم به‌سادگی امکان‌پذیر نیست و نیاز به فناوری روز دارد.

موضوع بعدی که بسیار مورد توجه است، استفاده از ظرفیت‌های خالی بنگاه‌های تولیدی است. بزرگ‌ترین بحران اقتصادی کشور بی‌کاری است که برای رفع این معضل می‌توان از بخش خالی بنگاه‌های اقتصادی بهره برد و نیازی به تشکیل بنگاه جدید نیست. در این شرایط هزینه‌های تولید شغل به‌مراتب کاهش می‌یابد، به‌طوری‌که برای تولید یک شغل و تأسیس یک کارخانه اگر ۱۰ میلیارد تومان نیاز باشد، برای ایجاد یک شغل در یک کارخانه‌ای که ظرفیت خالی دارد، به ازای هر نفر حدود ۲۰ تا ۵۰ میلیون تومان هزینه خواهد داشت، که این موضوع از طریق شبکه بانکی قابل پرداخت است.

اقدام بعدی که دولت نقش به‌سزایی در آن دارد، سودده کردن تولید با استفاده از ابزار مالیات است. اکنون بخش تولید دیگر توانایی پرداخت مالیات بیشتر

را ندارد، اما دولت به درآمدهای مالیاتی بیشتری برای اداره کشور نیاز دارد که

به این منظور پیشنهاد می‌شود از فعالیت‌های زیرزمینی و سوداگرانه و دلالی مالیات دریافت کند. شبکه بانکی در اختیار دولت است و همه افراد پول خود را در این بخش نگهداری می‌کنند. دولت به منظور استقلال مالی خود و همچنین فاصله گرفتن برخی افراد از فعالیت‌های دلالی و افزایش سرمایه‌گذاری داخلی باید از فعالیت‌های دلالی مالیات دریافت کند. در پایان سال گذشته شاهد بودیم برخی افراد با خرید و فروش دلار سود زیادی به جیب زدند و تنها تعدادی از آن‌ها حساب‌هایشان مورد رصد سازمان امور مالیاتی قرار گرفت. دولت با استفاده از این ابزار به‌راحتی می‌تواند به فعالیت‌های سوداگری پایان دهد و به نظر می‌رسد در شرایط فعلی اقتصادی چاره‌ای جز این موضوع نیست.

کاهش وابستگی به نفت

یحیی آل اسحاق، کارشناس اقتصادی



یکی از مواردی که می‌تواند منجر به حمایت از کالای ایرانی شود، کاهش وابستگی نفت به بودجه است. اگر طبق سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی هر سال میزان وابستگی بودجه به نفت کاهش یابد، همه این درآمدها صرف عمران و آبادانی کشور خواهد شد. اما در شرایط فعلی متأسفانه شاهد فروش نفت و پرداخت حقوق افراد در دولت و همچنین واردات کالاهای غیرضروری هستیم. زمانی که کشور عراق به ایران حمله کرد، همه افراد یکپارچه و یکدل در برابر تجاوز رژیم بعث عراق جنگیدند و نگذاشتند یک وجب از خاک ایران در اشغال متجاوزان بماند. در شرایط فعلی نیز در جنگ اقتصادی قرار داریم و تحریم‌هایی که غرب علیه ایران اعمال می‌کند، نشان از ضعف ما در حوزه اقتصاد است. در نتیجه باید در این جنگ نیز استراتژی‌های خاص برای عبور از بحران در نظر داشت. در آن زمان برخی مدافعان کشور برای باز کردن راه در میدان مین خودشان را فدا می‌کردند اما در شرایط فعلی باید با خرید کالای ایرانی به اقتصاد داخل کمک کرد تا هم بحران تولید حل شود و هم بحران بی‌کاری. اکنون ایران بیشتر ارز خود را از طریق نفت تأمین می‌کند و دولت در این زمینه باید دخل و خرج این بخش را به‌خوبی رصد کند. نباید درآمد حاصل از نفت صرف کالاهای غیرضروری وارداتی شود.

موضوع مهم دیگری که برای تحقق شعار سال وجود دارد، برابری فرصت‌ها برای تولیدات داخلی و خارجی با محوریت حمایت از تولید داخل است. اکنون کالاهای خارجی با شرایط راحت‌تری وارد بازار کشور می‌شوند تا تولیدات داخلی، و دولت در این زمینه باید شرایط تولید را تسهیل کند تا هر دو در شرایط یکسان قرار بگیرند. در حوزه مواد غذایی ایران اکنون به خودکفایی رسیده، اما در برخی فروشگاه‌ها شاهد فروش بیسکویت، آب‌میوه، آب معدنی و سس هستیم.

مقابله با واردات بی‌رویه

محمد لاهوتی، رئیس کنفدراسیون صادرات



حمایت از کالای ایرانی نیاز به یک بسته اجرایی دارد که یکی از آن‌ها ثبات قوانین و مقررات است. افرادی که در زمینه تولید و صادرات فعالیت دارند، هر روز با قانون جدیدی در این زمینه روبه‌رو می‌شوند که این موضوع باعث برهم خوردن برنامه تولیدکنندگان و صادرکنندگان می‌شود. از سوی دیگر، تعداد زیادی قوانین برای سرمایه‌گذاری در حوزه تولید برای تولیدکنندگان داریم، که اگر برخی افراد خارجی قصد همین کار را با همین مبلغ در کشور ما داشتند، فرش قرمز برایشان پهن می‌شد. این جریان مربوط به دولت فعلی و دولت گذشته هم نیست، بلکه سال‌هاست روحیه غریب‌پروری در کشور رواج یافته و به جای تشویق و حمایت از تولیدکننده و صادرکننده از سرمایه‌گذار خارجی حمایت می‌شود. این در حالی است که برای پیشبرد اهداف اقتصادی کشور باید از درون تقویت شد. موضوع مهم دیگری که در این زمینه بسیار اهمیت دارد، مبارزه با قاچاق کالا است. قاچاق ورودی به کشور باعث می‌شود با پرداخت نشدن حقوق و عوارض دولتی قیمت کالا نسبت به کالای تولید داخل ارزان‌تر به فروش برسد و با توجه به وضعیت اقتصادی عامه مردم ترجیح به سمت کالاهای ارزان‌تر است. طبق آمار دولت سالانه حدود ۱۰ میلیارد دلار قاچاق صورت می‌گیرد که اگر با دلار پنج‌هزار تومان محاسبه شود، رقمی سرسام‌آور را تشکیل خواهد داد. البته دولت در طول سال‌های گذشته میزان قاچاق کالا را بسیار کاهش داده، اما برای تحقق یک اقتصاد قوی نیاز داریم تلاش بیشتری در این حوزه اتفاق بیفتد.



اهمیت مبارزه با فسادهای مالی

دکتر محمد خوش‌چهره، اقتصاددان



مهم‌ترین موضوعی که اکنون در اقتصاد به وجود آمده و باعث بی‌اعتمادی مردم به سرمایه‌گذاری داخلی برای رونق تولید می‌شود، فساد سیستماتیک است. برخی افراد سودجو با بهره‌مندی از رانت اقدام به فساد مالی می‌کنند که این موضوع تبعات اقتصادی را به دنبال خواهد داشت. در سال ۹۷ دولت باید برای مقابله با این موضوع اهتمام بیشتری داشته باشد و با متخلفان برخورد سنگینی کند.

افرادی که با استفاده از رانت صاحب میلیاردها سرمایه شده‌اند، باید پولشان در اختیار تولید قرار بگیرد. هزینه‌های فساد هنوز در کشور ما پایین است و رفع این معضل همکاری همه قوا را می‌طلبد. موضوعی که به تولید مربوط می‌شود و سال جاری نیز بر همین اساس از سوی مقام معظم رهبری نام‌گذاری شده، حمایت از کالای ایرانی است.

برای رسیدن به این هدف باید از فناوری‌های روز تولید بهره برد تا بتوانیم شاهد کالاهای با کیفیت در بازار باشیم. عجیب نیست که بارها شنیده و مشاهده می‌شود که کالاهای ایرانی با برندهای خارجی به دست مردم می‌رسد. این موضوع نشان می‌دهد زیرساخت تولید با کیفیت در ایران وجود دارد، اما هنوز باور به تولید داخل به وجود نیامده است. از سوی دیگر باید توجه داشت که به منظور تولید باکیفیت و همچنین رقابت‌پذیر باید از فناوری‌های روز بهره برد. توقف واردات کالاهای لوکس و غیرضروری موضوع دیگری است که باید در برنامه اجرایی دولت قرار بگیرد. اخیراً آقای جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، اعلام کرد خرید کالای خارجی با بودجه دولتی ممنوع است و همین موضوع می‌تواند اولین قدم دولت در راستای حمایت از کالای ایرانی باشد. ایران اکنون در شرایطی نیست که درهای واردات را باز کند و بعد شعار حمایت از کالای داخلی را سر دهد. حمایت از کالای ایرانی نیاز به یک تصمیم جدی دارد و همه دستگاه‌ها در سطوح مختلف باید نسبت به رعایت آن اقداماتی را انجام دهند.

نیم‌گاهی به وضعیت نرخ بهره در کشورهای مختلف دنیا

اقتصاد قوی‌تر، نرخ بهره پایین‌تر!



در کشورهای دنیا چه خبر است؟

برای بررسی نرخ بهره همیشه باید نرخ تورم را در نظر گرفت. درواقع این نرخ تورم است که روی نرخ بهره بانکی نیز اثر می‌گذارد. کشوری مانند اوکراین یا ازبکستان بالاترین نرخ بهره را دارد. این نرخ بهره نسبتی با نرخ تورم در این کشورها دارد. به گزارش «وخارزم» درحالی‌که بانک مرکزی آمریکا ماه‌هاست با خودش کلنجار می‌رود، گزارش‌های ماهانه وضعیت اشتغال را بررسی می‌کند و تلاش می‌کند نرخ بهره را افزایش بدهد، کشورهایی وجود دارند که بالاترین نرخ بهره را تجربه می‌کنند. اما این نرخ بهره‌های بالا می‌تواند خطراتی نیز برای اقتصاد به دنبال داشته باشد.

نرخ بهره‌های دورقمی در ایران باعث شده باور این که در برخی از کشورها نرخ بهره نزدیک به صفر یا حتی منفی است، قدری دشوار به نظر بیاید. اما واقعیت این است که در برخی از کشورهای دنیا نرخ بهره بسیار پایین و حتی منفی است، درحالی‌که در برخی از دیگر کشورهای دنیا نرخ بهره بیش از اندازه بالاست. برای مثال در ایالات متحده آمریکا نرخ بهره به شدت پایین است و مدت‌هاست که فدرال رزرو آمریکا (بانک مرکزی این کشور) تلاش می‌کند ذره‌ذره نرخ بهره را افزایش بدهد. این افزایش نرخ بهره که نزدیک به صفر است، گاهی در حد ۲۵ صدم درصد بوده است. در برخی کشورها اگر بانک پول شما را ذخیره یا به عبارتی نگهداری کند، هزینه‌ای نیز بابت این کار دریافت می‌کند و به عبارتی نرخ بهره منفی می‌شود؛ چرا؟ چون بانک وظیفه ندارد با پول مشتری خود کار کند و بابت آن سود یا بهره‌ای پرداخت کند. اساساً بانک که بنگاه اقتصادی نیست و در نتیجه اگر پول کسی را نگهداری کند، باید بابت این امانت‌داری پولی نیز دریافت کند که همان نرخ بهره منفی می‌شود. اما سیاست‌های اقتصادی در کشورهای مختلف تفاوت دارد. برای مثال در ایران نرخ بهره بسیار بالاست و افراد می‌توانند به جای این که ریسک کنند و پول خود را در بازار سهام سرمایه‌گذاری کنند، آن را در بانک بگذارند و بهره‌اش را دریافت کنند؛ گویاتر جیب می‌دهند کمتر حرص و جوش بالا و پایین شدن‌های قیمت سهام در بورس را بخورند. اما به صورت کلی در دنیا چه خبر است؟ چه عواملی نرخ بهره را در کشورهای مختلف تعیین می‌کند؟ «وخارزم» در این گزارش به این مسئله پرداخته است.

۱۰ کشور برتر در زمینه بالاترین نرخ بهره

رتبه	کشور	نرخ بهره
۱	اوکراین	۲۰۰۰ درصد
۲	ازبکستان	۲۰۰۰ درصد
۳	آرژانتین	۱۷۴۵ درصد
۴	مغولستان	۱۵۱۰ درصد
۵	آذربایجان	۱۵۰۰ درصد
۶	ایران	۱۵۰۰ درصد
۷	اوگاندا	۱۳۰۰ درصد
۸	گرجستان	۱۱۵۰ درصد
۹	مصر	۱۰۰۰ درصد
۱۰	قزاقستان	۱۰۰۰ درصد

منبع: deposit.org، آمارهای سال ۲۰۱۷

رابطه نرخ تورم با نرخ بهره

حتما شنیده‌اید که گاهی افراد به‌ویژه پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها می‌گویند زمان ما با این پول می‌شد یک ماشین خرید، اما حالا پول یک دوچرخه است. آن چه آن‌ها به آن اشاره می‌کنند، نرخ تورم است. افزایش تدریجی هزینه کالاها و خدمات به مرور زمان «تورم» نام دارد. حالا اگر این افزایش قیمت به حدی طبیعی و معقول باشد، نشان‌دهنده سلامت اقتصاد یک کشور است و می‌تواند خوب نیز باشد. اما وقتی نرخ بهره سر به فلک می‌گذارد و به صورت افسارگسیخته بالا می‌رود، می‌تواند مشکلات بزرگی را ایجاد کند. برای مثال ونزوئلا کشوری است که اقتصادی وابسته به نفت ولی نسبتا قوی داشت، اما ناگهان به زمین خورد. دلایل زمین خوردن اقتصاد این کشور خارج از حوصله این گزارش است، اما آن چه این روزها به معضلی برای مردم تبدیل شده، افزایش بی‌رویه و بی‌منطق نرخ تورم است. یعنی برای مردم این کشور قیمت‌های یک ماه پیش، خاطره است. گاهی برای خرید یک فنجان قهوه باید یک بسته پول با خودشان به فروشگاه ببرند. به‌هرحال این افزایش بی‌رویه نرخ تورم می‌تواند مشکلاتی را ایجاد کند که اقتصاد را تا مرز فلج شدن و ویرانی پیش می‌برد. بررسی‌ها نشان می‌دهد مشکل از زمانی شروع می‌شود که مصرف‌کنندگان به جای پس‌انداز کردن یا ذخیره کردن پول خود، خرید می‌کنند. آن‌ها به نوعی در افزایش نرخ تورم مشارکت می‌کنند. درواقع آن‌ها قدرت خرید خود را نسبت به دلار کاهش می‌دهند. این اتفاق باعث می‌شود ارز آن کشور کم‌ارزش شود؛ همان اتفاقی که برای رئال (ارز رایج ونزوئلا) افتاده است.

ولی افتاد مشکل‌ها!

نرخ بهره گاهی به شکلی بی‌رویه و بی‌منطق بالا می‌رود؛ در این شرایط بانک مرکزی وظیفه خود می‌داند که وارد میدان شود و مشکل را برطرف کند. مثلا فدرال رزرو آمریکا برای این که عنان نرخ تورم را در اختیار بگیرد و مردم را تشویق به پس‌انداز کردن پول خود کند، اغلب نرخ بهره را افزایش می‌دهد. برای مثال اگر نرخ تورم سه درصد باشد و شما بتوانید با پس‌انداز کردن پول خود در جایی به سود پنج درصدی دست پیدا کنید، طبیعی است که نسبت به پس‌انداز پول خود رغبت پیدا خواهید کرد و درنتیجه ترجیح می‌دهید به جای هزینه کردن، پول خود را ذخیره کنید. این اتفاقی است که با دخالت بانک مرکزی رخ می‌دهد و اغلب نیز ثمربخش است. در این جا مبحثی به نام «نرخ بهره حقیقی» به میان می‌آید، اما این مفهوم دقیقا به چه معناست؟

نرخ بهره باید حقیقی باشد!

کارشناسان اقتصادی عموماً از مفهومی سخن می‌گویند که نرخ بهره حقیقی نام دارد. اما این نرخ بهره حقیقی دقیقا چیست؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ بهره حقیقی درحقیقت نرخ بهره منهای نرخ تورم است. اگر شما سالانه پنج درصد به‌عنوان نرخ بهره دریافت می‌کنید، قیمت کالا و خدمات سالانه سه درصد افزایش پیدا می‌کند، آن چه برای شما باقی می‌ماند، دو درصد است. به این ترتیب برای فهم نرخ بهره حقیقی باید نرخ تورم را به صورت دقیق در اختیار داشت. این‌طوری می‌توانید بفهمید چقدر پول نیز با سپرده خود باید به دست بیاورید. در این بین کشوری مانند اوکراین با نرخ تورم ۴۹ درصدی (بر اساس آمار سال ۲۰۱۷)، نرخ بهره ۲۰ درصدی دارد. این‌طور می‌شود که نرخ تورم و نرخ بهره در کشورهای مختلف با هم تفاوت دارد. سایت بانک‌داری جهانی در جدولی به بررسی علل مختلف تفاوت نرخ بهره و نرخ تورم در کشورهای مختلف پرداخته است که در این جدول به برخی از آن‌ها اشاره می‌شود.

