



فصل نامه داخلی شرکت سرمایه گذاری خواری
شماره ۱۱ - پاییز ۱۴۰۰

تقسیم ۱۵۰ ریال سود
به ازای هر سهم
در مجمع و خازم

به سوی خلق بالاترین ارزش برای سهامداران



سرمایه گذاری زیر سایه بحران

مناطق آزاد تجاری؛
دریچه های توسعه اقتصادی

موازین اعتمادسازی
در عصر توسعه فرهنگ سهامداری



شرکت سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

سهامداران، فعالان بازار سرمایه و مخاطبان محترم

نشریه داخلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی «وخارزم»

با سلام

همانطور که مستحضرید شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از آغاز سال ۱۳۹۳، با هدف ارتباط با خانواده بزرگ خوارزمی، سهامداران و فعالان بازار سرمایه و همچنین برای انتشار اخبار و مقالات اقتصادی و مسائل روز دنیا، نسبت به نگارش، چاپ و انتشار نشریه اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی «وخارزم» اقدام کرد که در دو سال اخیر این نشریه در قالب «فصلنامه» منتشر و در اختیار مخاطبان قرار می‌گیرد. خوشحالیم که دلیل اصلی تداوم انتشار و ارتقای کیفیت محتوایی و بصری «وخارزم» در ۸ سال متوالی، استقبال، حمایت‌ها، نظرات و پیشنهادات شما مخاطبان گرامی بوده و بی‌گمان راهگشای ما برای ادامه این مسیر خواهد بود. خواهشمندیم همچون گذشته همراه ما باشید و از طریق شرکت در نظرسنجی نشریه «وخارزم» در سایت شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به آدرس kharazmi.ir ما را از نظرات و انتقادات خود آگاه کنید. امید است این مسیر با نگاه متفاوت و منتقدانه شما، بهتر از پیش، ادامه پیدا کند.

سرفراز و سلامت باشید

ورود به سایت www.kharazmi.ir



ورود به بخش نظرسنجی



نظرسنجی نشریه وخارزم

به سامانه نظرسنجی و جمع‌آوری اطلاعات شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی خوش آمدید.

جمع‌آوری اطلاعات متقاضیان استفاده از

نظرسنجی ارائه خدمات به سهامداران محترم

فرم نظرسنجی عمده و نظرات

طراحی شده توسط مدیریت فناوری اطلاعات و ارتباطات شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تازه‌های خوارزمی

صفحات ۳۶ - ۳



اقتصاد ایران

صفحات ۵۶ - ۳۷



اقتصاد جهان

صفحات ۷۲ - ۵۷



مدیریت و کسب‌وکار

صفحات ۸۲ - ۷۳



فرهنگ و جامعه

صفحات ۹۶ - ۸۳



ضوابط درج مقالات در فصلنامه «وخارزم»

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

vakharazm@kharazmi.ir

زیر نظر شورای سردبیری

دبیر تحریریه: مریم عربی

همکاران این شماره: نسترن موسوی محسنی،

نرگس فرجی، نسیم بنایی، امیر کاکایی، فرید دانش‌فر،

محمدحسین علی‌اکبری، صدیقه ثنائی، هدی رضایی،

المیرا اکرمی، مونا اشرف‌زاده، محمد عسکرآبادی

گرافیک جلد: افسانه مسکوگر

عکس جلد: صبحانه کاری مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی.

دوازدهم مهرماه ۱۴۰۰

گرافیک و صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: شیدا محمدطاهر

امور دفتری: وحیده بهزادی

نشانی: میدان فرهنگ، بلوار فرهنگ، بین خیابان ۲۲

و ۲۴ شرقی، پلاک ۱۸

تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹

تلفن امور سهام: ۶۶۹۷۱۰۳۰

نشانی الکترونیک: vakharazm@kharazmi.ir



فصلنامه داخلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

شماره ۱۱، پاییز ۱۴۰۰



شرکت سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهام عام)

«وخارزم» در پی انتشار ۵۰ شماره در قالب ماهنامه (از اسفندماه ۹۲ الی اسفندماه ۹۶) و در پی توقیف یک‌ساله، در قالب فصلنامه منتشر می‌شود. پیشاپیش از دریافت دیدگاه‌های‌تان درباره دوره جدید «وخارزم» سپاسگزار خواهیم بود.

به سوی خلق بالاترین ارزش برای سهام‌داران

پیام دکتر سیدرضا موسوی

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به مجمع عمومی منتهی به سال مالی ۳۱ خرداد ۱۴۰۰

مرور اجمالی گزارش کارکرد شرکت‌ها و مؤسسات بزرگ اقتصادی در سال ۱۳۹۹، بدون توجه به برخی از مهم‌ترین فراز و نشیب‌های اقتصادی، سیاسی و اجتماعی هم‌پای آن، نه واقع‌بینانه است و نه ممکن.

تداوم اپیدمی کرونا و بروز پیامدهای ناشی از آن، تشدید تحریم‌های بین‌المللی، کاهش درآمدهای ارزی، تنش‌های منطقه‌ای، مشکلات بازار ارز و کسری بودجه دولت، فضای کسب‌وکار اقتصادی را با چالش‌های گوناگون و نااطمینانی مواجه ساخت. با این حال، گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی تلاش کرد با همکاری مؤثر کارکنان و همراهی سهام‌داران محترم و تعامل اثربخش با سایر ذی‌نفعان، مأموریت اصلی خود را که خلق بالاترین ارزش ممکن برای سهام‌داران است، به انجام رساند.



در سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰، گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در بیست‌و‌چهارمین سال فعالیت خود، با اتکا به

برنامه‌محوری، گام‌های مهمی در راستای ارزیابی واقع‌بینانه از شرایط جدید و ارتقای کارآمدی شرکت برداشت. موارد ذکرشده در ذیل تنها بخشی از اهم اقدامات انجام‌شده در واحدهای وظیفه‌ای شرکت است که مرور آن گویای تلاش‌ها و زحمات هدف‌مند همکاران ما در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است.

در بخش مالی و توسعه منابع؛ اخذ حد اعتباری به میزان قابل توجهی از بانک‌ها در جهت پیشبرد پروژه‌ها، مدیریت وثایق با هدف شناسایی و آزادسازی وثایق مازاد و مولدسازی دارایی‌ها، مدیریت هزینه‌های مالی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی از طریق منابع مالی ارزان‌تر، بهبود و رفع موارد مطروحه در گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی سنوات قبل در جهت ارتقای شفافیت، تدوین و اجرای برنامه توسعه سرمایه انسانی با تأکید بر جذب و نگهداشت منابع انسانی متخصص، آموزش و توسعه و ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی و اقدام برای اصلاح و بهبود فرایندهای سازمانی.

در بخش سرمایه‌گذاری و توسعه؛ مدیریت فعال سرمایه‌گذاری‌های بورسی و بازاریابی پرتفوی در چهارچوب برنامه دو ساله، تحصیل ۱۴،۹۹۹ میلیارد ریال و واگذاری ۶،۵۰۰ میلیارد ریال سهام شرکت‌های بورسی، برنامه‌ریزی و آماده‌سازی شرکت‌های واجد شرایط گروه در جهت عرضه در بازار سرمایه، تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های حوزه سرمایه‌گذاری، رصد فعالانه فرصت‌های سرمایه‌گذاری، نظارت بر فرایند بازارگردانی شرکت‌های مدیریتی و کنترلی و همچنین پایش و ارزیابی پیشرفت برنامه دوساله در سطح شرکت اصلی و شرکت‌های گروه.

در بخش شرکت‌ها و مجامع؛ تدوین ضوابط و مقررات لازم، از جمله دستورالعمل راهبری معاونت شرکت‌ها و مجامع، تدوین دستورالعمل انتخاب مدیران در شرکت‌های تابعه، تدوین دستورالعمل ارزیابی عملکرد شرکت‌ها و برنامه‌ریزی خروج از شرکت‌های زیان‌ده و شرکت‌های غیرکنترلی سید دارایی‌های غیربورسی.

در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات؛ توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری شرکت، اقدام برای مستندسازی و مکانیزه کردن فرایندهای شرکت، راه‌اندازی سامانه ویدئو کنفرانس و جلسات آن‌لاین.

در بخش روابط عمومی؛ توسعه تعاملات اثربخش با ذی‌نفعان، ارتباط با رسانه‌ها و اطلاع‌رسانی شفاف فعالیت‌ها و دستاوردهای شرکت. **در بخش امور حقوقی و قراردادهای؛** نظارت بر دعاوی و پرونده‌های شرکت‌های گروه، نظارت و اظهارنظر در مورد قراردادهای و بررسی و رصد قوانین و شناسایی ظرفیت‌های پیش‌بینی‌شده در قوانین در جهت منافع شرکت و سهام‌داران.

در بخش حسابرسی داخلی؛ تدوین و اجرای دستورالعمل انتخاب و ارزیابی عملکرد کمیته‌های حسابرسی در شرکت‌های گروه، فعال‌سازی

واحد حسابرسی داخلی و کمیته حسابرسی در تمام شرکت‌های گروه و نظارت بر اجرای صحیح کنترل‌های داخلی.
در بخش دبیرخانه هیئت مدیره: برگزاری جلسات و مستندسازی وقایع و تدوین صورت‌جلسات، پی‌گیری مستمر مصوبات هیئت مدیره و ارائه گزارش از نتایج پیشرفت اجرای مصوبات.

در سطح شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی طی سال مالی مورد گزارش با کوشش و اهتمام شایسته مدیران و همکاران گام‌های استواری در جهت تحقق اهداف و زمینه‌سازی برای اجرای برنامه‌های توسعه‌ای برداشته شد که از اهم این اقدامات می‌توان به موارد زیر به تفکیک شرکت‌های گروه اشاره کرد:

شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم: برنامه‌ریزی در جهت افزایش سرمایه، ایجاد واحد تأمین مالی با هدف افزایش فعالیت‌های گروه، تأمین مالی اولین طرح سرمایه‌گذاری به صورت تأمین مالی جمعی، دریافت مجوز افزایش تعداد واحدهای صندوق دارا الگوریتم، افزایش سقف واحدهای صندوق بازارگردانی کوشا الگوریتم، افزایش تعداد نمادهای تحت بازارگردانی صندوق بازارگردانی کوشا الگوریتم، تأسیس و اخذ مجوز صندوق جسورانه پویا الگوریتم، پذیره‌نویسی صندوق جسورانه رشد یکم پیشگام.

شرکت توسعه برق و انرژی سپهر: تعیین تکلیف توافق‌نامه امهال تسهیلات خرید اقساطی نیروگاه شهید منتظر قائم و پرداخت بخشی از اقساط آتی، انجام تعمیرات اساسی تعدادی از واحدهای تولیدی نیروگاه، اخذ مجوز پروانه خرده‌فروشی برق، پذیرش هزینه مالی تسهیلات فروش اقساطی نیروگاه شهید منتظر قائم در سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۳۹۵ و ۱۳۹۸ به عنوان هزینه قابل قبول مالیاتی، درون‌سپاری تعمیرات بخشی از واحدهای نیروگاه، اصلاح ساختار مالی از طریق افزایش سرمایه، بهبود جریان وصول مطالبات از شرکت مدیریت شبکه برق ایران و انعقاد قرارداد مشاوره انجام عملیات بازار برق با سایر نیروگاه‌ها.

شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیرو پارسه: توافق نهایی با شرکت مگاتوان خاورمیانه و وصول مطالبات معوق، ادامه پی‌گیری، رفع و تکمیل نواقص در جهت تحویل پروژه فولاد سبا، برنامه‌ریزی و تأمین قطعات برای تعمیرات اساسی دو دستگاه مولد نیروگاه تنکابن.

شرکت توسعه معادن صدر جهان: پی‌گیری و اخذ مجوزهای قانونی بهره‌برداری از معادن و اکتشاف در محدوده‌های موجود، اجرای عملیات پیش تولید طلا از هیپ‌ها، نصب سنگ‌شکن، برنامه‌ریزی استقرار هیپ اصلی یک میلیون تنی، تجهیز آزمایشگاه، اجرای عملیات تأمین آب و برق و مواد مصرفی معدن طلای شادان در شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان.

شرکت لابراتوارهای سینادارو: اتمام راه‌اندازی فاز یک پروژه توسعه و انتقال (خط فرایند تولید اسپری)، راه‌اندازی دستگاه هواساز پروژه و بهره‌برداری از واحد آب‌سازی، انتقال تجهیزات خط آمپول و دستگاه BFS دوم به ساختمان جدید و برنامه‌ریزی و انجام اقدامات در خصوص کاهش دوره وصول مطالبات.

شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی: اصلاح ساختار مالی از طریق تسویه تسهیلات مالی و آزادسازی وثایق مربوطه و توسعه سرمایه‌گذاری‌ها در شرکت‌های گروه.

شرکت توسعه ساختمان خوارزمی: خروج از زیان‌دهی و اصلاح ساختار مالی، حل‌وفصل برخی از پرونده‌های حقوقی، برنامه‌ریزی در جهت فعال کردن عملیات شرکت، مولدسازی دارایی‌های شرکت، بازپرداخت بخش عمده تسهیلات مالی با بخشودگی جرایم.

شرکت تجارت گستران خوارزمی: توقف روند زیان‌دهی و دستیابی به سود عملیاتی، پی‌گیری پرونده‌های قضایی و وصول مطالبات سنواتی.

شرکت نفت و گاز و پتروشیمی زیما: پی‌گیری پرونده قضایی شرکت و حصول رأی محکومیت فروشنده در حکم دادگاه، بررسی و مطالعه پروژه‌ها و طرح‌های تولیدی و صنعتی.

در پایان، تأکید می‌شود که عزم و اراده برای توسعه سرمایه‌گذاری‌ها در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، امری است جدی و متکی بر برنامه‌ریزی واقع‌بینانه به پشتوانه برخورداری از نیروهای کارآمد، با فرهنگ سازمانی منسجم و مبتنی بر تخصص، تجربه، صداقت، صمیمیت و پویایی که با احساس مسئولیت در خصوص امانت‌داری از منافع هزاران سهام‌دار گران‌قدر این مجموعه همراه است. در این راستا ضمن قدردانی از همراهی و اعتماد سهام‌داران محترم و تلاش‌های بی‌وقفه تمامی همکاران ساعی و توانمند گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، امید است با تکیه بر لطف بیکران پروردگار متعال، در سال مالی پیش رو بتوانیم با هدایت راهبردی هیئت مدیره محترم شرکت، تلاش‌های مدیران گران‌مایه و تمامی همکاران ارجمند گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، در چهارچوب برنامه‌های مدون، ضمن ارتقای جایگاه گروه در فضای اقتصادی کشور و کمک به کارایی و شفافیت بیش از پیش بازار سرمایه، شاهد خلق ارزش برای تمامی ذی‌نفعان، به‌ویژه سهام‌داران گران‌قدر در راستای تحقق شعار «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» باشیم.



در این بخش می خوانید

برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی با مشارکت ۶۲/۵ درصدی سهامداران

««« مجمع و خارزم و تقسیم ۱۵۰ ریال سود به ازای هر سهم

برگزاری صبحانه کاری مدیران گروه سرمایه گذاری خوارزمی در آستانه مجمع عمومی

««« تقدیر از تلاش هدفمند مدیران شرکت های تحت پوشش گروه خوارزمی

نگاهی به جدیدترین تلاش های شرکت های زیرمجموعه گروه سرمایه گذاری خوارزمی

««« ایستاده و امیدوار

نگاهی به فعالیت های گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم

««« تمرکز بر توسعه خدمات بازار

گفت و گو با سمیرا برزی مهر، مدیر حسابرسی داخلی گروه سرمایه گذاری خوارزمی

««« موازین اعتمادسازی در عصر توسعه فرهنگ سهامداری

گفت و گو با دکتر حسن قاسمی، مدیرعامل کارگزاری آینده نگر خوارزمی

««« یکی از ۲۰ کارگزار برتر بازار سرمایه

تازه های خوارزمی



شرکت سرمایه گذاری
خوارزمی (تاسیس ۱۳۸۸)

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت سرمایه گذاری خوارزمی • مهرماه ۱۴۰۰

k h a r a z m i . i r

خوارزمی

Kharazmi Investment Company



شرکت سرمایه گذاری
خوارزمی (تاسیس ۱۳۸۸)

برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی با مشارکت ۶۲/۵ درصدی سهامداران

تقسیم ۱۵۰ ریال سود به ازای هر سهم در مجمع و خارزم

● **الین حواله**

نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، نماینده حسابرس مستقل و بازرس قانونی، اعضای هیئت مدیره، نمایندگان سهامداران حقوقی و تعدادی از سهامداران حقیقی، دو ناظر و منشی جلسه به صورت حضوری و با حضور ۶۲/۵ درصد از سایر سهامداران به صورت مجازی برگزار شد.

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت سرمایه گذاری خوارزمی برای بررسی عملکرد مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰، یکشنبه ۱۸ مهر ۱۴۰۰ با رعایت پروتکل‌های بهداشتی در محل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی برگزار شد. این جلسه با حضور





شرح عملکرد یک ساله توسط دکتر موسوی، مدیرعامل گروه

کردیم، اما اجازه ندادیم پرتفوی شرکت کوچک شود و امروز با افتخار در یک سال گذشته قریب به ۱۵۰۰ میلیارد تومان خالص سرمایه‌گذاری جدید داشتیم. در جمع دارایی‌ها رشد ۴۶ درصدی و در جمع بدهی‌ها، کاهش ۲۲ درصدی داشته‌ایم. حقوق مالکانه متعلق به صاحبان سهام در صورت‌های مالی تلفیقی، ۱۶۶ درصد، جمع درآمدهای عملیاتی ۱۲۶ درصد، سود عملیاتی ۲۰۰ درصد و سود خالص تلفیقی ۵۷۱ درصد نسبت به سال مالی قبل رشد داشته است که به مراتب بیشتر از سود شرکت اصلی است، که نشان از ثبات، استحکام و بنیة مالی شرکت است. بازده دارایی‌ها نیز از ۹ درصد در سال ۱۳۹۹ به ۴۲ درصد در سال ۱۴۰۰ رسیده است. اتفاق مهمی که باعث کاهش ۴۱ درصدی هزینه‌های مالی شده است، تعیین و تکلیف بدهی معوق شرکت تولید برق و انرژی سپهر به بانک صادرات بوده است. بازده حقوق صاحبان سهام و بازده دارایی‌های شرکت نیز از رشد قابل قبولی برخوردار بوده و همه تلاش ما این است که این روند رشد را حفظ کنیم. در شرکت اصلی جمع دارایی‌ها ۷۲ درصد رشد و بدهی‌ها ۳۶ درصد کاهش داشته است. حقوق مالکانه متعلق به صاحبان سهام ۹۷ درصد رشد و درآمدهای عملیاتی و سود عملیاتی و سود خالص به ترتیب ۲۴۸، ۲۴۷ و ۲۸۶ درصد رشد داشته‌اند.

با افتخار می‌گوییم که امروز خوارزمی در جرگه شرکت‌های هزار میلیارد تومانی به لحاظ سودآوری و سود خالص قرار گرفته است که سود خالص شرکت اصلی، ۲۲۰۰ میلیارد تومان شده است. برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی کرده‌ایم که این روند را تا سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۱ هم‌چنان با توجه بیشتر به کیفیت سود، حفظ کنیم. در ادامه شایان ذکر است که هزینه‌های مالی هم روند نزولی و کاهش ۲۵ درصدی داشته‌اند.

دکتر موسوی اقدامات هیئت مدیره و ارکان اجرایی شرکت را در یک سال گذشته به تفصیل بیان کرد: «در گام اول منشور هیئت مدیره تصویب و برنامه‌ریزی عملیاتی انجام شد و نظام‌های پایش و کنترل‌های داخلی توسعه یافت. کمیته‌های حسابرسی در تمام شرکت‌های گروه منصوب و فعال شدند. در تمامی شرکت‌ها حسابرسان داخلی منصوب و دستورالعملی در هیئت مدیره خوارزمی برای بررسی عملکرد کمیته‌های حسابرسی گروه و حسابرسان داخلی در هلدینگ تدوین و تصویب شد.»

شفافیت

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی تأکید کرد: «آیین‌نامه مبارزه با پول‌شویی را تدوین کردیم، زیرا سهام‌داران آگاه هستند که شرکت در دو سال قبل در مواردی به لحاظ شفافیت‌های مالی، حقوقی و عملکردی نکات و ابهاماتی داشت. بر همین اساس تمامی اعضای هیئت مدیره دست به دست هم دادند که شرایط بهتری را رقم بزنند. شعار ما بالا بردن شفافیت است. در گزارش بازرس قانونی ملاحظه می‌کنید که برای عدم رعایت قوانین و دستورالعمل‌های ابلاغی از طرف سازمان بورس، به جز مواردی که خارج از دید سازمان است، موردی نبوده که رعایت نکرده باشیم.»

دکتر سیدرضا موسوی، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، با معرفی و ارائه تاریخچه کوتاهی از پیشینه این شرکت از زمان تأسیس تاکنون، به ارائه گزارش عملکرد یک سال گذشته پرداخت.

او صحبت‌های خود را با خبر خوشی مبنی بر قرار گرفتن شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در رتبه چهارم بین ۴۰ شرکت سرمایه‌گذاری بورسی آغاز نمود. او هم‌چنین سهام شناور آزاد این شرکت را عدد ۵۰/۳۷ اعلام کرد که رتبه دوم بین شرکت‌های سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

وی افزود: ارزش بازار سهام و خازم نیز رتبه ششم را بین شرکت‌های سرمایه‌گذاری دارد و به طور متوسط در پنج سال اخیر بازدهی ۵۲ درصدی را برای سهام‌داران بلندمدت شرکت داشته است.

او درباره اهداف هیئت مدیره شرکت گفت: «ترکیب هیئت مدیره‌ای که اکنون در حضور شماست، قریب به دو سال و نیم است که در شرکت، مسئولیت سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی و اجرا را به عهده داشته است. یکی از مهم‌ترین محورهای ما در این دو سال تحقق شعار برنامه‌محوری و پای‌بند بودن به برنامه بوده است.»

پرتفوی بورسی و غیربورسی

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی پس از بیان مقدمه‌ای، گزارش‌های مالی سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۳/۳۱ را در حوزه‌های مختلف بررسی و بیان نمود: «با فرض در نظر گرفتن ارزش بازار برای پرتفوی بورسی و بهای تمام‌شده برای پرتفوی غیربورسی، ۸۳ درصد از وزن پرتفوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به سرمایه‌گذاری در بورس و مابقی به خارج از بورس اختصاص یافته است.

ترکیب صنایع پرتفوی بورسی شامل حدود ۳۰ درصد صنعت بانکداری، حدود ۳۰ درصد صنعت سیمان و آهک و گچ، ۱۹ درصد شیمیایی، ۱۱ درصد رایانه، ۱۱ درصد فلزات اساسی، ۱۰ درصد مواد و محصولات دارویی، ۷ درصد کانه‌های فلزی و ۷ درصد شرکت‌های چندرشته‌ای صنعتی است.

در سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد سال ۱۳۹۹ وزن صنعت کانه‌های فلزی نزدیک به ۲/۳ دهم درصد بوده که امروز این رقم حدوداً به ۶/۶ دهم درصد رسیده است. فلزات اساسی وزنی معادل ۴/۸ دهم درصد داشته که امروز به ۱۱ درصد رسیده، وزن حوزه شیمیایی هم ۱۲ درصد بوده که به ۱۹ رسیده. در این حوزه چند هدف داشتیم؛ یکی این که پورتفولیوی شرکت را متنوع کنیم که ریسک‌ها را کم کنیم و دوم این که از صنایع ارزش‌محور بهره‌مند شویم و درآمدهای مبتنی بر شرایط ارزی داشته باشیم. بر این اساس، سیاست‌گذاری مبتنی بر بررسی تحولات آتی اقتصاد جهانی و کشور انجام گرفت که طی آن تصمیم‌گیری شد وزن صنایع ارزش‌محور در پرتفوی شرکت افزایش پیدا کند.»

سیاست‌گذاری مدیریت دارایی‌ها

دکتر موسوی در ادامه افزود: «در حوزه سیاست‌گذاری مدیریت دارایی‌ها، در یکی دو سال گذشته بخش زیادی از بدهی‌های غیرمولد گروه خوارزمی را تسویه

قریب به ۳۰ مورد بند حسابرسی داشتیم که امسال به هفت بند رسیده است. دو مورد بند حسابرسی است که یکی در میان دوره‌های حذف می‌شود و دیگری سنواتی است که پی‌گیری می‌شود. سعی کردیم این روند را ادامه داده و شفافیت را سرلوحه کارمان قرار دهیم.»

مدیریت منابع مالی

دکتر موسوی در ادامه گفت: «در حوزه مدیریت منابع مالی، اصلاح ساختار مالی شرکت‌های گروه را داشته‌ایم که در چند شرکت هم افزایش سرمایه با هدف اصلاح ساختار مالی را به سرانجام رسانده‌ایم. یکی از آن‌ها افزایش سرمایه شرکت در یک سال اخیر بود که قریب به ۸۴ درصد از مجموع ۲۳۰ هزار نفری سهام‌داران در آن مشارکت داشتند و در بین اشخاص حقوقی مشارکت ۹۸ درصدی داشتیم که بالاترین نرخ مشارکت در تاریخ شرکت خوارزمی بوده است. هم‌چنین برای افزایش سرمایه بعدی برنامه‌ریزی خواهیم داشت.»

دعوت و پیشنهاد ریاست محترم بورس، برای انتشار اوراق اجاره سهام به پشتوانه سهام موجود در شرکت‌های گروه داشته‌ایم و با پی‌گیری‌های صورت گرفته نزدیک به ۶۰۰ میلیارد تومان را مجوز گرفته‌ایم و موافقت اصولی آن نیز اخذ شده است و در حال رایزنی برای زمان مناسب برای اجرای آن هستیم.

در ادامه، تسهیلات با نرخ بالا را تسویه کردیم و در ازای آن حداثباری گرفتیم. یعنی دست شرکت‌ها را خالی نگذاشتیم و اگر ۲۰ واحد را تسویه کردند، به جای آن ۴۰ واحد حد اعتباری داده‌ایم که پشتوانه مالی شرکت‌هایی شود که طرح‌های توسعه دارند و با فراغ بال کارهای توسعه‌ای را انجام دهند.»

فرایندهای تصمیم‌گیری و ساختارهای مدیریتی

دکتر موسوی اقدامات انجام‌شده در حوزه فرایندهای تصمیم‌گیری و ساختارهای مدیریتی را این‌طور تشریح کرد: «کمیته‌های تخصصی هیئت مدیره، شامل کمیته حسابرسی، کمیته نظارت بر امور راهبردی، کمیته انتصابات و کمیته سرمایه‌گذاری را در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی فعال کردیم.»

در حوزه فرایندها، کارگروه‌هایی برای بهبود و مستندسازی فرایندهای اصلی و پشتیبانی شرکت‌های اصلی در گروه ایجاد و فعال کردیم. هم‌چنین در حوزه آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های هیئت مدیره، چهار مورد از آیین‌نامه‌ها را به تصویب رسانده‌ایم و در حوزه‌های اجرایی ۱۶ دستورالعمل اجرایی تدوین و تصویب شده است. بنابراین، تصمیم گرفته‌ایم به جای سلیقه افراد این ساختارها باشند که در شرکت کار می‌کنند.

یکی از ابتکارات ما در یکی دو سال اخیر در حوزه حقوقی ایجاد کمیته حقوقی در شرکت اصلی برای پیش و نظارت بر مسائل قراردادی و حقوقی برای شرکت اصلی و شرکت‌های گروه است.

در حوزه منابع انسانی، نظام‌هایی برای تفکیک وظایف، شرح وظایف سازمانی و فرایندهای اجرایی کارها تدوین و اجرا کردیم و در حوزه الکترونیک، توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری در دستور کار است.»

عملکرد شرکت‌های زیرمجموعه

در یک سال گذشته نه‌تنها شرکت خوارزمی تمام تلاش خود را در موارد

اعلام‌شده با هدف رشد هرچه بیشتر گروه سرمایه‌گذاری انجام داده است، از کمک به شرکت‌های زیرمجموعه نیز دریغ نکرده است و نتایج نیز نشان‌دهنده این است که شرکت‌های زیرمجموعه با توجه به این حمایت‌ها و نظارت‌ها مسیر رو به رشدی را در پیش گرفته‌اند.

رتبه‌بندی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی به گزارشات مدون‌شده از سوی شرکت بسنده نکرده و رتبه‌بندی برون‌سازمانی نیز انجام داده است. بر اساس توضیحات مدیرعامل مجموعه، حدوداً از هفت ماه قبل، این شرکت تیم رتبه‌بندی اعتباری پایا را برای این منظور انتخاب کرده است. این تیم بعد از دریافت اطلاعات، فرایندها، نظام‌های تصمیم‌گیری، بهداشت اعتباری، نظام‌های اعطای اعتبار و تصمیم‌گیری‌های مالی در سطوح مالی و مدیریتی شرکت را ارزیابی کرده است. نتیجه نشان‌دهنده آن است که رتبه اعتباری بلندمدت شرکت رشد بسیار خوبی داشته و رتبه BBB+ را دریافت کرده است. رتبه اعتباری کوتاه‌مدت (درجه سرمایه‌گذاری) نیز A2 است.

اکنون، بر اساس این درجه سرمایه‌گذاری و رتبه اعتباری، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی توانایی انتشار اوراق بهادار بدون تأمین وثیقه و ضامن را در بازار سرمایه دارد، که نتیجه تمامی مراقبت‌ها و سیاست‌گذاری‌هایی است که در راستای ارتقای شفافیت و عملکرد شرکت‌های گروه مدنظر بوده است.

جمع‌بندی

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی پیام پایانی خود را این‌گونه بیان کرد: «با اعلام امیدواری برای سهام‌داران امیدوارم بتوانیم با پشتیبانی همیشگی شما سهام‌داران محترم و حمایت‌ها و انسجامی که در هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است، خدمت‌گزار شما سهام‌داران عزیز در مسیر تحقق شعار ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها باشیم.»

پس از اتمام سخنان دکتر موسوی، پاسخ به سؤالات سهام‌داران و گزارش بازرس قانونی و توضیحات لازم از سوی مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره و برخی معاونان شرکت، صورت‌های مالی گروه خوارزمی برای سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰ به تصویب مجمع عمومی عادی سالیانه سهام‌داران رسید.

به این ترتیب، مقرر شد ۱۵۰ ریال سود به هر سهم تعلق گیرد، مؤسسه حسابرسی رازدار برای سال ۱۴۰۱ انتخاب شد و دست‌مزد این مؤسسه بنا بر تصویب کمیته حسابرسی شرکت در این سال ۱۹۰ میلیون تومان مقرر شد. هم‌چنین روزنامه دنیای اقتصاد نیز برای انتشار اطلاعات، آگهی‌ها و... تأیید شد.*

*گزارش تکمیلی عملکرد شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال مالی گذشته، از زبان مدیرعامل گروه، در قالب مطلب «سخن نخست» ارائه شده است.





پیام رئیس هیئت مدیره برای سهام‌داران

شرکت‌های گروه و همه همکاران گروه خوارزمی با تلاشی وصف‌ناشدنی در این دو سال در راستای استراتژی و خط‌مشی‌های تعیین‌شده، لحظه‌ای دست از تلاش و کوشش نکشیدند و ماحصل تلفیق و اجرای استراتژی و سیاست‌های ذکر شده طی دو سال گذشته (از زمان استقرار تیم مدیریتی جدید در ابتدای سال ۱۳۹۸) با خلایق و پشتکار تیم اجرایی، دستیابی به عملکرد مالی و غیرمالی قابل توجه در شرکت اصلی و شرکت‌های گروه بوده که قابل تقدیر و بی‌نظیر است، از جمله:

- رشد ۹۴ درصدی جمع دارایی‌ها طی دو سال
- کاهش ۵۴ درصدی بدهی‌ها طی دو سال
- رشد ۱۵۶ درصدی حقوق صاحبان سهام طی دو سال
- رشد ۱۴۹۳ (حدوداً ۱۵۰۰) درصدی سود خالص (یعنی از ۱۳۸۰ میلیارد ریال به ۲۲ هزار میلیارد ریال رسیده است) طی دو سال
- مشارکت بیش از ۸۴ درصدی سهام‌داران در افزایش سرمایه که نشان از حسن اعتماد آن‌ها دارد.

نگاهی به آینده

استمرار سودآوری و رشد گروه خوارزمی در گرو طراحی و اجرای استراتژی‌های متناسب برای آینده گروه است. اکنون که به لطف الهی در دو سال گذشته، حجم بالایی از مسائل و مشکلات گروه حل‌وفصل شده است، رشد استراتژیک، راهبرد بعدی گروه خواهد بود. برای تحقق این استراتژی دو خط‌مشی، توسعه کسب‌وکار و نوآوری، ضمن ادامه توجه به خط‌مشی‌های قبلی مورد تأکید است.

- ایجاد زیرساخت‌های توسعه کسب‌وکار
- افزایش سرمایه تا ۵۰ هزار میلیارد ریال که قبلاً مجمع محترم اختیار اجرای آن را به هیئت مدیره تفویض کرده است، بستری برای اجرای طرح‌های توسعه در شرکت‌های گروه خواهد بود.
- تهیه برنامه دوسالانه بعدی برای هدف‌گذاری ورود به کسب‌وکارها و بازارهای جدید
- تشکیل کمیته سرمایه‌گذاری، تصویب آیین‌نامه سرمایه‌گذاری و بیانیه سیاست سرمایه‌گذاری برای چهارچوب‌بخشی به سرمایه‌گذاری‌های گروه
- پیاده‌سازی فرایندهای مدیریت پروژه در شرکت اصلی و شرکت‌های گروه با هدف اطمینان از اجرای پروژه‌های توسعه
- ارتقای بازدهی سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت از طریق عرضه سهام شرکت‌های گروه در بازار سرمایه و فروش، یا انحلال شرکت‌های کم‌بازده نوآوری
- بررسی نقاط قوت ورود به عرصه‌های جدید سرمایه‌گذاری، به‌ویژه حوزه‌های فناوری اطلاعات و نفت و گاز و پتروشیمی
- نوآوری در فرایندهای انجام کار، به‌ویژه از طریق افزایش هم‌افزایی شرکت‌های گروه در قالب ایجاد هلدینگ برق و انرژی و توجه به موضوع تعمیرات حوزه برق و انرژی، هلدینگ توسعه معادن و ایجاد کارخانه فرآوری سیار ضمن گسترش محدوده‌ها

دکتر جواد فرشیا فراهان به مناسبت برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی خطاب به سهام‌داران این شرکت پیامی صادر کرد.

متن این پیام به شرح زیر است:

استراتژی

هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در دو سال گذشته، راهبرد موقعیت‌یابی استراتژیک را انتخاب و بر اجرای موفق آن نظارت کرده است. هدف از اجرای این استراتژی رفع مشکلات موجود گروه خوارزمی و تثبیت و ارتقای برند و جایگاه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در بازار سرمایه از طریق افزایش درآمدها ضمن صیانت از دارایی‌ها بوده است.

خط‌مشی

برای اجرای موفق استراتژی موقعیت‌یابی، هیئت مدیره بر مجموعه‌ای از خط‌مشی‌ها تأکید کرد. مهم‌ترین دغدغه هیئت مدیره در این دو سال و در تمام جلسات، حصول اطمینان از حرکت شرکت در راستای استراتژی و در چهارچوب خط‌مشی‌ها بوده است. مهم‌ترین خط‌مشی‌های مورد تأکید به شرح زیر است:

۱. پیاده‌سازی اصول حاکمیت شرکتی: مهم‌ترین محورها در این خط‌مشی: برنامه‌محوری (تهیه برنامه شش‌ماهه گروه، شروع به کار کمیته نظارت بر امور راهبردی، تهیه برنامه عملیاتی دوساله با مشارکت همه شرکت‌های گروه و نظام پایش)

- برقراری و ایجاد تطابق میان ساختار و فرایندهای شرکت
- تصویب آیین‌نامه‌های مورد نیاز برای اصلاح و بهبود رویه‌های انجام کار
- ایجاد دبیرخانه هیئت مدیره و تأکید بر مستندسازی دقیق فرایندهای تصمیم‌گیری در هیئت مدیره
- ۲. تأکید بر اثربخشی کنترل‌های داخلی و ارتقای شفافیت
- تأکید بر فعالیت اثربخش کمیته‌های حسابرسی شرکت‌ها و اهمیت کنترل‌های داخلی

- شفافیت مالی و رفع بندهای حسابرسی شرکت‌ها
- افشای اطلاعات در موعد مقرر
- ۳. حفظ و ارتقا حقوق سهام‌داران:
- اصلاح پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها با هدف ایجاد سود پایدار و باکیفیت
- مدیریت هزینه‌ها
- تمرکز بر مولدسازی دارایی‌های گروه و ارتقای نرخ بازده دارایی‌ها
- پرداخت به‌موقع سود سهام

اقدامات و نتایج

استراتژی‌ها و برنامه‌ها حتی اگر در حد اعلامی خود طراحی شوند، بدون اجرای دل‌سوزانه و خستگی‌ناپذیر بی‌نتیجه خواهد بود. مدیرعامل، معاونان و مدیران



پیام هیئت مدیره

درصدی سهامداران که حاکی از حسن اعتماد به سهامداران گروه خوارزمی است، محقق شد. گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی توانسته است در این ۱۲ ماه علاوه بر حل مسائل و مشکلات گذشته، زمینه‌های برداشتن گام‌های بلند رشد و توسعه را فراهم کند و بر اهداف، برنامه‌ها و تعهدات سال گذشته جامه عمل بپوشاند.

استقرار نظام‌های حاکمیت شرکتی و اجرای دستورالعمل‌های آن، شکل‌گیری و آغاز به کار کمیته سرمایه‌گذاری، تصویب و اجرای آیین‌نامه‌های مرتبط با مدیریت سرمایه‌های انسانی نیز از دیگر اقدامات شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی است.

برای تداوم اجرای برنامه‌ها در گروه، سیستم پایش و ارزیابی تحقق اهداف استراتژیک راه‌اندازی شده است و زمینه‌های اجرای برنامه دوساله، با هدف خلق بالاترین ارزش ممکن برای سهامداران از طریق بهره‌گیری هوشمندانه از فرصت‌های ناب سرمایه‌گذاری در دستور کار قرار دارد. با تقویت فرهنگ برنامه‌محوری در تمامی ارکان گروه و نهادینه‌سازی فرهنگ خالقیت و نوآوری، سرآمدی در بازار سرمایه و درخشش نام گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی دور از دسترس نخواهد بود. برای تحقق این چشم‌انداز و با توجه به شناخت وضع موجود و پیش‌بینی شرایط اقتصادی در سال‌های آینده، اولویت‌های راهبردی گروه، سیاست‌گذاری برای توسعه، مدیریت فعال دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها، توسعه سرمایه‌های انسانی، مدیریت فعال جریان نقدی و بهبود و توسعه ارتباطات و زیرساخت‌ها خواهد بود.

اکنون که در سالی دیگر از خدمت به همه ذی‌نفعان شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی هستیم، امیدواریم با مدد الهی، همراهی سهامداران، تلاش مجذانه مدیران و کارکنان و هم‌دلی سایر ذی‌نفعان، بتوانیم گام‌های استوار دیگری برداریم و رسالت خود را که «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» است، بیش از پیش عینیت بخشیم.

سال مالی منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۴۰۰، سال پرفرازونشینی بود. از یک سو ادامه پاندمی کرونا باعث کاهش چشم‌گیری در رشد اقتصاد جهانی شده بود و از سوی دیگر، با شروع واکسیناسیون گسترده در جهان، امید تازه‌ای در جهت رشد اقتصاد جهانی پدید آمد. به‌طوری‌که با بهبود تقاضا و محدودیت عرضه کالاها، قیمت بسیاری از کالاهای اساسی نیز پس از کاهش قابل توجه در این دوره، به سطوح قیمتی قبل از پاندمی کرونا بازگشت. در ایران نیز با وجود مسائلی چون وجود تحریم‌های بین‌المللی و شرایط اقتصادی حاکم، مطابق با گزارش بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در خرداد ۱۴۰۰، نرخ رشد تولید ناخالص داخلی به ۳/۶ درصد رسید. در این دوره بازار سرمایه کشور نیز با نوسانات قابل توجهی همراه بود، به‌طوری‌که شاخص کل بورس پس از یک روند صعودی تا مردادماه ۱۳۹۹، روند اصلاحی شدیدی را تجربه کرد و در نهایت بازدهی منفی هشت درصدی را برای سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰ به ثبت رساند.

برای عبور از شرایط سخت و تداوم خدمت‌رسانی به سهامداران محترم، رویکردهای مدیریت ریسک، ارتقای ساختار مالی گروه، مدیریت هزینه‌های مالی، ارتقای بهره‌وری سرمایه‌های انسانی و تجدید ساختار عملیات شرکت زیر چتری از برنامه‌محوری و تفکر استراتژیک اتخاذ شد. با عنایت الهی، اعتماد سهامداران و سخت‌کوشی مدیران و همکاران، حاصل تدابیر اتخاذشده، رشد ۱۲۶ درصدی درآمدهای عملیاتی، رشد ۵۷۱ درصدی سود خالص، رشد ۱۶۶ درصدی حقوق صاحبان سهام و هم‌چنین کاهش هزینه‌های مالی به میزان ۴۲ درصد در صورت‌های مالی تلفیقی نسبت به سال مالی گذشته بوده است.

مفتخریم اعلام کنیم که پرافتخارترین دوره افزایش سرمایه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی با وجود نوسانات شدید بازار سرمایه و خروج حجم قابل توجهی از نقدینگی از سوی سهامداران حقیقی در ماه‌های اخیر، با مشارکت بیش از ۸۴



برگزاری صبحانه کاری مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در آستانه مجمع عمومی

تقدیر از تلاش هدفمند مدیران شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

بوده است. دو و نیم سال قبل با حدود ۱۸ بند اساسی در حوزه‌های مقرراتی، حسابداری و حسابرسی روبه‌رو بوده‌ایم، اما امروز شرایط بسیار شفاف و روشنی داریم.»
او تحقق این هدف را علاوه بر لطف خداوند، محصول اعتقاد مدیران به رفتار حرفه‌ای دانست و در این باره اضافه کرد: «این اصول حرفه‌ای جلوه‌هایی دارد که از جمله آن‌ها، اصول حاکمیت شرکتی است. در گروه خوارزمی سعی کردیم تا جایی که می‌توانیم، اصول حاکمیتی شرکتی را پیاده‌سازی کنیم، زیرا وجود یک سازوکار حرفه‌ای بهتر از نداشتن سیستم و رفتار سلیقه‌ای عمل می‌کند.»

موسوی یادآوری کرد که گروه خوارزمی در جرگه شرکت‌های هزار میلیاردی از لحاظ سودآوری قرار گرفته و این سودآوری قطعاً پایدار خواهد بود.

او درباره وعده‌های داده‌شده در مجمع سال‌های قبل گفت: «تلاش کردیم تقریباً به تمامی وعده‌هایی که در مجمع سال قبل و دو سال قبل به سهام‌داران محترم دادیم، در حد امکان جامه عمل بپوشانیم. در سال دوم برنامه دوسالانه هستیم و باید اهدافی را که پیش‌بینی کرده بودیم، محقق کنیم.»

آینده درخشان خوارزمی

در این جلسه، دکتر جواد فرشلاف ماهریان، رئیس هیئت مدیره، به گزارش وضعیت این مجموعه پرداخت و گفت: «در بدو ورود ما، شرکت به مدت پنج سال زیان‌ده بود و شرکت مادر تحرک خاصی برای ایجاد تغییر نداشت، اما اکنون به لطف خداوند، هیئت مدیره همراه، مدیر جدی و پای کار و مهم‌تر از آن انتخاب شایستگی که توانایی حل مشکلات و هدایت‌گری دارند، با گذشته تفاوت بسیاری داریم.»

او بر حمایت جدی شرکت اصلی و انجام پشتیبانی‌های خاص برای پیشبرد کارهای گروه خوارزمی تأکید کرد و گفت: «مرحله گذر در این مسیر، بر اساس حفظ دارایی‌ها و ثبات در مدیریت مسیر اصلی و استراتژیک طراحی شده بود که با موفقیتی غیرقابل پیش‌بینی گذشت. حالا پا در مسیر توسعه‌ای خاصی گذاشته‌ایم. انتظاری که از دوستان داریم،

جلسه صبحانه کاری مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی با رعایت پروتکل‌های بهداشتی با حضور اعضای هیئت مدیره، مدیرعامل، معاونان و مدیران این شرکت و مدیران عامل شرکت‌های گروه، ۱۲ مهر در محل هتل المپیک تهران برگزار شد.
در ابتدای این جلسه، دکتر سیدرضا موسوی، مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، با قدردانی از حضور یک‌پارچه مدیران شرکت‌ها، هدف از برگزاری این جلسه را قدردانی از زحمات مدیران اعلام کرد.

مدیران، ثروت اصلی گروه خوارزمی

دکتر موسوی مدیران سرمایه‌گذاری خوارزمی را به عنوان ثروت‌های اصلی و خالقان دستاوردهای ارزشمند در گروه معرفی کرد و درباره دارایی‌های مالی گروه طی این سال‌ها اضافه کرد: «دارایی‌های تحت مدیریت گروه خوارزمی بالغ بر ۲۵ هزار میلیارد تومان است. ۱۴ شرکت فرعی و کنترلی و شش شرکت وابسته و در مجموع ۲۰ شرکت در گروه خوارزمی به شکل مدیریتی مشغول به فعالیت هستند.»

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، جمع دارایی‌هایی را که در گروه خوارزمی از سوی شرکت اصلی مدیریت می‌شود و فعالیت‌های اقتصادی انجام می‌دهد، قریب به هفت‌هزار میلیارد تومان اعلام کرد و گفت که باقی آن در شرکت‌هایی مانند سینادارو، توسعه برق و انرژی سپهر، نیروپارسه، بازرگانی و سایر شرکت‌ها در جریان است.

هم‌چنین او در ادامه بیان کرد که برنامه‌محوری، رفتار حرفه‌ای، پایبندی به اصول حاکمیت شرکتی، مدیریت حرفه‌ای در بنگاه و پایبندی به برخی اصول اخلاقی حرفه‌ای شعارهایی بوده که سعی شده در عمل هم جلوه‌هایی داشته باشد.

او با تأکید بر پایبندی به قوانین و مقررات و شفافیت در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، گفت: «هیچ بندی در رابطه با عدم رعایت قوانین و مقررات، الزامات و دستورالعمل‌های سازمان بورس وجود ندارد و تمامی موارد رعایت شده است؛ به جز یکی دو مورد که خارج از کنترل و مربوط به سهام‌داران

این است که مسیرهای توسعه فرمایشان را به نحوی مطلوب طراحی کنند.»

رئیس هیئت مدیره خوارزمی با اشاره به این که هیئت مدیره شرکت‌های گروه به نحوی سازمان‌دهی و انتخاب شده‌اند که شایسته‌ترین‌ها در جایگاه‌های مدیریت قرار بگیرند، افزود: «از این همه فعالیت که ناشی از آن است که تلاش‌های ارزشمندی که همکاران گروه انجام داده‌اند، به ثمر رسیده و راه رشد و تعالی را طی می‌کند، سپاس‌گزاریم. امیدوارم با سامان‌دهی فعالیت‌هایی برای توسعه محصول و رشد بازار در قالب استراتژی‌هایی که دوستان طراحی و به شرکت مادر منعکس می‌کنند، آینده درخشانی را برای گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی رقم بزنیم.»

دکتر فرشایف در پایان سخنان خود و درباره انتظار هیئت مدیره از مدیریت شرکت خوارزمی و همکارانش در گروه‌ها گفت: «تلاش‌هایی صورت می‌گیرد که با تعامل‌هایی که گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی با شرکت‌ها خواهد داشت، کاستی‌ها را به حداقل برسانیم. سعی می‌کنیم هلدینگ را در مسیر اصلی خودش که همان بحث اجرای پروژه‌هاست، پیش ببریم و کنترل و نظارت بر اجرای پروژه‌ها از طرف هلدینگ بیشتر صورت بگیرد. درباره تأمین منابع مالی پروژه‌ها، خواسته اصلی هیئت مدیره از شرکت این است که سیستم هلدینگ را به نحو مطلوب پیاده‌سازی کند.»

تلاش مدیران باعث افتخار گروه خوارزمی است

داریوش عظیمی سجادی، نایب‌رئیس هیئت مدیره این شرکت نیز گفت: «نتایج به‌دست‌آمده از سوی تمامی گروه‌ها، شرکت‌ها و مدیران گروه خوارزمی باعث افتخار است و ناشی از تلاش و همت و دل‌بستگی تمامی دوستان برای وظایف مشخص‌شده‌شان است.» او از تیم حاضر در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی که با تلاششان این مجموعه را به نقطه کنونی رسانده‌اند، تشکر کرد.

مدیران گروه خوارزمی، مجموعه‌ای از دانش و تجربه

امیرمهدی امینیان، عضو هیئت مدیره خوارزمی سخنان خود را این‌گونه آغاز کرد: «مجموعه‌ای از دانش و تجربیات را در کنار خود می‌بینم و در کنار هم هستیم و این باعث بالندگی سازمان است که چنین حجمی از دانش و تجربه کنار هم جمع شده‌اند.» امینیان معتقد است یکی از دلایل موفقیت‌های اخیر حضور این افراد فرهیخته، صاحب‌نظر و باتجربه در گروه خوارزمی است و این نشست‌ها می‌تواند به بالندگی مجموعه کمک کند و رفع‌کننده بسیاری از مشکلات

و مسائل شرکت باشد.

او جایگاه خوارزمی به عنوان یکی از بهترین شرکت‌های بازار سرمایه را حاصل حضور چندصد هزار نفری سهام‌دارانش دانست و گفت: «این استقبال از شرکت از ظرفیت‌های این مجموعه است.» امینیان ضمن قدردانی از تمامی کارکنانی که در سطوح میانی و پایین سازمانی فعالیت می‌کنند، یادآوری کرد که این حاصل کار همه است که سیستم را به گردش می‌اندازد و ثروت‌آفرینی می‌کند.

سال آینده، سال تکرار موفقیت

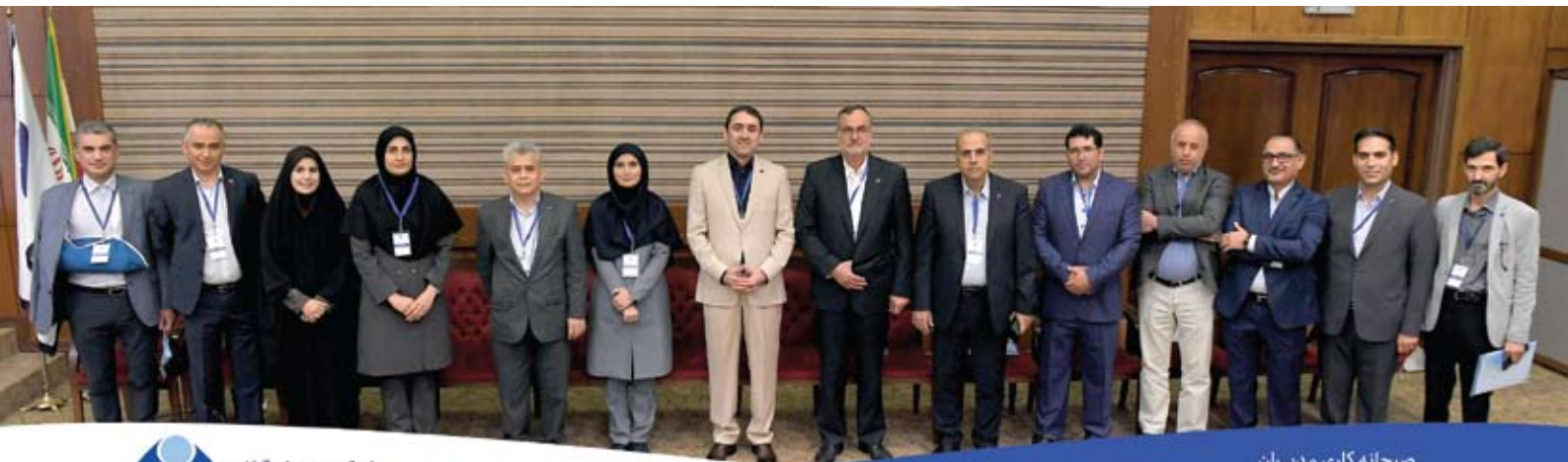
بهرروز خدارحمی، دیگر عضو هیئت مدیره نیز گفت: «تردیدي ندارم که اتفاق‌های خوبی که رقم خورده است، با اصلاح ساختاری انجام شده است و آنچه به عنوان عملکردهای خوب و ارزشمند در مجموعه شرکت‌ها رقم خورده است، از جنس عملکردهای مستمر، ماندگار و قابل تکرار است. ان‌شاءالله در سال‌های آینده همین وضعیت را تجربه خواهیم کرد.»

نتیجه تلاش و همت همه‌جانبه گروه خوارزمی

محمدتقی چراغی، معاون شرکت‌ها و مجامع شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز در این جلسه، نتایج درخشان به‌دست‌آمده در یک سال گذشته را حاصل فعالیت‌های شرکت‌های گروه دانست که به گفته او، با همت و همکاری همه‌جانبه مدیران شرکت‌ها و همکاران گروه‌ها حاصل شده است. او افزود: «راهنمایی‌های هیئت مدیره و مدیران توانمند آن در به ثمر نشستن این تلاش‌ها انکارناپذیر است.»

از دیگر حاضران این جلسه که به بیان نظرات خود پرداختند، مهندس سیدوحید مدنی، مدیرعامل تولید و توسعه نیروپارسه، سعید احسانی، مدیرعامل توسعه ساختمان، دکتر مرتضی فرجی، مدیرعامل مجموعه تجارت‌گستران خوارزمی، محسن دانک، مدیرعامل مدیریت تولید برق و داود رئیسی، مدیرعامل شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان بودند. همچنین حسن قاسمی، مدیرعامل کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، دکتر کریم افشار، مدیرعامل توسعه برق و انرژی سپهر، علی جوانمردی وزیر، مدیرعامل توسعه مدیریت خوارزمی، آرش آقاقلیزاده خیای، مدیرعامل سبذگردان الگوریتم، مسعود احمدزاده، مدیرعامل لابراتوارهای سینادارو و رضا غلامعلی‌پور، مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم آخرین وضعیت شرکت‌های تحت مدیریت‌شان را تشریح کردند.





گزارش تصویری صبحانه کاری مدیران گروه سرمایه گذاری خوارزمی





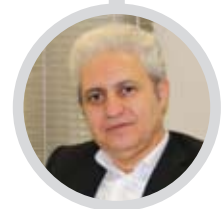
نگاهی به جدیدترین تلاش‌های شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

ایستاده و امیدوار

گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی مثل هر بنگاه اقتصادی دیگری این روزها شرایط حساس و پرچالشی را تجربه می‌کند. افت و خیزهای بازار سرمایه از یک سو و تداوم تحریم‌های ظالمانه اقتصادی از سوی دیگر، مسیر رشد و توسعه شرکت‌ها را پریچ‌وخم‌تر از سال‌های گذشته کرده است. در چنین شرایطی مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی کوشیده‌اند با تأکید بر برنامه‌محوری، روند روبه‌رشد مجموعه و رضایت سهام‌داران خود را حفظ کنند. در آستانه برگزاری مجمع عمومی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال ۱۴۰۰، به سراغ شرکت‌های زیرمجموعه این هلدینگ پرسابقه رفته‌ایم و از آن‌ها خواسته‌ایم وضعیت خود را حول چهار محور زیر توصیف کنند:

۱. دستاوردها و فعالیت‌های اخیر مجموعه
۲. میزان تحقق اهداف پیش‌بینی‌شده شرکت در برنامه دوساله
۳. مهم‌ترین دستاورد در سال گذشته و تأثیر آن بر روند حرکت مجموعه
۴. اولویت‌های تعیین‌شده برای سال ۱۴۰۰ برای رضایتمندی سهام‌داران





مسعود احمدزاده؛ مدیر عامل و عضو

هیات‌مدیره شرکت لابراتوارهای سینادارو

۱- اهم اقدامات صورت‌گرفته و نتایج حاصله در شرکت لابراتوارهای سینادارو عبارت است از:
۱-۱- برقراری ارتباط سازمانی با تشکیل کمیته‌های تخصصی و پیگیری هفتگی از جمله:

- کمیته وصول مطالبات
- جلسات کاپا جهت بررسی و اصلاح خصوص تولید فعلی
- کمیته فروش
- کمیته بررسی نرخ فروش محصولات و بهای تمام‌شده

نتایج حاصله: اصلاح قیمت فروش تعداد ۷۰ محصول که برخی از آنها از سال ۹۷ هیچ‌گونه اصلاح نرخ فروشی نداشته است، کاهش زمان وصول مطالبات و اصلاح قراردادهای فروش و اخذ تضامین لازم از شرکت‌های پخش و همچنین افزایش تعداد شرکت‌های پخش با دوره وصول مطالبات ۶۰ روزه به جای دوره ۹۰ روزه، افزایش هزینه بازاریابی در برخی از قراردادهای فروش از ۱/۵ درصد به ۲ درصد.

۱-۲- بازنگری فرآیند تولید تا مرحله تحویل به مشتری جهت کوتاه کردن زمان توقف محصولات در انبار شرکت به منظور کاهش دوره گردش کالا و استفاده بهینه از ظرفیت تولید و سرمایه در گردش.

۱-۳- کاهش بهای تمام‌شده محصولات با بازنگری تأمین‌کنندگان مواد اولیه و استفاده از ظرفیت جدید تأمین‌کنندگان جدید که منجر به کاهش قیمت خرید مواد اولیه در برخی از اقلام بسته‌بندی و مواد اولیه گردید.

۱-۴- سورس‌یابی جدید تأمین‌کنندگان ماشین‌آلات، تجهیزات و مواد اولیه از منابع اروپایی به چینی و ایرانی با رویکرد اصلاح قیمت و حفظ کیفیت مورد تأیید سازمان غذا و دارو و

استانداردهای GMP و فارماکوپه.

۱-۵- تجهیز خطوط تولید قدیم به ماشین‌آلات الصاق برچسب اصالت که از پنج سال گذشته جزو الزامات سازمان غذا و دارو بوده و تاکنون این مهم صورت نپذیرفته بود و عدم تجهیز خطوط تولید می‌توانست منجر به جلوگیری از عرضه محصولات به بازار توسط سازمان غذا و دارو گردد.

۱-۶- پرداخت مطالبات معوق پیمانکاران و تعدیلات قرارداد پیمانکاران به جهت تسریع در جهت اجرای پروژه به‌گونه‌ای که امکان تحویل موقت و جمع‌آوری کارگاه‌های موقت پیمانکار تا پایان شهریور انجام گردید.

۱-۸- افزایش دیماند برق از ۱/۶ مگاوات به ۳/۲ مگاوات که با تکمیل کارهای اصلاحی ۵ پست خارج از شرکت با هماهنگی اداره برق منطقه‌ای در این تابستان و پیک مصرف برق، عملیات قطعی‌های موقت برق انجام گردید که در نهایت کنترل جدید در مهرماه نصب و به بهره‌برداری می‌رسد.

۱-۹- راه‌اندازی سیستم آب‌ساز و انجام validation توسط کارشناس ایتالیایی.

۱-۱۰- نصب و راه‌اندازی ژنراتور دوم جهت حفظ پایداری تولید در ایام قطع برق طولانی در تابستان.