کشور	دلایل بالا بودن نرخ بهره و چگونگی عاملیت نرخ تورم
آذربایجان	سقوط قیمت نفت ضربه بزرگی به اقتصاد آذربایجان وارد کرد، درنتیجه این کشور را وادار کرد با افزایش نرخ بهره، به نوعی نرخ تورم را پوشش بدهد و آن را کم کند.
ازبکستان	عدم ثبات و به عبارتی نوسان بیش از اندازه قیمت حامل‌های انرژی، در کنار تنش‌های سیاسی، تاثیر منفی بسیاری روی اقتصاد ازبکستان بر جای گذاشته است. البته بهبود وضعیت اقتصاد روسیه می‌تواند روی این قضیه در ازبکستان تاثیر بگذارد.
اوگاندا	تورم در اوگاندا صرفا به‌خاطر کم‌ارزش شدن ارز محلی آن بالا و پایین می‌شود. افزایش نرخ بهره نیز به نوعی برای مقابله با کم‌ارزش شدن ارز رایج این کشور است.
گرجستان	کاهش ارزش ارز گرجستان باعث شده نرخ تورم در این کشور افزایش پیدا کند؛ مقامات در این کشور نرخ بهره را افزایش دادند تا بتوانند مانع کاهش بیشتر ارزش ارز این کشور بشوند. بهبود اقتصاد روسیه می‌تواند باعث کاهش نرخ‌ها بشود.
مغولستان	نرخ بهره برای محافظت از ارز این کشور افزایش پیدا کرد؛ درواقع ارز این کشور با نوسان‌های بسیاری همراه بود و درنتیجه برای این که آن را به ثبات برسانند، این اتفاق رخ داده است.
قزاقستان	نرخ بهره به‌عنوان ابزاری برای دفع کردن تورم در این کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد. سال گذشته نرخ تورم افزایش کم‌سابقه‌ای داشت، به همین خاطر از نرخ بهره به‌عنوان ابزاری برای مهار آن استفاده می‌شود.
ایران	نرخ‌ها در ایران صرفا برای بهبود وضعیت اقتصاد بالا نگه داشته شده‌اند. این‌طوری نرخ سپرده بالاتر از نرخ تورم خواهد بود و درنتیجه وام‌ها نیز برای راه‌اندازی صنایع، ارزان خواهد بود تا به اقتصاد کشور کمک کند.
مصر	اقتصاد مصر هنوز از اصلاحاتی که در ساختار دولت این کشور ایجاد شده، رنج می‌برد. به‌علاوه پوند مصر نیز دائما شناور بوده است. همه این‌ها باعث شده نرخ تورم در این کشور دورقمی شود.
آرژانتین	نرخ‌ها در آرژانتین به این خاطر بالا نگه داشته می‌شود که سرمایه‌گذاران بین‌المللی را به خود جلب کند و با کاهش ارزش ارز این کشور و همچنین با نرخ تورم مقابله کند.
اوکراین	در اوکراین نرخ‌ها را به این خاطر بالا نگه داشته‌اند که از آن به‌عنوان حربه‌ای برای مقابله با تورم استفاده کنند. به‌علاوه ابزاری برای بهبود ارز ضعیف این کشور نیز هست.

جنگ بانک‌های مرکزی و دولت‌ها

بانک‌های مرکزی مهم‌ترین ابزار در مهار نرخ بهره و نرخ تورم در هر کشور به شمار می‌آیند. از زمانی که بانک‌های مرکزی شکل گرفتند، قرار بود اهرمی برای محافظت از اقتصاد کشورها باشند. نخستین بار نیز دولت‌های سوئدی آن را راه‌اندازی کردند. اما وضعیت به مرور تغییر کرد. یعنی بانک‌های مرکزی خودشان به قدرتی در مقابل دولت‌ها تبدیل شدند. این وضعیت به گونه‌ای پیش رفت که گاهی بین بانک‌های مرکزی و دولت‌ها رقابت و حتی درگیری شدید اتفاق می‌افتاد. از زمانی که نخستین بانک‌های مرکزی ایجاد شدند تا کنون، روند تکاملی بسیاری را طی کرده‌اند. حالا بانک مرکزی آمریکا (فدرال رزرو) و بانک مرکزی اروپا جزو مهم‌ترین بانک‌های مرکزی در دنیا هستند که نقشی حیاتی در اقتصاد جهان ایفا می‌کنند. آن‌ها می‌توانند با یک اشاره خود مانع بروز بحران شوند، یا حتی بحران ایجاد کنند. گاهی سخنان روسای بانک‌های مرکزی می‌تواند نوسانی بسیار جدی در بازارها ایجاد کند. مهم‌ترین بخش نیز مربوط به همین نرخ بهره می‌شود. یعنی تعیین نرخ بهره به مهم‌ترین ابزار دست بانک‌های مرکزی تبدیل شده و باعث شده آن‌ها مهرمای کلیدی در اقتصادهای جهان باشند. برخی بانک‌های مرکزی (عموماً در اقتصادهای توسعه‌یافته و پیشرفته) نرخ بهره را محدود می‌کنند و آن را پایین نگه می‌دارند و برخی دیگر آن را بالا نگه می‌دارند. هر کشوری نسبت به وضعیت اقتصادی خودش در رابطه با نرخ بهره تصمیم می‌گیرد و در این بین نرخ تورم در آن کشور نقشی کلیدی ایفا می‌کند. درواقع نرخ بهره با نرخ تورم گره خورده و همیشه در کنار آن خواهد بود؛ هر کشوری نرخ تورم بیشتری داشته باشد، دردرس بیشتری نیز برای کنترل نرخ بهره خواهد داشت؛ این‌گونه است که کنترل نرخ تورم می‌تواند حلال مشکلات مربوط به نرخ بهره باشد.

بهتری برخوردار خواهد شد. به تبع آن، سود و قیمت سهام شرکت‌ها در مقایسه با سال ۹۶ نیز افزایش خواهد یافت.

بازار سرمایه زیر سایه ارز

نرخ ارز یکی از عوامل تاثیرگذار در بازار سرمایه است. به این دلیل که نزدیک به ۷۰ درصد ارزش این بازار مربوط به شرکت‌های تولیدکننده مواد خام یا همان کامودیتی‌ها هستند. بر این اساس نرخ ارز تعیین‌کننده نحوه فعالیت و قیمت‌گذاری محصولات این شرکت‌ها خواهد بود. کاهش ارز مبادله‌ای تا حدی باعث افزایش قیمت محصولات این نوع شرکت‌ها می‌شود و ممکن است سود آن‌ها را تحت تاثیر قرار دهد. به گفته برخی کارشناسان افزایش نرخ ارز موجب رشد صادرات می‌شود، اما این دودوتا چهارتای اقتصادی همیشه پاسخ نمی‌دهد. در طول سال‌های گذشته شاهد افزایش پنج برابری نرخ ارز شدیم. نرخی که طی

سال ۹۶ با بازدهی ۲۵ درصدی شاخص کل نشان داد که بازار نسبتاً مناسبی برای سرمایه‌گذاران فراهم است. شاید این اولین باری بود که بازار سرمایه توانست از سود بانکی پیشی بگیرد. البته در ماه‌های پایانی سال، رویه دیگری بر بازار سرمایه حاکم شد و افرادی که به سود بانکی ۱۵ درصد عادت کرده بودند و سرمایه‌گذاری‌های خود را بر این مبنا برنامه‌ریزی می‌کردند، یک‌باره با افزایش سود اوراق سپرده بانکی به میزان ۲۰ درصد نقدینگی زیادی روانه بانک‌ها شدند.

می‌توان بیان کرد با توجه به شاخص‌های موجود و پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته از متغیرهای تاثیرگذار بر بورس تهران، انتظار می‌رود امسال عملکرد این بازار رضایت‌بخش باشد. به‌طوری‌که در سال جدید، افزایش قیمت‌ها نه با شتاب موجود در سال ۹۶، اما با روند آرام‌تری ادامه می‌یابد و حتی با فرض تثبیت شرایط در سال ۹۷، بازار سرمایه از روند

گزارش و خارزم از چشم‌انداز بازار سرمایه در سال ۹۷

افت و خیزهای آشنا در بورس تهران



پنج سال از ۱۰۰۰ تومان به ۵۰۰۰ تومان رسیده است. اما آیا صادرات کشور در شرایط فعلی نسبت به پنج سال گذشته پنج برابر شده است؟

در سال گذشته مهم‌ترین عاملی که باعث سودده شدن بازار سرمایه شد، کاهش نرخ سود بانکی بود. بانک مرکزی با ابلاغ دستورالعملی به بانک‌ها آن‌ها را موظف به رعایت نرخ سود بانکی به میزان ۱۵ درصد کرد.

آینده روشن بازار سرمایه

حیدر مستخدمین حسینی، کارشناس اقتصادی، چشم‌انداز بازار سرمایه را در سال جاری روشن می‌داند و معتقد است: با افزایش قیمت جهانی فلزات و همچنین رشد تقاضا در بازار کشور چین بورس تهران که بسیاری از شرکت‌های آن مربوط به مواد خام است، با رشد همراه شد و به نظر می‌رسد طی سال جاری مس و روی وضعیت بسیار مناسبی نسبت به سایر فلزات اساسی داشته باشند.

او با اشاره به افزایش قیمت نفت در بازارهای جهانی تاکید کرد: افزایش قیمت نفت در بازارهای جهانی برای اقتصاد ایران یک فرصت است، اما از این فرصت به‌دست‌آمده به‌درستی استفاده نمی‌شود و متأسفانه هر سال شاهد وابستگی بودجه کشور به درآمدهای نفتی هستیم. از سوی دیگر باید توجه داشت که تعیین سقف تولید از سوی کشورهای عضو اوپک و غیر اوپک درآمد بالاتری را نصیب کشورهای صادرکننده نفت می‌کند.

مستخدمین حسینی با تاکید بر این که در سال جاری صنایع پالایشی و پتروشیمی جایگاه ویژه‌ای دارند، تصریح کرد: با توجه به این که صنایع پالایشی و پتروشیمی در برنامه‌ریزی‌های سالانه کشور قرار دارند و بیشتر آن‌ها به صورت خصوصی اداره می‌شوند، سهام آن‌ها در سال جاری با رشد همراه خواهد بود. البته یکی از دلایل این رشد افزایش نرخ ارز و رشد صادرات آن‌هاست.

این در حالی است که محصولات پتروشیمی که در سبد صادراتی قرار دارند، اگر یک بار دیگر در چرخه فراوری و تولید قرار بگیرند، سود بسیار بیشتری را عاید سهام‌داران و شرکت‌های تولیدکننده خواهد کرد، اما متأسفانه محصولات پتروشیمی ایران نیز با فراوری اولیه و به صورت مواد خام به کشورهای دیگر صادر می‌شود، که این کار فرصت‌های زیادی را از اقتصاد ایران ازجمله ایجاد اشتغال می‌گیرد.

این کارشناس اقتصادی به چشم‌انداز بازار سرمایه در سال ۹۷ اشاره کرد و گفت: بیشترین عاملی که روی بازار سرمایه در سال جاری تاثیرگذار خواهد بود، عوامل اقتصادی و سیاسی است که یکی از آن‌ها اتخاذ سیاست‌های پولی در کشور است. بانک مرکزی معتقد است نرخ سود بانکی باید کاهش یابد، اما به محض بر هم ریختن یک بازار به سرعت اقدام به افزایش نرخ با ترفندهای خاص می‌کند، که این موضوع برای اقتصاد خیلی خوشایند نیست.

او به افزایش نرخ ارز در ابتدای سال جاری اشاره کرد و افزود: باید در نظر داشت که افزایش نرخ ارز موجب افزایش صادرات نیست و هزینه مواد اولیه را برای تولید بالا می‌برد، که این موضوع با شعار سال که حمایت از کالای ایرانی است، در تضاد خواهد بود. یکی از عوامل حمایت از کالای ایرانی کاهش هزینه تمام‌شده است که یکی از این شاخص‌ها پایین بودن قیمت مواد اولیه خواهد بود. البته اکنون انتظارات برای افزایش نرخ ارز در میان فعالان بازار شدت گرفته و سهم‌هایی که درآمدهای آن‌ها وابسته به دلار محاسبه می‌شوند، امسال جذاب‌تر از پیش خواهد

در سال گذشته مهم‌ترین عاملی که باعث سودده شدن بازار سرمایه شد، کاهش نرخ سود بانکی بود. بانک مرکزی با ابلاغ دستورالعملی به بانک‌ها آن‌ها را موظف به رعایت نرخ سود بانکی به میزان ۱۵ درصد کرد

بود و بازار متناسب با این شرایط با احتیاط اقدام به خرید سهم‌هایی با این ویژگی خواهد کرد.

سالی پرنوسان برای بورس

سیدحمید میرمعینی، کارشناس بازار سرمایه، به تنش‌های سیاسی در سال جاری اشاره کرد و گفت: مدتی است کشور آمریکا دوباره با سیاست‌های ایران زاویه پیدا کرده و این موضوع باعث می‌شود سرمایه‌گذاری‌های خارجی در ایران با مشکل همراه باشد. از سوی دیگر، باید توجه داشت وجود تنش‌های

سیاسی با آمریکا و مشکلات بین‌جناحی در داخل کار دولت را سخت می‌کند و این موضوع روی همه بازارها تاثیر می‌گذارد.

او تاکید کرد: جذب سرمایه تنها در شرایطی اتفاق می‌افتد که سرمایه‌گذار به انجام این کار مطمئن باشد. اما آمریکا اکنون فضای ایران را ناامن برای این کار توصیف می‌کند و از کشورهایی که قصد چین کاری را دارند، می‌خواهد که این کار را انجام ندهند. همین موارد باعث تزلزل در بازار سرمایه خواهد شد که البته با اتخاذ سیاست‌هایی می‌توان از این بحران‌ها عبور کرد.

میرمعینی با اشاره به صنعت خودروسازی در بورس گفت: صنعت خودرو یکی از مواردی است که به صورت تمام‌قد به‌عنوان تولید داخلی از آن حمایت می‌شود. با توجه به افزایش تعداد شرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز در سال گذشته، اما هنوز نظر مخاطبان نسبت به تقاضای این محصولات رضایت‌بخش نیست. در سال جدید و با توجه به سیاست‌هایی که دولت برای ارتقای کیفیت محصولات در نظر دارد، به نظر می‌رسد سهام‌داران با رضایت بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاری در این حوزه اقدام کنند. در طول سال‌های گذشته بخش خودروسازی تنها نیمی از سال را با موفقیت سپری کرد، اما ظاهراً برنامه خودروسازان نیز در این بخش با تفاوت‌هایی همراه است.

این کارشناس بازار سرمایه به حضور بانک‌ها در بورس اشاره کرد و افزود: با افزایش نرخ‌های بهره در روزهای پایانی سال ۹۶ و همچنین افزایش تعهدات بانک‌ها برای جذب منابع، به نظر می‌رسد خروج صنعت بانکداری از بحران کار بسیار سختی باشد و این صنعت همچنان با مشکل به کار خود ادامه خواهد داد. با افزایش نرخ بهره چالش‌های این صنعت بیشتر شده و در آینده‌ای نزدیک خود را در صورت‌های مالی این شرکت‌ها نشان خواهد داد. در این شرایط بانک‌ها باید فعالیت‌های سودآوری را برای خود در نظر بگیرند تا بتوانند نظر سهام‌داران خود را جلب کنند.

میرمعینی با تاکید بر این که صنعت نیروگاهی و برق می‌تواند نقطه قوت بازار سرمایه محسوب شود، گفت: موضوع قابل توجه دیگری که باید به آن توجه کرد، صنعت برق است. در طول سال‌های گذشته بخش خصوصی بیشتر به حوزه تولید برق ورود کرد و این موضوع را می‌توان به فال نیک گرفت. شرکت‌های حاضر در این گروه در دو بخش شرکت‌های نیروگاهی و شرکت‌های تولیدکننده یوتیلیتی برای پتروشیمی‌ها دسته‌بندی می‌شوند. البته باید توجه داشت که در بخش شرکت‌های نیروگاهی با توجه به عدم تعدیل نرخ فروش برق در بودجه و همچنین مشکلات تسویه با شرکت‌های نیروگاهی محدودیت‌هایی مطرح است، اما شرکت‌های تولیدکننده یوتیلیتی برای پتروشیمی‌ها با توجه به تعدیل درآمد آن‌ها با نرخ دلار و همچنین نقدی بودن درآمد و تقسیم سود مناسب انتظار می‌رود بازدهی ۲۵ درصدی کم‌ریسکی را برای سرمایه‌گذاران خود داشته باشند.

بشکه‌های نفت زیر سایه پنل‌های خورشیدی!

آیا اقتصادهای نفتی به فکر غروب خورشید نفت هستند؟

نفت

صدیقه‌شنایی



است. به گزارش اکونومیست، امروز هم بحث از همین قرار است. در دنیای انرژی امروز نیز نگاه‌ها باید فراتر از نفت باشد. کسانی که برنامه‌های نظامی و ارتشی می‌ریزند، دیگر نباید تمام تکیه خود را روی نفت قرار بدهند. از سال ۲۰۰۳ مقامات در ایالات متحده آمریکا این تنوع‌بخشی را در دستور کار خود قرار داده‌اند و سعی دارند به‌خاطر آسیب‌پذیری‌های احتمالی اقتصاد، روی فناوری‌های جدید برای انرژی‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری کنند. از توربین‌های بادی گرفته تا پنل‌های خورشیدی، همه این‌ها دیگر به جزئی از لوازم مورد نیاز و تجهیزات لازم تبدیل شده است. آزمایش‌ها نیز در همین راستا پیش می‌روند. هر روز ترکیبات تازه‌ای امتحان می‌شود تا نوع جدیدی از سوخت‌ها و انرژی‌های هسته‌ای وارد زندگی بشر بشود و امنیت انرژی را برای انسان‌ها به وجود بیاورد.