۱-۱۱- بازسازی سیستم‌های برودتی جهت هواسازهای تولید جهت حفظ استمرار فعالیت تولید.

۱-۱۲- راه‌اندازی دو دستگاه BFS و تست اولیه با WFI و تولید نمونه‌های اولیه برای محصولات قطره توسط شرکت ایتالیایی Angela brevetti
۱-۱۳- تکمیل کابل‌کشی و نصب ولوها و کابل‌های بخش باقی‌مانده ماشین‌آلات تولیدی در پروژه جدید توسط کارشناس شرکت Cor-Bram در ایام تابستان.

۱-۱۴- ایجاد بستر مناسب جهت حضور کارشناسان

اتوماسیون شرکت bram-cor برای راه‌اندازی شروع خط ساخت در پروژه جدید (هماهنگی جهت اخذ ویزا در دست انجام است).

۱-۱۵- حمل و ترخیص دو دستگاه کانوایر برای خطوط تولید از شرکت آلمانی MA و انجام هماهنگی‌های لازم برای حضور کارشناسان این شرکت برای نصب و راه‌اندازی.

۱-۱۶- سفارش‌گذاری بسته‌بندی خطوط BFS شامل آنسکر مبلر-کپر-لیبلینگ=کارتونینگ، چک ویر و برچسب اصالت از منابع چینی و ایرانی.

۱-۱۷- جمع‌آوری کارگاه‌های موقت و تکمیل محوطه‌سازی ساختمان پروژه.

۱-۱۸- سفارش‌گذاری و انتقال ارز جهت خرید یک دستگاه ماشین شست‌وشو.

۱-۱۹- برگزاری مناقصه و سفارش ساخت یک دستگاه تانک ۱۵ تنی HFa به جای خرید خارج.

۲- در خصوص دستیابی به اهداف و برنامه‌های معین‌شده به استحضار می‌رساند تعداد ۱۷ مورد هدف و برنامه عملیاتی برای سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ در نظر گرفته شده است که دستیابی به آنها در پایان سال ۹۹ به میزان ۷۲ درصد و در پایان سه ماهه اول سال ۱۴۰۰ به میزان ۹۰ درصد محقق شده است.

شایان ذکر است برنامه و اهداف عملیات برای سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ در دست بازنگری است.

۳- با عنایت به توضیحات فوق‌الذکر این مدیریت با رویکرد تکمیل و راه‌اندازی پروژه انتقال تولید توانست ضمن اصلاح نرخ فروش محصولات که حاصل برگزاری جلسات تخصصی متعدد با کارشناسان سازمان غذا و دارو بوده است، نسبت به افزایش تولید در شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۰، به سال ۱۳۹۹ ضمن دستیابی به بودجه مصوب، افزایش فروش را نسبت به سنوات گذشته برای این مجموعه محقق نماید.

افزایش وصول مطالبات از محل فروش برق



شرکت توسعه برق
وانرژی سپهر-ایران

شرکت مدیریت تولید برق منتظران در جهت کنترل هزینه‌ها، در زمینه متنوع کردن مشتریان با انعقاد قراردادهای دوجانبه موفقیت‌های قابل توجهی کسب شد.

در بعد رشد و یادگیری نیز تمرکز بر مدیریت نیروی انسانی شرکت مدیریت تولید بوده است که با توجه به خروج نیروهای بازنشسته و باتجربه، اداره نیروگاه با مشکل مواجه نشود. از طرف دیگر، برخی از کارگاه‌ها نظیر کارگاه بازسازی دلتاهای برج خنک‌کن فعال شده تا از ظرفیت منابع انسانی و تجهیزات موجود حداکثر بهره‌برداری صورت پذیرد.

افزایش وصول مطالبات از شرکت مدیریت شبکه برق ایران مهم‌ترین دستاورد شرکت بوده است. علی‌رغم مشکلات وزارت نیرو و کمبود نقدینگی، این شرکت توانست مبالغ بیشتری از صنعت برق دریافت کند. بنابراین توانستیم با تأمین اعتبار لازم، تعمیرات را به‌موقع انجام دهیم که باعث افزایش آمادگی و تولید برق و در نتیجه افزایش درآمد شرکت خواهد شد.

افزایش درآمد و کنترل هزینه‌ها اولویت اصلی شرکت در سال جاری است. انتظار می‌رود تولید سال جاری با کاهش حجم تعمیرات و کاهش خروج اضطراری و همچنین نصب ترانس جدید در واحد ۴ نیروگاه بخار قدیم و رسیدن آن به حداکثر ظرفیت تولید افزایش یابد. با کاهش نرخ سوخت نیروگاه به ۱۰۰ ریال و همچنین کنترل هزینه بهره‌برداری و نگهداری از نیروگاه، سود عملیاتی شرکت (علی‌رغم عدم افزایش قابل توجه نرخ فروش برق) افزایش قابل ملاحظه خواهد داشت. همچنین کاهش هزینه‌های مالی شرکت نسبت به سنوات گذشته، باعث افزایش سود شرکت خواهد شد. شایان ذکر است، با توجه به انعقاد قراردادهای دوجانبه و مدیریت نقدینگی حاصل از آن، علاوه بر افزایش درآمد شرکت، می‌توان انتظار داشت که شرکت به یکی از پیشروان صنعت در حوزه خرید و فروش و بازار دوجانبه برق تبدیل شود.

دکتر کریم افشار

مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر

مهم‌ترین دستاوردهای شرکت در سال گذشته افزایش مطالبات وصول شده از وزارت نیرو و همچنین تهاتر بخشی از مطالبات با قطعات مورد نیاز تعمیرات اساسی بوده که نسبت به دوره قبل افزایش بسیار زیادی داشته است.

علاوه بر آن، با توجه به نقدینگی دریافتی، تعمیرات اساسی و RI نیروگاه شهید منتظرانم در زمستان ۱۳۹۹ و بهار سال ۱۴۰۰ انجام شد. بنابراین انتظار می‌رود در سال جاری خروج واحدهای نیروگاهی کمتر شود و تولید برق افزایش یابد.

هم‌چنین در حوزه خرید و فروش، مجوزهای لازم در سال ۹۹ اخذ شد و از ابتدای سال ۱۴۰۰ حدود ۱۰۰ مگاوات برق از سایر نیروگاه‌ها خریداری و به مشترکان صنعتی در قالب قرارداد دوجانبه فروخته شده است.

ظرفیت مجوز بهره‌برداری شرکت مدیریت تولید برق منتظرانم نیز از حدود ۱۶۰۰ مگاوات به ۴۰۰۰ مگاوات افزایش پیدا کرد، که می‌تواند فرصتی را برای آن شرکت در جهت گسترش بازار فراهم کند.

در بعد مالی اهدافی نظیر افزایش وصول مطالبات، به نتیجه رساندن پرونده‌های اخذ خسارت از شرکت بیمه به دلیل حوادث طبیعی رخ داده، خرید قطعات ضروری برای تعمیرات، کنترل هزینه‌های جاری و تعمیرات به مقدار قابل توجهی محقق شد. پرونده‌های حقوقی مربوط به وزارت نیرو نیز در دست پی‌گیری است.

در بعد ذی‌نفعان نیز استانداردهای زیست‌محیطی رعایت شد. هم‌چنین تلاش شد در تابستان سال جاری حداکثر آمادگی نیروگاه در جهت کمک به شبکه برق برای عبور از پیک محقق شود.

در بعد فرایندها نیز علاوه بر اصلاح فرایندها و نحوه ارتباط با

راه‌اندازی عملیاتی کارخانه استحصال طلاي معدن شادان



معدن اردستان و ۶۵ درصد معدن رشیدآباد و تحقق صددرصد اجرای عملیات اکتشافی محدوده قاضی ولی و ۷۰ درصد محدوده قاباق تپه ۵-۲- تحقق صددرصد ثبت دو محدوده اکتشافی طلا ۶-۲- تحقق صددرصد افزایش سرعت و بهبود دقت انتشار اطلاعات مالی

مهم‌ترین دستاورد شرکت در سال گذشته

راه‌اندازی عملیاتی کارخانه استحصال طلاي معدن شادان با ظرفیت یک میلیون تن کانسنگ ورودی و استحصال حداقل ۳۰۰ کیلوگرم طلاي خالص سالانه با:

- ۱-۳- طراحی و اجرای مهندسان و کادر فنی شرکت توسعه معدن صدرجهان
- ۲-۳- در بازه زمانی حدود ۱۱ ماهه
- ۳-۳- در شرایط بسیار سخت ناشی از اپیدمی کرونا و شرایط به شدت متغیر و ویژه اقتصادی کشور
- با این دستاورد شرکت تسلط، دانش، توان فنی و عملیاتی اجرای پروژه‌های استحصال طلا از صفر اکتشافی تا ۱۰۰ اتاق ذوب و شمش‌گیری طلا را اثبات و با مجموعه کادر فنی منسجم و سازمان‌دهی شده و با اعتماد به نفس بالا و مستظهر به زیرساخت‌های مقرراتی و اجرایی، آمادگی خود را برای اجرای پروژه‌های پیچیده معدنی به نمایش گذاشت.

+اولویت مجموعه در سال ۱۴۰۰

- ۱-۴- تکمیل فازهای مختلف پروژه شادان و ظرفیت‌سازی برای افزایش تولید طلا
- ۲-۴- نصب و شروع به کار واحد فرآوری سیار مس با ظرفیت بیش از ۷۰ هزار تن کانسنگ ورودی
- ۳-۴- ارتقای کمی و کیفی تولیدات معدن و تطبیق با شرایط ویژه اقتصادی کشور
- ۴-۴- اخذ گواهی کشف برای محدوده‌های اکتشافی در دست اجرا و اخذ پروانه‌های بهره‌برداری محدوده‌های واجد شرایط معدن‌کاری
- ۵-۴- اخذ حداقل دو فقره پروانه اکتشافی جدید طلا و مس
- ۶-۴- مشارکت در اکتشاف یک محدوده کمپلکس ۱۳۰ کیلومتر مربعی با پتانسیل منگنز، طلا، سرب و روی و آهن با حداقل ۷۰ درصد شرکت توسعه معدن صدرجهان و ۳۰ درصد شریک بخش خصوصی که محدوده را ثبت کرده است.
- ۷-۴- خرید یا مشارکت دو محدوده معدنی طلا و مس که در مراحل پایانی اکتشاف هستند.
- ۸-۴- تکمیل نواقص سازمانی و اداری و مالی

میر محمود یگانلی، مدیرعامل شرکت توسعه معدن صدرجهان دستاوردها و فعالیت‌های اخیر دو مجموعه توسعه معدن صدر جهان و معدن و صنایع کارند صدر جهان عبارت‌اند از:

۱-۱- راه‌اندازی عملیاتی کارخانه استحصال طلاي معدن شادان با ظرفیت یک میلیون تن کانسنگ ورودی و استحصال بیش از ۳۰۰ کیلوگرم طلاي خالص

- ۲-۱- فعال‌سازی پروژه طراحی، ساخت و نصب یک واحد سیار فرآوری کانسنگ مس به روش فلوتاسیون با ظرفیت ۷۲ هزارتن کانسنگ مس ورودی برای معدن مس شرکت
- ۳-۱- تکمیل اکتشافات معدنی مس اردستان و افزایش ذخیره قطعی از ۱۱۰ هزارتن به بیش از ۴۴۰ هزارتن و تقاضای مجوز افزایش استخراج سالانه از ۶۲۵۰ تن به بیش از ۳۰ هزارتن
- ۴-۱- اتمام عملیات اکتشافی تکمیلی محدوده طلاي قاضی ولی و اجرای بیش از ۷۰ درصد عملیات اکتشافی محدوده طلا و مولیبدن قاباق تپه و تمهیدات شروع عملیات اکتشافی محدوده دوشتور
- ۵-۱- ثبت دو محدوده طلاي با ارزش در نزدیکی‌های معدن طلاي شادان

- ۶-۱- عملیات مستمر پی‌جویی ثبت محدوده‌های اکتشافی جدید و اقدامات لازم برای مشارکت در اکتشافات یک محدوده کمپلکس منگنز، طلا، سرب و روی، آهن و دو محدوده با ارزش طلا و مس
- ۷-۱- استخراج بیش از ۱۵ هزار تن کانسنگ مس از معدن اردستان و بیش از سه‌هزار تن از معدن رشیدآباد زنجان و بیش از ۲۰۰ هزار تن از معدن طلاي شادان
- ۸-۱- راه‌اندازی آزمایشگاه مواد معدنی شادان به عنوان هاب آزمایشگاهی شرق کشور و آغاز اجرای پروژه‌های تحقیقاتی «امکان استحصال طلا از کانسنگ‌های سولفوری معدن طلاي شادان» و «تست صنعتی ماده جایگزین سیانور در استحصال طلا» و تکمیل مطالعات سنتز کلکتور مس اکسیدی در مقیاس بنچ با هدف طراحی فاز تولیدی برای آن

دستاوردها در زمینه تحقق اهداف پیش‌بینی شده مجموعه در برنامه دوساله

- ۱-۲- تحقق حدود ۹۶ درصد اهداف تأمین مالی اجرای پروژه‌ها
- ۲-۲- تحقق حدود ۸۳ درصد تکمیل سرمایه‌گذاری در پروژه‌های موجود
- ۳-۲- تحقق حدود ۷۵ درصد احداث واحد فرآوری استحصال طلاي معدن شادان
- ۴-۲- تحقق صددرصد ارزیابی مجدد و تعیین ذخیره قابل معدن‌کاری



تحقق ۸۵ درصدی برنامه دوساله

مهندس سید وحید مدنی

مدیرعامل شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه

دستاوردهای شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه را در چند زمینه به صورت مختصر به صورت ذیل می‌توان برشمرد:

مسائل مالی

- تسویه حساب بیش از ۹۰ درصد از مطالبات سنواتی از شرکای تجاری
- تبدیل تسهیلات دریافتی با نرخ بالا به تسهیلات ارزان تر
- کم کردن وثایق بانکی نزد بانک‌های طرف معامله
- سامان‌دهی و تسویه حساب با اغلب پیمان‌کاران پروژه‌های قبلی شرکت
- تعیین تکلیف (دریافت) بخش عمده‌ای از اسناد تضمینی شرکت نزد شرکای تجاری
- تسویه حساب مالیاتی برای سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶

مسائل فنی

- بومی‌سازی برخی از قطعات کلیدی مولدها با استفاده از توان کارشناسان شرکت و رسوب دانش فنی
- اصلاح سیستم سوخت‌رسانی موتور نیروگاه طرشت با تکیه بر دانش فنی پرسنل شرکت

فرایندها

- تدوین و پیاده‌سازی فرایندهای صف و ستاد
- بازنگری و تکمیل سیستم حفاظتی و امنیتی تمام سایت‌ها و ساختمان‌های شرکت
- بازنگری سیستم‌های اعلام و اطفای حریق در تمام ساختمان‌ها و سایت‌های شرکت و آموزش مناسب به پرسنل
- سامان‌دهی سیستم انبار و قطعات در تمام سایت‌ها و ایجاد

- ارتباط مناسب بین انبارهای شرکت
- توسعه و به‌روزرسانی انواع بیمه‌های شرکت و متناسب‌سازی آن با ارزش واقعی دارایی‌ها
- انجام فرایند گواهی رفع نقص و آغاز فرایند تحویل قطعی پروژه فولاد سبا

پروانه‌های قانونی

- اخذ پروانه دائم بهره‌برداری نیروگاه تنکابن علی‌رغم همه موانع
- اخذ پروانه خرده‌فروشی برق
- علاوه بر موارد فوق، هیئت مدیره شرکت این افتخار را دارد که به عنوان مسئولیت اجتماعی به خیریه کهریزک کمک مالی کرد.
- برنامه‌ها و اهداف شرکت بر اساس توان داخلی شرکت و شرایط محیطی تدوین شد. بیشتر اهداف پیش‌بینی شده سال اول در برنامه دوساله شرکت بیش از برنامه و به طور کلی می‌توان گفت بیش از ۸۵ درصد برنامه محقق شده است.
- جذب نقدینگی مناسب، کاهش هزینه‌های جاری، کاهش ریسک‌های تجاری، روان‌سازی و مستندسازی فرایندهای صف و ستاد و پشتیبانی تولید، راه‌اندازی یکی از چهار مولد شرکت پس از خرابی طولانی‌مدت و ایجاد فضاهای کاری جدید (خرده‌فروشی برق) موجب شده شرایط شرکت نسبت به سال‌های گذشته بسیار مناسب‌تر شود.
- مهم‌ترین اولویت شرکت در سال ۱۴۰۰ تحویل قطعی پروژه فولاد سبا و سرمایه‌گذاری در یک نیروگاه گازی جدید ترجیحاً با جذب سرمایه‌گذار خارجی است. در صورت بهبود شرایط محیطی، سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های تجدیدپذیر خورشیدی نیز یکی از اهداف کوتاه‌مدت این شرکت است. برنامه‌های فوق همگی در قالب برنامه دوساله است و تحقق آن موجب ثروت‌آفرینی پایدار برای سهام‌داران مجموعه خواهد شد.



از توسعه بازار تا حل و فصل دعاوی حقوقی

مهندس سعید احسانی، مدیرعامل شرکت توسعه ساختمان خوارزمی

۱) دستاوردها و فعالیتهای اخیر شرکت توسعه ساختمان خوارزمی عبارتند از:

۱-۱- مولدسازی داراییهای شرکت:

- تعیین تکلیف وضعیت ملک کالج
- مبادله توافق نامه منعقد با واگذارنده ملک لاله با توجه به توقف چندین ماهه مذاکرات از سوی طرف مقابل، با مبادله توافق نامه، پنج واحد اداری واقع در طبقه هشتم پروژه سپهر آزادی که در قبال خرید اولیه ملک لاله به فروشنده واگذار شده بود، مسترد شد.

۱-۲- توسعه بازار:

- خرید پروژه نخل رامسر در زمینی به مساحت ۲۳۴۳۸ متر مربع و دارای ۱۸ سازه نیمه کاره در مرحله اسکلت و طبق پروانه صادره مجموعاً به مساحت ۱۵۶۴۶ مترمربع

۱-۳- حل و فصل دعاوی:

- حل و فصل اختلاف با شرکت سرمایه گذاری توسعه ساختمان سپهر تهران در پروژه البرز و استرداد قدرالسهم شرکت توسعه ساختمان خوارزمی بر اساس ارزیابی کارشناسی در قبال استرداد عین به شرکت مذکور
- ۲) میزان تحقق اهداف پیش بینی شده شرکت در برنامه دوساله



میزان تحقق هدف (مقدار عملکرد)	اهداف برنامه دوساله	هدف عملیاتی سال دوم (مقادیر برنامه برای سال ۱۴۰۰)	هدف عملیاتی سال اول (مقادیر برنامه برای سال ۱۳۹۹)	هدف استراتژیک
۲۰۰	۲۵۰	۲۵۰	۰	توسعه بازار (تنوع کاربری)
۰	۶۰۰	۶۰۰	۰	نقدشوندگی (تغییر کاربری)
۸۷۹	۵,۲۰۰	۱,۲۰۰	۴,۰۰۰	سودآوری (مولدسازی داراییها)
۳۹۰	۶۷۰	۳۷۰	۳۰۰	سودآوری (برندسازی و حل و فصل دعاوی)

۳) مهم ترین دستاورد شرکت در سال گذشته و تأثیرات آن در روند حرکت شرکت

- حل و فصل اختلافات شرکت با شرکت سرمایه گذاری توسعه سپهر تهران در پروژه های سپهر آزادی، سپهر الهیه و سپهر البرز
- واگذاری پروژه سپهر البرز در راستای مولدسازی شرکت
- بازگرداندن بخشی از دارایی های شرکت از محل پروژه ونک
- بازگرداندن بخشی از دارایی های شرکت از محل توافق نامه پروژه لاله
- تسویه نهایی اصل و فرع تسهیلات دریافتی شرکت از بانک های شهر، پاسارگاد و آینده و نیز تسویه تسهیلات دریافتی شرکت و اسپاری سپهر صادرات با دریافت ۲۳۵ میلیارد ریال بخشودگی جرایم وجه التزام.

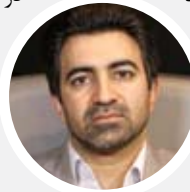
۴) اولویت شرکت در سال ۱۴۰۰

- حل و فصل قطعی دعاوی املاک ونک و لاله با توجه به توافق نامه های مبادله شده با طرف دعاوی و نهایتاً مولدسازی از محل منابع مکتسبه ناشی از حل و فصل اختلافات مزبور و نیز دریافت مطالبات شرکت از محل واگذاری پروژه المپیک و تحقق ۹۰ درصدی مولدسازی دارایی ها ردیف سوم جدول فوق تا پایان سال ۱۴۰۰
- شروع عملیات اجرایی پروژه نخل رامسر
- تغییر کاربری پروژه هما و شروع عملیات اجرایی



تکمیل زنجیره ارزش در بازار سرمایه

رضا غلامعلی پور، مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم



گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم در ادامه روند رو به رشد خود در سال‌های اخیر موفق شد سود عملیاتی خود را در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل ۴۴۹ درصد افزایش دهد. به علاوه این شرکت اهتمام ویژه‌ای نسبت به توسعه فعالیت‌های خود داشت و اقدام به تغییر ساختار فعالیت خود کرده و واحدهای تأمین مالی، بازاریابی، منابع انسانی، برنامه‌ریزی و پایش عملکرد و همچنین سرمایه‌گذاری و مطالعات اقتصادی را ایجاد کرد.

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم با توجه به روند رو به رشد اوراق بدهی در بازار سرمایه، توسعه فعالیت‌های خود در این حوزه را در دستور کار خود قرار داد تا علاوه بر ایجاد درآمد برای شرکت، زنجیره ارزش در شرکت‌های زیرمجموعه و صندوق‌های درآمد ثابت و بازارگردانی شرکت را نیز تکمیل کرد. در این راستا واحد تأمین مالی گروه خدمات الگوریتم با هدف ارائه خدمات تأمین مالی به شرکت‌ها و کسب درآمد از محل مشاوره عرضه اوراق (بدهی و سرمایه‌ای)، تعهدپذیرهنویسی و بازارگردانی اوراق در مهرماه سال ۱۳۹۹ شروع به کار کرد. فعالیت‌های انجام شده از سوی این واحد که هم‌اکنون دو کارشناس (کارشناس تأمین مالی و کارشناس بازاریابی) دارد، به شرح ذیل است:

۱. انعقاد قرارداد انتشار اوراق مرابحه برای مشتریان، تهیه گزارش توجیهی اوراق و ارسال برای سازمان بورس
 ۲. تهیه گزارش توجیهی افزایش سرمایه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، ارسال مدارک و پی‌گیری فرایند افزایش سرمایه شرکت تا دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار، همکاری با شرکت در راستای تعهدپذیرهنویسی حق تقدم‌ها.
 ۳. مشاوره عرضه ۹۰۰ میلیارد ریال اوراق سلف برای مشتریان که تهیه امیدنامه این اوراق برای ارسال به بورس کالا در حال انجام است.
 ۴. مشاوره عرضه انتشار ۸۰۰ میلیارد ریال اوراق صکوک که تهیه گزارش توجیهی این اوراق برای ارسال به سازمان در حال انجام است.
- واحد منابع انسانی و پشتیبانی نیز از آبان‌ماه سال ۱۳۹۹ به طور تخصصی و مستقل راه‌اندازی شد. با توجه به توسعه شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، هدف از ایجاد این واحد، عرضه‌یابی سازمانی در منابع انسانی، برزندسازی و جذب نیروهای متخصص و کارآمد، استانداردسازی رویه‌ها و فرایندهای سازمانی، رسیدگی به امور پشتیبانی سازمانی، افزایش بهره‌وری کارکنان و برنامه‌ریزی حوزه نگه‌داشت است. این واحد تاکنون موفق به انجام اقدامات ذیل شده است:

- تدوین مجدد و به‌روزرسانی آیین‌نامه‌های سازمانی
- بهبود فرایند جذب و استخدام
- تدوین چارت سازمانی
- بهبود خدمات رفاهی سازمانی

واحد برنامه‌ریزی و پایش عملکرد دیگر واحدی بود که نیز با هدف بهبود و یک‌پارچه‌سازی فرایند برنامه‌ریزی در شرکت‌های گروه و همچنین نظارت بر شرکت‌های مجموعه و پایش عملکرد آن‌ها در سال ۱۳۹۹ ایجاد شد.

واحد سرمایه‌گذاری و مطالعات اقتصادی با هدف مدیریت بهینه دارایی‌های تحت مدیریت شرکت و رفع احتیاجات داخلی شرکت در حوزه‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری و ارزش‌گذاری در همین سال تأسیس شد. اهم فعالیت‌های این واحد در سال ۱۳۹۹ به شرح زیر است:

- طراحی سازوکار تعیین طبقه دارایی‌ها
- ارائه گزارش افزایش سرمایه شرکت از ۲,۰۰۰ به ۱۷,۰۰۰ میلیارد ریال و اخذ تأییدیه از سهام‌دار عمده در جهت افزایش سرمایه دو مرحله‌ای شرکت
- طراحی، تدوین و انتشار گزارش‌های منظم به‌علاوه، واحد بازاریابی نیز در سال ۱۳۹۹ با حضور یک مدیر، یک کارشناس و یک گرافیکس فعالیت‌های اولیه خود را آغاز کرد. عمده فعالیت‌های این واحد در سال ۱۳۹۹ معطوف به شناسایی صنعت، مشتریان و رقبا بوده است.

همچنین شرکت اقداماتی در راستای تأسیس شرکت پردازش اطلاعات مالی انجام داده است. در این راستا درخواست ثبت اولیه و دریافت موافقت اصولی شرکت پردازش اطلاعات مالی الگوریتم در آذرماه سال ۱۳۹۹ ارسال شده است که در انتظار دریافت تأییدیه‌های لازم از سوی سازمان بورس است.

درخواست برای عرضه اولیه شرکت نیز به سازمان بورس ارائه شده است. با این حال این سازمان ارائه مجوز عرضه را منوط به رعایت قاعده سرمایه‌گذاری ۸۰ درصدی دارایی‌های گروه خدمات بازار سرمایه در نهادهای مالی کرده است. در این راستا شرکت برنامه‌هایی را برای تحقق این هدف در نظر گرفته است که ان‌شاءالله با مساعدت سهام‌دار عمده برای افزایش سرمایه به‌زودی محقق خواهد شد.

شرکت‌های زیرمجموعه گروه نیز در سال ۱۳۹۹ روندی رو به رشد و توأم با موفقیت داشتند. برای مثال، مشتریان حقیقی کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی ۸۷۱ درصدی و مشتریان حقوقی این شرکت ۱۳۱۷ درصد افزایش یافت. همچنین ۱۵ شعبه جدید از سوی این شرکت ایجاد و مجوز معاملات مشتقه مبتنی بر کالا و تأییدیه‌های امنیتی بابت سامانه‌های معاملاتی اخذ شد. توسعه خدمات بر بستر الکترونیک دیگر دستاورد این شرکت در سال ۱۳۹۹ بود.

شرکت سبدگردان الگوریتم نیز در ادامه روند رو به رشد خود دو صندوق جسورانه پویا الگوریتم و رشد یکم پیش‌گام را تأسیس کرد و سقف واحدهای صندوق دارا الگوریتم را در دو مرحله از ۳۰۰ میلیون واحد به ۵۰۰ میلیون واحد و سپس به دومیلیارد واحد افزایش داد. همچنین سقف واحدهای صندوق مانا الگوریتم را از ۱۰۰,۰۰۰ واحد به ۱,۰۰۰,۰۰۰ واحد افزایش داده و واحدهای آن را از ۱ به ۱۰ واحد تجزیه کرد. افزایش

سقف واحدهای صندوق سرمایه‌گذاری بازارگردانی کوشا الگوریتم از ۲۵۰ میلیون واحد به ۲,۵۰۰ میلیون واحد، اجرای اولین طرح تأمین مالی جمعی در بهمن‌ماه ۱۳۹۹ با معرفی طرح «خرید تجهیزات ابری» به ارزش ۱۰ میلیارد ریال از طریق پلتفرم دونگی با نظارت سبدگردان الگوریتم، ایجاد بستر عملیات، معاملات و بازارگردانی برای صندوق دارا الگوریتم، تزریق نقدینگی از طریق منابع شرکت و اخذ اعتبار از کارگزاری‌ها با هدف مدیریت نقدشوندگی واحدهای صندوق دارا الگوریتم، اعمال سقف تقسیم سود ماهانه معادل ۲۵ درصد سالانه برای صندوق دارا الگوریتم، راه‌اندازی پذیرش تلفنی برای دو صندوق دارا الگوریتم و مانا الگوریتم، ایجاد بستر صدور و ابطال به صورت اینترنتی برای صندوق مانا الگوریتم، آماده‌سازی و ایجاد بستر عملیات، معاملات و بازارگردانی نمادهای تحت بازارگردانی در صندوق کوشا الگوریتم از دیگر اقدامات شرکت سبدگردان الگوریتم در سال ۱۳۹۹ بوده است. اهم اهداف شرکت در برنامه عملیاتی دو ساله به شرح زیر بوده است:

- انجام افزایش سرمایه
- افزایش سهم خدمات در سود عملیاتی به ۳۰ درصد در سال ۱۳۹۹ و ۴۰ درصد در سال ۱۴۰۰
- افزایش رضایت شغلی کارکنان

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم موافقت سهام‌دار عمده برای افزایش سرمایه از ۲,۰۰۰ میلیارد ریال به ۱۷,۰۰۰ میلیارد ریال را اخذ و گزارش‌های توجیهی منطبق با آن را تهیه و به تأیید حسابرسان رسانده است. با توجه به نظر سهام‌دار عمده (شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی) افزایش سرمایه شرکت به ۱۷,۰۰۰ میلیارد ریال طی دو مرحله انجام خواهد شد. بر این اساس مرحله اول افزایش سرمایه شرکت در دست اقدام است.