جنگی برای نقل مکان

هر کشوری که به انرژی دسترسی داشته باشد، در جنگ نیز بهتر می‌تواند مقابل دشمن خود بایستد. اما انرژی فقط برای جنگ نیست. در دوران صلح نیز افراد می‌توانند به کمک انرژی پروژه‌های مختلف را پیش ببرند و پیشرفت‌هایی را در زمینه‌های مختلف حاصل کنند. بررسی‌های «وخارزم» از گزارش ویژه هفته‌نامه اکونومیست نشان می‌دهد هر کشوری که به منابع متنوع‌تر انرژی دسترسی داشته باشد و انرژی بیشتری صادر کند و در نهایت در ایجاد فناوری‌های نو نیز از انرژی بهره لازم را ببرد، در دنیای مدرن امروز برنده خواهد بود. موفق‌ترین کشورها نیز همان‌هایی هستند که کمترین وابستگی را به نفت دارند. بازندگان این بازی کسانی هستند که تمام تکیه خود را بر نفت می‌گذارند و به غروب سوخت‌های فسیلی فکر نمی‌کنند. اما این نقل مکان از سوخت‌های فسیلی به انرژی پاک یک جنگ تمام‌عیار است و کاری است که به‌سادگی قابل انجام نیست.

نفت قرن بیستم را شکل داد. ژرژ کلمانسو، سیاستمدار فرانسوی، در دوران جنگ گفته بود: «نفت به اندازه خون، حیاتی است.» در دوران صلح نیز نفت به عنصری حیاتی در بازار سهام تبدیل شد و همه کسب‌وکارها پایه و اساس خود را روی آن قرار دادند. اما در قرن بیست و یکم بشر شاهد محو شدن نفوذ نفت است. حالا دیگر گاز طبیعی ارزان قیمت، انرژی‌های تجدیدپذیر، خودروهای برقی و تلاش برای جلوگیری از گرمایش جهانی حرف اول را می‌زنند. همه این موارد دست به دست هم داده‌اند تا خورشید نفت غروب کند. هنوز کشورهای زیادی هستند که روی درآمدهای نفت تکیه دارند. روسیه، عربستان سعودی و ایالات متحده آمریکا جزو مهم‌ترین کشورهای تولیدکننده نفت هستند که بخش عمده اقتصاد آن‌ها بر پایه طلای سیاه بنا شده است. در این بین بسیاری از کشورها گرمایش جهانی را امری جدی گرفته‌اند و برای جهانی سبزتر تلاش می‌کنند. بر اساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی چین، ژاپن، آلمان، ایالات متحده آمریکا، کره جنوبی، تایوان، برزیل، هند و مالزی جزو کشورهایی هستند که بیشترین قدم‌ها را برای انرژی پاک برداشته‌اند، اما سایر کشورهایی که وابسته به نفت هستند، چطور؟ آیا آن‌ها خود را برای غروب آفتاب نفت آماده کرده‌اند؟

تنوع همیشه لازم است

اوایل جنگ جهانی اول بود که وینستون چرچیل دستور داد ارتش به جای زغال‌سنگ از نفت استفاده کند. آن‌طور که دانیل یرگین در کتاب خود با عنوان «پاداش» آورده، از همان زمان که به جای زغال‌سنگ ولز به نفت حوزه خلیج فارس روی آوردند، بحث‌هایی درباره امنیت انرژی و استراتژی‌های لازم در این باره به میان آمد. اما چرچیل قاطعانه پاسخ داد که این تنوع لازم

اگر همکاری‌های خوبی در این زمینه صورت بگیرد و محلی‌سازی در دستور کار باشد، موفقیت از آن کشورها خواهد بود.

دلارهای نفتی به آسمان پر می‌کشند

عربستان سعودی یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت در جهان است که اتکالی زیادی به این طلای سیاه دارد. اما این کشور نیز مانند هر کشور دیگری می‌داند سودها و دلارهای نفتی به‌زودی از بین خواهند رفت. مقامات سعودی کاملاً آگاه هستند که تقاضا برای نفت بسیار شکننده است و هر روز ممکن است بشکه‌های نفتی طعمه پل‌های خورشیدی شود. در آن روز دلارهای حاصل از فروش نفت نیز به آسمان پر خواهند کشید. همه می‌دانند که مصرف برای نفت به همین شکل ادامه پیدا نخواهد کرد و تقاضا هر روز کمتر خواهد شد و جایش را به انرژی‌های نو خواهد داد؛ چرا؟ چون جهان به هوای پاک نیاز دارد و انسان‌ها باید نفس بکشند تا زنده بمانند، مصرف سوخت‌های فسیلی امکان حیات را از آن‌ها می‌رباید. اما غول‌های تولیدکننده نفت چقدر این قضیه را جدی گرفته‌اند؟ آن‌ها تا چه اندازه این تهدید را باور دارند که اقتصادشان برای همیشه نمی‌تواند روی نفت بچرخد و باید به سمت دیگری حرکت کند؟

استراتژی‌های بی‌حاصل

تابستان سال ۲۰۱۴ بود که قیمت نفت ناگهان سقوط کرد. نفت از بشکه‌ای بالای ۱۲۰ دلار به حدود ۵۰ دلار نیز رسید. همه این اتفاقات به لطف انقلاب شیل در آمریکا رخ داد. درواقع فناوری‌های نو به آمریکایی‌ها کمک کرد نفت را از دل سخت‌ترین صخره‌ها بیرون بکشند و درنهایت نفت بیشتری را روانه بازار کنند. طبق قاعده بازار، وقتی عرضه از تقاضا پیشی می‌گیرد، قیمت پایین می‌آید. بازار نفت نیز استثنا نیست. به همین راحتی قیمت نفت پایین آمد. به این ترتیب نفت شیل آمریکا به بزرگ‌ترین دغدغه غول‌های تولیدکننده نفت تبدیل شد. هنوز هم تنها نگرانی آن‌ها این است که چطور نفت شیل را از میدان تولید بیرون کنند. در

آن زمان اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام (اوپک) تصمیم گرفتند نفت بیشتری تولید کنند، اما این استراتژی جواب نداد و قیمت نفت پایین‌تر آمد. کمی بعد استراتژی خود را عوض کردند. اواخر سال ۲۰۱۶ بود که تولیدکنندگان اوپکی و غیراوپکی تصمیمی متفاوت در تاریخ نفت گرفتند که برای همیشه در خاطرها خواهد ماند. روسیه و عربستان سعودی برای بقیه نیز تصمیم گرفتند و قرار شد تولید نفت روزانه یک‌میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه کاهش پیدا کند. این یعنی دو درصد از تولید نفت جهانی کم شد. این برنامه صرفاً یک هدف را دنبال می‌کرد: «افزایش

قیمت نفت». در روزهای نخست استراتژی آن‌ها اثربخش بود، قیمت نفت بالاخره از مرز ۵۰ دلار گذشت و به ۶۰ دلار رسید. اما دیری نپایید نفت دوباره زمین خورد. حالا این استراتژی نیز یک استراتژی شکست‌خورده به شمار می‌آید. به همین خاطر است که تولیدکنندگان اوپکی و غیراوپکی تصمیم گرفته‌اند از اواخر امسال دوباره نفت را به همان میزان سابق تولید کنند. تنها فایده‌ای که مذاکرات برای کاهش تولید نفت داشت، این بود که ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهوری روسیه و محمدبن سلمان شاهزاده سعودی را پای میز مذاکره نشاند. به‌هرحال اکنون هر دو کشور تصمیم‌های جدیدی گرفته‌اند.

وقتی حرف و عمل یکی نیست

روسیه سال‌هاست که به غیر از نفت به گاز نیز وابسته است. مقامات این کشور یاد گرفته‌اند که برای به گردش درآوردن اقتصاد خود نمی‌توانند تنها روی نفت اتکا کنند و درنتیجه سعی دارند تا جای ممکن گاز نیز تولید و صادر کنند. اما همه کشورها این امکان را ندارند. برخی نیز سعی دارند هوشمندانه‌تر عمل کنند. عربستان سعودی برنامه دیگری دارد. این کشور سعی دارد تنوع‌بخشی به اقتصاد را در دستور کار خود قرار بدهد. نخستین اقدام بزرگ و مهم این کشور نیز فروش پنج درصد از سهام آرامکوی سعودی به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده نفت در جهان است. به این ترتیب به نظر می‌رسد سعودی‌ها نیز سعی دارند سیاست‌های جدیدی را در پیش بگیرند. درنهایت روسیه و عربستان سعودی که اقتصادشان بیشترین اعتیاد را به نفت داشته، سعی کرده‌اند خود را از اتکا به نفت دور کنند. البته نکته قابل تأمل این جاست که مقامات هیچ‌یک از این کشورها در ملأعام اقرار نمی‌کنند که تقاضا برای نفت در آینده کاهش پیدا خواهد کرد. آن‌ها حتی ادعا می‌کنند که در آینده نفت تقاضای بیشتری خواهد داشت، درحالی‌که تولید کمتر خواهد بود و درنتیجه قیمت نفت افزایش خواهد یافت. اما رفتارها و سیاست‌های آن‌ها چیز دیگری را نشان می‌دهد. به نظر می‌رسد آن‌ها باور کرده‌اند که آفتاب نفت در حال غروب کردن است و درنتیجه باید برای نجات اقتصاد خود تنوع‌بخشی را در دستور کار خود قرار بدهند.

حفاری، حفاری، حفاری!

اما پرسشی که اکثر تحلیل‌گران مطرح می‌کنند، این است که اکنون تولیدکنندگان بزرگ نفت باید چه کار کنند؟ تحلیل‌گر اکونومیست یک راه‌کار پیش پای آن‌ها می‌گذارد: «حفاری، حفاری، حفاری!» درواقع حالا که عمری برای مصرف نفت باقی نمانده، پس چرا آن را زیر زمین نگه دارند؟ باید تا جای ممکن نفت را تولید و روانه بازار کنند. هر کسی در هر جایی دستش به چاه‌های نفتی می‌رسد، باید آن را پمپاژ کند و آن را به دلار تبدیل کند. اما مشکل این جاست که دوباره ماجرا وارد یک سیکل معیوب می‌شود. یعنی حفاری بیشتر برابر با تولید بیشتر نفت است، تولید بیشتر یعنی افزایش عرضه و افزایش عرضه نیز برابر با کاهش قیمت نفت است. تاریخ نشان می‌دهد که قیمت می‌تواند سقوطی نامنتظره داشته باشد و کمتر کشوری است که بتواند مانند عربستان سعودی تنها با صرف شش دلار برای هر بشکه، نفت تولید کند. هزینه تولید نفت در برخی از کشورها بسیار بالاتر است و می‌تواند کار را به جایی برساند که تولیدکنندگان دیگر تولید را مقرون‌به‌صرفه ندانند و درنتیجه نفتی هم تولید نکنند. چشم امید همه کشورها نیز به چین و آمریکا به‌عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان در جهان است.

از خواب آشفته نفت بیدار شوید

مسلم است که پایان دوره نفت نزدیک است. هرچه تعداد خودروهای برقی بیشتر می‌شود، نگرانی‌ها درباره سرمایه‌گذاری‌های نفتی نیز بیشتر می‌شود. شاید زمان آن رسیده که کشورهای اصلی تولیدکننده نفت به فکر تنوع‌بخشی باشند، همان‌طور که چرچیل گفته در دنیای انرژی همیشه باید تنوع‌بخشی را در دستور کار قرار داد. می‌توان همین‌طور نفت تولید کرد، اما اقتصاد نیاز به اصلاحاتی دارد، و نخستین اصلاح می‌تواند نجات از اعتیاد به نفت باشد. دولت‌های نفتی باید خودشان را از چنگال نفت بیرون بکشند و از خواب آشفته نفت بیدار شوند. امروز عصر انرژی‌های نو است.

هرچه تعداد خودروهای برقی بیشتر می‌شود، نگرانی‌ها درباره سرمایه‌گذاری‌های نفتی نیز بیشتر می‌شود. شاید زمان آن رسیده که کشورهای اصلی تولیدکننده نفت به فکر تنوع‌بخشی باشند



گفت‌وگو با هومن رهبری، تحلیل‌گر و مدرس رفتار سازمانی

تأثیر مهارت‌های ارتباطی در موفقیت سازمان‌ها



گپ

نرگس فرجی

کسانی است که مدت‌ها در زمینه آموزش مهارت‌های ارتباطی فعالیت کرده و در این زمینه اطلاعات بسیاری دارد. با ایشان به گفت‌وگو نشستیم تا ابعاد مختلف مهارت‌های ارتباطی را مورد تحلیل قرار دهیم.

افراد مهارت‌های ارتباطی را هم به صورت ذاتی و هم به صورت اکتسابی می‌توانند فرا بگیرند. البته امکان فراگیری اکتسابی این مهارت‌ها به مراتب بیشتر است. براساس تعریف هوش‌های هفت‌گانه هوارد گاردنر، افراد دارای دو هوش میان فردی و درون فردی هستند. گاهی به ترکیب این دو هوش، هوش هیجانی گفته می‌شود. میزان هوش میان فردی قدرت برقراری ارتباط افراد را در جمع نشان می‌دهد و هوش درون فردی میزان قدرت فرد در ارتباط با خودش را نشان می‌دهد. مطمئناً افرادی

فراگیری مهارت‌های ارتباطی در سازمان‌ها تبدیل به دغدغه‌ای مهم شده است؛ دغدغه‌ای که مدیران برای حل آن در پی برگزاری دوره‌های آموزشی مختلفی هستند و در این باره مشاوران بسیاری با سازمان‌ها در ارتباط‌اند. هومن رهبری، تحلیل‌گر و مدرس رفتار سازمانی، ازجمله

برخی از مشتریان شاکی از سازمان‌های بزرگ علت نارضایتی خود را ضعف مهارت‌های ارتباطی مدیران و کارمندان می‌دانند. به نظر تان این موضوع ناشی از چه عواملی است؟

توجه به عدم تسلط مهارت‌های ارتباطی گاهی به مراتب مهم‌تر از توجه به بیمارهای شخصی افراد است. آثار بیماری یک فرد عمدتاً به خود برمی‌گردد و عدم تسلط بر مهارت‌های ارتباطی به ضعف در عملکرد بیرونی افراد می‌انجامد. به نوعی بیماری به غیر از خود انسان به دیگران آسیب جدی وارد نمی‌کند، اما آسیب عدم تسلط بر مهارت‌های ارتباطی فراتر از فرد است و به سازمان و مشتریان آن نیز صدمه وارد می‌کند. توجه داشته باشید که اکثر افراد شاغل حال حاضر در سازمان‌های ایرانی متولدین دهه‌های ۵۰ و ۶۰ هستند؛ متولدینی که در حین رشد به دلیل شرایط اجتماعی و اقتصادی کشور چه بسا توجه چندانی به آموزش شیوه رفتاری آن‌ها نشده است. خانواده‌ها در آن دوران به دلیل محدودیت وسایل ارتباطی توجه چندانی به مهارت‌های ارتباطی فرزندان خود نمی‌کردند. از طرفی آموزش و پرورش نیز در آن دوران بیشتر در پی خلق تخیلات و آرزوی دکتر و مهندس شدن در ذهن افراد بود. تخیلاتی که بعد از طی دوران تحصیل به افراد از طریق ورود به دانشگاه معرفی می‌شد. چنین روندی باعث شد که بسیاری از افراد در پی کسب حرفه‌آموزی نباشند و فقط به فکر کسب مدرک باشند. این در حالی است که امروزه برخی از افراد که کاربلد و حرفه‌ای هم هستند، به دلایلی به سازمان آسیب می‌رسانند چون چنین افرادی تسلطی بر مهارت‌های ارتباطی ندارند. بنابراین سازمان‌های ایرانی با کمبود انسان سازمانی مواجه‌اند. انسان سازمانی موضوع مهمی است که برای تبیین و موشکافی آن در سازمان‌های ایرانی نزدیک به دو سالی است زمان صرف کرده‌ام. انسان سازمانی فردی است که به‌خوبی می‌داند چرا باید همکاری را تحمل کند. چنین افرادی از افزایش درآمد سازمانشان لذت می‌برند و از سود کوتاه‌مدت خود برای کسب سود بلندمدت سازمانشان صرف‌نظر می‌کنند. این افراد از نام سازمانشان به اندازه نام خودشان دفاع می‌کنند و به‌خوبی می‌دانند که چگونه باید با مدیران بدقلق همکاری کنند. انسان سازمانی حلقه مفقود سازمان‌های ایرانی است.

آیا مهارت‌های ارتباطی توسط مدیران باید ذاتی باشد، یا این‌که می‌توانند از طریق آموزش آن‌ها را فرا بگیرند؟

که میزان هوش میان فردی و درون فردی‌شان بالاتر باشد، راحت‌تر می‌توانند به مهارت‌های ارتباطی دست یابند. اما باز این افراد از فراگیری اکتسابی مهارت‌های ارتباطی مبرا نیستند و باید آموزش دیده شوند. از طرفی نیز نمی‌توان گفت افرادی که دارای هوش میان فردی و درونی فردی پایین‌تری هستند، توانایی کمی در فراگیری مهارت‌های ارتباطی دارند.

آیا شیوه‌های مهارتی بستگی به نوع عملکرد سازمان‌ها و نوع مشتریان آن‌ها دارد؟

تمامی مهارت‌های ارتباطی که افراد باید در سازمان‌ها فرا بگیرند، یکسان است. اما امکان دارد کاربرد مهارت‌های فراگرفته‌شده در سازمان‌ها و پست‌های مختلف متفاوت باشد. در نظر داشته باشید که مهارت‌های ارتباطی مانند بسته‌ای می‌مانند که در آن موضوعات و داستان‌های مختلفی وجود دارد. برنامه‌نویسی ارتباط، متقاعدسازی، ایجاد ارتباط، کنترل افراد خشمگین، ماندگارسازی ارتباط، پایان ارتباط و... موضوعاتی هستند که در بسته مهارت‌های ارتباطی جا می‌گیرند. هر فردی در سازمان، امکان دارد براساس پست خود برخی از این مهارت‌ها را بیشتر استفاده کند. برای مثال مهارت کنترل افراد خشمگین برای کسانی که

در بخش خدمات پیش از فروش سازمان فعالیت می‌کنند، کاربرد بیشتری دارد. اما دقت داشته باشید، به دلیل ارتباط افراد در سازمان با هم، همه مهارت‌ها باید توسط تمامی کارکنان فراگرفته شوند، تا در صورت نیاز بتوان آن‌ها را با یکدیگر جایگزین کرد.

آیا تمامی مدیران، حتی آن‌هایی که با مشتریان مستقیم در ارتباط نیستند، نیز باید مهارت‌های ارتباطی را فراگیرند؟

فراگیری مهارت‌های ارتباطی توسط تعداد محدودی از مدیران کافی نیست. چون مطمئناً چنین سازمانی براساس جلب مشتریان برنامه‌ریزی شده و فقط ارتباط با آن‌ها ارزشمند است. تا زمانی که ارتباطات درون سازمانی شرکت‌ها درست نباشد، کارکنان قادر به برقراری ارتباط سازنده با بیرون سازمان نیستند. در این راستا، ارتباط صحیح مدیران با کارکنان تأثیر مستقیمی بر ارتباط کارکنان با مشتریان خواهد داشت. کارکنان مانند مشتریان داخلی می‌مانند. بنابراین نباید تفاوتی میان ارتباط با مشتریان داخلی و خارجی وجود داشته باشد.

اصول فراگیری مهارت‌های ارتباطی کدام اند و مدیران باید برای فراگیری آن چه روندی را طی کنند؟

امروزه اجرای ناقص روند مهارت‌های ارتباطی باعث شده آموزش‌های جامع سازمان‌های ایرانی به بهره‌وری لازم نرسد. دوره‌های آموزشی مهارت‌های ارتباطی در سازمان‌های ایرانی فارغ از این‌که کارگاه آموزشی با چه مدرسی و با چه محتوایی اجرا می‌شود، اغلب مثر ثمر نیست. چون در بسیاری از این دوره‌ها فرایند یادگیری و آموزش رعایت نمی‌شود. فرایندی که چندین مرحله دارد و باید به آن دقت بسیاری شود. افراد حاضر در چنین دوره‌هایی باید آمادگی لازم را داشته باشند و بپذیرند که در حوزه مهارت‌های ارتباطی ناتوان هستند. تا زمانی که فرد احساس نیاز نکند، تلاش سازمان برای فراگیری آن بی‌نتیجه خواهد بود. همچنین باید نوع نگاه فرد به مهارت‌های ارتباطی با نوع نگاه سازمان به مهارت‌های ارتباطی یکسان باشد. از طرفی باید آموزش‌ها جامع باشد و نباید کارکنان را در یک مهارت ارتقا داد. مطمئناً آموزش مهارت‌های گزینش‌شده به کارکنان بی‌نتیجه خواهد بود. مهم‌تر از این موارد نهادینه شدن مهارت‌ها در ذهن کارکنان است. نهادینه شدن باعث می‌شود که افراد مهارت‌ها را به مرحله عملیاتی برسانند. این موضوع نیز روش‌های خاصی دارد. البته در نظر داشته باشید که گاهی امکان دارد سازمانی تمامی مسیرها را طبق اصول پیش رود، اما نتیجه نگیرد. به‌هرحال مهارت‌های ارتباطی در حوزه علوم انسانی قرار می‌گیرد و در علوم انسانی با انسان سروکار داریم؛ انسانی که غیرقابل پیش‌بینی است.

در سازمان‌های بزرگ، به‌خصوص شرکت‌های سرمایه‌گذاری آموزش چنین مهارت‌هایی باید چه روندی را طی کند؟

آموزش مهارت‌های ارتباطی ربطی به بزرگی و کوچکی سازمان ندارد، اما در سازمان‌های بزرگ به دلیل تعداد کارکنان و عدم ریسک‌پذیری، مهارت‌ها باید با دقت و ریزبینی بیشتری آموزش داده شوند. در چنین سازمان‌هایی زمان شروع آموزش‌ها نیز سریع‌تر اتفاق می‌افتد و قبل از استخدام افراد باید آموزش ببینند. بنابراین باید به مرحله استخدام در سازمان‌ها توجه بیشتری شود و پروسه قبل از استخدام را کارکنان طی کنند. در این پروسه بررسی می‌شود که آیا فرد مورد نظر آموزش‌پذیر خواهد بود یا خیر. سازمان‌ها در صورت طی چنین مسیرهایی مطمئناً به نتیجه دل‌خواه خواهند رسید.





نگاهی به برخی از استراتژی‌ها و روندهای بازاریابی در صنعت ساختمان

تدوین برنامه کسب و کار؛ گام اول در صنعت ساختمان

استراتژی‌های بازاریابی در حوزه تولید، فروش و... است. به عنوان نمونه شناخت نیازهای مشتریان امروزی و توجه به روندهای حال حاضر در این صنعت، منجر به این موضوع شده که بسیاری از فعالان این صنعت در چند سال گذشته به ساخت واحدهای ساختمانی با متراژ پایین یا واحدهای مسکونی لوکس در برخی از مناطق شهری روی آورند. این موضوع سبب شده بود این فعالان بتوانند سهم بازار خود را در بازاری که تحت‌الشعاع رکود سنگینی قرار گرفته است، همچون گذشته حفظ کنند. این که شرکت‌های مشغول در صنعت ساختمان باید چه استراتژی‌های بازاریابی را اتخاذ کنند تا از این طریق بتوانند در وضعیت‌های متفاوت اقتصادی سهم بازار خود را حفظ و حتی افزایش دهند، بهانه‌ای شد تا در این مطلب نگاهی به برخی از استراتژی‌ها و تاکتیک‌های مورد نیاز در صنعت ساختمان داشته باشیم.

آمارها چه می‌گویند؟

اگرچه بسیاری از کارشناسان صنعت ساختمان بر این باورند که این صنعت طی چند سال اخیر با رکود سنگینی مواجه شده است، اما تحقیقات انجام‌شده از سوی

از دیرباز در ایران ساخت‌وساز به عنوان کسب‌وکاری پررونق تعریف شده است؛ کسب‌وکاری که اگرچه در بازه‌های زمانی مختلف دچار رکود شدید شده، اما همچنان برای فعالان این صنعت کسب‌وکار سودآوری به شمار می‌رود. جذابیت قابل توجه بازار مسکن برای صاحبان سرمایه باعث شده تا این بازار در دوره‌های زمانی مختلف مورد توجه ویژه‌ای قرار گیرد و با رقابت شدیدی همراه شود و کسب‌وکارهای سنتی که در گذشته به ساخت‌وساز در این صنعت مشغول به کار بودند، دیگر نتوانند پاسخ مناسبی به نیازهای مشتریان امروزی دهند و از همین رو با مشکلات جدی مواجه شوند. این موضوع در مراکز خرید، ساختمان‌های اداری و... نمود بیشتری پیدا می‌کند؛ به این معنا که در صورت عدم توجه به نیازهای مشتریان در ساخت‌وساز این ساختمان‌ها، مشتریان امروزی با عدم توجه و استقبال نسبت به این مراکز خرید، تجاری و... مواجه می‌شوند. از طرفی در همین بازار تحت سلطه رکود سنگین، در گوشه و کنار کلان‌شهرها بوده‌اند فعالانی که به ساخت‌وساز در صنعت ساختمان همچون گذشته مشغول بوده‌اند و توانسته‌اند سهم بازار خود را حفظ کنند. به نظر می‌رسد کلید موفقیت این فعالان صنعت ساختمان، به کارگیری

**با افزایش رقابت در صنعت
ساختمان نیاز به کاهش هزینه‌ها
از طریق بهره‌وری بیش از پیش
احساس می‌شود. این موضوع
باعث شده بود تا در سال ۲۰۱۷
بر اساس تحقیقات فوربس،
استفاده از سازه‌های پیش‌ساخته
جهت کاهش هزینه‌های
ساخت‌وساز مورد توجه بسیاری
از فعالان صنعت ساختمان قرار
گیرد**

باشد که برند باشد، یا سازندگان آن برند باشند. این موضوع باعث شده فعالان صنعت ساختمان نیز بیش از گذشته به فعالیت‌های ارتباطاتی برند با مخاطبان بیرونی توجه ویژه‌ای داشته باشند. برندینگ می‌تواند در نام، سازنده، مهندسين معمار و سازه، پیمان‌کاران تجهیز ساختمان باشد. در استراتژی برندینگ در صنعت ساختمان احساس مشتریان از برند بسیار دارای اهمیت است که این احساس برند متشکل از تجربه منحصر به فردی است که فعالان این حوزه با ارائه وعده‌های برند به مشتریان برای آن‌ها خلق می‌کنند. بر این اساس توصیه می‌شود که کسب‌وکارهای این صنعت، هویت برند خود را بر اساس مطالعات و

تحقیقات لازم در این حوزه تدوین کنند و بر اساس هویت تدوین شده، وعده‌های خود به مشتریان را مطرح کنند. سپس با عمل کردن به وعده‌های برند، می‌توانند تجربه‌ی مناسبی را برای مشتریان ایجاد کنند و گامی استراتژیک در حوزه‌ی برندینگ بردارند. از طریق انتقال تجربه‌ی منحصر به فرد مشتریان به صورت تبلیغات دهان به دهان به دوستان و اطرافیان خودشان، برندهای مشغول در حوزه‌ی صنعت ساختمان می‌توانند به Brand Awareness یا آگاهی از برند مناسبی دست پیدا کنند. ذکر این نکته نیز خالی از لطف نیست که جهت دست یافتن به برندی معتبر در این حوزه، نیاز به مشاوران حوزه‌ی برندینگ که در صنعت ساختمان به فعالیت‌های ارتباطاتی برند پرداخته‌اند، احساس می‌شود.

افزایش بهره‌وری در پروژه‌های ساختمانی

با افزایش رقابت در صنعت ساختمان نیاز به کاهش هزینه‌ها از طریق بهره‌وری بیش از پیش احساس می‌شود. این موضوع باعث شده بود تا در سال ۲۰۱۷ بر اساس تحقیقات فوربس، استفاده از سازه‌های پیش‌ساخته جهت کاهش هزینه‌های ساخت‌وساز مورد توجه بسیاری از فعالان صنعت ساختمان قرار گیرد. بر اساس همین مطالعات انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۸ نیز این سازه‌های پیش‌ساخته بیش از گذشته مورد توجه فعالان این صنعت قرار گیرد. البته ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که استفاده از سازه‌های پیش‌ساخته نباید به معنای کاهش کیفیت ساخت تعریف شود.

افزایش ایمنی در صنعت ساختمان

بر اساس مطالعات و تحقیقات Insulation، یکی از روندهای دارای اهمیت در سال ۲۰۱۸ در صنعت ساختمان توجه بیشتر به مسائل ایمنی در حین کار در پروژه‌های مورد نیاز در این صنعت است. جهت بهبود این وضعیت، شرکت‌های معتبر بین‌المللی از فناوری‌های نوین و رویه‌های ایمنی مناسبی جهت به حداقل رساندن ریسک‌های محیط کار استفاده می‌کنند.

در پایان ذکر این نکته بسیار مهم است که امروزه نسل جدید برندها، به کسب‌وکارهایی گفته می‌شود که توجه ویژه‌ای به مسائل محیط زیستی دارند؛ به این معنا که آن‌ها گامی استراتژیک در راستای حفظ محیط زیست بردارند. این‌گونه برندها برای مخاطبان امروزی از اعتبار و جایگاه ذهنی بیشتری برخوردار هستند. در صنعت ساختمان نیز قطعا برندهای تجاری که برنامه‌ی عملیاتی مناسبی جهت حفظ محیط زیست دارند، در ذهن مخاطبان از جایگاه و سهم ذهنی بیشتری برخوردارند. به همین دلیل توصیه می‌شود در سال جاری فعالان این صنعت بیش از گذشته به مسئولیت اجتماعی خود نسبت به جامعه توجه داشته باشند.

سازمان آمار در شهر تهران نشان می‌دهد که تغییرات قیمت بازار مسکن در انتهای سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۵ با افزایش ۲۴ درصدی مواجه شده و حجم معاملات نیز در همین بازه زمانی با نرخ رشد ۱۲ درصدی مواجه شده است. این آمارها نشان می‌دهد که بازار مسکن از فاز رکود در حال گذار به فاز رونق است. در این میان بر اساس اطلاعات بانک مرکزی، بازدهی بازار مسکن در سال ۱۳۹۶ بیشتر از بازار پول اما کمتر از بازار سکه، ارز و سهام بوده است که این موضوع نیز نشان می‌دهد این صنعت در حال بازیابی جایگاه خود به لحاظ میزان بازدهی است. از طرفی طبق آمارهای استخراج شده از سازمان آمار که در حوزه قیمت نهاده‌های ساختمان

مسکونی در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۴ است، گروه فولاد و آهن با ۷۰ درصد، گروه شیرآلات بهداشتی با ۲۸ درصد، گروه سیمان بتن شن ماسه با ۲۳ درصد و گروه تاسیسات مکانیکی و برقی با ۲۰ درصد رشد همراه بوده است.

تدوین برنامه جامع کسب‌وکار

اولین گام قبل از هر اقدامی در صنعت ساختمان، طراحی برنامه جامع کسب‌وکار در هر پروژه ساختمانی است. به عبارت دیگر، فعالان این صنعت در صورتی که می‌خواهند کسب‌وکار خود را مدرن و به سودآوری مناسبی دست پیدا کنند، باید برنامه‌ریزی مناسبی از فعالیت‌های پیش روی خود داشته باشند. جهت دست یافتن به این برنامه‌ریزی نیاز است که Business Plan یا برنامه کسب‌وکار تدوین کنند. جهت تدوین این برنامه، ابتدا باید تحقیقات بازار به صورت کمی و کیفی در این صنعت انجام شود. به عنوان نمونه در حال حاضر روند جمعیتی در کشور به چه صورت است و چه گروه‌هایی از مشتریان نیاز به خدمات و محصولات شرکت شما دارند. همان‌طور که پیش‌تر مطرح شد، طی چند سال گذشته ساخت واحدهایی با متراژ پایین یا لوکس در برخی از مناطق شهری کلان‌شهرها منجر به حفظ سهم بازار برخی از فعالان صنعت ساختمان شده است. پس از انجام تحقیقات انجام شده در این حوزه، باید بخشی از بازار که برای کسب‌وکار شما دارای جذابیت بالایی است، انتخاب شود و به تحلیل و شناسایی رقبا و استراتژی‌های آن‌ها برای این بخش از بازار بپردازید. پس از انجام این اقدامات، حال نیاز به تدوین برنامه بازاریابی بر اساس ۴P یا آمیخته بازاریابی است؛ به این معنا که قرار است چه محصولی (ساختمان مسکونی، تجاری، مرکز خرید و...)، در چه مکان جغرافیایی از شهر، با چه استراتژی قیمت‌گذاری و با چه فعالیت‌های ترویجی به مشتریان عرضه شود. به عنوان نمونه در صورتی که قرار است مرکز خریدی در یکی از مناطق غربی شهر تهران ساخته شود، ابتدا نیاز است که تحلیل از مراکز خرید موجود در غرب تهران انجام شود. به طور مثال در غرب تهران مراکز خریدی مانند کوروش، تیراژه، بوستان، میلاد نور، هایپر استار و... وجود دارد که هر یک از این مراکز خرید مشتریان خاص خود را دارند. این تحلیل نشان می‌دهد که مرکز خرید جدید در غرب تهران باید ارزش افزوده بیشتری را نسبت به این مراکز خرید برای مشتریان داشته باشد تا از این طریق بتوان با جذب مشتریان و به اصطلاح پاخور مواجه شود. به صورت کلی داشتن برنامه جامع کسب‌وکار می‌تواند بخشی از هزینه‌های اضافه و ضررهای پیش روی فعالان صنعت ساختمان را کاهش دهد و پیش‌بینی کند.

تمرکز بر استراتژی‌های برندینگ در ساختمان

امروزه مخاطبان تمایل دارند در خانه‌ای زندگی کنند یا دفتر کارشان در ساختمانی



مکتوب

آبتین ایزدی
کارشناس ارشد MBA

توصیه‌هایی برای بهبود مدیریت پروژه در
هلدینگ‌های تجاری

روش‌های نوین در مدیریت پروژه‌های تجاری

۲۰۱۸ عمدتاً پروژه‌ها به دو دلیل پیچیدگی پروژه و فشار زمان به دلیل کمبود منابع شکست می‌خورند. این دو دلیل برای سازمان‌های تجاری ناشی از عدم تحلیل درست قبل از اجرای پروژه است که در حین اجرای پروژه، مدیران را با چالش‌های جدی مواجه می‌سازند. به همین دلیل توصیه می‌شود قبل از راه‌اندازی پروژه، سرمایه‌گذاری مناسبی جهت شناخت مسئله و چگونگی حل آن انجام شود، تا از این طریق بتوان ریسک‌های پیش‌بینی‌شده آن را به حداقل رساند.