سهم خدمات از درآمدهای شرکت در سال ۱۳۹۹ به ۴۶ درصد رسیده است که از تحقق اهداف برنامه دوساله در این سال حکایت دارد. تحقق این هدف در سال ۱۴۰۰ نیز دور از دسترس نیست. همچنین شرکت در راستای تحقق هدف افزایش رضایت شغلی کارکنان اقدام به ایجاد واحد منابع انسانی کرده است تا با شناسایی دقیق نیازها و دغدغه‌های کارکنان، اقدامات لازم در راستای افزایش رضایت شغلی ایشان را انجام دهد.

مهم‌ترین دستاورد شرکت در سال گذشته افزایش ۴۴۹ درصدی سود عملیاتی و تغییر ساختار شرکت در راستای برنامه‌های توسعه‌ای بوده است که پیش از این درباره آن صحبت شد. مهم‌ترین اولویت‌های شرکت در سال جاری عبارت است از:

- به سرانجام رساندن برنامه افزایش سرمایه شرکت با هدف محقق کردن برنامه‌های توسعه‌ای گروه
 - توسعه فعالیت‌های مرتبط با تأمین مالی شامل تعهدپذیرهنویسی و بازارگردانی
 - اخذ مجوزهای لازم برای عرضه اولیه سهام شرکت در بازار سرمایه
- که با یاری خداوند و همکاری سهام‌دار عمده تحقق آن در سال جاری به انجام خواهد رسید.



توسعه مدیریت سبدهای اختصاصی و جذب منابع جدید

آرش آفاقی زاده خیوی، مدیرعامل شرکت سبدرگان الگوریتم

شرکت سبدرگان الگوریتم در سال ۹۹ با رشد ۴۴۱ درصد موفق به کسب ۸۴۳ میلیارد ریال درآمد عملیاتی شده است. بخش عمده خدمات و فعالیت‌های شرکت از نظر اندازه عملیات و سودآوری معطوف به مدیریت سبدهای اختصاصی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری است. استراتژی شرکت در بخش سبدرگانی ارائه خدمات به مشتریان حقوقی با مبالغ بالا، یا مشتریانی است که به دنبال اصلاح سبد سرمایه‌گذاری‌شان هستند. در این راستا، ارائه این خدمات به شرکت‌های گروه و سایر مشتریان در سال ۹۹ صورت پذیرفت. به این منظور، بستریهایی همچون استفاده از الگوریتم‌های معاملاتی خودکار، انجام معاملات بلوکی و مکانیسم‌های متفاوت مدیریت سبد سرمایه‌گذاری پیاده‌سازی شد.

بازدهی بازار سرمایه در سال ۹۹ نوسانات شدیدی داشته است. در پنج ماه ابتدایی سال بازدهی مثبت بازار منجر به توجه سرمایه‌گذاران زیادی به این بازار شد و در مقابل بازدهی منفی آن در ادامه سال باعث خروج تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران گردید. تحت تأثیر این شرایط ورود و خروج مشتریان به سبدرگان الگوریتم زیاد بوده است. در اسفندماه ۱۳۹۹ دارایی تحت مدیریت شرکت در سبدهای اختصاصی با رشد ۴۰۰ درصدی بالغ بر ۱۱,۸۰۸ میلیارد ریال است که ۹۶ درصد آن مشتریان حقوقی و مابقی مشتریان حقیقی هستند. همان‌طور که بیان شد، اکثر مشتریان شرکت از نظر ارزش در این حوزه مشتریان حقوقی هستند که با رویکردها و ترجیحات متفاوت سرمایه‌گذاری، سبد سهام آن‌ها مدیریت می‌شود. از این‌رو بازدهی جمع‌سبدهای تحت مدیریت شرکت متأثر از بازدهی این مشتریان است. باین‌حال، بازدهی ۱۴۵ درصدی عایدی مشتریان بوده است.

در بخش صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سبدرگان الگوریتم در سال ۱۳۹۹ اقدام به تأسیس دو صندوق از نوع جسورانه کرد و تعداد صندوق‌های تحت مدیریت این شرکت به پنج صندوق رسید. در مجموع دارایی تحت مدیریت شرکت در این حوزه با رشد ۳۲۹ درصد بالغ بر ۹,۶۲۸ میلیارد ریال بوده است.

دارایی تحت مدیریت صندوق سرمایه‌گذاری مشترک مانا الگوریتم در ابتدای سال ۹۹ برابر با ۷۸۰ میلیارد ریال و در انتهای سال ۹۹ با ۳۱۵ درصد رشد معادل ۳,۲۳۷ میلیارد ریال بوده است. سهم خالص ارزش خالص جذب منابع در سال ۹۹ تا پایان اسفندماه در این صندوق بالغ بر ۱,۴۱۸ میلیارد ریال بوده، این مبلغ در سال ۹۸ تقریباً ۴۰ میلیارد بوده است. تعداد مشتریان صندوق از ۱۴۶ نفر در ابتدای سال به ۱۰۸۹ نفر در انتهای سال ۹۹ افزایش یافته است.

در سال ۹۹ اقداماتی به منظور تسهیل امور اجرایی صندوق و ارتباط با مشتریان صورت گرفته است که مهم‌ترین آن‌ها به شرح زیر است:

- افزایش سقف واحدهای صندوق از ۱۰۰,۰۰۰ واحد به ۱,۰۰۰,۰۰۰ واحد
- تجزیه واحدهای صندوق از ۱ به ۱۰
- راه‌اندازی پذیرش تلفنی
- ایجاد بستر صدور و ابطال به صورت اینترنتی

صندوق سرمایه‌گذاری مشترک دارا الگوریتم که از مهرماه ۹۸ فعالیت خود را آغاز کرد، تا انتهای سال ۹۸ بالغ بر ۱,۳۱۸ میلیارد ریال منابع جذب کرد. در سال ۹۹ با وجود جذابیت بازار سهام با جذب ۳,۲۵۷ میلیارد ریال منابع جدید، ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق در انتهای

اسفندماه ۹۹ به ۴,۴۹۵ میلیارد ریال افزایش یافت. بر این اساس سهم خالص ارزش دارایی تحت مدیریت صندوق از ارزش کل صندوق‌های با درآمد ثابت قابل معامله ۰,۹ در اسفند ۱۳۹۸ به ۱,۰۴ در اسفندماه ۹۹ افزایش یافته است. با لحاظ سود پرداخت‌شده در سال ۹۹، متوسط نرخ سود پرداخت‌شده از ابتدای سال این صندوق معادل ۲۴ درصد است که در مقایسه با سود بانکی و صندوق‌های هم‌نوع در سطح بالاتری قرار دارد. در سال ۹۹ اقداماتی به منظور تسهیل امور عملیاتی، اجرایی و ارتباط با مشتریان صورت گرفته است که مهم‌ترین آن‌ها به شرح زیر است:

- ایجاد بستر عملیات، معاملات و بازارگردانی صندوق
- تزیق نقدینگی از طریق منابع شرکت و اخذ اعتبار از کارگزاری‌ها با هدف مدیریت نقدشوندگی واحدهای صندوق
- اعمال سقف تقسیم سود ماهانه معادل ۲۵ درصد سالانه
- افزایش سقف واحدهای صندوق در دو مرحله از ۳۰۰ میلیون واحد به ۵۰۰ میلیون واحد و سپس به دومیلیارد واحد
- راه‌اندازی پذیرش تلفنی

صندوق سرمایه‌گذاری بازارگردان کوشا الگوریتم در پایان سال ۱۳۹۹، بازارگردانی هشت سهم و دو صندوق را بر عهده داشت. در سال ۹۹ با توجه به الزام سازمان بورس و اوراق بهادار به بازارگردانی تمامی سهام پذیرش‌شده در بازار سرمایه بازاریابی فعال برای جذب مشتری آغاز شد. تعداد نماد تحت بازارگردانی از پنج نماد در ابتدای سال به هشت نماد افزایش یافت.

در سال ۹۹ اقداماتی به منظور تسهیل امور عملیاتی و اجرایی صورت گرفته است که مهم‌ترین آن‌ها به شرح زیر است:

- ایجاد بستر عملیات، معاملات و بازارگردانی نمادهای تحت بازارگردانی
- آماده‌سازی بستر عملیاتی معاملات به صورت الگوریتم‌های خودکار
- افزایش سقف واحدهای صندوق از ۲۵۰ میلیون واحد به ۲,۵۰۰ میلیون واحد
- درخواست حذف دو نماد به دلیل تأمین مالی نامناسب ناشر برای بازارگردانی نمادهای مربوط

گسترش فعالیت کسب‌وکارهای نوپا در چند سال اخیر در ایران فرصت‌های جدیدی را در کنار سرمایه‌گذاری در بازار بورس پیش روی سرمایه‌گذاران قرار داده است. در همین راستا شرکت سبدرگان الگوریتم در چهارچوب برنامه‌های بلندمدت و کمک به تأمین مالی اکوسیستم استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناورانه وارد این حوزه شده و فرصت‌های موجود را برای سرمایه‌گذاری کسب‌وکارهای نوپا مورد بررسی قرار داده است. بدین منظور در آذرماه ۱۳۹۹ اقدام به پذیرهنویسی صندوق جسورانه پویا الگوریتم کرده است و در اسفندماه همان سال نزد سازمان بورس و اوراق بهادار به ثبت رسیده است. سرمایه صندوق، ثابت و معادل مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال است، که در زمان پذیرهنویسی ۲۰ درصد این سرمایه تأدیه شده و مابقی آن طی سه سال مطابق فراخوان مدیر صندوق تأدیه خواهد شد.

صندوق جسورانه رشد یکم پیش‌گام، دومین صندوق جسورانه تحت مدیریت این شرکت است که در اسفندماه ۱۳۹۹ پذیرهنویسی شد و در تیرماه ۱۴۰۰ موفق به کسب مجوز فعالیت شد. سرمایه این صندوق ۲۴۰۰ میلیارد ریال است و در حال حاضر، بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری از نوع جسورانه است. در زمان پذیرهنویسی ۲۰ درصد سرمایه تأدیه شده و مابقی آن طی سه سال مطابق فراخوان مدیر صندوق تأدیه خواهد شد.



جذب منابع در سبدهای اختصاصی موفق به جذب ۲,۶۹۹ میلیارد ریال از مشتریان خارج از گروه شده که ۵۴ درصد از برنامه محقق شده است. همچنین سهم صندوق دارا الگوریتم و مانا الگوریتم به ترتیب ۱ درصد و ۱,۶ درصد از صندوقها با ویژگیهای مشابه خود در بازار سرمایه بوده است که به ترتیب ۲۱ درصد و ۸۰ درصد از برنامه مدون شده محقق شده است.

واحد منابع انسانی و پشتیبانی شرکت از آبان ماه سال ۱۳۹۹ به طور تخصصی و مستقل راه اندازی شد.

با توجه به توسعه خدمات شرکت، هدف از ایجاد این واحد، عرضه‌یابی سازمانی در منابع انسانی، برندسازی و جذب نیروهای متخصص و کارآمد، استانداردسازی رویه‌ها و فرایندهای سازمانی، رسیدگی به امور پشتیبانی سازمانی، افزایش بهره‌وری کارکنان و برنامه‌ریزی حوزه نگاه‌داشت است. مصاحبه‌های فردی با محوریت آسیب‌شناسی شغلی، برگزاری جلسات کارکنان با مدیر مربوط، بررسی عملکرد سه ماهه در هر بخش و تقویت روابط بین بخشی از جمله اقداماتی است که در شرکت برای بالاتر بردن رضایت شغلی صورت گرفته است.

جذب منابع و افزایش مشتریان شرکت در حوزه‌های مختلف ارائه خدمات مهم‌ترین دستاورد شرکت بوده است. در مجموع منجر به افزایش سودآوری شرکت به مبلغ ۵۹۷ میلیارد ریال در سال ۹۹ شده است.

همچنین گزارش توجیهی افزایش سرمایه شرکت، در این سال به تأیید حسابرس رسیده است. با ثبت این افزایش سرمایه، مقدمات برای دریافت مجوز برای سایر خدمات قابل ارائه فراهم می‌شود.

مهم‌ترین برنامه‌های شرکت در سال جاری عبارت است از:

- افزایش سرمایه از ۱۵۰ میلیارد ریال به ۵۰۰ میلیارد ریال
- ارائه خدمات متعهد پذیره‌نویسی از طریق صندوق سرمایه‌گذاری دارا الگوریتم در چهارچوب قوانین مرتبط
- ارائه خدمات اصلاح سبد سرمایه‌گذاری به شرکت‌های حقوقی از جمله شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بیمه و صندوق‌های بازنشستگی
- تأسیس و راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جدید (از جمله صندوق سرمایه‌گذاری طلا و صندوق با درآمد ثابت از نوع صدور و ابطال)

- توسعه خدمات مشاور سرمایه‌گذاری
- توسعه ارائه خدمات به عاملان در حوزه تأمین مالی جمعی

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های شرکت‌ها در حوزه مدیریت دارایی می‌زان توانایی آن‌ها در به‌روزرسانی تحلیل‌های مربوط به شرکت‌ها و صنایع بورسی بر اساس عواملی است که سودآوری و ارزش‌گذاری آن‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. الگوریتم به پشتوانه نیروی انسانی فنی در این حوزه، تا پایان سال ۹۹، اطلاعات و داده‌های بیش از ۸۸ درصد شرکت‌ها و تا کنون بالغ بر ۹۲ درصد شرکت‌ها را از نظر ارزش بازار تهیه کرده و به صورت هفتگی اثرات تغییر متغیرهایی همچون نرخ ارز، قیمت کالاها در بازار داخلی و جهانی، قیمت انرژی، قیمت حمل‌ونقل و سایر پارامترهای مؤثر را در جلسات هفتگی تعیین پرتفوی منتخب در سناریوهای مختلف مورد بررسی قرار می‌دهد.

شرکت سیدگردان الگوریتم با هدف تنوع‌بخشی به مجموعه خدمات قابل ارائه به مشتریان، در سال ۹۸ اقدام به اخذ مجوز فعالیت مشاور سرمایه‌گذاری از سازمان بورس کرد. از مهم‌ترین اقدامات صورت‌گرفته در این بخش در سال ۹۹ می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ارائه خدمات مشاوره‌ای به شرکت‌های گروه و سایر مشتریان (امکان‌سنجی، گزارش توجیهی افزایش سرمایه و...) در این حوزه به بیش از ۱۰ شرکت
- انجام امور مربوط به راه‌اندازی و تأسیس صندوق‌های جدید
- انجام امور ستادی سایر بخش‌ها
- ارائه خدمات تأمین مالی جمعی

اولین طرح تأمین مالی جمعی در بهمن‌ماه ۱۳۹۹ با معرفی طرح «خرید تجهیزات ابری» به ارزش ۱۰ میلیارد ریال از طریق پلتفرم دونگی با نظارت سیدگردان الگوریتم شروع شده و با استقبال سرمایه‌گذاران پیش از موعد تأمین مالی طرح انجام شد. این ابزار برای طرح‌ها و پروژه‌های کوچک مقیاس و نوپاست که بر بستر اینترنت از طریق عموم مردم تأمین مالی می‌شود. طرح پیشنهادی متقاضی از منظر توجیه‌پذیری، صلاحیت اجرایی و اعتباری متقاضی و سطح ریسک از سوی عامل بررسی می‌شود و با تأیید نهاد مالی که در این‌جا شرکت سیدگردان الگوریتم است، تأمین مالی می‌شود. سیدگردان الگوریتم علاوه بر تأیید طرح، بر تمام نقل و انتقالات مالی بین متقاضی، پلتفرم و سرمایه‌گذاران نظارت دارد.

اهم اهداف شرکت در برنامه استراتژیک افزایش سهم بازار در جذب منابع در حوزه‌های مختلف است. در این خصوص در سال ۱۳۹۹ در بخش

بازاریابی در راستای جذب مشتریان جدید

دکتر حسن قاسمی، مدیرعامل کارگزاری آینده نگر خوارزمی

دستاوردها و فعالیت‌های اخیر کارگزاری آینده نگر خوارزمی عبارت‌اند از:

- توانمندسازی نیروی انسانی
- با توجه به سرعت پیشرفت در حوزه‌های مختلف صنعت کارگزاری، دوره‌های آموزشی متنوع درون و برون سازمانی برای پرسنل متناسب با نیازهای ایشان اجرا شد.
- جذب نیروهای متخصص
- یکی از بزرگترین دغدغه‌های مدیران کارگزاری آینده نگر خوارزمی، جذب افراد متخصص به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه هر شرکت خدماتی در راستای ارائه خدمات بهتر نسبت به سایر رقبا بوده است. در سال ۱۳۹۹ و هم‌زمان با تأسیس شعب جدید و راه‌اندازی واحد پاسخ‌گویی تلفنی، تعداد پرسنل کارگزاری از ۵۷ نفر در پایان سال ۱۳۹۸ به ۱۰۹ نفر در پایان سال ۱۳۹۹ افزایش یافته است.
- حفظ رتبه الف در رتبه‌بندی سازمان بورس
- کارگزاری آینده نگر خوارزمی در آخرین رتبه‌بندی سازمان بورس و اوراق بهادار که در تاریخ ۱۷ مهر ۱۳۹۶ اعلام شده است، در بورس اوراق بهادار حائز رتبه «الف» و در بورس کالا حائز رتبه «ج» شده است. با توجه به تأثیر مسائلی همچون مبلغ سرمایه، مجوزهای فعالیت و تسهیلات بانکی دریافتی بر رتبه‌بندی یادشده، این کارگزاری همچنان موفق به حفظ رتبه خود بوده است.
- برندسازی
- برندسازی یکی از مهم‌ترین اقدامات شرکت در سال ۱۳۹۹ بود که برای این منظور فعالیت‌های متنوعی در طول سال انجام شد. از مهم‌ترین این فعالیت‌ها حضور مستمر مدیران شرکت در رسانه‌ها بود که با انجام مصاحبه‌های هدف‌دار نسبت به معرفی خدمات شرکت اقدام شد. همچنین انعقاد قرارداد همکاری با دفاتر پیشخوان دولت و ICT روستایی در معرفی شرکت به عموم مردم تأثیر به‌سزایی داشت. تبلیغات در وبسایت‌ها و اپلیکیشن‌های پرکاربرد، تولید محتوای تحلیلی و انتشار از طریق شبکه‌های مجازی و همچنین برگزاری دوره‌های آموزشی متنوع برای مشتریان از دیگر اقدامات شرکت در حوزه برندسازی بوده است.
- اخذ مجوز مشتقه کالا
- به منظور ارائه خدمات متنوع به مشتریان کارگزاری، فرایند اخذ مجوز معاملات مشتقه مبتنی بر کالا در سال ۱۳۹۹ انجام و پس از اخذ تأییدیه‌های امنیتی بابت سامانه‌های معاملاتی از سازمان بورس، فعالیت در حوزه مشتقه مبتنی بر کالا در سال ۱۳۹۹ آغاز شد.
- توسعه خدمات بر بستر الکترونیک
- با توجه به شیوع ویروس کرونا و تغییر شرایط کسب‌وکارها از ارائه خدمات حضوری به ارائه خدمات مجازی، اقدامات متنوعی در سال ۱۳۹۹ انجام شد که از مهم‌ترین این اقدامات در راستای الکترونیک کردن خدمات، ارائه سیستم احراز هویت الکترونیک از طریق انعقاد تفاهم‌نامه با اپلیکیشن‌های ارائه خدمات احراز هویت (اپلیکیشن سیگنال) و ارائه نرم‌افزار ثبت‌نام غیرحضوری برای کاهش حضور مشتریان در دفاتر کارگزاری بوده است.
- توسعه سیستم پاسخ‌گویی تلفنی
- با افزایش تعداد مشتریان کارگزاری امکان ارائه خدمات و پاسخ‌گویی به تماسهای مشتریان به روش سابق امکان‌پذیر نبود. از این‌رو کارگزاری ناگزیر از ایجاد زیرساخت فنی سیستم پاسخ‌گویی تلفنی و آمادگی لازم برای ایجاد سیستم پشتیبانی تلفنی منسجم طبق الگوی سازمان‌های خدمات‌ترسان از راه دور گردید. به همین منظور واحد کال‌سنتر کارگزاری با توسعه سیستم VOIP و استفاده از شش نفر پرسنل مجرب، توسعه یافت.
- تأسیس نمایندگی شهرستان
- رشد قابل توجه بازار سرمایه در سال ۱۳۹۹ و درخواست‌های متعدد برای توسعه شعب کارگزاری سبب شد به منظور ارائه خدمات بهتر و بیشتر به مشتریان، کارگزاری اقدام به تأسیس ۱۵ شعبه جدید در شهرهای تهران (۳ شعبه)، تبریز (۲ شعبه)، ورامین، مشهد، همدان، اراک، بابل، شیراز و ساوه کند. بنابراین تا پایان سال ۱۳۹۹ تعداد شعب کارگزاری به ۲۳ شعبه رسید.
- مشاور پذیرش و عرضه شرکت‌ها
- در حوزه مشاوره پذیرش شرکت‌ها مهم‌ترین اقدامات شرکت در سال ۱۳۹۹ به شرح جدول زیر بوده است:

ردیف	شرکت	اقدامات انجام‌شده
۱	گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم	در انتظار رفع موانع برای پذیرش در بازار اول فرابورس
۲	ایران زاک	در حال تکمیل مدارک و مستندات پذیرش در بازار اول یا دوم فرابورس
۳	خدمات و تجارت بیم خودرو	در حال تکمیل مدارک و مستندات پذیرش در بازار اول یا دوم فرابورس
۴	تولید و توسعه ایستگاهی نیروپارسه	در انتظار راه‌اندازی بازار هدف در فرابورس به منظور تکمیل فرایند پذیرش
۵	صنایع ماشین‌های الکترونیکی جوبین	در انتظار راه‌اندازی بازار هدف در فرابورس به منظور تکمیل فرایند پذیرش
۶	لیزینگ خودرو مهرآسا	در انتظار راه‌اندازی بازار هدف در فرابورس به منظور تکمیل فرایند پذیرش
۷	ریل گردش ایرانیان	انعقاد قرارداد

● تعداد مشتریان جذب‌شده: (نحوه نمایش - افزایش تعداد سنوات)

تعداد مشتریان جذب شده طی سالهای ۱۳۹۷، ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ در جدول زیر ارائه شده است.

مشتریان جدید جذب شده در کارگزاری	مشتریان جذب شده در سال ۱۳۹۹		مشتریان جذب شده در سال ۱۳۹۸		مشتریان جذب شده در سال ۱۳۹۷		رشد سال ۱۳۹۹ نسبت به سال ۱۳۹۸	
	حقوقی	حقیقی	حقوقی	حقیقی	حقوقی	حقیقی	حقوقی	حقیقی
تعداد کل مشتریان جذب شده	۱۰۵,۷۰۲	۳,۰۴۱	۱۳,۴۲۶	۶۹۷	۲,۷۱۵	۱۵۵	۶۸۷/۲۹	۳۳۶/۳۰
قراردادهای اینترنتی منعقد شده	۳۹,۲۷۷	۲,۹۲۰	۸,۵۲۷	۴۸۴	۱,۶۷۱	۱۴	۳۷۵/۶۸	۵۰۳/۳۰
قراردادهای برخط منعقد شده	۳۹,۵۵۲	۹۰	۷,۸۹۹	۵۲	۱,۲۳۳	۱۹	۴۰۰/۷۲	۷۳/۰۷
تعداد مشتریان از ابتدای تأسیس	۱۳۹,۵۲۹	۴,۲۷۳	۳۳,۸۲۷	۱,۲۳۲	۲۰,۴۰۱	۵۳۵	۳۱۲/۴۸	۲۴۶/۸۳
تعداد مشتریان فعال *	۴۰,۳۸۴	۳,۰۳۳	۴,۱۵۸	۲۱۴	۲,۶۶۲	۱۴۶	۸۷۱/۲۳	۱,۳۱۷/۲۹
تعداد مشتریان غیرفعال	۹۹,۱۴۵	۱,۲۴۰	۲۹,۶۶۹	۱,۰۱۸	۱۷,۷۳۹	۳۸۹	۲۳۴/۱۷	۲۱/۸۱
درصد مشتریان فعال به کل	۲۸/۹۴	۷۹/۹۸	۱۲/۲۹	۱۷/۳۷	۱۳/۰۵	۲۷/۲۹	-	-

* معیار انتخاب مشتری فعال حداقل ۱۲ تراکنش در سال بوده است.

وضعیت تحقق اهداف پیش‌بینی شده شرکت در برنامه دوساله:

- در خصوص هدف افزایش تعداد مشتریان فعال، با توجه به بهبود شرایط بازار سرمایه هدف به طور کامل محقق شده است.
 - در خصوص هدف تعداد قراردادهای مشاور پذیرش، هدف به طور کامل محقق شده است.
 - در خصوص هدف برندسازی، با توجه به مستمر بودن فرایند برندسازی هدف محقق نشده است.
 - در خصوص هدف افزایش سرمایه، اقدامات مربوط به افزایش سرمایه در حال انجام است و به‌زودی به طور کامل محقق خواهد شد.
 - در خصوص هدف جذب نیروی متخصص، هدف به طور کامل محقق شده است.
 - در خصوص هدف توانمندسازی پرسنل، در حدود ۶۰ درصد هدف محقق شده است.
 - در خصوص هدف اخذ مجوز مشتقه کالایی، هدف به طور کامل محقق شده است.
 - در خصوص هدف توسعه واحد پاسخ‌گویی تلفنی، بنا به شرایط بازار سرمایه در حدود ۳۰ درصد هدف محقق شده است.
 - در خصوص هدف تأسیس شعب، هدف به طور کامل محقق شده است.
- مهم‌ترین دستاورد شرکت در سال ۱۳۹۹ بازاریابی در راستای جذب مشتریان جدید با انعقاد قرارداد همکاری با دفاتر پیشخوان دولت، انعقاد قراردادهای بازاریابی، تأسیس شعب جدید و تبلیغات مؤثر در سایتها و اپلیکیشن‌ها برای کارگزاری بوده است. بر این اساس تعداد مشتری حقیقی جدید و ۳,۰۴۱ مشتری حقوقی جدید در کارگزاری ثبت و موجب رشد چشم‌گیر و قابل توجه منابع درآمدی شرکت شده است. این تعداد مشتری جذب شده در سال ۱۳۹۹ بیش از سه برابر مشتریان جذب شده در شرکت از ابتدای تأسیس در سال ۱۳۸۵ تا پایان سال ۱۳۹۸ بوده است.
- اولویت شرکت در سال ۱۴۰۰ تمرکز بر جذب مشتریان با کیفیت از طریق شیوه‌های نوین تبلیغات و بازاریابی و همچنین توسعه فعالیت‌های شرکت در استان‌ها و مراکز با پتانسیل درآمدزایی بالاست.

تغییر اهداف و برنامه‌ها

سال گذشته

مهم‌ترین دستاورد شرکت در سال گذشته، تصمیم به تغییر در اهداف و برنامه‌ها و به تبع آن تغییرات در سطوح مدیریتی و اعضای هیئت مدیره بوده است.

اولویت مجموعه برای سال ۱۴۰۰

برنامه جدید شرکت نفت و گاز و پتروشیمی زیما در دو سال پیش رو، ساخت کارخانه‌ای برای تولید هفت لایه پلی اتیلنی عریض برای مصرف در بازار مربوط به گل‌خانه‌های کشور است. این محصول تاکنون در کشور تولید نشده و بازار مصرف گل‌خانه‌های کشور به‌شدت به دنبال تأمین آن از طریق واردات از تأمین‌کنندگان خارجی است.

شرکت نفت و گاز و پتروشیمی زیما امید دارد به عنوان پیش‌قدم در بازار تولید این محصول، جایگاه اصلی مربوط به این حوزه را برای سال‌های آتی در دست بگیرد.



عبدالرضا نادری مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت نفت و گاز و پتروشیمی زیما

شرکت نفت و گاز و پتروشیمی زیما در سوم مردادماه ۱۳۹۵ با سرمایه ۱۰۰ میلیارد ریال در اداره ثبت شرکتها و مؤسسات غیرتجاری تهران به ثبت رسید. به دلیل موانع و مشکلات و محدودیت‌های سیاست‌گذاری‌های داخلی و خارجی، این شرکت نتوانست در اندازه‌های توانمندی‌های خود حرکت کند و پس از پنج سال، از اوایل سال ۱۴۰۰ با رویکرد جدید در حوزه صنایع پایین‌دستی پتروشیمی، نفت و گاز اصلاح برنامه کرده است.

اهداف پیش‌بینی شده تحقق یافته در برنامه دوساله

شرکت اخیراً برنامه دوساله‌ای برای رسیدن به اهداف اولیه خود طراحی کرده است.

مهم‌ترین دستاورد شرکت و تأثیر آن در روند رشد و حرکت در

با حداکثر توان، در حال تولید برق



محسن دانک، مدیر عامل مجموعه نیروگاهی منتظر قائم

مجموعه نیروگاهی منتظر قائم شامل چهار واحد بخار با ظرفیت نامی ۱۵۶/۲۵ مگاوات، شش واحد گازی با توان ۱۱۶/۴ مگاوات و سه واحد سیکل ترکیبی به ظرفیت ۱۰۰ مگاوات، بالغ بر سه درصد برق شبکه کشور را تأمین می‌کند. واحدهای بخار مجموعه در روز بیست و نهم شهریورماه سال جاری، نیم قرن فعالیت بی‌وقفه خود برای کشور را به پایان رسانده و وارد نیمه دوم قرن فعالیت خود شده است. بدیهی است این مهم تنها با همت شبانه‌روزی کارکنان مجموعه فراهم شده است. چراکه بر اساس زمان تعریف‌شده از سوی سازنده، این گونه نیروگاه‌ها پس از حداکثر ۳۰ سال به موزه سپرده می‌شوند، اما این مجموعه پس از ۵۰ سال کماکان مانند روزهای نخست احداث با حداکثر توان، در حال تولید برق است. واحدهای گازی مجموعه نیز عمری بیش از ۳۰ سال دارد و واحدهای بخار سیکل ترکیبی از طول دوره خدمت‌رسانی به کشور، حدود ۲۲ سال را طی کرده است. نگاهی به عملکرد نیروگاه طی مدت دو سال گذشته نیز مؤید موارد مذکور است و آن هم در شرایطی که بحث تحریم‌ها، چالش‌های اقتصادی، شیوع بیماری کرونا، شرایط ویژه آب‌وهوایی و افزایش چشم‌گیر میزان مصرف برق تمامی نیروگاه‌ها را دچار چالش کرده است که مجموعه نیروگاهی منتظر قائم نیز با همین چالش‌ها، زمان را سپری کرده است.