رویکرد نوین در برنامه‌ریزی پروژه

در اکثر پروژه‌های جدید سازمان‌های تجاری، برنامه‌ریزی انجام می‌شود و مدیران ارشد سازمان نیز به این موضوع واقف هستند که باید با دقت نظر بیشتر به برنامه‌ریزی پروژه‌ها، کنترل داشته باشند، اما با این حال بسیاری از این پروژه‌ها در حین اجرا با مشکلات و چالش‌های مختلف مواجه می‌شوند که منجر به شکست پروژه خواهند شد. در حال حاضر رویکردهای نوین در برنامه‌ریزی پروژه، برنامه‌ریزی انعطاف‌پذیر و در نظر گرفتن برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت است؛ به این معنا که برنامه‌ریزی انجام‌شده باید پتانسیل مواجهه با ریسک‌های پیش‌بینی‌نشده را داشته باشد و طوری برنامه‌ریزی شده باشد که در مواجهه با این چالش‌ها بتواند با کمترین هزینه فعالیت‌های خود را پیش ببرد. از طرفی توجه به برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت به صورت سه ماهه، ماهانه، هفتگی و روزانه می‌تواند در راستای کاهش فشار زمانی پروژه مثر ثمر واقع شود. ذکر این نکته نیز بسیار دارای اهمیت است که در برخی از سازمان‌ها دیده می‌شود که مدیران آن سازمان علاقه‌ای به تدوین برنامه‌ریزی در پروژه‌های داخل سازمانی ندارند و در صورت پیشنهاد برنامه‌ریزی در پروژه، به نوعی مقاومت می‌کنند و در برابر این موضوع جبهه می‌گیرند. به همین دلیل توصیه می‌شود که در ابتدا این مدیران را از مزایای برنامه‌ریزی مطلع کنید و سپس با مشارکت دادن این مدیران در فرایند برنامه‌ریزی، به نوعی در راستای اجرای درست این برنامه در

راه‌اندازی پروژه‌های جدید با خود تغییرات ملموسی را در سازمان‌های تجاری به همراه می‌آورد. در برابر ایجاد تغییر نیز قطعاً مقاومت یا ایستادگی‌های مختلف، چه از لحاظ فردی و چه سازمانی، رخ می‌دهد. این مقاومت در برخی از مواقع می‌تواند به‌عنوان یکی از عوامل ایجاد تعارض و اختلاف نظر در سازمان‌های تجاری به شمار رود؛ به این دلیل که در بسیاری از سازمان‌های تجاری، عدم پیشرفت و به اتمام رسیدن پروژه‌های جدید سازمانی به‌عنوان یکی از چالش‌های پیش روی بسیاری از مدیران و حتی کارشناسان شناخته می‌شود.

به‌صورت کلی برخی از پروژه‌ها یا در بازه زمانی از پیش تعیین‌شده به نتیجه و به اتمام نمی‌رسند، یا آن‌قدر مشمول زمان می‌شوند که منجر به فراموشی آن‌ها می‌شود و سازمان قید اجرای این پروژه را می‌زند. به هر ترتیب این موضوع در بسیاری از سازمان‌های ایرانی مشاهده می‌شود. اگرچه طی دهه‌های گذشته روش‌های مدیریت پروژه توانسته است برخی از این چالش‌ها را رفع و رجوع کند، اما با این حال نیاز به استفاده از روش‌های نوین جهت مدیریت پروژه‌های جدید سازمان وجود دارد، تا از این طریق بتوان به‌خوبی پروژه‌های جدید را برنامه‌ریزی و سازمان‌دهی کرد. ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که سرعت تغییرات محیطی و داخلی سازمان‌های تجاری در حال حاضر بسیار زیاد است و جهت مواجهه درست با مسئله‌های جدید، سازمان‌های تجاری باید دائماً در تلاش باشند که روش‌های نوینی را جهت پیشبرد فعالیت‌های جاری خود اتخاذ کنند. این موضوع بهانه‌ای شد تا در این مطلب به برخی از روندهای دارای اهمیت و مورد توجه در مدیریت پروژه بپردازیم.

دلایل شکست پروژه در سازمان‌های تجاری

بر اساس مطالعات و تحقیقات گروه TPG در حوزه مدیریت پروژه، در سال



تصمیم‌گیری در خصوص اتخاذ استراتژی جهت بهبود این موضوع بستگی به شرایط و نوع کسب‌وکار هر سازمانی دارد.

تمرکز بر ارائه ارزش تجاری

معمولا در بیشتر پروژه‌ها، تمرکز اصلی مدیران روی زمان تحویل پروژه است. این موضوع تانداهای مهم و تاثیرگذار تلقی می‌شود که در بسیاری از مواقع ارائه ارزش تجاری در پروژه به اولویت‌های بعدی تبدیل می‌شود. این در حالی است که ارائه پروژه در بازه زمانی تعیین‌شده باید با استفاده از برنامه‌ریزی مناسب حل‌وفصل شود و تمرکز و اولویت اصلی پروژه، ارائه ارزش تجاری باشد. البته ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که تعیین زمان اجرای پروژه واقعا یکی از پیچیده‌ترین مشکلات و چالش‌های پیش روی هر برنامه‌ریز پروژه‌ای است، اما در حال حاضر با توسعه فناوری‌های نوین نرم‌افزاری، استفاده از این ابزارهای نوین می‌تواند در جهت محاسبه زمان دقیق اجرای پروژه مثر و ثمر واقع شود.

استفاده از تیم‌های دورکاری

بر اساس نظرسنجی انجام‌شده توسط مدرسه کسب‌وکار لندن روی ۶۰۰ مدیر اجرایی و کارآفرین، ۳۴ درصد از این مدیران تمایل دارند تا سال ۲۰۲۰ بیش از ۵۰ درصد از کارمندان خود را به صورت دورکاری به کار گیرند و ۲۵ درصد نیز تمایل دارند که حداقل ۷۵ درصد از کارمندانشان به صورت غیرحضوری باشند. این نظرسنجی نشان می‌دهد طی چند سال آینده سازمان‌های نوین تجاری بیش از گذشته تمایل به استفاده از نیروی‌های دورکاری دارند. این موضوع می‌تواند در پروژه‌های سازمان نیز مورد استفاده قرار گیرد؛ به این معنا که با استفاده از افراد یا تیم‌های کاری، بخشی از فعالیت‌های هر پروژه به این افراد محول شود تا از این طریق بتوان فعالیت‌های مورد نیاز در پروژه‌ها را به‌خوبی انجام داد. ذکر این نکته بسیار دارای اهمیت است که استفاده از افراد یا تیم‌های دورکاری باید تحت کنترل شدید سازمان باشد تا بتوان با بازدهی مناسب فعالیت‌های مورد نیاز در پروژه را پیش برد.

آینده مدیریت پروژه

در حال حاضر با افزایش سرعت تغییرات محیطی، نیاز به تغییر در نحوه مدیریت پروژه نیز احساس می‌شود. به همین دلیل مطالعات در این زمینه نشان می‌دهد که طی سال‌های آینده از راه‌حل‌های مبتنی بر Cloud یا ابر برای مدیریت پروژه بیشتر از حال حاضر استفاده می‌شود. درحقیقت از طریق این رویکرد، تیم‌های کاری می‌توانند در هر نقطه‌ای از جهان با همکاری و اشتراک‌گذاری در هر زمان، فعالیت‌های مورد نیاز در پروژه‌های مختلف را انجام دهند. از طرفی استفاده از نرم‌افزارهای مختلف در مدیریت پروژه از طریق گوشی‌های هوشمند نیز بسیار رایج شده است و طی سال‌های آینده جهت برنامه‌ریزی و سازمان‌دهی پروژه بیشتر از حال حاضر از بستر گوشی‌های هوشمند استفاده خواهد شد.

در پایان ذکر این نکته بسیار مهم است که سازمان‌های تجاری می‌توانند هرگونه تغییرات در داخل یا خارج سازمان را به صورت پروژه‌ای مجزا که هدف خاصی از تغییرات سازمان را دنبال می‌کند، در نظر بگیرند و برای هر یک از این تغییرات مدیر پروژه‌ای در نظر بگیرند تا از این طریق مسئول برنامه‌ریزی، اجرا و کنترل پروژه مشخص شود. تشکیل کمیته‌ای متشکل از مدیران ارشد سازمان و صاحب‌نظران جهت اعلام نظر درباره چگونگی اجرای پروژه نیز می‌تواند در تحقق پروژه‌های سازمانی بسیار مثر و ثمر واقع شود.

این مدیران تعهد ایجاد کنید.

مدیریت منابع انسانی استراتژیک

بر اساس مطالعات TPG در حوزه مدیریت پروژه، در دسترس بودن تعداد کافی کارکنان پروژه، مهم‌ترین عامل در برنامه‌ریزی پروژه در سال ۲۰۱۸ است. اگرچه این روند در سال ۲۰۱۷ نیز مورد توجه بسیاری از مدیران پروژه قرار گرفته بود، اما در سال جاری به نظر می‌رسد حفظ کارکنان پروژه از اهمیت بالایی برخوردار شده است و سازمان‌های تجاری جهت پیشبرد پروژه‌های جدید و در حال اجرای خود نیاز شدیدی به پرسنل واجد شرایط دارند. این چالش از آنجایی نشئت می‌گیرد که بسیاری از کارکنانی که در پروژه‌های مختلف کار می‌کنند، پس از اتمام پروژه مجبور به ترک کار می‌شوند و باید به دنبال شغل جدیدی برای خود باشند. این موضوع باعث شده تا بسیاری از کارکنانی که در پروژه‌های سازمانی دخیل هستند، احساس امنیت شغلی نکنند و با دریافت پیشنهاد کاری بهتر، بدون هیچ ملاحظه‌ای سازمان را ترک کنند.

اگرچه برخی از مشاوران حوزه وفاداری بر این باورند که سازمان‌های تجاری نباید روی کارمندان پروژه‌محور جهت حفظ و نگهداری آن‌ها در سازمان سرمایه‌گذاری کنند، اما به نظر می‌رسد در حال حاضر در پروژه‌های سازمانی که ترک کارکنان به‌طور مستقیم بر روی پروژه تاثیر می‌گذارد، برنامه وفاداری سرمایه‌های سازمانی باید در اولویت فعالیت‌های سازمان‌های تجاری قرار گیرد تا از این طریق بتوان نرخ رفت‌وآمد کارکنان کلیدی پروژه را به حداقل رساند. در برخی از سازمان‌ها نیز باید با اولویت‌بندی پروژه‌های سازمانی، اقدام به استخدام نیروهای دائمی در سازمان کرد، تا از این طریق بتوان با اتکا به این کارکنان، پروژه‌های مختلف را پشت سر هم برنامه‌ریزی و اجرا کرد.

رسیدم زده که ایام غم نخواهد ماند...

مجله فرهنگ و خانواده

ویرایشگاه

ملیحه شاهری جاوید

انتظار؛ حبس نفس در سینه است...

نیمه شعبان، میلاد امام زمان (عج) مبارک باد

این قماش، بی پنهان را به تاریکی‌ها می‌برند، مبدا نور را ببینند و بفهمند که روشنایی چه طعمی دارد. خفاش‌ها در غارهایشان تاریک و تنها به کسی کار ندارند، اما این دراکولاهای به ظاهر منتظر، مردم را به غارها دعوت می‌کنند و بعد در تاریکی‌ها برای آمدن روشنایی دست به دعا می‌شوند و غارت می‌کنند بی‌خبران جاهل را...

مردم را از عدالت مطلق می‌ترسانند و نوای انتظار سر می‌دهند و با رویای فرج دل‌خوششان می‌کنند و پیش‌روی فساد را از علایم ظهور اعلام می‌کنند! راه را می‌شناسند و در بی‌راهه‌ها با تضرع، طلب گشایش می‌کنند. می‌دانند اگر امام زمان بیاید، تقاص قطره قطره اشک‌های ستم‌دیدگان و پینه پینه دست‌های نیازمندان را می‌گیرد. می‌دانند اگر بیاید، بی‌شک تاوان گونی‌های سنگین پشت پیرمردها و کودکان را می‌گیرد، این‌ها سخت به غیبت محتاج‌اند.

امام زمانم، فجر را عاشقانه از خدایم طلب می‌کنم و اللهم کن الولیک الفرجی می‌گویم از جنس باور، دور از خواست و نیاز دنیا، دور از هرآنچه دنیاپرستان، نشانه ظهورش می‌دانند.

مهدی جان، مولود و موعود ما، میلادت مبارک.

عهد کرده‌ام به جای چراغانی کوچه‌مان، روشنی چراغ چند خانه را نذر قدومت کنم. امام زمانم به اندازه سرخی گل‌ها دوست دارم. به لطافت باران عاشقت هستم، تو را ندیده‌ام، اما می‌دانم این نشانه‌های تباهی و فساد و سکوت در برابر ظلم ظالمان، نباید و نمی‌تواند علامت و نشان پسر فاطمه باشد و ذریه

حسینی که آوازه حماسه‌اش، انس و جن را به حیرت می‌آورد.

نیمه شعبان یعنی ظهور گشایشی از جنس نور و تا خود را از زندان خود آزاد نکنیم، ظهوری اتفاق نخواهد افتاد، ظهور آگاهی و ظهور به من چه نگفتن‌هاست که فرج را نزدیک می‌کند...

منجی خواهد آمد، اگر صدایش بزنیم، همان لحظه هم جواب خواهد داد، اگر صدایش بزنی و بگویی مهدی جان امروز در برابر ظلمی ایستادم، امروز حق مظلومی را ستاندم. همان وقت لبیکش را خواهی شنید.

زمانی بود که منتظران امام زمان رمز یا مهدی بر لب داشتند و جان می‌دادند.

و اکنون این همه انتظار و این همه منتظر با چشمداشت‌های گوناگون!

امام زمانم، پدر مهربانی‌ها، گلبرگ‌های شقایق خود را به دست بادها سپرده‌اند و داغ بر سینه کوفته‌اند و انتظار را معنا کرده‌اند.

داغ انتظار، محال است آرام بگیرد، محال است با مال و جاه آرام بگیرد. این همه منتظر با پول و مقام چه آسان انتظار می‌کشند؟

امام زمانم، در این کابوس دست‌وپا می‌زنیم و نمی‌دانیم و نمی‌خواهیم بدانیم که دنیایی از جنس بیداری وجود دارد.

انتظار، حبس نفس در سینه است.

انتظار با آرامش بیگانه است.

وقتی منتظری، فقط یک چیز می‌خواهی، فقط یک چیز، نمی‌توانی

خواسته دیگری داشته باشی، چونان مادری که طفلش را می‌جوید، سرگشته و افسون شده.

امام پاکی‌ها، مولود ثانی کعبه، کی می‌آیی؟

دست به آسمان برای سلامتی‌ات دعا می‌کنیم که تیغ تزویر یا کاران از تیغی که بر فرق علی فرود آمد، تیزتر است.

برخی به ظاهر منتظرند تا بیایی، اما دوست ندارند که بیایی. دوست دارند منتظر بمانند، تا نشان از روغن در نیاید، تا دکان تاراج‌هایشان تخته نشود.

دردمندان برای التیام تو را می‌خواهند و مقروضان برای ادای قرضشان.

اما پلیدان دنیاپرست برای نریختن خون‌هایی که در شیشه کرده‌اند، صدای اللهم کن لولیک الفرج شان سقف‌ها می‌شکافد، حتی منتظر جواب السلام علیک یا حجه ابن الحسن هم نیستند و گاهی مجلس دعای فرج بر پا می‌کنند. این خفاش‌صفتان، چگونه می‌توانند از آمدن نور خوشحال شوند؟

بیچاره خفاش‌ها، به خاطر خلق و خوی غریزی‌شان به تاریکی‌ها پناه می‌برند، اما

عنصر خلاقیت در تازه‌های تبلیغاتی

افراد شامل کپی رایتر، مدیر هنری و برنامه‌نویسان نیز هستند. برنامه‌نویسان تلاش می‌کنند نیاز و منافع سفارش‌دهنده آگهی را به طراح منتقل کنند، بنابراین آن‌ها ابتدا باید هدف را درک کرده و سپس وارد فرایند طراحی خلاقانه شوند. کپی رایتر متن یا شعار متنی و کلامی را برای تبلیغ فراهم می‌کند و مدیر هنری نیز تحت تیم خلاقیت عناصر بصری همانند تصویر و طراحی را اجرا می‌کند. اجزای کپی و بصری باید در هماهنگی و منسجم با خلاقیت در پیام باشند. در ادامه، نمونه کار تیم خلاقیت بهترین آژانس‌های دنیا را مشاهده می‌کنید.

خلاقیت، روح تبلیغات و برندینگ است. خلاقیت در واقع همان عنصری است که به پیام‌های محصولات و خدمات زندگی می‌بخشد و می‌تواند در دل و ذهن مشتریان هدف نفوذ کند. تبلیغاتی که صرفاً جهت تبلیغ یک محصول در یک زمان مشخص به آژانس‌های تبلیغاتی محول می‌شود و زمانی برای تفکر و بررسی ابعادش وجود ندارد، می‌تواند بر خلاقیت طرح تاثیر منفی بگذارد. به همین جهت تیم‌هایی به نام تیم‌های خلاقیت به صورت جداگانه از اتاق‌های فکر و طراحی، با مشارکت یکدیگر برای ایجاد خلاقیت در اثر تلاش می‌کنند. این

ایکیا و روز جهانی بازیافت

ایکیا جدیدترین آگهی خود در این ماه را با تمرکز بر روز جهانی بازیافت برای داشتن آینده‌ای پایدار از نظر زیست‌محیطی منتشر کرد. اجتناب از هدر دادن منابع و استفاده از آن‌ها به صورت کارا یکی از اهداف مسئولیت اجتماعی ایکیا است. ایکیا از مخاطب می‌خواهد که در مورد این مواد دورریز به صورت خلاقانه نگاه کند و در جایی که دورریز و اسراف زیادی وجود دارد، راهکار ارائه کند. ایکیا جاه‌طلبی زیادی در مورد پیدا کردن روش‌هایی برای ایجاد طراحی داخلی پایدار دارد و تیم توسعه محصول این برند این سوال را از مخاطب پرسیده که آیا امکان استفاده از ضایعات بازیافتی به جای مواد جدید در لوازم آشپزخانه وجود دارد یا خیر.



به این دلیل کریکت بازی کنید



آژانس استارک در هند - کشوری که کریکت در آن یکی از بازی‌های محبوب است - با طراحی پوستری جذاب برای موسسه Rotary از علاقه‌مندان خواسته که به مسابقات گروهی کریکت به دلیلی خاص بپیوندند. این دلیل می‌تواند این موضوع باشد که با ورود هر فرد به این مسابقات، یک کودک می‌تواند از امکانات رفتن به مدرسه و تحصیل و غلبه بر محدودیت‌ها برخوردار شود. در این طرح به صورت هوشمندانه و خلاقانه میان عنصر کریکت و کار داوطلبانه خیریه که در این جا آموزش است، ارتباط برقرار شده

است. یعنی المان‌های این بازی گروهی به صورت مدادی طراحی شده‌اند که القاگر مفهوم تحصیل است. پوستره‌ای دیگری نیز از این آگهی وجود دارد که در آن‌ها به امور خیریه دیگری همانند رساندن آب آشامیدنی سالم به روستاها، کمک‌های پزشکی و ساخت امکانات بهداشتی در مناطق محروم اشاره شده است. نتیجه چنین طرح قدرتمندی روشن است: همه نظر‌ها به سوی شرکت در این طرح جلب خواهد شد؛ خصوصاً با شعاری که یادآور می‌شود: به یک دلیل کریکت بازی کنید. مدیر هنری این آگهی جاکوب توماس است و در ماه مارس ۲۰۱۸ منتشر شده است.

کمپین دلیوری مک دونالد

هنگامی که اولین سرویس دلیوری مک دونالد شروع به کار کرد، هرگز به گستردگی کنونی نبود و حتی بسیاری از مناطق نزدیک را پوشش نمی‌داد. متأسفانه بسیاری از مشتریان بالقوه نیز به‌خاطر اطلاع نداشتن از سیستم دلیوری سفارش نمی‌دادند، یا فکر می‌کردند که سیستم این فست فود تنها به همان مناطق محدود همیشگی خلاصه می‌شود که از ابتدای شروع به کار این سرویس وجود دارد. چالش مک دونالد در این آگهی نشان دادن شبکه دلیوری قدرتمند و چگونگی اطلاع از نزدیک‌ترین مرکز دلیوری از محل کار یا خانه مشتریان و تمایز آن با رقباست. این تمایز سرعت در ارائه سفارش به مشتریان بود. درواقع نیاز مشتریان تنها سریع رسیدن نیست، بلکه



گرم و تازه بودن غذا نیز برای آن‌ها دارای اهمیت است. یک شبکه دلیوری قوی و ایده‌آل باید خیال مخاطب را بابت این مسئله راحت کند. مک دونالد در این آگهی این مفهوم را منتقل کرده است که هر سفارش را به صورت یک سفارش تحویل منحصربه‌فرد می‌بیند و شعار آن نیز حاکی از این موضوع است که هر سفارش سفر خاص خود را در پیش دارد. یکی از چیزهایی که مک دونالد در این آگهی در جاده‌های امارات متحده عربی استفاده می‌کند، موتورهای نمادین به نام McDelivery است که به صورت کلاسیک در بزرگراه‌ها یا در ترافیک در حال حرکت هستند. تصویر آگهی نیز نمایی از پشت این موتور و جعبه‌ای به شکل محصولات خوراکی این برند است.



نگاهی به زندگی یکی از مدیران موفق دنیا: نیک هایک

درس‌های کسب و کار از آقای ساعت!

مجله

هدی رضایی

کارشناس ارشد مدیریت اجرایی

همین زمینه تولید کرد. هایک یک خواهر و دو فرزند دارد. خانواده او تقریباً مالک ۳۹ درصد از مجموعه سواچ است. پدر او، نیکولاس جورج هایک، در سال ۲۰۱۰ در سن ۸۲ سالگی از دنیا رفت و ثروتی عظیم و سرمایه‌ای هنگفت برای پسرش به ارث گذاشت. او در زمان مرگش با ثروت چهار میلیارد دلاری در میان ۳۰۰ ثروتمند برتر دنیا قرار داشت. درآمد سالانه شرکت سواچ در حال حاضر حدود هشت میلیارد دلار است و حدود ۳۰ هزار پرسنل در سراسر جهان در آن مشغول کارند. نیکولاس جورج هایک، پدر او، که متولد لبنان است، پس از ازدواج با دختر یک صنعت‌گر سوئیسی به سوئیس آمد و چند سال بعد یک شرکت مشاوره مدیریتی تاسیس کرد. او با انجام مشاوره‌های مدیریتی و اثر گذاشتن بر شرکت‌های بزرگ توانست کاری کند که این شرکت در صحنه کسب و کار اروپا شهرت پیدا کند و گام‌های نخست موفقیت را برداشت. نیکولاس پس از کسب موفقیت در تجارت مشاوره، تصمیم گرفت صنعت ساعت‌سازی کشورش را که با ورود ساعت‌های ژاپنی سیکو و سیتی‌زن دچار بحران شده بود، نجات دهد.

نوآوری در مدیریت

هایک از همان ابتدای ورود به مجموعه سواچ، مدیریت خود را به‌درستی اعمال کرد. در اوایل دهه ۸۰ میلادی، او در یک بانک سمت مشاور را داشت و مدیر شرکتی به نام شرکت مشاور مهندسی هایک بود که مرکز آن در زوریخ مستقر بود. در سال ۱۹۸۵ او به بانک پیشنهاد داد که سهم سهام مجموعه سواچ را بخرد و سپس گروهی از سرمایه‌گذاران را گرد هم آورد و بزرگ‌ترین سهام‌منفرد شرکت را خرید و مدیرعامل سواچ شد. اما موفقیت این مجموعه فراتر از یک داستان و درحقیقت یک مطالعه موردی از فلسفه مدیریت هایک و تفکر استراتژیک او بود.

نیک هایک جونیور را می‌توان یکی از سلبریتی‌های باهوش مدیریت در اروپا دانست. او در کشور مادری خود سوئیس و در کل اروپا حضوری دائم در رسانه‌های چاپی و گفت‌وگوهای تلویزیونی و صحبت حول موفقیت‌های خود دارد. هایک ۶۴ ساله شهرتش را با تلاش به دست آورده است. او و همکارانش در مجموعه سواچ که در کار ساخت ساعت و مجموعه‌های جواهر است، یکی از تماشایی‌ترین مجموعه‌های مهندسی در دنیا را طراحی کرده‌اند که انقلابی در صنعت ساخت ساعت ایجاد کرده است. این شرکت در سال ۱۹۸۳ شکل گرفت؛ زمانی که پدر هایک پیشنهاد داد که دو گول بانکی سوئیس برای کمک به ساخت این کارخانه با یکدیگر ادغام شوند. این شرکت در سال ۲۰۱۶، حدود هشت میلیارد فرانک سوئیس درآمد داشته و دارای ۳۰ هزار کارمند در ۵۰ کشور مختلف است. اما در پس موفقیت این برند سوئیسی چه رازی و مدیریت چه فردی وجود دارد؟

کودکی و تحصیلات

نیک هایک جونیور متولد ۲۳ اکتبر ۱۹۵۴، فرزند یک تاجر سوئیسی - لبنانی است که پیش از او مالک مجموعه سواچ بوده است. او در دانشگاه سنت گالن سوئیس و آکادمی هنری سینمایی در پاریس درس خوانده است. او هم‌چنین در موسسه مونتانا در زوج سوئیس نیز حضور داشته است. درحقیقت زمانی که سواچ تشکیل شد، نیک جونیور فوراً به این تجارت خانوادگی نپیوست و به دنبال علایق خود رفت. نیک در جوانی کار خود را به‌عنوان کارگردان در پاریس آغاز کرده بود و تمرکز خود را روی ساخت فیلم‌های کوتاه گذاشت و دو فیلم نیز در

که به‌طور قابل توجهی در تضاد با خرد غالب در مورد چگونگی مدیریت و رقابت شرکت‌ها در صنعت و اقتصاد جدید بود.

جامعه هدف فراگیر

تفکر غالب که در صنایع وجود دارد، این است که شرکت‌ها باید به ثبات برسند تا تولید کم هزینه را تضمین کنند و در هر بازار ملی عملیات داشته باشند. شرکت سواچ با آن‌که از نظر موقعیت به سوییس متعهد است، اما توانسته سهم عمده‌ای از تکنولوژی در این صنعت در سراسر دنیا را داشته باشد. گاهی اوقات شرکت‌ها با تمرکز بر بازارهای محدود و کم‌رقیب یا به اصطلاح "گوشه"، می‌توانند سهم بازار خود را به دست آورند، اما سواچ، خصوصا با ساعت‌هایی که تولید می‌کند، جامعه هدفی فراگیر دارد. حتی مدل‌های معمولی آن، که به قیمت ۴۰ دلار به فروش می‌رسد، توانسته به پدیده‌ای فرهنگی در کشورها تبدیل شود و تقریباً از هر قشری از این ساعت‌ها استفاده می‌کنند. سال گذشته سواچ ۲۷ میلیون ساعت فروخت و برند امگا گل سرسبد محصولات این شرکت بود که مدل‌های آن قیمتی میان ۷۰۰ تا ۲۰۰۰۰ دلار داشت. رقیب اصلی این شرکت دو غول ژاپنی سیکو و سیتی‌زن هستند. هایک برای شکست دادن آن‌ها مالکیت شرکت بلانکین را از آن خود کرد؛ شرکتی که تولیدکننده ساعت‌های مکانیکی لوکس بود که قیمت آن‌ها از ۲۰۰ هزار دلار شروع می‌شد. هم‌چنین این برند حضور خود را از حوزه تولید ساعت به دسته‌بندی جدیدی از محصولات نظیر وسایل ارتباطی گسترش داده است.

کمک در استراتژی‌های بازاریابی مجموعه سواچ

در سال ۱۹۹۴ از هایک جونیور خواسته شد که در استراتژی بازاریابی شرکت کمک کند و نیک نیز در ابتدا کارگردانی آگهی‌های تبلیغاتی این مجموعه را با



توجه به علاقه و پیشینه‌اش در کارگردانی برعهده گرفت. او در مورد احساسش در کار کردن در چنین مجموعه‌ای به خبرنگار ایندپنت گفته بود که طولی نمی‌کشد که جذب این شرکت می‌شوید، چراکه کار کردن برای چنین مجموعه‌ای حسی بی‌نظیر برایتان در پی خواهد داشت. چندین سال بعد یعنی سال ۲۰۰۳ او

مدیرعامل این شرکت شد، اما با این حال اعتقاد دارد با این‌که پدرش بنیان‌گذار و مدیرعامل این شرکت بوده است، از ارتباطات او برای رسیدن به این مقام استفاده نکرده و از او درخواستی نداشته و درواقع از نامش سوءاستفاده نکرده است. قرار گرفتن در جایگاه هایک پدر نمی‌توانست کار آسانی باشد. پدرش به‌عنوان مردی شناخته می‌شد که سال‌ها صنعت ساعت‌سازی سوییس را در رقابت شدید با ژاپن در طول دهه ۱۹۸۰ میلادی حفظ کرده بود و یکی از بزرگ‌ترین بازرگانان کشور شناخته می‌شد.

سبک رهبری تکامل یافته

از بسیاری از جهات سبک رهبری نیک هایک همانند پدرش و درواقع نسخه تکامل یافته او بود. درحالی‌که پدر او بر تولید ساعت‌های جدید و تکنولوژی‌محور تمرکز کرده بود، هایک خلاقیت را با سبک رهبری گذشته تلفیق کرد و با ریسک سعی در برقراری ارتباط با مجموعه‌های دیگر کرد. برای مثال تحت رهبری او برند اومگا، یکی از برندهای ساعت سواچ، تولید شد، اسپانسر رسمی بازی‌های المپیک لندن در سال ۲۰۱۲ شد و هتل صلح در شانگهای را تبدیل به هتل صلح هنری سواچ کرد.

تاثیرگذاری در دنیای تجارت با طرح‌های نوآورانه

هایک پسر طی ۱۵ سالی که مدیرعامل مجموعه Swatch بوده است، کار سختی را پیش رو داشته، اما با توجه به شرایط فعلی کسب‌وکارش، به نظر می‌رسد دیدگاه او نیز، همانند پدرش، تاثیرگذاری در دنیای تجارت به همان شیوه پدر باشد. چیزی که در این زمینه نظرها را جلب می‌کند، موارد زیر است: ایده‌های او در ارتباط با کشور چین و اهداف رشدی که برای مجموعه سواچ در سر می‌پروراند. بر کسی پوشیده نیست که بسیاری از شرکت‌ها تولید خود را به چین می‌سپارند تا بتوانند از هزینه‌های کار خود کم کنند و کیفیت فنی بهتری در اختیار داشته باشند. با این حال سواچ هم‌چنان ۹۰ درصد تولید خود را در داخل سوییس انجام می‌دهد و مخالف برون‌سپاری به چین است. هایک در دفاع از این ایده به ایندپندنت می‌گوید: «صنایع با انتقال تولید خود به آسیا اشتباه بزرگی را مرتکب می‌شوند. برای این‌که نوآوری شما به بار بنشیند و در مورد طرح‌های جدید صحبت کنید، باید تولید را نزدیک خود نگه دارید. هزینه حمل‌ونقل از چین بسیار گران تمام می‌شود. کارآفرینان واقعی راهی جدید برای تولید و بازاریابی پیدا می‌کنند.» شاید برایتان جالب باشد که بدانید او چین را نه به‌عنوان یک کارگاه تولید، بلکه به‌عنوان یک بازار بالقوه برای صادرات می‌بیند. بدین ترتیب او ایجاد رابطه با چین را صرفاً به‌عنوان دروازه‌ای برای فروش محصولاتش می‌بیند، نه تولید آن‌ها. هایک اعتقاد دارد که باید هم‌چنان به طرح‌های نوآورانه خود ادامه دهد و در برندها و روش‌های تولیدش این شیوه سرمایه‌گذاری نوآورانه را پیاده کند و جریان‌های توزیع خود را گسترش دهد. باید دید آیا او می‌تواند موفقیت پدر را ادامه دهد یا خیر. با توجه به شواهد موفقیت مالی و سود سالانه‌ای که او در تجارت کسب کرده و طرح‌های بلندپروازانه‌ای که در سر دارد، به نظر می‌رسد که تا کنون فعل رشد و پیشرفت را به‌خوبی صرف کرده است.



زندگی

بهار سلیمانی

افراد موفق قبل از ساعت ۱۰ صبح چه می‌کنند؟

صبح‌ها را چگونه آغاز کنیم؟

از تلفن همراه دور بمانید

بسیاری از ما عادت داریم که بلافاصله پس از بیدار شدن از خواب به سمت تلفن هوشمند خود هجوم برده و با باز کردن شبکه‌های اجتماعی، کانال‌ها و اخبار مختلف را بررسی کنیم تا خواب از سرمان بپرد! در صورتی که این روشی نادرست است. افراد سالم سعی می‌کنند که اولاً پیش از خواب تلفن همراه را از خود دور کنند، ثانیاً تا می‌توانند، از آن استفاده نکنند و به جایش مثلاً تا باجه سر خیابان پیاده‌روی کنند و یک روزنامه بخزند. این افراد تا جای ممکن از تلفن همراه خود دور هستند. افراد و کارآفرینان مشهوری چون اپرا وینفری، تونی رابینز و... به این سبک زندگی اعتقاد دارند و باور دارند که استفاده بیش از حد از تلفن همراه استرس‌آفرین است و باید روز را بدون استرس آغاز کرد. صبح زمانی برای نوشتن، تفکر، انعکاس ایده‌ها و جریان یافتن است. در این بازه از روز است که گویی پنجره‌ای در ذهن شما باز می‌شود و برای این‌که از آن به‌خوبی استفاده کنید، روبه‌روی این پنجره باز قرار بگیرید. اما هنگامی که گوشی خود را چک می‌کنید و با حجم وسیعی از پیام‌ها، ایمیل‌ها، اخبار و ریلی‌ها مواجه می‌شوید، این پنجره در ذهن شما بسته می‌شود و جایش را به این دغدغه‌های دیجیتال و پاسخ به آن‌ها می‌دهد.

دوش بگیرید

اگر شما از جمله افرادی هستید که بدون دوش گرفتن خانه را ترک می‌کنید، باید بگوییم که از بسیاری از فواید آن دور می‌مانید. یک متخصص آلرژیست در

«سحرخیز باش تا کامروا باشی»؛ حتماً این ضرب‌المثل معروف را شنیده‌اید. همیشه بزرگان ما توصیه به صبح زود بیدار شدن برای انجام بهتر امور و رسیدن به سلامتی و موفقیت کرده‌اند. در زندگی پرمشغله امروز تحقق این مهم تنها در سایه زود از خواب بیدار شدن ممکن نیست. بلکه لیست کارهای دیگری نیز وجود دارد که در زمرهٔ اموری است که افراد سلامت و شاد قبل از ساعت ۱۰ صبح آن را انجام می‌دهند. در زیر به تعدادی از این نکات اشاره می‌شود.

مراقبه و مدیتیشن کنید

پس از این‌که از خواب بیدار شدید و چشمان خود را مالیدید، به مراقبه فکر نکنید. بلکه باید در حالتی هوشیار و سر حال آن را انجام دهید. مدیتیشن باید فرایندی طولانی و پیچیده داشته باشد تا موثر واقع شود. اما به تلاش می‌آرزد، چون می‌تواند برای رسیدن به اهداف روزمره شما مفید واقع شود. مدیتیشن با کمک ارتباطی که میان ذهن و بدن برقرار می‌کند، به شما این امکان را می‌دهد که سیستم عصبی را مجدداً راه‌اندازی کرده و آن را تقویت کنید. بنابراین پس از این‌که بیدار شدید، به جای پریدن سمت قهوه برای سر حال شدن، یک مکث کوتاه به خود دهید و مراقبه را جایگزینش کنید. نفس عمیق بکشید، تا چهار ثانیه دم و هشت ثانیه عمل بازدم را انجام دهید تا احساسات خوب به درون شما وارد شده و احساسات بد از آن خارج شود. همچنین شکرگزار و قدردان خدا باشید. وقتی روزتان را با نیایش و قدردانی شروع می‌کنید، بدون این‌که منحرف شوید، بهترین‌ها را به سمت خود جذب می‌کنید.