رخدادهای عینی در مجموعه نیروگاهی منتظر قائم:

- میزان تولید انرژی برق طی سال ۱۳۹۸، بالغ بر ۷,۹۶۹,۰۰۰ مگاوات ساعت
- میزان تولید انرژی برق طی سال ۱۳۹۹، به میزان ۶,۹۸۳,۰۰۰ مگاوات ساعت
- انجام تعمیرات مختلف با برنامه طی سال ۱۳۹۸، به میزان ۸,۱۸۱ ساعت
- انجام تعمیرات مختلف با برنامه طی سال ۱۳۹۹، به میزان ۸,۰۵۱ ساعت
- انجام برنامه‌های خاص مدیریتی در بخش منابع انسانی و تغییر ترتیب ادوار زمانی فعالیت مجموعه (شیفت کاری) با هدف چابک‌سازی سازمان و کاهش هزینه‌ها
- جزم کردن عزم مجموعه در سال ۱۴۰۰، برای تولید انرژی با حداکثر توان و سودآوری بیشتر که عملکرد فعالیت مجموعه در طول دوره پنج‌ماهه نخست سال، نشان از این باور دارد.
- انجام عملیات تعمیرات و بازسازی مجموعه از قبیل تأمین ترانس واحد S4، انجام اورهال در واحدهای برنامه‌ریزی‌شده در نیمه دوم سال ۱۴۰۰، از جمله اهداف مجموعه است.
- به انجام رساندن عملیات تعمیرات اساسی واحدهای نیروگاه (بخش سیکل ترکیبی) از سوی کارکنان مجموعه در راستای استفاده از دانش و توان داخلی و همچنین کنترل هزینه‌ها، باور و اولویت مجموعه در سال ۱۴۰۰ است که در جهت تحقق آن برنامه‌ریزی لازم صورت پذیرفته است.



تجارت گستران خوارزمی و سود عملیاتی پایدار

دکتر مرتضی فرجی، مدیر عامل شرکت تجارت گستران خوارزمی

عناوین اصلی فعالیت‌های اخیر شرکت تجارت گستران خوارزمی عبارتند از:

- می‌توان اشاره کرد:
- از منظر مالی: خروج از ماده ۱۴۱ اصلاحیه قانون تجارت که ۷۲ میلیارد ریال از زیان انباشته کاهش یافته است.
- از منظر سهام‌داران/ذی‌نفعان/بازار: در خصوص واردات کائوچو به سهم بازار مدنظر دست یافته، ولی در خصوص سهم از بازار واردات کاغذ تنها ۳۰ درصد هدف در پایان سال اول برنامه محقق گردیده است. هم‌چنین برای ورود به بازار قطعات خودرو نیز گام‌های مهمی در حال انجام است.
- از منظر فرایندهای داخلی: معرفی و تبدیل شرکت به عنوان هسته مرکزی بازرگانی خارجی که در این امر با فروش کاغذ ایندربورد به میزان ۱۲۰ تن به شرکت سینادارو و مذاکره با سایر شرکت‌های هلدینگ خوارزمی در حال پی‌گیری و انجام است.
- یکی از مهم‌ترین دستاوردهای شرکت در سال گذشته رسیدن به سود عملیاتی پایدار و حرکت در جهت واردات اقلام کالایی جدید با حاشیه سود مناسب بوده است.
- خروج از ماده ۱۴۱ و تعریف چند مورد فعالیت تخصصی مانند کائوچو، مقوای بهداشتی، پنبه، قطعات خودرو به عنوان فعالیت‌های محوری شرکت با حاشیه سود مناسب از اولویت‌های مجموعه در سال ۱۴۰۰ است.

- واردات کالای پنبه برای کارخانجات نساجی و فرش‌بافی
 - واردات کائوچوی طبیعی برای استفاده در شرکتهای تولیدکننده لاستیک در سطح کشور
 - واردات انواع کاغذ خصوصاً کاغذ ایندربورد، گلاسه، تحریر...
 - فعالیت در بازار سرمایه و بورس کالای کشور
 - واردات قطعات خودرو در حوزه‌های (AM و OES) خدمات پس از فروش و گارانتی
 - ارائه تمام خدمات بازرگانی در خصوص واردات و صادرات کالا اعم از اخذ پروفرم، ارسال نمونه و انجام تمام مراحل بازرگانی تا حمل و ترخیص کالا از گمرکات
 - امکان مشارکت و واردات با کارت بازرگانی شرکت و انجام تمام فرایندهای بازرگانی از مرحله تأمین تا تحویل با اخذ کارمزد
 - مشارکت در واردات قطعات خودرو و خرید و فروش داخلی قطعات
- در خصوص برنامه دوساله استراتژیک شرکت از منظر راهبردی به موارد ذیل



ایجاد ارزش افزوده، دستیابی به سود مناسب و اصلاح ساختار مالی

و بودجه مصوب سال ۱۳۹۹، ایجاد ارزش افزوده و دستیابی به سود مناسب و اصلاح ساختار مالی همواره وجهه همت مدیران شرکت بوده که خوش‌بختانه و به لطف خداوند سبحان و حمایت مستمر سهام‌داران محترم، مهم‌ترین اقدام انجام‌شده، کسب سود خالص به مبلغ ۳ هزار و ۷۲۱ میلیارد و ۹۹۳ میلیون ریال و تسویه مانده تسهیلات دریافتی از بانک پاسارگاد مربوط به شرکت‌های توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی و توسعه ساختمان خوارزمی (وابسته) و آزادسازی سهام وثیقه شرکت سرمایه‌گذاری پارس آریان، هم‌چنین پی‌گیری و وصول مبلغ قابل توجهی از مازاد سود محاسبه‌شده از سوی بانک پاسارگاد به مبلغ ۴۶ میلیارد و ۲۱۲ میلیون ریال بوده است.

اولویت شرکت، کسب سود مستمر عملیاتی و باکیفیت و حفظ و افزایش ارزش دارایی‌هاست که با توجه به ملاحظات و الزامات اجرایی برنامه‌های شرکت سرفصل‌های کلی برنامه‌های آتی به شرح زیر و در چهارچوب برنامه دوساله تعیین شده است:

- ادامه روند سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌ها در راستای برنامه‌های استراتژیک و اهداف سهام‌داران محترم
 - تداوم اصلاح مستمر پرتفوی سهام با هدف کاهش ریسک و افزایش بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها
 - رصد فرصت‌ها در بازار اولیه و غیربورسی در صنایع با مزیت رقابتی
 - تلاش در جهت استفاده از اهرم مالی برای دستیابی به بازدهی بالاتر
 - آماده‌سازی و فروش سرمایه‌گذاری راکد یا کم‌بازده در جهت تقویت سودآوری و نقدینگی شرکت
 - تقویت بدنه کارشناسی شرکت و استفاده هرچه بیشتر از سیستم‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری
 - ورود در عرصه‌های جدید از جمله صرافی و نتو بانک که طی جلسات متعدد با مدیرکل محترم شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری بانک صادرات ایران، برنامه‌ریزی و در دست پی‌گیری است.
- شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی معتقد است تمامی موفقیت‌های کسب‌شده در سایه حمایت بیدریغ و به پشتوانه سهام‌داران محترم حاصل شده است و تعامل مطلوب و بیان انتقادات سازنده سهام‌داران چراغ راه موفقیت هر چه بیشتر شرکت خواهد شد. بنابراین بهره‌مندی از نظرات و رهنمودهای سهام‌داران محترم را ارج می‌نهیم و آن را بستری مناسب در جهت بهبود فرایندهای تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی خود می‌دانیم.

دکتر علی جوانمردی وزیر، مدیرعامل شرکت توسعه

مدیریت سرمایه خوارزمی

دستاوردها و فعالیت‌های اخیر سال ۱۴۰۰ شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی، در زمینه سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت، اخذ واحدهای صندوق سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت و ترکیب و تنوع‌بخشی سهام از طریق عملیات سبد اختصاصی شرکت سبدگردان الگوریتم و واحد سرمایه‌گذاری شرکت توسعه مدیریت سرمایه خوارزمی با هدف کسب منافع برای تحقق اهداف استراتژیک و فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری در حال انجام است که تا تاریخ ۱۵ شهریور ۱۴۰۰ منجر به کسب درآمد عملیاتی به مبلغ ۳۰۵ میلیارد و ۷۸۹ میلیون ریال و تأمین منابع مالی مورد نیاز شرکت‌های وابسته در جهت پیشبرد پروژه‌های در دست اجرا شده است.

- فعالیت در زمینه سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و شرکت در افزایش سرمایه شرکت‌های وابسته تاکنون به میزان ۱۰۲ میلیارد ریال بوده است. هم‌چنین طی انجام مراحل پایانی فروش دارایی‌های شرکت نیروآفرین سپهر با خریدار مربوط، بازیابی منابع مالی راکد در پروژه نیروگاه برق اصفهان محقق خواهد شد و شرکت فرعی مزبور، عمده مبالغ بدهی خود به شرکت اصلی را پرداخت خواهد کرد.
- از سایر فعالیت‌های اخیر شرکت می‌توان علاوه بر پایش و توجه ویژه به سبد سرمایه‌گذاری‌ها از مذاکرات و پی‌گیری‌های به‌عمل‌آمده در جهت ورود در عرصه‌های جدید از جمله صرافی و نتو بانک با مدیرکل محترم شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری بانک صادرات نام برد که هم‌چنان در جریان برنامه‌ریزی و تکمیل شدن مراحل اجرایی است.

اهداف راهبردی و عملیاتی شرکت در چهار بخش تا تاریخ تهیه این گزارش به شرح ذیل محقق شده است:

- اهداف مالی در خصوص سرمایه‌گذاری و مشارکت در سهام (کوتاه‌مدت و بلندمدت) جمعاً به میزان ۱۵،۶۳۶ میلیارد ریال
- اهداف بازار / سهام‌داران در خصوص واگذاری شرکت‌های زیرمجموعه ۵۰ درصد و در خصوص تنوع‌بخشی در سبد سهام و دارایی‌ها به میزان ۸۷۵ میلیارد ریال
- اهداف مربوط به فرایندهای داخلی در خصوص به‌کارگیری ابزارهای مالی و تحلیل بازار سرمایه جمعاً به میزان ۳۱۶ میلیون ریال
- اهداف مربوط به رشد و یادگیری در خصوص آموزش منابع انسانی ۸۰ درصد و ارتقای نرم‌افزارها و سیستم‌های اطلاعاتی صدرصد در راستای سیاست‌گذاری‌های شرکت و در چهارچوب برنامه دوساله



• الپی جواله

نگاهی به فعالیت‌های گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم تمرکز بر توسعه خدمات بازار

از سوی رقبای جدی در بازار اتفاق افتاده بود، دستاورد بزرگی محسوب می‌شود.

عموماً کارگزاری‌هایی که سهام‌داران نهادی دارند، تمرکزشان روی مشتری‌های عمومی است و در دوره رشد که بازار با هجوم بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاران خرد و حقیقی مواجه می‌شود، معمولاً سهم زیادی نصیبشان نمی‌شود. بیشترین سهم غالباً از سوی کارگزاری‌هایی تصاحب می‌شود که روی بازار خرد تمرکز دارند. این دسته کارگزاری‌ها معمولاً نهادی نیستند و عموماً شعب و کانال‌های فروش گسترده‌ای دارند و رقابت با آن‌ها بسیار دشوار است. با این حال، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی موفق شد این کار را به خوبی به سرانجام برساند و نه تنها سهم بازار را از دست نداد، بلکه موفق به افزایش آن هم شد که رشد پنج برابری سودآوری از نتایج آن بود.

کانال اصلی توسعه الگوریتم از سبدگردان اتفاق می‌افتد و بسیاری از خدمات جدیدی که در بازار سرمایه در حال شکل‌گیری است، عمدتاً در بستر ظرفیت‌های موجود در سبدگردان شکل می‌گیرد؛ از جمله تأسیس نهادهای مالی جدید و صندوق‌ها.

صندوق درآمد ثابت دارا که سال ۹۸ شکل گرفته بود، سال ۹۹ توسعه پیدا کرد. جدا از آن، دو صندوق VC نیز در سال گذشته راه‌اندازی شد؛ صندوق پویا که ۴۰ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم آن را گروه تأمین کرد و صندوق پیشگام یکم که تمامی منابع آن از سوی نهادهای بیرونی تأمین شد و مدیریت صندوق با سبدگردان الگوریتم است.

علاوه بر آن، رشد صندوق‌ها و سبدها نیز مقبول بود. تمرکزی که همکاران سبدگردان روی توسعه بازار داشتند،

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم یکی از شرکت‌ها و زیرمجموعه‌های تأثیرگذار گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی هم برای سهام‌داران و هم برای گروه است. این تأثیرگذاری در سال‌های اخیر که جایگاه بازار سرمایه در جامعه ارتقا یافته و توجه عامه مردم به این بازار برای سرمایه‌گذاری جلب شده است، بیش از پیش هم شده است. چنین شرایطی علاوه بر این که باعث رشد گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم شده، چالش‌ها و مسئولیت‌های جدیدی را نیز پیش پای این مجموعه گذاشته است.

ارائه خدمات جدید و استفاده از فرصت‌های بالقوه بازار سال گذشته دومین سال فعالیت رسمی گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم بود. گروه خدمات با وجود سابقه مؤثر در حوزه سرمایه‌گذاری، در جایگاه و در موقعیت جدید سابقه‌ای نداشت، بنابراین توجه اصلی گروه بر توسعه فعالیت‌ها در شرکت‌های زیرمجموعه متمرکز شد. ضمناً از آن‌جا که فعالیت‌های خدماتی اصولاً در شرکت‌های زیرمجموعه انجام می‌شود، دستاوردهایی هم که بر اساس برنامه‌ریزی‌ها به دست می‌آید، در همین شرکت‌ها اتفاق می‌افتد.

سال ۹۹ کارگزاری عملکرد بسیار خوبی داشت؛ رشد و سودآوری بالایی در کارگزاری اتفاق افتاد و عدد سودآوری حدوداً پنج برابر شد. به علاوه با وجود حجم و جمعیت خوبی که از جامعه به بازار سرمایه گرایش و ورود پیدا کرد، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی با برنامه‌ریزی‌های موفق و هدف‌گذاری نتیجه‌بخش در خصوص جذب مشتری‌های خرد، موفق شد سهم بازار را حفظ کند و حتی آن را افزایش دهد، که در شرایط رقابتی بازار و ظرفیت‌سازی‌هایی که

سرمایه‌گذاری هستند. تمامی این دارایی‌ها از جنس سهام یا دارایی‌هایی هستند که با نگاه رشد ارزش خریداری و سرمایه‌گذاری می‌شوند و قرار است به شرکت منتقل و از سوی شرکت مدیریت شود، تا از منافع و عوایدی که ممکن است در آن حوزه‌ها ایجاد شود، بی‌بهره نباشند.

به‌علاوه در اغلب صندوق‌هایی که در شرکت سیدگردان تأسیس می‌شود، به عنوان یکی از مؤسسين و دارندگان واحد اولیه و اصلی حضور دارند و این رویکرد نیز خود به نوعی سرمایه‌گذاری غیرمستقیم تلقی می‌شود. اما تمرکز اصلی گروه و آنچه ممکن است بیش از هر چیز تمرکز فکری و کارشناسی گروه را به خودش جلب کند، بحث توسعه خدمات است.

تأثیر تغییر سیاست‌های کلان اقتصادی

بر روند فعالیت مجموعه

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم در فضای ویژه اقتصادی کار می‌کند و چهارچوب‌ها و جهت‌گیری‌های این فضا و تصمیمات و استراتژی‌های شرکت با تصمیماتی که از سوی سیاست‌گذاران کلان کشور انجام می‌شود و اتفاق می‌افتد، تناسب دارد. طبیعی است که با هر تغییری در سطح کلان اقتصاد کشور، برنامه‌ریزی‌ها و حتی تصمیم‌گیری‌ها باید متناسب با آن تنظیم شود، یا حتی تغییر کند. به‌رحال، نوع رفتار، نوع سیاست‌گذاری و نوع استراتژی‌هایی که از سوی تیم اقتصادی دولت ممکن است تنظیم شود و نوع قوانینی که ممکن است در آن حوزه شکل بگیرد، متغیرهای اقتصادی را دست‌خوش تغییر می‌کند، که آن متغیرها در تصمیم‌گیری‌های گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم هم تعیین‌کننده است.

موضوع برجام و توافقات بین‌المللی، اتفاقاتی که برای نرخ ارز خواهد افتاد، سیاست‌های پولی و مالی دولت و... موضوعاتی هستند که باید در روند کار این مجموعه اثر بگذارند.

دستاوردهای الگوریتم و انتظارات سهام‌داران

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم یک مجموعه‌ی خدمات‌رسان در حوزه بازار سرمایه است و قرار است بسترهای تمامی خدماتی را که در حوزه بازار سرمایه قابل ارائه است، آماده کند و ارائه دهد. بسیاری از این خدمات، مورد نیاز شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی است که می‌توانند از این خدمات بهره‌مند شوند و در جهت رشد منافع و تحقق اهداف استراتژیک گروه خوارزمی از آن استفاده کنند، که نوعی تأثیرگذاری مستقیم برای شرکت‌های خوارزمی است.

جدا از آن، در بازار هم توجه و تمرکز مجموعه فقط روی شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی نیست. برنامه الگوریتم بر این است که رویکردهایی را دنبال کند که در بازار نقش‌آفرینی جدی داشته باشد. وقتی خدمات‌رسانی و اهدافی که پیش‌بینی شده است، تحقق یابد، طبیعتاً

نتایج و رشد خیلی خوبی در پی داشت؛ به لحاظ تعداد مشتریان و حجم منابعی که در صندوق‌ها جذب شد و حتی بازدهی که در صندوق‌ها و سبدها بود، بالاتر از شاخص بود.

درون هلدینگ و در سطح ستاد گروه هم اقدامات متمرکزی در حوزه خدمات جدید و تلاش برای ورود به حوزه‌های تأمین مالی صورت گرفت. از جمله این‌که واحد تأمین مالی راه‌اندازی شد و مذاکرات متعددی با مشتریان مختلف انجام گرفت که یک مورد انتشار اوراق و دو مورد پذیره‌نویسی سهام به قرارداد نهایی و انجام تعهد رسیده است که مراحل نهایی برای اخذ مجوزهای سازمان و اجرای نهایی را طی می‌کند. هم‌چنین سه قرارداد انتشار اوراق دیگر نیز در شرف انعقاد است.

هم‌چنین مقدمات اولیه راه‌اندازی واحد بازاریابی در سطح گروه به انجام رسیده است. این مجموعه به دنبال بازاریابی متمرکز است، یعنی کل گروه تحت برند الگوریتم به توسعه بازار بپردازند. جذب نیروی اولیه انجام شده و واحد در حال توسعه است. مدیران مجموعه امیدوارند طبق برنامه‌ریزی‌هایی که برای حوزه بازاریابی و توسعه بازار دارند، به‌خوبی و با هدف‌گذاری‌ای که از قبل انجام شده است، کار را پیش ببرند.

اولویت‌های سرمایه‌گذاری گروه خدمات

بازار سرمایه الگوریتم

کارکرد گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم کارکردی خدماتی است. این رویکردی است که از سوی نهاد ناظر در سازمان تعیین شده، در اساس‌نامه هم مورد تأکید قرار گرفته، بنابراین تمرکز مجموعه بر توسعه خدمات است. توسعه خدمات در گروه برنامه‌ریزی می‌شود و در شرکت‌های زیرمجموعه، یعنی در کارگزاری و سیدگردان پی‌گیری می‌شود. در کارگزاری، توسعه زیرساخت‌های IT در اولویت است و از طرف دیگر، توسعه نهادها و محصولات مالی در سیدگردان پی‌گیری می‌شود. هم‌چنین درخواست تأسیس شرکت پردازش اطلاعات مالی به سازمان بورس ارائه شده است و پی‌گیر هستند که درخواست تأسیس شرکت تأمین سرمایه را هم به سازمان ارائه دهند.

تمرکز اصلی مجموعه این است که در تمامی حوزه‌های خدماتی در بازار سرمایه که به نحوی امکان دریافت مجوز وجود دارد، حضور جدی داشته باشد و آن حوزه‌ها را توسعه دهد. جدا از آن، به سرمایه‌گذاری به مفهوم خرید، تجهیز دارایی و رشد ارزش آن دارایی هم بی‌توجه نیست. بر همین اساس، منابع دارایی که از گذشته داشته، طی سال گذشته رشد خیلی خوبی داشته است. عملکرد شرکت در افزایش ارزش دارایی‌های هم بسیار مطلوب و حتی فراتر از انتظارات بوده است و حجم خوبی از منابع را در اختیار شرکت می‌گذارد، که خود می‌تواند پشتوانه مناسبی برای فعالیت‌های خدماتی باشد. با توجه به رشد حجم دارایی‌ها و در راستای اداره تخصصی گروه به دنبال تأسیس شرکت

سال ۹۹ کارگزاری عملکرد بسیار خوبی داشت؛ رشد سودآوری بالایی در کارگزاری اتفاق افتاد و عدد سودآوری حدوداً پنج برابر شد. به‌علاوه با وجود حجم و جمعیت خوبی که از جامعه به بازار سرمایه گرایش و ورود پیدا کرد، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی با برنامه‌ریزی‌های موفق و هدف‌گذاری نتیجه‌بخش در خصوص جذب مشتری‌های خرد، موفق شد سهم بازار را حفظ کند و حتی آن را افزایش دهد، که در شرایط رقابتی بازار و ظرفیت‌سازی‌هایی که از سوی رقبای جدی در بازار اتفاق افتاده بود، دستاورد بسیار بزرگی محسوب می‌شود

عایدی‌هایی خواهد داشت که سود آن به طور غیرمستقیم به خوارزمی و سهام‌داران مجموعه خوارزمی منتقل خواهد شد.

خدمات قابل ارائه به شرکت‌های زیرمجموعه

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم خدمات متنوعی را در حوزه‌های مختلف بازار سرمایه ارائه می‌دهد که برخی از مهم‌ترین آن‌ها عبارت است از: خدمات مربوط به تأمین مالی، سب‌گردانی و کارگزاری.

شرکت‌ها برای فعالیت‌های توسعه‌ای خود به منابع مالی نیاز دارند و ابزارهای مالی موجود در بازار سرمایه می‌تواند کمک شایانی به تأمین این منابع کند. انتشار انواع اوراق بدهی، تأسیس صندوق پروژه، افزایش سرمایه و... همگی ذیل سرفصل تأمین مالی از بازار سرمایه قرار می‌گیرند که شرکت با تکیه بر توان کارشناسی خود قادر به ارائه آن به تمامی مشتریان فعال در بازار سرمایه، به‌ویژه شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی است.

دیگر خدمات قابل ارائه، سب‌گردانی است. همه شرکت‌ها و کسب‌کارها گردش مالی دارند. این گردش مالی متناسب با ورود و خروج منابع به حساب شرکت باعث ایجاد رسوب‌های مالی می‌شود. کارکرد شرکت سب‌گردان مدیریت منابع است، به نحوی که ضمن رفع نیازهای نقدینگی شرکت‌ها بیشترین عایدی را از منابع رسوب‌کرده ایجاد کند. در عین حال وجود صندوق درآمد ثابت و صندوق سهامی در محصولات گروه، مدیریت منابع در دو افق کوتاه‌مدت و بلندمدت را بهینه‌تر می‌سازد.

کارکرد کارگزاری نیز معامله‌کردن و معامله‌گری است. در عین حال برخی از شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی محصولاتی دارند که قابل معامله در بورس کالا است. معامله این محصولات در بورس کالا نیز از طریق کارگزاری امکان‌پذیر است.

به طور کلی، تنوع خدمات ارائه‌شده از سوی گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم به گونه‌ای است که امکان بهره‌مندی همه شرکت‌ها و گروه‌های زیرمجموعه خوارزمی از آن‌ها را فراهم می‌کند.

اهمیت سامان‌دهی نظامات نوین مالی برای شرکت‌های

فعال در بازار سرمایه

بازار سرمایه با سرعت بسیار بالایی در حال رشد است و مرتباً سرویس‌ها و بسترهای خدماتی جدیدی در آن ایجاد می‌شود. چهار یا پنج سال پیش بسیاری از خدمات فعلی ارائه نمی‌شد. مثلاً انتشار اوراق با این تنوع وجود نداشت، یا تأمین مالی از بازار سرمایه مانند امروز به این سرعت و سهولت انجام نمی‌گرفت. شرایط و بسترهای خدماتی فعلی عموماً در سه سال اخیر شکل گرفته و رشد پیدا کرده و تسهیل شده است.

به‌علاوه، ایجاد انواعی از نهادهای مالی راه‌کارهای خدماتی گسترده‌ای در اختیار فعالان بازار و کسب‌کارها قرار داده

است، برای مثال، صندوق‌های درآمد ثابت که عمر طولانی هم ندارند. تا پیش از تأسیس صندوق‌های درآمد ثابت، تقریباً تنها راه‌کار کسب بازدهی ثابت از دارایی‌ها افتتاح سپرده‌های مدت‌دار بانکی بود، که البته با محدودیت‌هایی مانند نرخ شکست مواجه بودند. تأسیس صندوق‌های درآمد ثابت در بورس امکان بهره‌مندی از درآمد ثابت با شرایط و مزایای جدید را فراهم آورد. به همین منوال، انواع صندوق‌هایی که به طور تخصصی تأمین مالی انجام می‌دهد، مثل صندوق‌های VC ایجاد شده‌اند. تا سه یا چهار سال پیش تأمین مالی کسب‌وکارهای نوپا و کسب‌وکارهای مبتنی بر تکنولوژی صرفاً از طریق جست‌وجو و پیدا کردن سرمایه‌گذار مستقیم ممکن بود، اما ایجاد صندوق‌های VC زمینه را برای جذب سرمایه‌گذاران خرد و غیرمستقیم در این حوزه مهیا کرده است. صندوق طلا نیز امکان خرید و فروش غیرمستقیم طلا را فراهم کرده و هزینه‌ها و خطرات احتمالی ناشی از خرید و فروش طلای فیزیکی را تا حد زیادی کاهش داده است. تمامی این موارد خدمات و بسترهایی هستند که بیشتر در سه، چهار سال اخیر شکل گرفته‌اند و به طور مرتب هم در حال توسعه‌اند. در مجموع تسهیلاتی که در چند سال اخیر در اختیار کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران قرار گرفته، بسیار متنوع بوده و با سرعت زیادی رشد کرده‌اند.

شاید مهم‌ترین ثروت در اختیار گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، تیم کارشناسی جوان، زنده و در عین حال بانگیزه آن است. بزرگ‌ترین پتانسیل مجموعه همین نیروی انسانی است و دستاوردهای کنونی شرکت مرهون تلاش‌های همین تیم بانگیزه و کاربلد بوده است، و اگر از این پس نیز به آن‌ها اعتماد شود و به اندازه کافی به آن‌ها بها و فرصت داده شود، مانعی جدی بر سر راه توسعه شرکت وجود نخواهد داشت.

جایگاه مجموعه در میان شرکت‌های مشابه

ابتدا باید توجه داشت که سهام‌دار عمده شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، یک نهاد است، درحالی‌که سهام‌داران سایر شرکت‌های گروه خدمات فعال در بازار سرمایه بخش خصوصی هستند. نحوه عملکرد و کارکرد شرکتی با سهام‌داران تماماً خصوصی متفاوت از شرکتی با سهام‌دار حقوقی یا نهادی است. انگیزه‌ها، رویکردها، دغدغه‌ها و حتی چالش‌های آن‌ها و به تبع آن مسیر پیش‌روی آن‌ها نیز با ما متفاوت است. از این حیث، شاید مقایسه شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم با سایر رقبا چندان صحیح نباشد. البته همواره این امکان وجود دارد که سهام‌دار عمده نهادی شرایط را به گونه‌ای فراهم کند که دغدغه‌ها، انگیزه‌ها و راهبردهای شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم نیز هم‌راستا با سایر شرکت‌های فعال در این حوزه شود، اما در حال حاضر چنین شرایطی مهیا نیست و به همین علت کارکردهای رقابتی گروه الگوریتم با رقبا متفاوت است.

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم یک مجموعه‌ی خدمات‌رسان در حوزه بازار سرمایه است و قرار است بسترهای تمامی خدماتی را که در حوزه بازار سرمایه قابل ارائه است، آماده کند و ارائه دهد. بسیاری از این خدمات، مورد نیاز شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی است که می‌توانند از این خدمات بهره‌مند شوند و در جهت رشد منافع و تحقق اهداف استراتژیک گروه خوارزمی از آن استفاده کنند، که نوعی تأثیرگذاری مستقیم برای شرکت‌های خوارزمی است



گفت‌وگو با سمیرا برزی‌مهر، مدیر حسابرسی داخلی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی

موازین اعتمادسازی در عصر توسعه فرهنگ سهام‌داری

شرکت و ذی‌نفعان فراهم نمی‌شود، درحالی‌که در صورت استقرار چنین ساختاری در سازمان، تقسیم وظایف و مسئولیت‌ها بین سهام‌داران، هیئت مدیره و مدیران اجرایی به طور واضح مشخص می‌شود و استقرار نقش‌های نظارتی مدیریت غیراجرایی از قبیل کمیته حسابرسی، کمیته انتصابات، کمیته سرمایه‌گذاری و هم‌چنین ایجاد و استقرار سیستم کنترل‌های داخلی مناسب مورد توجه خاص قرار می‌گیرد. در این حالت مسئولیت پاسخ‌گویی پررنگ‌تر شده و منافع سهام‌داران و ذی‌نفعان حفظ می‌شود.

از دهه ۱۹۹۰ در کشورهای صنعتی و پیشرفته جهان نظیر انگلستان، آمریکا، استرالیا و برخی از کشورهای اروپایی، هم‌زمان با تشکیل شرکت‌های بزرگ و تفکیک مالکیت از مدیریت و در پاسخ به مشکلات مربوط به اثربخشی هیئت مدیره، وقایعی مانند افشای کمک‌های نامشروع و پنهان ۱۷ شرکت بزرگ آمریکایی به حزب جمهوری‌خواه در سال ۱۹۷۳ که به ماجرای واترگیت شهرت یافت و هم‌چنین رسوایی‌های مالی تعدادی از شرکت‌های بزرگ و مشهور دنیا، از جمله انرون (Enron) و ورلداکام (World com)، کاهش اعتماد عمومی نسبت به اطلاعات و گزارش‌های مالی منتشرشده از سوی شرکت‌ها را به دنبال داشت و توجه همگانی را به نقش برجسته حاکمیت شرکتی معطوف کرد و باعث شد

کیفیت اجرای موازین حاکمیت شرکتی از مهم‌ترین شاخص‌ها در ارزیابی عملکرد مؤسسات اقتصادی محسوب می‌شود. این روزها پای صحبت هر کدام از مدیران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی که بنشینید، از تالانشان برای اجرای اصول حاکمیت شرکتی می‌گویند و تأثیری که تأکید بر اجرای این اصول، بر بهبود عملکرد و ارتقای جایگاه شرکت داشته است. برای آشنایی بیشتر با چندچون پیاده‌سازی اصول حاکمیت شرکتی در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، پای صحبت سمیرا برزی‌مهر، مدیر حسابرسی داخلی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، نشستیم.

کپی

لطفاً توضیح مختصری از تعریف اصول حاکمیت شرکتی، تاریخچه و تأثیرش بر عملکرد شرکت‌ها داشته باشید.

حاکمیت شرکتی (Corporate Governance) به مجموعه قوانین و مقررات، فرایندها، روش‌ها و سیستم‌هایی گفته می‌شود که هدف اصلی آن پاسخ‌گویی، شفافیت در ارائه اطلاعات و گزارشگری مناسب، رعایت عدالت و حقوق ذی‌نفعان است. چنان‌چه در شرکت‌ها به موضوع حاکمیت شرکتی توجه مناسب نشود، چهارچوب منطقی برای ایجاد اعتماد بلندمدت میان تصمیم‌گیران

موضوع کنترل‌های داخلی و افشای اطلاعات مورد توجه مجامع حرفه‌ای و نهادهای نظارتی قرار گیرد.

از تأثیرات اجرای اصول حاکمیت شرکتی در شرکت‌ها می‌توان به ایجاد اعتماد بین شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران از طریق پاسخ‌گویی و حساب‌دهی، گزارش‌دهی به‌موقع و شفاف، خلق ارزش و استفاده مؤثر از منابع، افزایش بازده شرکت‌ها، رعایت منافع سهام‌داران و رعایت انصاف و عدالت در رابطه با تمامی ذی‌نفعان اشاره کرد.

به چه دلیل در سال‌های اخیر تا این حد بر اجرای اصول حاکمیت شرکتی تأکید شده است و پیاده‌سازی آن بیشتر به چه نوع کسب‌وکارهایی توصیه می‌شود؟

در گذشته موضوع جداسازی مالکیت از مدیریت در شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی مهم نبود، اما با توسعه فرهنگ سهام‌داری و ورود شرکت‌های بزرگ به بازار، این‌که مدیریت و مالکیت یک بنگاه اقتصادی بزرگ در اختیار یک فرد باشد، کاملاً با منافع سهام‌داران خرد تضاد داشت. از همین‌رو به تدریج مالکان اختیارات بیشتری را به مدیران واگذار کردند و ایجاد سازوکارهای مختلف برای نظارت بر کار مدیران اجرایی به منظور حصول اطمینان از اتخاذ تصمیمات کارآ و بیشینه‌سازی ارزش شرکت از اهمیت بالایی برخوردار شد. لذا با گسترش بازار سرمایه و افزایش شمار شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس‌های اوراق بهادار، نیاز به طراحی و استقرار نظام‌های راهبری کارآمد در شرکت‌ها بیش از پیش احساس شد و بر همین اساس و در راستای حمایت از حقوق سرمایه‌گذاران، پیش‌گیری از وقوع تخلفات و هم‌چنین سامان‌دهی و توسعه بازار شفاف و منصفانه اوراق بهادار «دستورالعمل حاکمیت شرکتی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران» در سال ۱۳۹۷ به تصویب هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار رسید و برای تمام شرکت‌های بورسی لازم‌الاجرا شد.

پیاده‌سازی اصول حاکمیت شرکتی از چه زمانی در دستورکار گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی قرار گرفته و از چه الگوهای داخلی و خارجی برای تدوین و اجرای این اصول تبعیت می‌کنید؟

در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی تجربه موفق در پیاده‌سازی اصول حاکمیت شرکتی رقم خورده و تمامی اصولی که سازمان بورس اوراق بهادار به شرکت‌ها ابلاغ کرده، با برنامه‌ریزی کامل در شرکت رعایت می‌شود. «منشور هیئت مدیره» تدوین و تصویب شده و

کمیته‌های تخصصی مشورتی هیئت مدیره (حسابرسی، انتصابات، سرمایه‌گذاری و نظارت بر امور راهبردی) هر یک با ریاست یکی از اعضای هیئت مدیره عملیاتی شده و نقش خود را به‌درستی ایفا می‌کنند.

در راستای رعایت اصول حاکمیت شرکتی و بررسی اثربخشی فرایندهای نظام راهبری و سیستم کنترل‌های داخلی، مدیریت ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی (سهامی عام) ضمن تدوین و تصویب «منشور کمیته حسابرسی» و «منشور فعالیت واحد حسابرسی داخلی» و انتصاب مدیر حسابرسی داخلی، کمیته حسابرسی را زیر نظر هیئت مدیره تشکیل می‌دهد. اعضای کمیته حسابرسی شرکت متشکل از سه نفرند که همگی دارای تخصص مالی هستند و با انتخاب و انتصاب هیئت مدیره منصوب شده‌اند. هم‌چنین رئیس کمیته حسابرسی نیز عضو مالی غیرموظف هیئت مدیره است.

واحد حسابرسی داخلی شرکت نیز به صورت مستمر اثربخشی سیستم کنترل‌های داخلی را مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌دهد و گزارش‌های مربوط را به کمیته حسابرسی و هیئت مدیره محترم ارائه می‌کند.

در سال جاری، به منظور ارتقای ساختار سیستم کنترل‌های داخلی اقدامات مؤثری انجام شده که اهم آن‌ها عبارت‌اند از این‌که آیین‌نامه‌های مبارزه با پول‌شویی، مالی و معاملاتی، سرمایه‌گذاری و معاملات اوراق بهادار تدوین و مورد تصویب هیئت مدیره محترم قرار گرفته است. دستورالعمل‌های مالی، اداری و نظارت بر شرکت‌های فرعی نیز تهیه و تصویب شده و در حال اجراست. لازم به توضیح است، کیفیت گزارش‌های حسابرسی شرکت‌های فرعی در سال جاری نسبت به دوره‌های گذشته بهبود کمی و کیفی چشم‌گیری داشته که اثرات آن را در گزارش حسابرس مستقل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در این دوره شاهد هستیم. دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات مصوب سازمان بورس اوراق بهادار به طور کامل در شرکت رعایت می‌شود و تمامی اطلاعات و گزارش‌های مالی در موعد مقرر در جهت اطلاع سهام‌داران محترم در سامانه کدال منتشر و افشا می‌شود. دبیرخانه هیئت مدیره مستقل از فضای اجرایی شرکت تشکیل و رویه‌های اجرایی آن مشخص شده و تمام صورت‌جلسات، مصوبات و گزارش‌های مربوط مستندسازی می‌گردد.

اهم مواردی که در کمیته حسابرسی مورد بررسی قرار می‌گیرد عبارتند از:

۱. کسب اطمینان معقول از این‌که از منابع و دارایی‌های

در راستای ارتقای نظام راهبری شرکت «آیین‌نامه انتخاب و ارزیابی عملکرد کمیته‌های حسابرسی شرکت‌های گروه» در سال گذشته تدوین و مورد تصویب هیئت مدیره محترم قرار گرفته و به صورت دوره‌ای عملکرد کمیته‌ها مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. در حال حاضر، کمیته‌های حسابرسی در تمامی شرکت‌های فرعی تشکیل و حسابرسان داخلی مستقر شده‌اند. کمیته‌های حسابرسی به صورت ماهانه و منظم در تمام شرکت‌ها برگزار می‌شود و موارد مهم از قبیل صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای و سالانه، بودجه سالانه و انطباق آن با عملکرد واقعی شرکت، پیش‌نویس گزارش حسابرس مستقل، نامه مدیریت، رعایت قوانین و مقررات و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد

در راستای ارتقای نظام راهبری شرکت «آیین‌نامه انتخاب و ارزیابی عملکرد کمیته‌های حسابرسی شرکت‌های گروه» در سال گذشته تدوین و مورد تصویب هیئت مدیره محترم قرار گرفته و به صورت دوره‌ای عملکرد کمیته‌ها مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. در حال حاضر، کمیته‌های حسابرسی در تمامی شرکت‌های فرعی تشکیل و حسابرسان داخلی مستقر شده‌اند. کمیته‌های حسابرسی به صورت ماهانه و منظم در تمام شرکت‌ها برگزار می‌شود و موارد مهم از قبیل صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای و سالانه، بودجه سالانه و انطباق آن با عملکرد واقعی شرکت، پیش‌نویس گزارش حسابرس مستقل، نامه مدیریت، رعایت قوانین و مقررات و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد و گزارش‌های آن به مدیر حسابرسی داخلی شرکت ارائه می‌گردد.

اجرای اصول حاکمیت شرکتی بر روابط سهام‌داران با مجموعه خوارزمی چه تأثیری داشته و در این مدت چه بازخوردهایی از طرف سهام‌داران دریافت کرده‌اید؟ فکر می‌کنید تأکید بر اجرای این اصول در ماه‌های اخیر در مجموعه خوارزمی، چه تأثیری بر برگزاری مجامع عمومی داشته باشد؟

«شعار ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» و «برنامه‌محوری» همیشه سرلوحه تمام ارکان شرکت است و سهام‌داران محترم به عنوان ذی‌نفعان اصلی شرکت اثرات برنامه‌محوری در گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی را به صورت ملموس حس می‌کنند. به عنوان مثال، با ایجاد زیرساخت‌های مناسب این دوره از افزایش سرمایه شرکت یکی از موفق‌ترین افزایش سرمایه‌ها نسبت به دوره‌های گذشته است و بالغ بر ۸۴ درصد مشارکت سهام‌داران محترم را در این افزایش سرمایه شاهد بودیم که این امر نشان‌دهنده اعتماد سهام‌داران به کیفیت مدیریت شرکت است و می‌دانند مدیران امانت‌دارشان هستند و از دارایی‌هایشان به نحو احسن حمایت می‌کنند و روزبه‌روز می‌کوشند این دارایی‌ها را توسعه و ثروت سهام‌داران را افزایش دهند. طبق برنامه‌ریزی مدیریت ارشد در خصوص افزایش سرمایه، مقرر شد تا پیش از تاریخ برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه برای سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰ افزایش سرمایه ثبت شود و این موضوع در دستورکار تمام بخش‌های شرکت قرار گرفت، که با برنامه‌ریزی و همت و تلاش مدیران ارشد و تمام همکاران شرکت و به‌رغم محدودیت‌های حاصل از گسترش ویروس کرونا، این امر محقق و افزایش سرمایه ثبت شد و سهام‌داران محترم از منافع آن بهره‌مند خواهند شد.

شرکت در برابر ائتلاف، تقلب و سوءاستفاده محافظت می‌گردد.

۲. کسب اطمینان معقول از این‌که عملیات شرکت، کارا و اثربخش است.

۳. کسب اطمینان معقول از کیفیت مناسب گزارشگری مالی، قابل اطمینان و به موقع بودن گزارش‌های مالی و رعایت استانداردهای حسابداری و سایر مقررات مربوط

۴. کسب اطمینان معقول از رعایت قوانین و مقررات و همچنین رعایت الزامات و سیاست‌های داخلی شرکت از سوی مدیران و کارکنان

۵. بررسی پیش‌نویس صورت‌های مالی قبل از تصویب هیئت مدیره

۶. بررسی پیش‌نویس گزارش حسابرس مستقل و بازرسی قانونی

۷. برگزاری حداقل دو جلسه نشست اختصاصی با حسابرس مستقل شرکت در خصوص بررسی موضوعات شرکت

۸. پایش استقلال حسابرس مستقل و ارائه پیشنهاد درباره انتخاب، چرخش یا تغییر حسابرس مستقل و بازرسی قانونی شرکت اصلی و شرکت‌های فرعی به هیئت مدیره متناسب با بررسی‌ها و الزامات

۹. بررسی گزارش‌های بودجه شرکت‌های فرعی و گزارش‌های مقایسه‌ای عملکرد با بودجه مصوب آن‌ها

۱۰. ارزیابی عملکرد کمیته‌های حسابرسی و حسابرسی داخلی شرکت‌های فرعی

۱۱. بررسی گزارش کمیته‌های حسابرسی شرکت‌های فرعی

۱۲. بررسی «نامه مدیریت» حسابرس مستقل و پی‌گیری اقدامات مدیریت ارشد در پاسخ به آن‌ها

همچنین در کمیته نظارت بر امور راهبردی با ریاست رئیس هیئت مدیره مسائل کلان و راهبردی شرکت مورد طرح و بررسی تخصصی قرار می‌گیرد و برنامه عملیاتی دوساله شرکت که به‌عنوان نقشه راه در اختیار همه مدیران قرار گرفته، به صورت دوره‌ای مورد پایش و ارزیابی واقع می‌شود و همه مدیران در تمام سطوح از اعضای هیئت مدیره تا مدیران و کارشناسان در اجرای برنامه و دستیابی به اهداف، مشارکت جدی و مؤثر دارند.

درباره وضعیت اجرای موازین حاکمیت شرکتی در شرکت‌های زیرمجموعه خوارزمی توضیح دهید و این‌که برخورد مدیران واحدهای مختلف در برخورد با این اصول چگونه بوده است؟ مدیریت ارشد گروه خوارزمی چه برخوردی با این موضوع داشته است؟

در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی تجربه موفق در پیاده‌سازی اصول حاکمیت شرکتی رقم خورده و تمامی اصولی که سازمان بورس اوراق بهادار به شرکت‌ها ابلاغ کرده، با برنامه‌ریزی کامل در شرکت رعایت می‌شود. «منشور هیئت مدیره» تدوین و تصویب شده و کمیته‌های تخصصی مشاورتی هیئت مدیره (حسابرسی، انتصابات، سرمایه‌گذاری و نظارت بر امور راهبردی) هر یک با ریاست یکی از اعضای هیئت مدیره عملیاتی شده و نقش خود را به‌درستی ایفا می‌کنند



گفت‌وگو با دکتر حسن قاسمی، مدیرعامل کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی

یکی از ۲۰ کارگزار برتر بازار سرمایه



معاملات مشتقه مبتنی بر کالا شد. بر این اساس همه مجوزهای فعالیت کارگزاری را اخذ می‌کند و به ارائه خدمات به مشتریان می‌پردازد.

در حوزه جذب مشتریان نیز اقدامات متعددی در شرکت صورت پذیرفته، از جمله تأسیس شعب جدید در تهران و سایر شهرها، که جدیدترین آن تأسیس شعبه در محله کامرانیه تهران است. همچنین با انجام تبلیغات مؤثر از طریق پایگاه‌ها و وبسایت‌های تبلیغاتی و برگزاری جشنواره‌های مختلف در اعیاد و مناسبت‌ها، اقدامات قابل توجهی در خصوص جذب مشتریان جدید انجام شده است. از دیگر روش‌های جذب مشتریان، برگزاری دوره‌های آموزشی متعدد و متناسب با نیاز مشتریان با اساتید برجسته بازار سرمایه بوده است.

وضعیت عرضه سهام شرکت در بازار سرمایه به چه

شکل است و چه مراحل را طی می‌کند؟

تا کنون هیچ‌یک از شرکت‌های کارگزاری در بازار سرمایه پذیرش و عرضه نشده‌اند. تصمیم‌گیری برای پذیرش و عرضه سهام کارگزاری‌ها در بازار سرمایه بر عهده سهامدار عمده شرکت است که تا امروز این موضوع جزء برنامه‌های سهامدار عمده نبوده است.

در حوزه جذب و حفظ نیروهای متخصص چه

تدابیری در مجموعه اندیشیده شده است؟

با توجه به این‌که عمده حوزه‌های فعالیت شرکت‌های کارگزاری نیازمند افراد متخصص است، جذب نیروی

کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی جزو ۲۰ کارگزاری برتر کشور است که از پتانسیل‌های فراوانی برای توسعه فعالیت‌های کاری، سودآوری، ارائه خدمات بهتر و باکیفیت‌تر به مشتریان و در نتیجه خلق ارزش پایدار برای سهام‌داران گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی برخوردار است. با دکتر حسن قاسمی، مدیرعامل کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، درباره ظرفیت‌ها، دستاوردها و برنامه‌های آتی این مجموعه و شرایط حاکم بر بازار سرمایه به گفت‌وگو نشستیم.

در ماه‌های اخیر چه اقداماتی در زمینه ایجاد تنوع

در حوزه‌های درآمدی و مشتریان شرکت کارگزاری

آینده‌نگر خوارزمی انجام شده است؟

حوزه‌های درآمدی شرکت‌های کارگزاری محدود به موضوع اساسنامه شرکت و مجوزهای ارائه‌شده از طرف سازمان بورس و اوراق بهادار است. با توجه به این‌که شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در سال ۱۳۹۸ اقدام به افزایش سرمایه تا ۱۱۰ میلیارد ریال کرد، موفق شد مطابق با مقررات سازمان بورس اقدام به تجمیع مجوزهای فعالیت کارگزاری کند و مجوزهای معاملات اوراق تأمین مالی، معاملات کالا، معاملات مشتقه مبتنی بر اوراق، مشاوره عرضه و پذیرش، معاملات برخط و مرکز تماس را اخذ کند. همچنین با افزایش سرمایه تا ۱۵۰ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۹ نیز موفق به اخذ مجوز



در حوزه جذب مشتریان اقدامات متعددی در شرکت صورت پذیرفته، از جمله تأسیس شعب جدید در تهران و سایر شهرها، که جدیدترین آن تأسیس شعبه در محله کامرانیه تهران است. همچنین با انجام تبلیغات مؤثر از طریق پایگاه‌ها و وبسایت‌های تبلیغاتی و برگزاری جشنواره‌های مختلف در اعیاد و مناسبت‌ها، اقدامات قابل توجهی در خصوص جذب مشتریان جدید انجام شده است

متخصص از اولویت بالایی برخوردار است. از این رو در هنگام بررسی رزومه متقاضیان مشاغل کارگزاری، سه عامل اصلی شایستگی افراد یعنی مهارت، توانایی و دانش به دقت مورد بررسی قرار گرفته و با انجام مصاحبه‌های تخصصی نیروی انسانی مورد نیاز، برگزیده و جذب می‌شوند. همچنین به منظور توانمندسازی پرسنل، دوره‌های آموزشی متنوعی به صورت مرتب برای پرسنل کارگزاری برگزار شده است. در خصوص حفظ و نگهداشت پرسنل نیز سیستم جبران خدمات کارگزاری به نحوی طراحی شده است که جذابیت کافی برای حفظ پرسنل و قابلیت رقابت با سایر رقبا در صنعت را داشته باشد.

واحد آموزش مجموعه از چه ظرفیت‌ها و پتانسیل‌هایی برخوردار است و در ایام کرونا فعالیت‌های خود را به چه شکل پی‌گیری کرده است؟

واحد آموزش کارگزاری متشکل از یک مدیر و دو کارشناس خبره است که مسلط به مباحث بازاریابی، مذاکره و برگزاری جلسات هستند. همچنین یک فضای آموزشی با ظرفیت برگزاری کلاس تا سقف ۴۰ نفر شرکت‌کننده در کارگزاری تجهیز شده است.

در شرایط همه‌گیری کرونا واحد آموزش استراتژی خود را از برگزاری دوره‌های حضوری به دوره‌های نیمه‌حضوری و غیرحضوری تغییر داد، به گونه‌ای که در سال ۱۳۹۹ تعداد ۳۹ دوره با موضوعات مختلف با بیش از سه‌هزار دانشجو به صورت حضوری و غیرحضوری در واحد آموزش کارگزاری برگزار شد. علی‌رغم شرایط نامناسب برای برگزاری دوره‌های آموزشی در سال ۱۳۹۹ یک دوره آموزشی تحلیل بنیادی صنایع و شرکت‌ها با ظرفیت بیش از ۳۲۰ نفر شرکت‌کننده (به صورت حضوری ۱۲۰ نفر و غیر حضوری بیش از ۲۰۰ نفر) در سالن همایش‌های کوثر برگزار شد که در نوع خود بی‌نظیر بوده است.

جایگاه کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی را نسبت به سایر کارگزاری‌ها چگونه ارزیابی می‌کنید و مزایای رقابتی مجموعه را در چه می‌بینید؟

طی سال‌های گذشته و با اقدامات قابل توجهی که در حوزه برندسازی و ارتقای جایگاه کارگزاری در صنعت، صورت پذیرفته است، در حال حاضر کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی جزو ۲۰ کارگزاری برتر است. در مقایسه با سایر رقبا و با توجه به پتانسیل‌های موجود در کارگزاری (شامل سرمایه، تعداد پرسنل، فضای اداری، امکانات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری و...)، این جایگاه قابل قبول است. رشد جایگاه

شرکت از این مرحله به بعد نیازمند سرمایه‌گذاری بالا در حوزه امکانات نرم‌افزاری اختصاصی و توسعه امکانات اداری و پرسنلی خواهد بود. در حال حاضر، مهم‌ترین مزیت رقابتی شرکت چابکی شرکت به واسطه حضور پرسنل توانمند و چندوجهی است، چراکه در شرایط مختلف امکان بهره‌مندی از توانمندی پرسنل در موقعیت‌های مختلف وجود دارد. همچنین تعهد پرسنل به پاسخ‌گویی در قبال مشتریان از مهم‌ترین ویژگی‌های شرکت در رقابت با سایر کارگزاران محسوب می‌شود.

چشم‌انداز کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی را در ماه‌های آتی چگونه می‌بینید؟

کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی همواره در تلاش برای رشد و توسعه فعالیت‌های خود بوده و از سال ۱۳۹۳ چشم‌انداز خود را قرار گرفتن در بین پنج کارگزار برتر تعیین کرده است. در حال حاضر، بخش قابل توجهی از این مسیر پیموده شده و همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، ادامه این مسیر نیازمند سرمایه‌گذاری‌های هنگفت است. آن‌چه در ماه‌های آتی برای کارگزاری متصور هستیم، تداوم رشد و سودآوری و ارائه خدمات بهتر و باکیفیت‌تر به مشتریان کارگزاری است.

تغییر سیاست‌های کلان اقتصادی دولت چه اثری بر روند فعالیت مجموعه خواهد داشت؟

سیاست‌های اقتصادی دولت چنان‌چه موجب حذف قیمت‌گذاری دستوری، توسعه کسب‌وکارها، ایجاد فضای رقابتی سالم در میان بنگاه‌های اقتصادی و در نهایت حمایت از تولید باشد، موجب می‌شود چشم‌انداز بازار سرمایه با رشد همراه گردد. رشد بازار سرمایه تأثیرات مثبت بر عملکرد کارگزاری خواهد داشت، چراکه موجب اقبال مردم به بازار سرمایه و افزایش حجم ترانکشن‌های مشتریان خواهد شد.

پیش‌بینی‌تان از وضعیت بازار سرمایه در ماه‌های آتی چیست و نگاه تیم اقتصادی دولت جدید را به بازار سرمایه چگونه ارزیابی می‌کنید؟

علاوه بر نگاه تیم اقتصادی دولت، عوامل متعددی بر وضعیت بازار سرمایه تأثیرگذار است که از آن جمله می‌توان تعیین تکلیف مذاکرات هسته‌ای را نام برد. از زمان استقرار دولت جدید بازار سرمایه با رشد همراه بوده است که شاید یکی از دلایل آن را بتوان افزایش قیمت دلار دانست. اما طی هفته‌های اخیر شاخص بورس دچار نوسان شده است و در صورت تداوم وضع فعلی به نظر نمی‌رسد تحولات چشم‌گیری را در خصوص رشد بازار سرمایه طی ماه‌های آتی شاهد باشیم؛ مگر آن‌که سیاست‌های تازه اصلاحی به مورد اجرا درآید.

سهام جدید «خوارزم» در اختیار سهامداران قرار گرفت

جدید سهام پس از ثبت نام در سامانه سجام و احراز هویت الکترونیکی یا حضوری در دفاتر پیشخوان و کارگزاران منتخب با مراجعه به تارنمای ddn.csdiran.ir، امکان پذیر است.

پیش از این مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی وعده داده بود که افزایش سرمایه این شرکت پیش از برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه برای عملکرد سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰، به ثبت برسد و سهام جدید در اختیار سهامداران مشارکت کننده در افزایش سرمایه قرار گیرد که این وعده محقق شد.

بر این اساس سرمایه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی به ۱۸ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال رسید که این افزایش سرمایه شرکت از سه محل آورده نقدی، مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته سرمایه ای (سهام جایزه) تامین شد.

با تلاش و پیگیری های صورت گرفته و بر اساس وعده اعلام شده، تمامی مراحل افزایش سرمایه «خوارزم» انجام شد و سهام جدید حاصل از افزایش سرمایه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در اختیار سهامداران قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، با عنایت به آگهی منتشره در سامانه کدال در تاریخ ۱۰ شهریور ۱۴۰۰ مبنی بر ثبت افزایش سرمایه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، خوشبختانه از تاریخ ۲۲ شهریور ماه جاری تمام سهم های جایزه و حق تقدم استفاده شده شرکت کنندگان در افزایش سرمایه این شرکت به سهام عادی اضافه شده و در اختیار سهامداران محترم قرار گرفته و قابل معامله است.

همچنین پیرو ابلاغیه شرکت سپرده گذاری مرکزی و تسویه وجوه، برای رفاه حال سهامداران محترم در دوران شیوع بیماری کرونا، دریافت گواهی نامه های

افزایش ۲۰۰ درصدی سرمایه شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (سهامی عام) ثبت شد

سرمایه ۲۰۰ درصدی این شرکت ثبت و در روزنامه رسمی شماره ۲۲۲۲۴ مورخ ۱۵ تیر ۱۴۰۰ منتشر شد. افزایش سرمایه شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (سهامی عام) از سه هزار میلیارد ریال به ۹ هزار میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران در مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۲۸ بهمن ۱۳۹۹ به تصویب سهامداران رسیده بود و بعد از اخذ مجوزهای لازم به ثبت رسید. شایان ذکر است، در سال ۱۳۹۹ اقدامات مهمی برای اصلاح ساختار مالی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر انجام شد که تعیین تکلیف اقساط معوق تسهیلات بانک صادرات ایران، تعیین تکلیف وضعیت مالیاتی شرکت و اصلاح ساختار مالی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر با هدف افزایش شفافیت و آماده سازی شرکت برای ورود به بازار سرمایه، از جمله این اقدامات است.

علاوه بر این، افزایش ۲۰۰ درصدی سرمایه شرکت زمینه تقویت بنیه مالی، شفافیت و ارتقای وضعیت مالی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر را فراهم کرد، ضمن این که تعیین تکلیف اقساط و مالیات نیز نتایج مطلوبی به همراه داشت. شرکت توسعه برق انرژی سپهر از جمله شرکت های گروه سرمایه گذاری خوارزمی است که این شرکت مالکیت نیروگاه ۱۶۵۰ مگاواتی منتظر قائم فریدس را در اختیار دارد. این نیروگاه سه درصد از برق مصرفی کشور و ۲۰ درصد برق مصرفی استان های البرز و تهران را تأمین می کند.



در راستای اصلاح ساختار مالی، ارتقای شفافیت و وضعیت مالی شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (سهامی عام)، بلافاصله پس از اجرای الحاقیه توافق نامه امهال و تسویه اقساط معوق تسهیلات خرید نیروگاه، با پی گیری ها و تلاش هیئت مدیره شرکت، افزایش ۲۰۰ درصدی سرمایه این شرکت به ثبت رسید.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، با انجام مراحل قانونی افزایش سرمایه شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (سهامی عام)، افزایش

برگزاری همایش نیم قرن تلاش در مجموعه نیروگاهی منتظر قائم

هم چنین طرح ها و برنامه های شرکت سخن گفت. پیش از سخنان مهندس شافعی، مدیرعامل مجموعه نیروگاهی منتظر قائم، مهندس محسن دانک، در سخنانی پس از خوشامدگویی به مهمانان همایش، پیش کسوتان و مدیران مجموعه، به ۵۰ سال تلاش مجموعه اشاره کرد و پیرامون عملکرد مجموعه در بخش های مختلف تولید انرژی، صیانت از محیط زیست، همراهی و همکاری مجموعه با سایر نیروگاه های برق کشور و... سخن گفت. در این همایش که با سخنانی از بیان خاطرات و تجارب پیش کسوتان، از سوی مدیران عامل و معاونان سابق شرکت ادامه یافت، از پیش کسوتان حاضر در همایش و هم چنین همکاران فعال و نمونه بخش های مختلف نیروگاه تقدیر به عمل آمد. اضافه می شود مهمانان در پایان همایش از نیروگاه بازدید به عمل آوردند. شایان ذکر است، مجموعه نیروگاهی منتظر قائم با ظرفیتی معادل ۱۶۲۴ مگاوات، بالغ بر سه درصد برق کشور را تأمین میکند و شامل چهار واحد بخار، شش واحد گازی و سه واحد بخار سیکل ترکیبی است.