این باره می‌گوید: حمام کردن یک تاکتیک ساده در سلامتی است. دوش گرفتن در صبح می‌تواند میزان اضطراب شما را کم کند و سطح تمرکز شما را بالاتر ببرد. می‌توانید از روغن‌های گیاهی جهت آرامش‌بخشی درون وان خود استفاده کنید و چند عود روشن کنید. آیا دوست ندارید که با ظاهری مرتب و آراسته نزد رئیس خود بروید؟ پس دوش گرفتن صبح‌گاهی را فراموش نکنید.

کتاب یا مطلبی الهام‌بخش بخوانید

خواندن کتاب و به‌طور کلی مطالعه باعث می‌شود روزتان را به‌خوبی و همراه با آرامش شروع کنید تا بعد از آن آرام به سراغ کارهای روزمره و وظایف خود بروید. بسیاری از موفق‌ترین افراد جهان از عادت خواندن خود می‌گویند. برای مثال بیل گیتس در هفته یک کتاب می‌خواند. کالی استس، پزشک مشاور سلامت در این باره می‌گوید: افراد سالم به‌طور مداوم در پی یافتن منبعی الهام‌بخش هستند که چهارچوب ذهنی آن‌ها را مثبت نگه دارد. هر صبح ۱۰ دقیقه از وقتتان را به خواندن مقاله‌ای بگذرانید که به شما در رسیدن به اهدافتان یاری می‌رساند. این مقاله می‌تواند مقاله‌ای در خصوص کسب‌وکار، اهداف شخصی و زناشویی، اعتمادبه‌نفس و هر چیز مهم دیگری باشد که برایتان یک هدف محسوب می‌شود. مطالعه ممکن است باعث کاهش استرس و افزایش انتقال تفکر شود، خصوصیتی که برای تعاملات با دوستان، خانواده و همکاران در طول روز بسیار مهم است.

با اطرافیان ارتباط برقرار کنید

احساس خوبی که پس از صحبت کردن با کسی که دوستش دارید به دست می‌آورد، تنها یک راه خوب برای شروع روز نیست، بلکه این کار واقعا برای جسم شما خوب است. مطالعات نشان داده است که تعاملات اجتماعی برای سلامت ما مفید هستند و افرادی که ارتباطات اجتماعی دارند، در سطح سلامت بهتری نسبت به افراد تنها قرار دارند. قرار گرفتن در کنار خانواده و گروه دوستان و افرادی که از شما حمایت می‌کنند، می‌تواند به شما حس شادی دهد. می‌توانید صحبتان را با ورزش گروهی با دوستان آغاز کنید یا در کنار خانواده و همسران صبحانه بخورید. اگر احساس کردید که نیاز به دیدن دوستی دارید که دلتان برایش تنگ شده، به او پیام دهید و یک قرار ناهار یا عصرانه ترتیب دهید.

آب بنوشید

حجم زیادی از بدن از آب تشکیل شده است و بنابراین جای تعجب ندارد که برای سلامت بدن و خصوصا پوست باید به میزان لازم آب نوشید. دکتر روستال می‌گوید بسیاری از ما تا زمانی که تشنه نشویم، آب نمی‌نوشیم، اما لازم است که بلافاصله پس از بیدار شدن از خواب آب بنوشیم. از دست دادن مایعات بدن

می‌تواند منجر به کمبود آب در بدن شود، که موجب سرگیجه، ضعف یا در موارد جدی‌تر سراسیمگی شود. خوردن یک لیوان بزرگ آب در صبح هیدراته ماندن بدن را تضمین می‌کند و ذهن شما را برای آن‌چه در طول روز پیش رویتان است، هوشیار نگه می‌دارد. پس برای هیدراته ماندن در تمام طول روز کافی است هر روز صبح آب بنوشید. می‌توانید به لیوان آب خود یک لیمو نیز اضافه کنید تا تراز PH بدن خود را نیز تعدیل بخشید. این کار هم‌چنین بهترین گزینه برای جلوگیری از خوردن نوشیدنی‌های شیرین و غیررژیمی است که حاوی شیرین‌کننده‌های مصنوعی و مواد شیمیایی غیرطبیعی زیادی هستند که در فرایند سوخت‌وساز بدن به قند تبدیل می‌شوند.

اتاق و میزتان را مرتب کنید

از نظر فنی، درواقع این کار باید شب قبل و پیش از خواب انجام گیرد، اما مشاوره به نام کندی اعتقاد دارد که انجام این کار خود می‌تواند به هدفمند شدن فرد و انجام کاری مفید در ابتدای روز کمک کند. مرتب کردن میز، اتو زدن لباس، شستن لیوان قهوه و آب دادن به گلدان‌ها خود از اموری است که می‌تواند شما را سرحال و مثبت‌اندیش کند. در این حالت پیامی از مغز به ذهن فرستاده می‌شود که روزی مفید و پرثمر در پیش خواهید داشت. سردرگمی اتاق و هرج‌ومرج و پیدا نکردن وسایل خود می‌تواند سبب اضطراب در ابتدای صبح گردد. او پیشنهاد می‌کند که میزتان را از کاغذ، روزنامه‌ها، وسایل اضافی اداری و کتاب‌های خوانده‌شده پاک کنید تا جوی مرتب و منظم در اتاقتان ایجاد کنید. تصور کنید شب که از سرکار به خانه آمدید، با میز کاری مرتب و تمیز، یا اتاق خواب با تمام لباس‌هایی که تاشده در کشو یا در کمد آویزان هستند، مواجه می‌شوید. این کار سبب داشتن شبی آرام و ذهن بی‌دغدغه می‌شود.

اهداف روزانه یا بلندمدت خود را بنویسید

هر روز پس از بیدار شدن از خواب، اهداف بزرگ و کوچک خود را در ذهن مرور کنید و برای این‌که قدم به قدم به اجرای آن‌ها نزدیک شوید، آن‌ها را روی کاغذ پیاده کنید. فارغ از این‌که اهدافتان چقدر بزرگ هستند، با پیروی از یک الگوی ساده به آن‌ها می‌رسید. نکته مهم نوشتن و مرور هرروزه آن‌هاست. تراویس بردلی، روان‌شناس، در این باره می‌گوید: «هنگامی که روزتان را با دقت بیشتری برنامه‌ریزی می‌کنید، شانس موفقیت شما در طول روز روند صعودی دارد و احتمال موفقیت بیشتر است. بنابراین وقتی اهداف روزانه‌تان را نیز روی کاغذ پیاده می‌کنید و در پی یافتن راهی برای انجام آن هستید، انرژی مثبت و احساس موفقیت را در ادامه روز با خود به همراه خواهید داشت.»



پاسخ معماهای صفحه ۳۲

پاسخ معمای دایره‌ها
فاصله دایره‌های سبز و قرمز با سیاه و زرد یکی است

پاسخ معمای کتابخانه
۳۷۰ کتاب. توجه کنید این کتاب دوبار در شمارش لحاظ شده، یک‌بار در شمارش از چپ، و بار دیگر در شمارش از راست. $۳۷۰ = ۱ + ۲۴۴ + ۱۲۷$

راهنمای سینماگردی در دومین ماه بهار

از چهارراه استانبول تا تگزاس!

می‌شود. هرچند فقط اسامی برخی از فیلم‌ها و سینمای سرگروهشان اعلام شده، اما با گذشت چند روز از اولین روزهای فصل بهار، گمانه‌زنی‌های جدی در مورد فیلم‌های اکران دوم نوروزی آغاز شده است.

با پایان یافتن تعطیلات نوروزی و سپری شدن نیمی از اکران نوروز ۹۷، برنامه اکران نیمه دوم فروردین‌ماه مشخص شده است. طبق این برنامه، امسال اکران فیلم‌های نوروزی نهایت تا ۱۵ اردیبهشت می‌تواند ادامه پیدا کند و اکران دوم نوروزی از ۱۵ اردیبهشت آغاز



«بی حساب» ●

حکایت کارهای بی حساب و کتاب ما آدم‌ها

فیلم سینمایی «بی حساب» به کارگردانی مصطفی احمدی و تهیه‌کنندگی سعید ملکان از گزینه‌های اکران دوم نوروز ۹۷ سینماهاست.

«بی حساب» دومین ساخته سینمایی مصطفی احمدی پس از فیلم «نزدیک‌تر» است. این فیلم قصد دارد با نگاهی طنز کارهای بعضی انسان‌ها را که بی حساب و کتاب برای خودشان و دیگران دردسرساز می‌شوند، به نقد و چالش بکشد.

«بی حساب» البته از جنس معمول کمدی‌های این روزهای سینمای ایران نیست. یک کمدی سیاه است که به نقد مسائل اجتماعی می‌پردازد و کاملاً نسبت به فیلم‌های کمدی روز، تفاوت دارد. احمدی در این فیلم روشی را برای قصه‌گویی پیش گرفته است که شاید بخشی از بدنه سینما - نه مردم - رابطه سختی با این اثر برقرار کنند. «بی حساب» یکی از پربازگترین فیلم‌های سینمای ایران است که در آن حمید فرخ نژاد، علی قربان‌زاده، طناز طباطبایی، صابر ابر، افسانه بایگان و آتیلا پسیانی ایفای نقش می‌کنند. همچنین یکی از نکات قابل توجه این فیلم، حضور بازیگران با نقش‌ها و گریم‌های متفاوت است. در خلاصه داستان این فیلم سینمایی آمده است: دن کیشوت پس از فراغت از تدارک مقدمات کار درخواست بیش از این در اجرای نقشه خویش درنگ کند.

«چهارراه استانبول» ● مرتب با آتش سوزی ساختمان پلاسکو

فیلم سینمایی «چهارراه استانبول» ششمین ساخته مصطفی کیایی است که سال گذشته در بخش سودای سیمرغ سی و ششمین جشنواره فیلم فجر حضور پیدا کرد.



کیایی دو سال پس از ساخت فیلم «بارکد»، فیلمی مرتبط با حادثه آتش‌سوزی پلاسکو ساخت. روایت «چهارراه استانبول» خطی است و قصه‌اش قصه پلاسکو نیست، اما با واقعه آتش‌سوزی پلاسکو گره می‌خورد. فیلم «چهارراه استانبول» که فیلمنامه آن نیز توسط مصطفی کیایی به نگارش درآمده است، مانند ساخته‌های پیشین او فیلمی پربازگراست. بهرام رادان و سحر دولتشاهی که بعد از «عصر یخبندان» و «بارکد» برای سومین بار پیایی با کیایی همکاری کرده‌اند، نقش‌های اصلی «چهارراه استانبول» را ایفا می‌کنند. شایان ذکر است سحر دولتشاهی برای بازی در این فیلم، سال گذشته توانست سیمرغ بهترین بازیگر نقش مکمل زن را به دست آورد. محسن کیایی، ماهور الوند، رعنا آزادی‌ور، مهدی پاکدل، سعید چنگیزیان، پوریا رحیمی سام، بابک بهشاد، خسرو احمدی، تینو صالحی، حسین امیدی و مسعود کرامتی دیگر بازیگران این فیلم هستند.

در خلاصه داستان این فیلم آمده است: بهمن و احد تولیدی ورشکسته‌ای در پلاسکو دارند و از دست طلبکاران و اهالی پلاسکو فراری‌اند. روز حادثه بهترین زمان برای فرار از دست آن‌هاست.

● «جشن دلتنگی»: تنهایی انسان‌های دنیای معاصر

پوریا آذربایجانی، کارگردان و فیلمنامه‌نویس، تاکنون در جشنواره‌های متعددی شرکت و برنده جوایزی از جمله جایزه ویژه هیئت داوران ورشو برای فیلم «روایت‌های ناتمام»، بهترین فیلم اول برای «روایت‌های ناتمام» در جشنواره فجر دوره بیست‌وپنجم و بهترین فیلمنامه در بیست‌ونهمین جشنواره فجر برای فیلم «عاشقانه‌ای برای سرباز وظیفه رحمت» شده است.

پوریا آذربایجانی که چندی پیش «سریال نوار زرد» را روی آنتن شبکه سه داشت، سال ۹۶ با دومین اثر سینمایی خود با نام «جشن دلتنگی» در سی‌وششمین جشنواره فیلم فجر حضور پیدا کرد. فیلمنامه این فیلم که قرار است از اردیبهشت ماه در گروه سینمایی زندگی پس از فیلم «خرگوش» اکران شود، اثری از مونا سرتوه و پوریا آذربایجانی است. «جشن دلتنگی» مضمونی اجتماعی دارد و به آسیب‌های فضای مجازی و تنهایی انسان در دنیای معاصر می‌پردازد. فیلم درباره رابطه واقعی آدم‌ها و گره خوردن آن با فضای مجازی است. یک فیلم کلاسیک درباره اقتضائات زندگی امروزی است که ما با آن‌ها دست‌به‌گریبان هستیم.

در خلاصه داستان این فیلم آمده است: جهان مردی ۳۲ ساله که سودای شهرت دارد. افسانه و رضا در میان سالی مشکلات تازه‌ای را تجربه می‌کنند. کاوه و لاله در انتظار تولد اولین فرزندشان هستند و سارا، دختر جوانی است که تصمیم دارد با هویت جدیدی به زندگی خود ادامه دهد. در این فیلم بابک حمیدیان، محسن کیایی، بهنام تشکر، مینا ساداتی، پانته‌آ پناهی‌ها، ساغر قناعت، پریش نظریه، روزبه فدوی، عرفان ناصری، علی دهبان و ندا عقیقی به ایفای نقش پرداختند.



● «تگزاس»: تکرار موفقیت پسران خوب، بد و جلف سینمای ایران

«تگزاس» فیلمی به کارگردانی مسعود اطیابی، یک پروژه مشترک ایرانی-برزیلی است که چندی پیش در برزیل تصویربرداری‌اش تمام شد. این فیلم ابتدا قرار بود در نوروز ۹۷ اکران شود، اما به دلیل تصمیم تهیه‌کننده‌اش اکران آن به زمان دیگری (فصل دوم اکران فیلم‌های نوروزی) موکول شد.

«تگزاس» فیلمی کمدی است که تمام فیلم در خارج از ایران فیلم‌برداری شده است.

بازیگران معروف و پرکار حوزه کمدی نظیر حمید فرخ‌نژاد، سام درخشانی، پژمان جمشیدی و هم‌چنین هنرمندان بومی برزیل در این فیلم ایفای نقش می‌کنند که به همین دلیل می‌تواند از آثار پرمخاطب و پرفروش سینما باشد. نکته جالب این فیلم هم‌بازی شدن حمید فرخ‌نژاد، سام درخشانی و پژمان جمشیدی است که هر سه در فیلم کمدی «خوب، بد، جلف» با هم هم‌بازی بودند.

در خلاصه داستان فیلم آمده است: هرگز به ایرانی رو تهدید نکن، حتی تو تگزاس!



● «خوک»: یک کمدی سیاه و عجیب و غریب

مانی حقیقی بعد از اولین کمدی جنجالی‌اش، «۵۰ کیلو آلبالو» که کلی حاشیه درست کرد، یک کمدی سیاسی را با نام «خوک» جلوی دوربین برد. «خوک» که برای اولین بار در شصت‌وهشتمین دوره جشنواره برلین به نمایش درآمد، یک کمدی سیاه و عجیب و غریب است که به زندگی طبقه متوسط ایران و هم‌چنین زندگی برخی فیلم‌سازانی که سال‌هاست در ایران اجازه فعالیت ندارند، می‌پردازد.

«خوک» در مقایسه با فیلم گنج گنج‌کننده قبلی این کارگردان، «آژدها وارد می‌شود»، قابل فهم‌تر و کمتر گیج‌کننده است و هم‌چنین از نظر بصری نیز پیچیدگی کمتری دارد.

در این فیلم حسن معجونی، لیلیا حاتمی، پریناز ایزدیار، لیلی رشیدی، مینا جعفرزاده، علی مصفا، آینار آذرهوش، سیامک انصاری و... ایفای نقش می‌کنند.

در خلاصه داستان «خوک» آمده است: حسن خشمگین است. او مدتی است موفق به فیلم ساختن نشده. ستاره محبوبش صبر ندارد و می‌خواهد با کارگردانان دیگر همکاری کند. همسرش دیگر عاشقش نیست. دخترش بزرگ شده و دیگر مستقل است. مادرش پیر شده و کم‌کم حافظه خود را از دست داده. مزاحم جذابی او را هر جا می‌رود، تعقیب می‌کند و اصرار دارد حسن او را وارد دنیای سینما کند.

از همه بدتر، قاتلی در سطح شهر مشغول کشتن کارگردانان سینمای ایران است، اما حسن را نادیده گرفته. حسن رنجیده است: آیا او مهم‌ترین فیلم‌ساز این شهر نیست؟ پس چرا قاتل تحویلش نمی‌گیرد؟ هنگامی که نام حسن به‌عنوان مظنون اصلی پرونده قتل‌ها در شبکه‌های اجتماعی مطرح می‌شود، اوضاع دیگر غیرقابل تحمل می‌شود. حالا حسن ناچار است برای اعاده حیثیتش نقشه هوشمندانه‌ای بکشد...



● «درباره فروشنده»: روایتی مستند از هفتمین فیلم اصغر فرهادی

مستند «درباره فروشنده» که به‌زودی در گروه سینمایی هنر و تجربه اکران می‌شود، روایتی مستند از شکل‌گیری ایده و فیلمنامه، تا آخرین مراحل ساخت فیلم «فروشنده» هفتمین اثر اصغر فرهادی است. این فیلم بر اساس تصاویر پشت صحنه فیلم همراه با صحبت‌های اصغر فرهادی و منتقدان بین‌المللی سینما روایت می‌شود. سازندگان این مستند که در اکران بهاری سینمای هنر و تجربه به نمایش درمی‌آید، وحید صداقت و ته‌مین منزوی هستند.

در این مستند، در کنار بررسی روند ساخت فیلم «فروشنده» با مرور تصاویر پشت صحنه و تمرینات پیش از آغاز فیلم‌برداری، مصاحبه‌هایی با میشل سیمان (سرمدیر مجله پوزیتیف)، گادفری چشایر (رئیس سابق حلقه منتقدان نیویورک)، هوشنگ گلمکانی (سرمدیر ماهنامه فیلم)، پیتز بردشاو (منتقد ارشد روزنامه گاردین)، فیلیپ رویر (منتقد مجله پوزیتیف)، مهرزاد دانش (منتقد ماهنامه فیلم)، و فابیو فرزتی (منتقد روزنامه مساجرو) درباره «فروشنده» انجام شده است.



چه تیمی در فینال جام حذفی فوتبال ایران پیروز می‌شود

خلق شگفتی یا تداوم پیشروی؟

بودند که در این راه کنار رفتند، آن هم نه توسط یک تیم لیگ برتری و قدر، که مقابل تیم‌های دسته‌های پایین‌تر. حالا قرار است در اردیبهشت ماه و با برگزاری یک دیدار، قهرمان این دوره تعیین شود و در کنار بالا بردن جام، سهمیه لیگ قهرمانان آسیا را هم در جیبش بگذارد. اما کدام تیم می‌تواند به این موفقیت مهم برسد؛ استقلال تهران یا خونه به خونه بابل؟ می‌خواهیم نگاهی کنیم به نقاط ضعف و قوت این دو تیم.

حالا که دیگر تکلیف لیگ برتر فوتبال مشخص شده و دست کم تیمی برای قهرمانی تلاش نمی‌کند، در کنار توجه به رده‌های دوم و سوم برای کسب سهمیه، بسیاری از چشم‌ها خیره شده‌اند به بازی حساس فینال جام حذفی. عده‌ای عقیده دارند که جام حذفی میدان خوب و مناسبی است برای تیمی که می‌خواهد جام بگیرد. هرچند این صحبت به همین سادگی که به زبان می‌آید و مطرح می‌شود، نیست. تیم‌های بزرگی

روند نتیجه‌گیری

استقلال تهران

لیگ: برخلاف رقیبشان، روزهای سخت زیاد داشتند و مدام در نوسان بودند، تا این که یک مربی آلمانی فرشته نجات تیم شد. علیرضا منصوریان روی تاکتیکش پافشاری می‌کرد و گاهی هم نمایش خوبی از او می‌دیدیم، اما در نهایت و پس از نتیجه نگرفتن، از تیم رفت تا وینفرد شفر جایگزینش شود. شروع آن‌ها از شروع بابلی‌ها هم بدتر بود؛ با این تفاوت که آبی‌ها در لیگ برتر بازی می‌کردند. یک پیروزی، یک تساوی و سه شکست نتیجه پنج بازی ابتدایی لیگ برای استقلال بود. در ۹ هفته، با ثبت ۹ امتیاز، یکی از ضعیف‌ترین شروع‌هایشان در لیگ را رقم زدند. هفته دهم فرصت خوبی بود تا با پیروزی در شهرآورد، اوضاع را بهبود بخشند، اما بازی را یک بر صفر واگذار کردند تا شرایط بیش از پیش بدتر شود. اما شفر همان‌طور که از یک آلمانی انتظار داریم، عمل کرد؛ بدون توجه به حاشیه‌ها و مسائل دیگر، روی تاکتیک تیمش کار کرد تا به یک انضباط تیمی برسد. به‌واقع تیم را متحول کرد؛ طوری که بعد از هفته دهم و تا به این جای کار فقط یک بازی راه آن‌ها خارج از خانه واگذار کردند. شرایطی شبیه به شرایط خونه به خونه. حالا استقلال در رده سوم لیگ برتر است و سرحال‌تر از همیشه. ضمن این که آن‌ها در لیگ قهرمانان آسیا هم نمایش خوبشان را تکرار کردند و به مرحله حذفی رقابت‌ها راه یافتند.

جام حذفی: شاید این‌طور به نظر برسد که آبی‌های پایتخت با چاشنی شانس و با قرعه خوب توانسته‌اند به این مرحله از بازی‌ها برسند، اما بیایید کمی واقع‌گرا باشیم؛ هیچ تیمی را در جام حذفی نمی‌شود دست کم گرفت و همه برای این بازی‌ها انگیزه دارند. به‌ویژه وقتی مقابل تیمی مثل استقلال قرار می‌گیرند و می‌دانند که بازی پخش زنده هم می‌شود. با همه این حرف‌ها، اولین حریف آن‌ها، رقیبشان در فینال جام حذفی سال ۹۵ بود؛ استقلال‌ها انتقام آن شکست را گرفتند و ذوبی‌ها را حذف کردند. در مرحله بعد، در یک بازی بسیار پرشور و حرارت، نساجی را به‌سختی و با نتیجه دو بر یک از پیش رو برداشتند. رقیب بعدی‌شان ایرانشهر بود؛ تیمی که فولاد را کنار زده و پدیده‌ای به نام گل ابریشم را از میان برداشته بود. اما بوشهری‌ها به‌سادگی و با سه گل مغلوب شدند. صنعت نفت آبادان که موفق شده بود در ضربه‌های پنالتی پرسپولیس، صدرنشین لیگ، را حذف کند، حریف بعدی بود که با دو گل پژمان منتظری و داریوش شجاعیان، از آبی‌های پایتخت شکست خورد.

خونه به خونه

لیگ: تیم خونه به خونه بابل در این فصل مسیری مثبت و رو به جلو را در پیش گرفت و خیلی خوب موفق شد جایگاه خودش را در جدول دسته اول بالا نگه دارد و با ارائه نمایش‌های خوب و باکیفیت، امتیازهای مورد نظرش را جمع کند. البته آن‌ها در ابتدای کار کمی دچار تزلزل شدند و حتی تا مرز افت شدید هم رفتند، اما یک پیروزی ارزشمند و بسیار مهم، شاید به‌طور کل، روند آن‌ها را تغییر داد؛ مسابقه‌ای که هر نتیجه دیگری غیر از این رقم می‌خورد، وضعیت و شرایط را برای بابلی‌ها سخت می‌کرد. آن‌ها در پنج بازی اول لیگ، تنها پنج امتیاز گرفتند؛ دو تساوی، دو باخت و فقط یک پیروزی. بازی ششم در مقابل نفت مسجد سلیمان - که حالا به رقیب اصلی‌شان برای کسب قهرمانی تبدیل شده - در خانه حریف بود. آن‌ها در حالی به استقبال این بازی می‌رفتند که دو بازی قبلی خود را باخته بودند و یک شکست دیگر، آن هم مقابل رقیب اصلی‌شان در آینده، هم جایگاهشان در جدول را دچار افت می‌کرد و هم در اوایل فصل آن‌ها را خیلی زود وارد یک بحران می‌کرد. خونه به خونه با پیروزی خفیف در این بازی، خودش را احیا کرد و دوباره به بالای جدول و به صف مدعیان برگشت. بدون شک این بازی مهم‌ترین مسابقه آن‌ها بود. بعد از این بازی، با یک روند صعودی خودشان را به بالای جدول کشاندند. تا این جای کار آن‌ها فقط یک شکست دیگر در کارنامه‌شان ثبت شده که در خارج از خانه و در برابر تیم مس رفسنجان بوده.

جام حذفی: می‌گویند گاهی وقت‌ها قرعه‌ها تعیین‌کننده هستند. البته این موضوع در حد یک حرف است و بس. برای ما بارها و بارها ثابت شده که این نظریه شاید روی کاغذ درست به نظر برسد، چون در عمل شاهد اتفاق دیگری هستیم؛ چه در داخل و چه در خارج. به‌هرحال، بابلی‌ها در بازی اول مقابل راه‌آهن قرار گرفتند که در ظاهر بازی سختی هم نبود، اما آن‌ها به‌سختی از پس این تیم برآمدند و با نتیجه دو بر یک بازی را بردند. در مرحله بعد با سیاه‌جامگان روبه‌رو شدند که بازی سخت‌تری بود. ۱۲۰ دقیقه دوندگی هیچ نتیجه‌ای در پی نداشت و در نهایت ضربه‌های پنالتی تعیین کرد کدام تیم برنده است. در یک‌چهارم نهایی، با دو گل محمد میری و روح‌الله باقری توانستند گسترش فولاد را هم کنار بزنند. در مرحله بعد قرعه خوبی نصیبشان شد و حریف استقلال خوزستان شدند. یک بار دیگر با درخشش ستاره تیمشان بازی را بردند؛ روح‌الله باقری در این دیدار هت‌تریک کرد تا در میان ناباوری هواداران سایر تیم‌ها، خونه به خونه را راهی فینال بازی‌ها کند.



ستاره‌ها

کند. داریوش شجاعیان، خسرو حیدری، سرور جباروف، پژمان منتظری و امید ابراهیمی از دیگر بازیکنان خوب تیم هستند.

خونه به خونه: بی هیچ حرف و حدیثی، روح‌الله باقری که گل‌زن‌ترین بازیکن بایلی‌هاست، مهم‌ترین بازیکن آن‌ها هم محسوب می‌شود. از طرفی، حمید کاظمی که در سال ۹۵ موفق شد عنوان بهترین گل‌زن لیگ یک را به دست بیاورد، یک مکمل خوب برای مهاجم دیگرشان است. در کنار این دو، سجاد آشوری هم پنج گل به ثمر رسانده. در جمع‌بندی باید بگوییم که نقطه قوت خونه به خونه در خط حمله‌اش است. حاج محمدی، بازیکنی که به دلیل اختلاف از جمع آبی‌های پایتخت جدا شد، به‌خاطر انگیزه‌اش می‌تواند جزو بازیکنان مهم تیمش باشد.

استقلال: بدون مقایسه کردن هم مشخص است که بازیکنان استقلال به‌مراتب دارای کیفیت بالاتری هستند. بازیکنانی که با آمدن شفر، جان تازه‌ای گرفتند و به‌واقع احیا شدند و خودی نشان دادند. حالا تعدادی از آن‌ها به تیم ملی هم دعوت شده‌اند و احتمالش زیاد است در جام جهانی حضور داشته باشند. یکی از مهم‌ترین ستاره‌های تیمشان درون دروازه است؛ فرقی هم نمی‌کند مهدی رحمتی دستکش‌ها را به دست کند یا سیدحسین حسینی. مهاجمان رقیب کار بسیار سختی برای باز کردن دروازه آبی‌ها دارند. در دفاع هم بازیکنان خوبی به چشم می‌خورند. وریا غفوری که نه‌تنها در دفاع، که در حمله هم از نقاط قوت تیم به حساب می‌آید. مامه تیمام، بازیکن خارجی تیم که تازه به جمع آبی‌ها اضافه شده و نقش پررنگی در بردها و گل‌های تیمش داشته، می‌تواند نتیجه بازی را تعیین

به دست بیاورد. از طرفی، آن‌ها مقابل یکی از پرتعدادترین تیم‌های آسیا قرار می‌گیرند و دیدارشان را میلیون‌ها نفر از سراسر کشور می‌بینند. در نتیجه انگیزه زیادی برای نشان دادن توانایی خودشان به سایر تیم‌ها دارند؛ البته این موضوع می‌تواند نکته منفی هم محسوب شود، اگر بازیکنان تیمشان بخواهند کمی خودخواه باشند.

استقلال که روند مثبت و رو به جلویی با شفر داشته، کمترین چیزی که در این فصل می‌خواهد، یکی از سهمیه‌های لیگ قهرمانان سال آینده است. البته آن‌ها در لیگ هم می‌توانند به این هدف خود برسند، اما رقیب‌هایی به‌مراتب سخت‌تر پیش رو دارند، در نتیجه ترجیح می‌دهند یک تیم دسته اولی را (هرچقدر هم که خوب باشد) از میان بردارند. از طرف دیگر، هوادارهای آبی‌ها از تیمشان یک جام می‌خواهند و حالا که در لیگ دستشان از جام کوتاه مانده، توقع دارند با یک پیروزی مقابل خونه به خونه، این جام را به دست بیاورند.

رکوردشکنی

نکته جالب این‌که هر دو تیم صاحب رکورد گل نخوردن هستند؛ یکی در دسته اول و دیگری در لیگ برتر. خونه به خونه که در نیم فصل اول و با جواد نکونام موفق شده بود ۷۱۳ دقیقه دروازه‌اش را بسته نگه دارد، در نیم فصل دوم و با اسکوچیچ توانست رکورد خودش را بشکند. استقلال هم با نمایش بسیار خوب و دیدنی سیدحسین حسینی، ۸۷۲ دقیقه دروازه‌اش بسته ماند. حسینی برای کسب این موفقیت، رکورد عابدزاده، ناصر حجازی و بهرام مودت را پشت سر گذاشت.

انگیزه

درست است که هر دو تیم قصد دارند جام را به خانه ببرند، اما کدام تیم انگیزه بیشتری برای کسب این افتخار دارد؟ خونه به خونه بابل اولین تیم مازندرانی است که به این مرحله از رقابت‌ها رسیده، و تا همین‌جا هم توانسته یک موفقیت

افقی

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

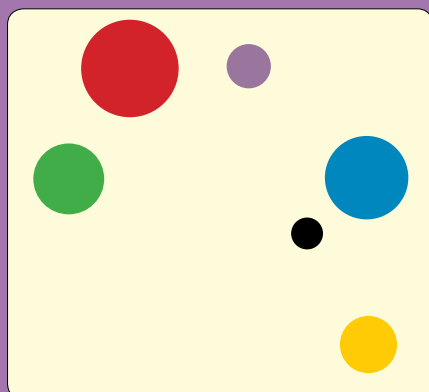
۱. حکم یادستوری که از طرف مدیران سازمان برای اطلاع کارکنان ابلاغ می‌شود - نوعی روش تمرکز با هدف کسب آرامش و اصلاح کیفیات روانی
۲. تالار بزرگ - چاه معروف دوزخ - درختی مخروطی شکل
۳. رودی در اروپا - کتابی از ابن سینا - اقیانوس پاسیفیک
۴. اکسید سدیم - حیوان نجیب - کشتی جنگی - توضیح دادن
۵. نیم تنه آستین دار - صمغ گیاه گون - گلی معطر - سرای مهر و کین
۶. حرف ندا - از اجزای دو گانه بدن - مقصود
۷. شخص بسیار دانشمند - نامه بر - میانگین
۸. قورباغه درختی - کرم روده - غذای آبکی
۹. بخشنده - تقسیماتی در ورزش کاراته - گیاهی دارویی از تیره نعنائیان
۱۰. واحدی برای شمارش چهارپایان - جد - شیرهای داخل لوله سلاح
۱۱. طاقچه بالا - چرک - از توابع گیلان - آب بند
۱۲. مدرک - پرچم - بیچه شتر - جوانمرد
۱۳. خانه‌های ریز روی عکس - رسم کردن - دانشمند
۱۴. پاکیزه - عقاب - حرف پانزدهم
۱۵. پادزهر - روز آمد کردن

عمودی:

۱. وسیله توزین فشار اجسام غوطه‌ور در گاز - هنر سرا
۲. ماه خارج - ایتالای سابق - مرتجع فلزی
۳. کشته راه خدا - دین و وطن - جمع فکر - علم، معرفت
۴. قوت لایموت - چین خوردگی پارچه - خزنده گزنده - اجرت
۵. خاندان - مرکز کانادا - آب ویرانگر - علامت جمع
۶. سخت دل - واحد نظامی شامل سه جوخه - مرگ
۷. رسته‌ای در ارتش و سپاه - معدن - محل تمرین یا تفریح دانش آموزان
۸. پول سرزمین آفتاب تابان - کشور ماتادورها - شبیه، مانند
۹. رنگارنگ - ماه انداختنی - چیرگی، غلبه
۱۰. گلو، حلقوم - شیرینی اسفنجی - درد
۱۱. تصدیق انگلیسی - دریاچه حمام - پادگان - واحد تییس

معمای دایره‌ها

کدامیک از این دایره‌ها در فاصله‌ای مساوی نسبت به هم قرار گرفته‌اند؟



۱۲. دیوار بلند و محکم - نقره - سقف دهان - موجودی خیالی دارای شاخ و دم و بدمنظر
۱۳. حمله - به هم یاری کردن - واحد ورزش بوکس
۱۴. گندم از آسیاب برگشته - فروش اول هر کاسب - دیدنی نظامی
۱۵. حل نشدنی، غیر قابل حل - نامه کوتاه

معمای کتابخانه

در کتابخانه‌ای دنبال یک کتاب می‌گردیم. به قفسه کتاب موردنظر می‌رسیم. با شمارش از سمت راست، این کتاب، صد و بیست و هفتمین کتاب این قفسه است و از سمت چپ، دویست و چهل و چهارمین کتاب. آیا می‌توانید در سریع‌ترین زمان بگویید چند کتاب در این قفسه وجود دارد؟



روز جهانی کارگر
بر تمامی نیروهای مولد کشورمان مبارک باد



شرکت سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها

فعال در حوزه‌های:

- ♦ انرژی
- ♦ نفت، گاز و پتروشیمی
- ♦ بانکداری
- ♦ واسطه‌گری مالی
- ♦ فناوری اطلاعات و ارتباطات
- ♦ صنعت ساختمان
- ♦ صنایع دارویی
- ♦ بیمه
- ♦ صنایع معدنی
- ♦ بازرگانی
- و سایر بازارهای کسب و کار

تهران • سعادت آباد • بلوار فرهنگ

• بعد از تقاطع نیایش • پلاک ۱۸ • کد پستی: ۱۹۹۸۸۳۳۷۱۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۶۹۲۸۳

فاکس: ۰۲۱-۸۸۵۶۹۲۷۹

kharazmi.ir

info@kharazmi.ir