در بیست و نهمین روز از شهریور سال ۱۳۵۰ واحد ۱ بخار مجموعه نیروگاهی منتظر قائم تولید برق را آغاز کرد. به همین مناسبت، همایش گرامی داشت ۵۰ سال تلاش بی وقفه کارکنان، مدیران و همراهان این مجموعه نیروگاهی در ۲۹ شهریور ۱۴۰۰ برگزار شد. در این همایش که با رعایت پروتکل های بهداشتی مقابله با ویروس کرونا و در فضای باز سایت نیروگاه و با حضور حداقل نفرات برگزار شد، از شهدای نیروگاه در دوران جنگ تحمیلی، درگذشتگان مجموعه، بازنشستگان و همراهانی که از مجموعه جدا شدند تا در جایگاهی دیگر در خدمت صنعت تولید برق باشند، یاد شد.

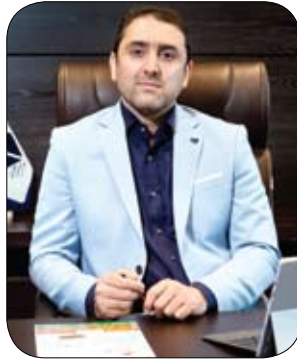
در این نشست، مهندس شافعی، رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه برق و انرژی سپهر (مالک نیروگاه)، پس از تقدیر از تلاش همکاران مجموعه نیروگاهی منتظر قائم، درباره ضرورت توجه به بهینه سازی نیروگاه های حرارتی با هدف به حداقل رساندن منابع مورد مصرف این نیروگاه ها، توجه به استفاده از انرژی های نو و تجدید پذیر در تولید برق، این کالا و خدمت زیربنایی، و

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی خبر داد تکمیل فرایند افزایش سرمایه «خوارزم»

سر گذاشت که افتخاری بزرگ به شمار می‌رود. او با اشاره به مشارکت ۸۴ درصدی سهام‌داران این شرکت در افزایش سرمایه گفت: سهام‌داران شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی حدود ۴۴ درصد اشخاص حقیقی و ۵۶ درصد هم شرکت‌ها و نهادهای سرمایه‌گذاری هستند که ۹۸ درصد سهام‌داران حقوقی و ۶۷ درصد سهام‌داران حقیقی در افزایش سرمایه مشارکت داشتند که در نوع خود رکورد محسوب می‌شود.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی گفت: رشد مشارکت اشخاص حقیقی و حقوقی در افزایش سرمایه چشم‌گیر بوده و خوش‌بختانه افرادی که مشارکت کردند، عایدی مناسبی نصیبشان شده است. در واقع برنامه مدونی برای افزایش سرمایه تهیه و ارائه شد که این برنامه در مجمع فوق‌العاده ۲۵ اسفند ۱۳۹۹ مورد تأیید سهام‌داران محترم قرار گرفت و از همان روز در دستور کار تمامی بخش‌های شرکت قرار گرفت و امروز بسیار خوشحالم، چراکه قولی که به سهام‌داران داده بودیم، محقق شد و افزایش سرمایه شرکت پیش از برگزاری مجمع عمومی عادی سالانه برای سال مالی منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۰ به ثبت رسید و سهام‌داران محترم از نتایج آن منتفع خواهند شد.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی این افزایش سرمایه را زمینه‌ساز تقویت ساختار مالی و جایگاه شرکت دانست و گفت: بر اساس مصوبه مجمع فوق‌العاده، افزایش سرمایه شرکت تا سقف ۵۰ هزار میلیارد ریال در اختیار هیئت مدیره قرار دارد که جزئیات مراحل بعدی افزایش سرمایه پس از اخذ مجوزهای لازم اعلام خواهد شد. به گفته دکتر موسوی، در سال مالی جدید که از ابتدای تیرماه ۱۴۰۰ آغاز شده است، به نحوی برنامه‌ریزی خواهیم کرد که ضمن تقویت بنیان‌های گروه پرافتخار خوارزمی، سهام‌داران محترم از منافع بیشتری بهره‌مند شوند.



با اعلام مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، مراحل اداری ثبت افزایش سرمایه «خوارزم» انجام شده و به‌زودی سهام جدید در اختیار سهام‌داران قرار خواهد گرفت.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، دکتر سیدرضا موسوی در این باره گفت: با تلاش و همت همه دست‌اندرکاران شرکت و همراهی سازمان‌های مرتبط، مراحل ثبت افزایش سرمایه شرکت از ۱۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال به ۱۸ هزار و ۷۰۰ میلیارد ریال در اداره ثبت شرکت‌ها به پایان رسیده است.

او با اشاره به این‌که افزایش سرمایه شرکت از سه محل تأمین شده است، گفت: از ۶۲۰۰ میلیارد ریال افزایش سرمایه شرکت، ۱۰۲۸ میلیارد ریال از محل آورده نقدی سهام‌داران، ۴۷۲ میلیارد ریال مطالبات حال‌شده سهام‌داران و ۴۷۰۰ میلیارد ریال از محل اندوخته سرمایه‌ای به صورت سهام جایزه تأمین شده است.

او ضمن اشاره به این‌که آخرین افزایش شرکت در سال ۱۳۹۵ اتفاق افتاده بود، گفت: در این سال‌ها سهام‌داران محترم به دفعات درخواست‌هایی برای افزایش سرمایه شرکت داشتند، که در این راستا در مجمع سال گذشته به سهام‌داران محترم قول دادیم برنامه‌ای دقیق برای افزایش سرمایه شرکت ارائه کنیم. افزایش سرمایه «خوارزم» در روزهای پایانی سال گذشته در دستور کار قرار گرفت و به‌رغم محدودیت‌های مربوط به گسترش ویروس کرونا و شرایط خاص بازار سرمایه، با پیش‌بینی دقیق همکاران در شرکت، شرایط مشارکت سهام‌داران محترم در افزایش سرمایه بیش از پیش تسهیل شد و سهام‌داران محترم بدون حضور فیزیکی توانستند در افزایش سرمایه مشارکت کنند.

دکتر موسوی ادامه داد: با ایجاد زیرساخت‌های مناسب، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی یکی از موفق‌ترین دوره افزایش سرمایه را پشت

انتصاب مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم



خوارزمی است که خدمات متنوع و مختلفی از جمله تأمین مالی و سرمایه‌گذاری در تمام بازارهای مالی اعم از ثانویه و اولیه ارائه می‌کند، ضمن این‌که با ایجاد بسترهای عملیاتی لازم از طریق تأسیس شرکت سیدگردان الگوریتم و کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، همه خدمات قابل ارائه در حوزه بازار سرمایه نظیر تأمین مالی، مدیریت دارایی، مشاوره سرمایه‌گذاری، خدمات کارگزاری و... را به صورت کاملاً تخصصی در اختیار متقاضیان قرار می‌دهد.

بر اساس مصوبه هیئت مدیره گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، دکتر رضا غلامعلی‌پور به عنوان مدیرعامل این شرکت منصوب شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، غلامعلی‌پور فارغ‌التحصیل رشته حسابداری در مقطع دکترا از دانشگاه علامه طباطبایی است که پیش از این، در رده‌های مختلف شغلی در بازار سرمایه از کارشناس تا معاون مشغول به کار بوده است.

معاون پذیرش و توسعه بازار فرابورس، مدیر نظارت بر ناشران فرابورس، قائم مقام مدیرعامل شرکت تأمین سرمایه امین و ریاست هیئت مدیره شرکت مدیریت دارایی مرکزی بازار سرمایه، از جمله سوابق مدیریتی دکتر غلامعلی‌پور به شمار می‌رود.

او همچنین در رده‌های کارشناسی نظارت بر بازار اولیه و نظارت بر ناشران سازمان بورس و اوراق نیز فعالیت داشته، ضمن این‌که تدریس در دانشگاه‌های الزهراء، علامه طباطبایی، خوارزمی و ولیعصر (عج) رفسنجان نیز از دیگر سوابق وی محسوب می‌شود.

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم از جمله شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری



در این بخش می‌خوانید

در وینار «بازارها در آینده دولت سیزدهم» چه گذشت؟
◀◀◀ سرمایه‌گذاری زیر سایه بحران

گزارش «وחרزم» از ویژگی‌های توافق ایران و چین
◀◀◀ چندوچون بزرگ‌ترین توافق قرن

گزارش «وחרزم» از چشم‌انداز اقتصاد نفت
◀◀◀ جذابیت‌های پایدار طلای سیاه

«وחרزم» اثرات تحولات افغانستان بر اقتصاد ایران را بررسی می‌کند
◀◀◀ سایه به سایه با همسایه

نگاهی به سازوکارهای تعیین نرخ بهره بانکی
◀◀◀ نرخ بهره بانکی زیر سایه تورم

اقتصاد ایران

در وینار «بازارها در آینه دولت سیزدهم» چه گذشت؟

سرمایه‌گذاری زیر سایه بحران

این ساخت‌وسازها بدون دقت کافی باشد، باعث تورم می‌شود و با توجه به این که درآمدهای دولت محدود است، شاهد کسری بودجه شدیدتری نیز خواهیم بود. استارت‌آپ‌ها توانستند اقتصاد و بورس آمریکا را در دو دهه اخیر نجات دهند و بزرگ‌ترین شرکت‌ها، شرکت‌های بر پایه نوآوری هستند که باعث شده‌اند حتی در تبلیغات هم الگوریتم بازارها عوض شود. اتفاق بزرگی که در این زمینه افتاده است، این است که انحصار در بسیاری از زمینه‌ها حتی در ایران شکسته شده است. پس دیگر استارت‌آپ‌ها به عنوان یک گروه مالی سرمایه‌گذاری در خطر نیستند، بلکه به عنوان بخش مهمی از دارایی محسوب می‌شوند، اما نقش آن‌ها در بورس ایران تقریباً هیچ است.

کرونا الگوی مصرف را در ایران تغییر داده است. شرایط کار تغییر کرده و به سمت آن‌لاین شدن رفته است. حتی در سفرها و خرید پوشاک نیز تأثیر داشته است. بسیاری از بانک‌های دنیا برای تحریک تقاضا پول تزریق کرده‌اند تا مشکل عرضه را حل کنند و کفه تقاضا را تحریک کنند، که تا حدودی موفق بوده‌اند، اما چالش‌هایی جدی برای بازارهای کالایی ایجاد کرده که بسیار گسترده است. همچنین اتفاقات زیست‌محیطی برای افراد مهم‌تر از گذشته است که باعث تأثیر در اقتصاد نیز شده است، چنان‌که بسیاری از معادن در مناطق بکر هستند و بهره‌برداری از این منابع تنشی را بین فعالان محیط زیستی و بهره‌برداران به وجود خواهد آورد.

پارادایم تورم در ایران تغییر کرده است. اگر درک صحیحی از تورم داشته باشیم، می‌دانیم که در کدام بازار باید سرمایه‌گذاری کنیم و با توجه به پیچیدگی‌هایی که در بازار است، چه مقدار باید از اهرمی چون ابزارهای بدهی استفاده کنیم تا بتوانیم سرمایه‌گذاری کنیم.

چشم‌انداز اقتصاد ایران

سخنران: تیمور رحمانی، اقتصاددان و استاد دانشگاه

ایران جزو کشورهای در حال توسعه است، اما رشد اقتصادی آن به طور متوسط کمتر از رشد اقتصادی متوسط دیگر کشورهای در حال توسعه است. در سه دهه گذشته این عدد، تقریباً سه و چهاردهم درصد بوده است. این رقم نشان می‌دهد عوامل بنیادی‌ای که باعث رشد بهره‌وری است، موجب رشد سرمایه‌گذاری و رشد نیروی کار است، این وضعیت حداقل برای مدتی در آینده هم ادامه خواهد داشت. بنابراین در چشم‌انداز پنج‌ساله اقتصاد ایران به طور متوسط باید انتظار همین رشد سه، چهار درصدی را داشته باشیم.

دهه ۹۰، دهه ازدست‌رفته اقتصاد ایران است. در این دوران اقتصاد ایران درجا زده و در مجموع یک دهه هیچ حرکت رو به جلویی را نداشته است. در دهه ۹۰ رشد اقتصادی تقریباً نقشی در بازدهی دارایی‌ها نداشته است. بنابراین چشم‌انداز رشد اقتصادی ایران چیست؟ رشد اقتصاد ایران، رشد منابع‌محور است و بهره‌وری نقش چندانی در آن ندارد. پس اگر قبول کنیم که این اقتصاد منابع‌محور است، فقط در صورتی رشد اقتصادی ایران به سمت همان سه‌ونیم درصد برمی‌گردد که درآمدهای نفتی بازگردد و میزان قابل توجهی داشته باشد که امکان سرمایه‌گذاری و ورود مواد اولیه را فراهم کند.

اگر فرض کنیم اقتصاد ایران در یک سال پیش رو تحریم نداشته باشد، باز هم سطح تولیدش از سال ۹۶ پایین‌تر خواهد بود و در واقع رندهای منفی سال‌های قبل را جبران می‌کند. بنابراین انتظار رشد اقتصادی از بازارها نداریم.

اقتصاد ایران از سال ۱۳۵۰ وارد تورم‌های دو رقمی و نسبتاً بالا شده و در طول این پنج دهه فقط چند سال تورم تک‌رقمی را تجربه کرده است. متوسط تورم

شرکت نیکان رسانه بازار سرمایه دومین وینار از سلسله وینارهای خود را به بررسی «بازارها در آینه دولت سیزدهم» با محوریت اقتصاد ایران، بازارهای مسکن، سهام، طلا، ارز، کامودیتی و صنایع پیش‌رو اختصاص داد. این وینار، روز سه‌شنبه، ۳۰ شهریور، از ساعت ۱۴:۳۰ تا ۱۹ با حضور فعالان اقتصادی برگزار شد. از اهداف برگزاری این وینار می‌توان به آگاهی بیشتر مردم نسبت به مسائل بازارهای مالی اشاره کرد که در پی آن با دقت مضاعف‌تری این بازارها را رصد کنند، چراکه تأثیر فراز و فرود این بازارها بر زندگی فردی و اجتماعی قابل انکار نیست. همچنین با توجه به استقرار دولت سیزدهم و اجرای سیاست‌های جدید، این سیاست‌ها اثراتی بر روند بازارها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری خواهند گذاشت. بی‌شک پی‌گیری روند این بازارها یکی از دغدغه‌های مردم و نگاه‌ها برای تصمیم‌گیری در خصوص دارایی‌هایشان است که سبب شده است این وینار با حضور متخصصان اقتصادی، فعالان و علاقه‌مندان و البته جمعی از مدیران و اعضای گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار شود. گزارش مختصری از این رخداد را مرور می‌کنیم.

امیر آشتیانی عراقی مدیرعامل نیکان رسانه بازار سرمایه

اهمیت ارزیابی واقع‌بینانه از شرایط اقتصادی کنونی

دولت جدید از اوایل شهریور مستقر شده و سیاست‌های جدیدی را ابلاغ کرده است که مهم‌ترین آن‌ها بحث تغییر رویه‌هاست؛ از جمله این که به جای تمایل به سمت بلوک غرب و اروپا و چیدن استراتژی‌ها بر آن پایه، تمرکز عمده دولت بر استفاده از توان داخلی است که علاوه بر آن، نیم‌نگاهی هم به بلوک شرق و آسیا دارد. این دولت با مشکلاتی روبه‌روست که دولت‌های قبلی با آن روبه‌رو نبوده‌اند و مهم‌ترین این مشکلات تعهدات دولت قبل است؛ تعهداتی که بعضاً به وسیله انتشار اوراق بدون حساب انجام شده است و حالا این دولت در شرایط فعلی باید آن‌ها را تسویه کند. همچنین مشکلات فروش نفت نیز پابرجاست. تنها ۹ درصد از تعهداتی که در بودجه پیش‌بینی شده، از فروش نفت عملیاتی شده است. سومین مسئله، کسری شدید بودجه است که حتی پیش‌بینی می‌شود تا ۳۵۰ هزار و بدبینانه‌تر بالای ۴۰۰ هزار میلیارد تومان کسری داشته باشیم.

این نکته نیز حائز اهمیت است که به طور معمول وقتی دولت‌ها بورس را تحویل داده‌اند، ریزش داشته است. اما باید بدانیم نسل جدید اعتقاد زیادی به سرمایه‌گذاری بر کالاهای سنتی ندارد که نقطه عطفی برای سرمایه‌گذاری در ایران و جهان محسوب می‌شود.

بسیاری از افراد وارد بازارهای جدیدی مثل رمزارزها شده‌اند و قیمت رمزارزها یکی از اولویت‌های مهمی است که دوست دارند از آن آگاه باشند. اگر رمزارزها نبودند، اونس یا طلا را با قیمت‌های بسیار بالاتری معامله می‌کردیم. این نشان می‌دهد که همان‌طور که دنیا به سمت دهکده جهانی رفته است، رمزارزها هم مرز و زمان سرمایه‌گذاری را شکسته‌اند.

مسکن یکی دیگر از ابزارهای سرمایه‌گذاری است. دولت جدید استراتژی ویژه‌ای برای مسکن تدارک دیده و با شعار ساخت یک میلیون واحد مسکونی جدید در سال وارد بازار شده است و معتقد است این یک میلیون واحد مسکونی را به سرانجام می‌رساند، درحالی که هم‌اکنون قریب به یک‌ونیم میلیون خانه خالی از سکنه داریم، به‌طوری که اگر به تمامی خانواده‌ها یک خانه دهیم، باز هم خانه خالی داریم. باید بدانیم در چنین موقعیتی، ساختن یک میلیون خانه چه تبعاتی خواهد داشت. اگر

در سه دهه اخیر حدود ۲۱ درصد بوده است. نیروی بنیادی ایجاد و تداوم تورم رشدهای بالای نقدینگی است. پس نیروهای به وجود آورنده نقدینگی باعث تورم پنج دهه اخیر هستند. خلق نقدینگی که فراتر از نیاز اقتصاد ایران رخ می‌دهد، عامل تورم طولانی مدت اقتصاد ایران است که این نقدینگی نیز نتیجه یک بازی است، یعنی سیاست‌گذار و عاملان اقتصادی خواسته‌هایی دارند که نتیجه‌های این چنینی دارد. در آینده نزدیک هم انتظار تغییر محسوسی از این نظر نداریم.

تورم‌های پایین سال‌های ۹۳ تا ۹۶ نیروهایی را درون خود انباشته است که تورم سال‌های بعد را شکل داده است. تورم‌های جهشی شروع دهه ۹۰ و جهش تورمی سال ۹۷ و بعد از فروکش کردن مقداری از آن در سال ۹۸، مجدداً در سال ۹۹ و ۱۴۰۰ وضعیت تورمی شکل شوک یا شکل جهش را می‌توان مشاهده کرد.

وضعیت تورمی دهه ۹۰ بر اساس داده‌های نرخ سال ۹۰ و داده‌های نرخ نقطه به نقطه نشان می‌دهد که تورم در شروع دهه ۹۰ و هم‌چنین در سال ۹۷ متأثر از رشدهای نقدینگی سال‌های قبل است. رشدهای بالای نقدینگی اگر برای مدتی هم آثار تورمی‌شان را ظاهر نکنند، بالاخره در جایی این کار را خواهند کرد.

اگر بپذیریم که نقدینگی نیروی بنیادی افزایش قیمت‌هاست، نسبت نقدینگی به شاخص قیمت به ما خواهد گفت اوضاع از چه قرار است. در دهه ۸۰ با توسل به نرخ بالای ارز و در سال‌های ۹۳ تا ۹۶ با توسل به نرخ سود بسیار بالا مانع از منعکس شدن رشد نقدینگی در قیمت‌ها شدیم و زمانی که این امر امکان‌ناپذیر شد، آثار رشد نقدینگی نمایان شد.

چشم‌اندازی که برای تورم در سال پیش رو داریم، دو سناریو دارد. اولی احیای برجام و برطرف شدن تحریم‌هاست که باعث کم شدن کسری بودجه دولت می‌شود، امکان واردات را برای کنترل تورم فراهم می‌کند و انتظارات تورمی را کاهش می‌دهد و در مجموع، باعث پایین آمدن تورم می‌شود، اما تورم ما در سال پیش رو هم‌چنان قابل توجه خواهد بود. سناریوی دوم احیا نشدن برجام و برطرف نشدن یا تشدید تحریم‌هاست که در این صورت، هم کسری بودجه را تشدید می‌کند و هم به دلیل محدود کردن واردات، تشدید خروج سرمایه و افزایش نرخ ارز، باعث تداوم یا بالاتر رفتن نرخ تورم کنونی می‌شود.

بعد از دو متغیر کنونی، نگاهی به بازار ارز می‌کنیم. ایران کشوری است که پنج دهه تداوم تورم دورقمی داشته که سبب شده ارز برخلاف بسیاری از کشورها تبدیل به دارایی برای حفظ قدرت خرید شود. هم‌چنین ایران کشوری است که رانت نفتی قابل توجهی داشته که دولت‌ها را وسوسه می‌کرده تا با استفاده از کنترل

استارت‌آپ‌ها توانستند اقتصاد و بورس آمریکا را در دو دهه اخیر نجات دهند و بزرگ‌ترین شرکت‌ها، شرکت‌های بر پایه نوآوری هستند که باعث شده‌اند حتی در تبلیغات هم الگوریتم بازارها عوض شود. اتفاق بزرگی که در این زمینه افتاده است، این است که انحصار در بسیاری از زمینه‌ها حتی در ایران شکسته شده است. پس دیگر استارت‌آپ‌ها به عنوان یک گروه مالی سرمایه‌گذاری در خطر نیستند، بلکه به عنوان بخش مهمی از دارایی محسوب می‌شوند، اما نقش آن‌ها در بورس ایران تقریباً هیچ است

نرخ ارز و انتظارات تورمی، سعی در پایین نگه داشتن تورم داشته باشند. این عوامل باعث شده اقتصاد ایران دست‌خوش حمله‌های سفته‌بازان بازار ارز شود. باید توجه داشته باشیم که اگر نقدینگی رشد کند، نرخ ارز در بلندمدت ایستا نمی‌ماند و جهش خواهد کرد.

چشم‌اندازی که برای نرخ ارز داریم، این است که با فرض این که تحریم‌ها تشدید نشود و کمی سهل‌تر شود، احتمال غالب این است که نرخ ارز در حد اندکی پایین‌تر از تورم عمومی رشد کند و رشد قابل توجهی نداشته باشد.

بازار سرمایه هم به طور سنتی وسیله‌ای برای پس‌انداز خانوارها نبوده است. از سال ۹۸ مردم عادی به طور قابل توجهی وارد بازار سرمایه شده‌اند. این استقبال مردم در سال‌های ۹۸ و ۹۹ فرصت‌ها و تهدیدهایی را به وجود آورد که چون رشد اقتصادی نداشتیم، جنبه فرصت‌کم‌رنگ بود، زیرا مردم در شرایطی رو به بازار سرمایه آوردند که در شرایط رشد اقتصادی مطلوبی نبودیم که جنبه فرصت آن کمک‌کننده شود.

بازار سرمایه تاکنون عمدتاً متکی به تورم و رانت منابع طبیعی بوده است. در واقع اگر این بازار رشد کرده، به دلیل اتکا به تورم و رانت منابع طبیعی رشد کرده است و مقداری هم بخش حقوقی و شبه‌دولتی مانع از این شده که از ظرفیت این بازار برای رشد اقتصادی و کمک به بخش حقیقی اقتصاد استفاده شود.

به نظر می‌آید با وجود همه اتفاقاتی که در این حدود یک سال در بازار سرمایه افتاده است، این بازار به شرط عدم سرکوب نرخ ارز همراه با رفع تحریم‌ها، متوسط بازدهی قابل قبولی را در حد تورم عمومی در یک سال پیش رو داشته باشد. در مجموع،

نسبت نقدینگی به شاخص قیمت سهام نسبتاً پایین است و این بدان معنی است که نیروی بنیادی نقدینگی تا حد زیادی خودش را در قیمت سهام تخلیه کرده و از ناحیه نقدینگی دیگر فشار شدید قیمت سهام وجود ندارد. اگر داده‌های نرخ رشد سهام را نگاه کنیم، نشان می‌دهد که به‌جز سال ۹۸ و ۹۹ در باقی دوره‌ها بازار سهام رفتار متعارفی داشته است. باید توجه کنیم در حالی که رشد بالای نقدینگی هم‌چنان ادامه دارد و با توجه به این که بازار سهام بازاری است که کامودیتی‌ها نقش پررنگی در آن دارند، انتظار بر این است که اگر از رشد اقتصاد جهانی و اعاده رشد اقتصاد جهانی نرخ ارز سرکوب نشود، می‌توانیم انتظار داشته باشیم که این بازار با وجود همه اعوجاج‌هایی که در یک سال پیش داشته، وضعیت رو به بهبودی داشته باشد.

نگاهی به بازار مسکن





مسکن دیده‌ایم و در بقیه کشورها هم شاهد بوده‌ایم، قیمت‌ها به میانگین واقعی خود برگردند.

در مجموع، بازار مالی مسکن در کشور ما توسعه‌یافته نیست. بازار رهن قادر نیست خانوارها را تأمین کند تا بتوانند به راحتی وارد بازار مسکن شوند و نسبت تسهیلات از بهای مسکن پایین‌تر است. حتی اگر این تسهیلات را افزایش دهیم، باز پرداخت اقساط برای خانوارها دشوار است.

با توجه به اقتصاد کشور ما که اقتصاد نفتی بوده، کاملاً با آمار می‌توانیم نشان دهیم که بخش مسکن و ساختمان است که از تحولات اقتصاد کلان تأثیر می‌پذیرد و تحولات سایر بخش‌ها و درآمدهای نفتی به طور خاص می‌تواند بر آن تأثیرگذار باشد و عکس این وضعیت را ما در داده‌ها شاهد نیستیم.

می‌توانیم بگوییم دو دسته سند قانونی یا اقدام داریم که اخیراً مطرح شده‌اند. یکی بحث قانون جهش تولید مسکن است که به‌تازگی ابلاغ شد و دیگری، خود برنامه‌های دولت. هر دوی این برنامه‌ها بسیار هم‌راستا هستند و هم‌پوشانی بالایی دارند و در پاسخ به بخشی از نیازهای بازار مسکن طراحی شده‌اند. محور کلی هر دوی این برنامه‌ها سه دسته هستند: نخست بحث زمین است که تدارکاتی دیده شده که از زمین‌های دولتی برای طرح استفاده کنند. دومین بحث، حمایت از تولید انبوه و عرضه است و محور اساسی دیگر، توسعه بازار مالی است.

درباره نقاط قوت و ضعف این برنامه‌ها باید گفت این‌که این برنامه‌ها طرح جامع مسکن را مبنا قرار داده و جایگاه قانونی بهتری فراهم کرده، نکته مثبتی است. این‌که مسکن به صورت فرابخشی دیده شده و شورای عالی مسکن در قانون دیده شده هم نکته مثبتی است. یکی دیگر از این نقاط قوت این است که در متن قوانین تمرکزی که ذکر شده، در تأمین مسکن است و به طور خاص به مالکیت و تولید دولتی اشاره نشده است و توجه خاصی به توسعه بازار مالی مسکن هم شده است.

یکی از نقاط ضعف هم این است که هم‌چنان به نظر می‌رسد اولویت اصلی در برنامه‌ها تمرکز بر عرضه و به طور خاص الزام قانونی شدن عرضه یک‌میلیون مسکن است. هم‌چنان این سؤال پابرجاست که این یک‌میلیون چگونه آمده و آیا بهتر نبود برنامه‌ریزی بهتری برایش انجام شود. یکی از نگرانی‌ها این است که اگر هدف دولت تأمین مسکن باشد، با توجه به شرایطی که وجود دارد، شاید دولت به مرحله‌ای برسد که ناگزیر از مداخله برای ساخت شود و این رویکرد مثبتی نیست.

نکته دیگر این است که چگونه تسهیلات را تخصیص دهیم و این‌که در کلان‌شهرها محدودیت زمین داریم. در بسیاری از برنامه‌های قبلی این مسئله مشکل ایجاد کرده است. نکته آخر هم محدودیت منابع است که منظور از آن فقط هم منابع مالی نیست.

همان‌طور که مشاهده می‌کنیم، جنبه دارایی بر بازار مسکن غلبه دارد. در نتیجه مثل سایر دارایی‌ها، تعیین تکلیف آن بسیار مؤثر است و می‌تواند بازار را به هر سمتی بکشاند. ما نیازی از مسکن داریم که نهفته است و هر وقت که مسکن به قدرت خرید برسد، می‌تواند تأثیرگذار باشد.

رشد نقدینگی فشار وارد می‌کند که قیمت‌ها به سمت بالا افزایش پیدا کند. این‌جا شاید میزان موفقیت دولت در سایر برنامه‌هایی که ارائه کرده است، مهم است. اگر این طرح عملیاتی

سخنران: دکتر فخرالدین زاوه (تحلیل‌گر بازار مسکن و استاد دانشگاه)

از دهه ۸۰ هزینه مسکن سهمی افزایشی داشته است. به طور خاص در سال ۹۸ حدود ۳۶ درصد از هزینه‌های خانوار سهم هزینه مسکن در مناطق شهری شده و در مناطق روستایی این سهم مقداری کمتر است. بر اساس داده‌ها در سال ۹۸ حدود ۵۰ درصد از هزینه‌های خانوارها در تهران سهم هزینه مسکن است و وضع مسکن در تهران نسبت به سایر مناطق کشور با فاصله زیادی نامناسب‌تر بوده است. به طور کلی، حدود ۳۰ درصد از تشکیل سرمایه ناخالص، ۱۳ درصد اشتغال، ۲۰ درصد تسهیلات بانکی مربوط به مسکن است و حضور دولت هم در این بازار بسیار ناچیز بوده و مسکن یک‌سوم از هزینه‌های خانوار را در سه دهه گذشته تشکیل داده است.

در سال ۹۵ در خانواده‌های شهری تقریباً به ازای هر ۱۰۰ واحد مسکونی، ۱۰۴ خانوار وجود داشته است. هم‌چنین روند افزایشی را در اجاره‌نشینی شاهد بودیم که نشان می‌دهد بخش بزرگی از خانوارها که وارد بازار مسکن شدند، موفق نشدند یا تمایل نداشتند اقدام به خرید یا تملک کنند.

در سال ۸۷ متوسط زیربنای تکمیل‌شده بر اساس آمار رسمی ۱۲۲ متر مربع بوده، در حالی‌که در سال ۹۷ این عدد به ۱۸ مترمربع رسیده است. این در شرایطی است که خانوارها کوچک شده‌اند و درآمد و قدرت خرید واقعی خانوارها هم کاهش پیدا کرده، اما در مقابل، چیزی که به بازار عرضه شده، واحدهای بزرگ‌تر بوده است.

اتفاقی که در این سال‌ها افتاده است، ضعف تقاضاست که بیش از هر چیزی در بازار مسکن تأثیرگذار است.

در بازار مسکن تهران، در میانه سال ۹۸، شاخص قیمت روند ثابتی را تجربه می‌کرد و انتظار داشتیم دوره جهش قیمت تمام شده باشد، اما در سال ۹۹ باز هم با جهش قیمت مواجه شدیم که این نشان‌دهنده غلبه جنبه دارایی بودن مسکن است. هم‌زمان چون در سال‌های ۹۰ تا ۹۹ که تا امروز هم ادامه دارد، درآمدها کاهش پیدا کرده است، ضعف تقاضا باعث شده متقاضی مصرفی نتواند وارد بازار مصرف شود و بازار به شدت افت کرده است. تقاضای غالبی که در بازار است، تقاضای سرمایه‌گذاری و سفته‌بازی است و افراد برای حفظ ارزش پول ناگزیر ترجیح می‌دهند وارد این بازار شوند.

بر اساس آخرین گزارش بانک مرکزی در مرداد تعداد معاملات پنج‌هزار و ۴۰۰ مورد بوده و باید توجه کنیم که بیشترین معاملات در بازه ۵۰ تا ۶۰ مترمربع صورت گرفته است. در صورتی که در مرداد سال ۹۶ حدود ۱۸ هزار معامله صورت گرفته و واحدهای ۶۰ تا ۷۰ متری بیشتر معامله شده است و این یعنی این‌که تقاضا هم به سمت واحدهای کوچک‌تر سوق پیدا کرده است.

از لحاظ ارزشی، هم‌چنان بخش مهمی از معاملات یعنی بیش از یک‌سوم آن‌ها در بازه کمتر از ۱.۵ میلیارد تومان انجام می‌شود. قیمت مترمربع مسکن و مترمربع زمین در بلندمدت منطبق با شاخص کالا و خدمات رفتار می‌کند.

زمانی که انتخابات آمریکا تعیین تکلیف شد، فشار از این بازار دارایی برداشته شد و اگر آن نقطه مبنا باشد، به‌رغم این‌که افزایش ۱۲ یا ۱۳ درصدی را شاهد هستیم، تورم این بازار از تورم در شاخص بهای سایر کالاها و خدمات عقب‌تر مانده است. انتظار داریم بنا بر مواردی که در گذشته برای قیمت

بازار مسکن به طور سنتی حفاظ ایرانیان در قبال تورم بوده است. از دهه ۸۰ که بانک‌ها و مؤسسات وابسته به آن‌ها وارد این بازار شدند، این ورود بخشی از وقایع بخش مسکن را توضیح می‌دهد. دولت برخلاف بازار ارز و سهام کمتر در بخش مسکن مداخله داشته و بخش خصوصی در آن نقش پررنگی داشته است. در مجموع، بازار مسکن به‌جز در حوادث سال ۹۸ و ۹۹ رفتار قابل پیش‌بینی تری داشته است. اگر رشد اقتصادی ایران برگردد، مسکن کم‌وبیش دارایی جذابی باقی می‌ماند

شود، رونقی هم در ساخت و ساز اتفاق می افتد.

در شرایط فعلی و با سطح قیمت فعلی که داریم، هنوز تقاضای سفته بازی، حفظ ارزش و سرمایه گذاری شکل غالب در بازار است.

با توجه به دو جهشی که داشتیم و ریسک‌هایی که تا حدودی به نسبت آبان ۹۹ کاهش پیدا کرده است، انتظاری کلی که حداقل در کوتاه مدت از روند قیمتی مسکن داریم، تداوم تعدیل تدریجی قیمت مسکن است و این محتمل ترین گزینه است. به عبارتی، تورم در بخش مسکن در کوتاه مدت کمتر از تورم عمومی خواهد بود، مگر این که اتفاق خاصی در ریسک‌های غیر اقتصادی بیفتد.

بررسی چشم انداز بازار بدهی

محمد مهدی مومن زاده، مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری سامان مجد

پیش بینی می شد که دولت در سال ۱۴۰۰ احتمالاً ۱۰۰ تا ۱۲۰ هزار میلیارد تومان خالص انتشار اوراق خواهد داشت. پیش بینی دیگر این بود که در سمت تقاضا چیزی حدود ۱۱۰ هزار میلیارد تومان تقاضای بالقوه ناشی از اوراقی که سررسید می شوند، داریم. جمله کلیدی در آن جا این بود که عدم توازن در سمت عرضه و تقاضای اوراق بدهی در سال ۱۴۰۰ نخواهیم داشت.

بازار بدهی در ادامه چه تصویری خواهد داشت؟ در سال ۱۳۹۲ ارزش بازار بدهی ما حدود ۱۵۰۰ میلیارد تومان بوده و رشد ۲۴۰ برابری را در ارزش بازار شاهد هستیم. عدد اسمی انتشار اوراق ۳۷۵ هزار میلیارد تومان است. بخش عمده این بازار در اختیار دولت است و در بخش دولتی هم اوراق مباحه سهم بیشتری را به خود اختصاص داده است.

بازار بدهی در زمانی که انتشار اوراق آن سبب محو پول شود، می تواند سبب کنترل تورم شود. میزان استفاده از ظرفیت بازار بدهی نشان می دهد که دولت قصد استفاده از منابع بانک مرکزی به صورت استقراض یا به صورت استفاده از تنخواه را دارد و در نتیجه این می تواند محرکی برای افزایش تورم شود. توسعه اوراق مباحه هم که به قصد تأمین هزینه های جاری منتشر می شود، می تواند بازار بدهی را از مسیرش در بلندمدت خارج کند.

در این مدت بازار بدهی رشد خوبی را تجربه کرده است و حتی اوراق شرکتی هم افزایش پیدا کرده، اما درصد اوراق شرکتی ما نسبت به حجم بازار نه تنها افزایش نداشته، بلکه کاهش داشته است. تا پایان مرداد نزدیک به ۳۳ هزار میلیارد تومان اوراق منتشر شده که بخش عمده آن اوراق دولتی است. بخش عمده اوراقی که منتشر شده، اسناد خزانه است، در حالی که سال گذشته بیشترین حجمی که منتشر شده بود، اوراق مباحه بود. اوراق مباحه تغییری اساسی را در ترکیب بازار به وجود آورده و بخش مهمی از بازار را به خودش اختصاص داده است.

دولت به منظور تأمین منابع خودش نیازمند انتشار اوراق است. در دو ماه ابتدای سال برنامه زمان بندی برای انتشار اوراق در کار نبود و امسال این شرایط بدتر شد و مرداد بود که شاهد انتشار اوراق در بازار بین بانکی بودیم. وقتی دولت منابع مالی اش را از طریق اوراق منتشر نمی کند، به سمت استقراض از بانک مرکزی می رود. بازار بدهی گرچه رشد داشته، اما ارزش حقیقی آن آن چنان رشدی را شاهد نبوده و این نشان می دهد که بازار نسبت به سطح بازار کشور کوچک است. بازار بدهی حدود ۹ درصد نقدینگی، ۸ درصد سپرده های بانکی، ۴.۵ درصد ارزش بورس و نزدیک به ۸.۵ درصد تولید ناخالص داخلی است و ارزش آن حدود ۱۴ میلیارد دلار است.

در پنج ماهه نخست امسال برعکس سال گذشته، اوراق سرمایه های نقش بیشتری داشته و به عبارتی، فهم تأمین مالی از طریق ابزارهای بدهی در پنج ماهه امسال کمتر بوده است. در همه سال های گذشته این سهم بیشتر بوده و باز هم انفعال را در همین جا می توانیم شاهد باشیم. تقریباً از تیر سال گذشته تا تیر سال جاری به جز در اسفند بازار روندی نزولی داشته و دلیل آن مورد استثنا هم این بود که در مواقعی حالت موزون بازار بدهی به هم می خورد و یکی از آن مواقع، زمانی است که

دولت شروع به انتشار اوراق می کند. این در سال گذشته در تیر بود و امسال مرداد است و دیگری در شهریور و مهر و دیگری در اواخر بهمن و اسفند است. دولت به منظور تأمین مالی خود فشار زیادی را به بازار بدهی می آورد و حجم انتشار را بیشتر می کند و این انتشار در این ماهها نرخ را به سمت بالا هل می دهد. افزایش نرخ در این ماهها سبب می شود هزینه تأمین مالی بخش خصوصی از بازار بدهی هم بیشتر شود. می توان برنامه ریزی کرد و در ماههایی غیر از این چند ماه نسبت به تأمین مالی بخش خصوصی از بازار بدهی اقدام کرد.

زمانی که دولت به اجرای برنامه بازار باز روی آورد، بازار بدهی با شیب بالایی رشد کرد و افزایش حجم داشت که این در ماههای آغازین امسال ضعیف شده است. در تیر سال گذشته نسبت ارزش بازار اوراق بدهی به بازار سرمایه به ۱.۵ درصد رسیده بود و الان چیزی نزدیک به ۴.۵ و حتی ۵ درصد شده و این نشان دهنده رشد بازار بدهی است.

بازار بدهی بر اساس تئوری علامت دهی عمل می کند. وقتی شرکتی اقدام به انتشار اوراق بدهی می کند، علامتی را به بازار می دهد که من نظم مالی دارم. شهرداری ها نهادهایی هستند که نظم مالی ندارند و سهم آن ها از بازار کمتر شده، اما دولت منظم تر شده است، پس نقش بیشتری در بازار بدهی دارد، اما چیزی که خطرناک است، این است که دولت از بازار بدهی برای تأمین هزینه های جاری استفاده کند و این کار می تواند خاصیت ضد بدهی بازار بدهی را زیر سؤال ببرد.

در خصوص وضعیت متغیرهای پیرامونی، یکی وضعیت پایه پولی است. استفاده از تنخواه گردان دولت و استقراض از بانک مرکزی سبب شده پایه پولی ما رشد قابل توجهی را در چهار ماهه اول امسال تجربه کند. مصوبه هیئت وزیران تنخواه و استقراض دولت را از سه به چهار درصد بودجه افزایش داد، که این باعث افزایش پایه پولی شده و فکر می کنیم که در پایان سال بایستی بخشی از این تنخواه باز پرداخت شود. شاید انتشار افزایش اوراق در بهمن و اسفند هم دور از ذهن نباشد.

نرخ رشد نقطه به نقطه نقدینگی نشان می دهد از اسفند تا کنون نرخ رشد نقدینگی در محدوده ۴۰ درصد باقی مانده و تداوم این سطح از نقدینگی سبب خواهد شد انتظار روند کاهشی در نرخ تورم نداشته باشیم. نرخ تورم ۱۲ ماهه در مرداد به ۴۵.۲ درصد رسیده، که این رقم در ۲۵ سال اخیر، رقمی بی سابقه است و وضعیت تورم ماهانه در پنج ماه اخیر گویای این است که در صورت تداوم روند فعلی در سال جاری شاهد کاهش تورم نخواهیم بود. پیش بینی می کنیم به صورت خوش بینانه تا پایان سال نرخ تورم چیزی حدود ۲۵ درصد و به صورت بدبینانه ۴۰ درصد باشد، ولی پیش بینی واقع بینانه در محدوده ۳۵ درصد قرار دارد.

بررسی چشم انداز کامودیتی ها

سید فرهنگ حسینی، مدیر عامل گروه صنعتی معدنی امیر

اولین موضوعی که به آن می پردازیم، وجود ابرچرخهای است که ممکن است در کامودیتی ها در سال های آینده رخ دهد. انتظار ما این است که روند نزولی کامودیتی ها خاتمه پیدا کرده و روند صعودی شروع شده باشد.

در دو قرن اخیر کامودیتی ها شش قله داشته که آخرین آن حدود سال ۲۰۰۸ بوده است. در سال های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ در کفی قرار داشتیم و این کف برگشتی است و انتظار داریم حتی اگر به سطح بالایی که پیش بینی شده، نرسد، حداقل بتوانیم به میانگین و خطی که تعیین شده، برسیم. یکی از مهم ترین نشانه های صعودی بودن آن، صنعت خودرو در چین و حجم تقاضا در بخش خودروی این کشور و در عین حال، بازار مسکن و بودجه های زیربنایی در اقتصاد چین است. شاید گمان کنیم که چین رشد دورقمی ۲۰ سال پیش را نداشته باشد، اما واقعیت این است که اقتصاد چین به قدری بزرگ شده است که ارزش پنج درصد امروز آن به قیمت امروز حتی از ۲۰ درصد دو دهه پیش هم بیشتر است. بحث دیگر گذاری است که در مصرف انرژی وجود دارد. حرکت به سمت انرژی های پاک باعث تغییر پایدار در استفاده از فلزات می شود و این نوع فعالیت ها

بر اساس داده ها در سال ۹۸

حدود ۵۰ درصد از هزینه های

خانوارها در تهران سهم

هزینه مسکن است و وضع

مسکن در تهران نسبت به

سایر مناطق کشور با فاصله

زیادی نامناسب تر بوده

است. به طور کلی، حدود

۳۰ درصد از تشکیل سرمایه

ناخالص، ۱۳ درصد اشتغال،

۲۰ درصد تسهیلات بانکی

مربوط به مسکن است و

حضور دولت هم در این بازار

بسیار ناچیز بوده و مسکن

یک سوم از هزینه های خانوار

را در سه دهه گذشته تشکیل

داده است

زیرساخت‌های بسیاری مثل خطوط انتقال برق نیاز دارد.

موضوع بعدی این است که در سال‌های اخیر به دلیل قیمت‌های پایین و مسائل زیست‌محیطی در کشورهای توسعه‌یافته و در ایالات متحده شاهد کاهش سرمایه‌گذاری در حوزه نفت و زغال‌سنگ بودیم. کاهش سرمایه‌گذاری در حوزه نفت و گاز منجر به عدم تولید شد و با توجه به افزایش تقاضا جهش قیمتی در آن اتفاق افتاد.

اقتصاد هند هم رو به رشد است و می‌تواند محرک اصلی و عاملی مؤثر در تقاضای کامودیتی در سال‌های آتی باشد.

موضوع بعدی، سیاست‌های مالی انبساطی است. بانک‌های مرکزی الان در هر بحران و مشکلی که پیش می‌آید، شروع به تزریق پول می‌کنند. انتظار داریم این کار تبعات تورمی داشته باشد و این تورم در فلزات، طلا و حتی کامودیتی‌ها هم دیده شود.

یکی از اتفاقات مهم امروزی کووید ۱۹ است که هم در تقاضا، هم در عرضه و هم در سمت سرمایه‌گذاری‌ها آسیب‌های زیادی را وارد کرده است. در نتیجه شوکی مانند کووید ۱۹ هم در اتفاقات و بازار تأثیرگذار بوده است.

یکی از عوامل کلان تأثیرگذار، چین و واکنش سریع این کشور به کروناست و در عین حال واکنش‌های احتیاطی که رخ می‌دهد. مسئله بعدی، تزریق بودجه در اقتصاد چین برای پروژه‌های عمرانی و زیرساختی است. دولت چین هر وقت با وضعی روبه‌رو شود، اقدام به تزریق بودجه در پروژه‌های عمرانی، املاک و زیرساخت‌ها می‌کند.

موضوع بعدی، بازار مسکن چین است. منازعاتی بین چین و استرالیا، که تولیدکننده زغال‌سنگ و سنگ آهن چین است، تا قبل از ۲۰۱۷ بوده، اما بعد از اختلافات، چین ممنوعیت‌هایی را وضع کرد که نتیجه آن بر بازار سنگ آهن و زغال‌سنگ اثر گذاشت که منجر به اختلاف بالای قیمت بین بنادر چین و استرالیا شد.

اگر از چین عبور کنیم و به ایالات متحده برویم، سیاست‌های فدرال رزرو بعد از تزریق پول سنگینی که هم‌زمان با شیوع کرونا انجام داد، مقداری خرید اوراق را کاهش داده که در این شرایط به طور خودکار نرخ بهره افزایش پیدا می‌کند. به تبع آن، ارزش دلار در مقابل سایر ارزها تقویت می‌شود و این باعث می‌شود قیمت کامودیتی‌ها روند معکوس داشته باشد. طی ۱۵ سال ترانزنامه فدرال رزرو بیش از ۱۰ برابر شده و این به آن معنی است که پول زیادی به اقتصاد تزریق شده است و حالا باید تأثیر خودش را بگذارد که نزدیک‌ترین قیمت، کامودیتی‌هاست.

دو کشور چین و هند در مسیر رشد اقتصادی سریع قرار دارند. درآمد‌های سرانه آن‌ها شدیداً در حال رشد است. تقاضای خرید خودرو و مقدار خرید خودروی نو در چین از ایالات متحده پیشی گرفته است و این احتمالاً باعث می‌شود در کشوری مثل چین انتظار داشته باشیم ۳۰۰ یا ۴۰۰ میلیون خودرو در دهه پیش‌رو خریداری شود، و این نیمی از خودروی تولید جهان است. این حجم از تولید نیازمند بخش قابل توجهی از کامودیتی‌هاست. در هند هم وضعیت مشابه است و انتظار می‌رود در دهه آینده بازار چین و هند دو بازار اول خودروی جهان باشند.

حوزه‌های دیگری مانند انرژی‌های خورشیدی، زغال‌سنگ، سنگ آهن و منابع و امکانات آن‌ها نیز قابل بحث است. به طور کلی فولاد به شدت تحت تأثیر اتفاقات در بازار مسکن چین است و این نقطه بسیار حساسی برای فولاد است. در سنگ آهن بعد از رشد عجیبی که داشت، اصلاح انجام شد و انتظاراتمان این نیست که سنگ آهن بتواند به قیمت‌های قبلی‌اش برگردد. انتظاراتمان وضعیت قیمت قوی در مس است. در فلزات مخصوص خودرو مثل آلومینیوم، سرب و روی که در بازار داخل داریم و لیتیوم که در خودروهای الکتریکی استفاده می‌شود، انتظار تقویت قیمت را داریم. هر چند قیمت‌هایی که امروز درباره آلومینیوم می‌بینیم، اختلاف فاحشی با سطح انتظار ما دارد، به نظر می‌آید آلومینیوم می‌تواند اصلاح قیمت داشته باشد. دلیل بالا بودن قیمت آلومینیوم در این روزها بیشتر به عدم امکان حمل‌ونقل به دلیل کرونا بین کشورهای مختلف برمی‌گردد و عملاً سمت عرضه به هم ریخته است.

اگر نگاهی هم به بازار طلا داشته باشیم، بعد از یک دهه رشد مستمر در قیمت طلا، در دو سال اخیر شاهد کاهش تولید در طلا بوده‌ایم. بخشی از این کاهش، ناشی از کاهش عیار معادن است و بخشی تحت تأثیر کرونا قرار دارد. اما اتفاق مهم در طلا این است که تقاضا برای جواهر در دوره کرونا نصف شده است. اگر تقاضا به بخش جواهر برگردد، انتظار داریم که قیمت طلا به سطح بالای دوهزار

دلار افزایش پیدا کند، اما رقیبی برای طلا ایجاد شده است و آن رمز ارز است که نسل جدید ترجیح می‌دهد با آن حرکت کند و در این زمینه سرمایه‌گذاری کند تا این‌که بخواهد در طلای فیزیکی سرمایه‌گذاری کند. این به عنوان جنبه منفی است. در جنبه مثبت، ۱۰ برابر شدن ترانزنامه فدرال رزرو در ۱۵ سال اخیر را اگر به قیمت طلا دهیم، قیمت طلا می‌تواند افزایش قابل توجهی را از این سمت داشته باشد. بانک‌های سرمایه‌گذاری برای سال پیش رو قیمت‌های میانگین دوهزار دلار را پیش‌بینی کرده‌اند. پس انتظار نسبی ما این است که قیمت طلا روند صعودی داشته باشد، به خصوص اگر کرونا تضعیف شود و خرید جواهر بتواند به وضعیت متعارف قبلی‌اش برگردد.

در حوزه پتروشیمی و پالایشگاهی در سمت نفت هم چنان با کاهش عرضه روبه‌رو هستیم. در شرایطی قیمت نفت از ۷۰ دلار عبور می‌کند که هنوز تقاضای حمل‌ونقل به وضعیت قبل کرونا نرسیده و اگر به سطح قبلی برگردد، می‌توانیم انتظار تداوم رشد قیمت نفت را داشته باشیم. شرکت‌های پالایشی در ایران تحت تأثیر قیمت و رشد قیمت نفت و در عین حال سود موجودی و نرخ ارز هستند.

نگاهی به بازار رمز ارزها

علیرضا کریمیان، تحلیل‌گر بازار رمز ارزها

برای معامله در بازار رمز ارزها توصیه می‌کنم در رابطه با هاوینگ و تأثیر آن روی بازار مطالعه زیادی داشته باشید. معمولاً اگر بتوانید سه یا شش ماه یا حتی یک سال قبل از هاوینگ‌ها خرید کنید، احتمالاً می‌توانید سودهای خوبی را در یکی دو سال آتی داشته باشید. هاوینگ‌ها هر چهار سال یک بار رخ می‌دهند و به معنی نصف شدن پاداش هر بلاک که در شبکه بیت‌کوین ساخته می‌شود، است.

بیت‌کوین به این دلیل که مارکت گپ بزرگ‌تری نسبت به بقیه رمز ارزها دارد و نگاه بازار بیشتر به بیت‌کوین است، تأثیر زیادی بر سایر رمز ارزها دارد. اگر بیت‌کوین صعودی شود، آلت‌کوین‌ها هم صعودی می‌شوند. به تمام کوین‌ها و توکن‌های دیگر به جز بیت‌کوین آلت‌کوین می‌گویند. بعد از هاوینگ‌ها پاداش هر بلاک نصف می‌شود و پولی که ماینرها به دست می‌آورند، کمتر می‌شود، بنابراین عرضه در بازار کمتر می‌شود و این عرضه کمتر باعث می‌شود قیمت بیت‌کوین رشد کند.

اخیراً شاهد این بودیم که قیمت از ۶۰ هزار دلار ریزش زیادی را تا تقریباً در حد ۳۰ هزار دلار داشته است. بسیاری از افراد در دنیا با توجه به این که فکر می‌کنند چون بیت‌کوین از چهار، پنج هزار شروع شد و به ۶۰ هزار رسید و برگشت به ۳۰ هزار دلار، دوباره شروع به خرید بیت‌کوین کرده‌اند و حتی در این ریزشی که در هفته‌های اخیر رخ داده، بسیاری از افراد آن را می‌خرند. بنابراین فکر نمی‌کنم در شرایط فعلی بیت‌کوین و دیگر رمز ارزها اصلاح عمیق یا ریزش داشته باشیم. حتی طبق دیتاهایی که داریم، بسیاری از افراد در حال خرید بیت‌کوین هستند و زمانی که بیت‌کوین خرید می‌کنند، باید انتظار این را داشته باشیم که قیمت بیت‌کوین بالاتر بیاید و حتی سقف ۵۰ هزار دلار و ۶۰ هزار دلار را هم بزند، که احتمالاً تا آخر سال این اتفاق بیفتد.

انتظار داریم بیت‌کوین تا هاوینگ بعدی به محدوده ۱۰۰ هزار دلار برسد. البته اگر هاوینگ‌های قبلی را نگاه کنیم، قیمت‌ها بیشتر از چیزی که پیش‌بینی شده هم حرکت کرده است. پس بعید نیست تا یک سال آینده قیمت بیت‌کوین حتی تا بالای ۱۰۰ هزار دلار هم رشد کند. بسیار بعید است که قیمت بیت‌کوین پایینتر از ۴۰ هزار دلار بیاید و احتمالاً بین ۳۸ تا ۴۰ هزار دلار کف بازار باشد.

چشم‌انداز بازار سرمایه از منظری دیگر

امیر تقی‌خان تجریشی، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه ملی

برای این که ارزش بازار را تحلیل کنیم، از دو مؤلفه اصلی استفاده می‌کنیم؛ یکی سودآوری شرکت‌ها و دیگری نسبت قیمت به درآمد. وقتی شکل حرکت سودآوری در شرکت‌های سرمایه‌گذاری بازار سرمایه در نظر بگیریم، به این ایده می‌رسیم که سرمایه‌گذاران چه منابعی را می‌توانند برای خودشان حاصل کنند.

برای این که این دو مؤلفه کلان را با هم نگاه کنیم، مرور می‌کنیم که چه عواملی بر هر کدام مؤثر است. یکی از این عوامل، اقتصاد جهانی و قیمت کامودیتی‌ها یا کالاهای پایه است که امید است از این زاویه سودآوری شرکت‌ها رو به رشد باشد.



یکی از موضوعات مهم دیگر، بهره‌وری پایین در کشور است که دلایل متعددی دارد، اما بسیار بر سلامت اقتصادی کشور تأثیرگذار است. بنابراین جا دارد که تصمیم‌گیرندگان و سیاست‌گذاران کشور چاره‌ای ببینند و سعی کنند آن را با برنامه‌های بلندمدت تبدیل به نقطه قوت کنند و بهره‌وری را افزایش دهند.

مسئله دیگر، تورم و کنترل آن است که بیماری مزمنی برای اقتصاد ایران است و دولت‌های مختلفی در چند دهه اخیر که در مسند کار بودند، شاید آن‌طور که باید و شاید، در کنترل تورم موفق نبودند. به‌هرحال، دولت انتخابی ندارد و قطع به یقین ناچار است در این زمینه، چاره‌اندیشی کند، چون تورم در حدی است که اقشار ضعیف را به شدت تحت تأثیر قرار داده و این خواستی عمومی در کشور است که دولت از تدابیر لازم برای کنترل آن استفاده کند. موضوع روز کشور بحث قیمت‌های افسارگسیخته مسکن است که دغدغه دولت و مجلس است و دولت هم در خصوص مهار قیمت مسکن و تأمین مسکن برای خانوارهای جامعه شعاری را مطرح کرده است و امید است که با مساعدت و حمایت مجلس، دولت بتواند اقدامات خوبی را در حوزه کنترل قیمت تورم انجام دهد.

نکته دیگری که مطرح شد و برای اهالی بازار سرمایه مهم است، این بود که بخش مالی بازار مسکن هنوز توسعه کافی را پیدا نکرده و قطعاً اگر این بخش را از طریق صندوق‌های مربوط و انتشار اوراق و ابزارهایی که می‌تواند به خانه‌دار شدن مردم کمک کند و به‌ویژه تأمین مالی ساخت مسکن، در بازار سرمایه توسعه دهیم، به دولت در تحقق شعار تأمین مسکن برای متقاضیان و کنترل قیمت مسکن کمک زیادی خواهد کرد. می‌توانیم این پیام را از این همایش به دستگاه‌های تخصصی مخابره کنیم که حتماً در برنامه‌هایشان برای بخش مسکن، روی ظرفیت و پتانسیل بازار سرمایه کشور هم حساب ویژه‌ای باز کنند و از متخصصان این حوزه حداکثر استفاده و مشورت را بگیرند.

از دیگر موضوعات مورد بحث، بازار اوراق بهادار و اوراق بدهی در بازار سرمایه بود که به زعم بسیاری از متخصصان اقتصادی کشور، یکی از راه‌کارهای اساسی جلوگیری از افزایش تورم است. دولت‌ها سعی می‌کنند نیازهای پولی خود را به روش‌های مختلف برطرف کنند و بدترین آن، چاپ پول است. یکی از راه‌های جایگزین، استفاده از اوراق بدهی برای تأمین مالی دولت به طور عام است. در چند سال گذشته دولت‌ها با شیب رشدی از این ابزارها استفاده کرده‌اند، اما به نظر می‌رسد دولت‌ها باید در سیاست‌هایشان تجدید نظر و اصلاحاتی انجام دهند که بتوان از این ابزار بیشتر استفاده کرد.

در خصوص چشم‌انداز کامودیتی‌ها و بازارهای کالایی، تأثیر بازار چین بر عرضه و تقاضای کامودیتی‌ها در دنیا شاه‌بیت سخنان بود. به نظر می‌رسد رشد بازار خودرو و افزایش تقاضا برای فلزات در چین، نویدبخش رشد بیشتر در این حوزه باشد. پارادیم انرژی‌های پاک هم کشورهایی را که صنعتشان بر پایه سوخت‌های فسیلی است، قطعاً تحت تأثیر قرار می‌دهد. چین هم یکی از این کشورهاست و در کشور خودمان هم استفاده از سوخت‌های فسیلی بسیار زیاد است. قطعاً کشورهای مشابه ما حتماً باید به الزامات بین‌المللی برای محدود کردن مصرف این انرژی‌ها و استفاده بیشتر از انرژی‌های پاک روی بیاورند.

آخرین موضوع مطرح‌شده، چشم‌انداز بازار سرمایه است. به نظر می‌رسد اگر در افق زمانی بلندمدت به بازار سرمایه کشور نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که این بازار ظرفیت و پتانسیل رشد متعادل و باثبات را دارد و در آینده هم چنین وضعیتی مورد انتظار است.



پارامتر دیگر، نرخ ارز است. جدا از این که کشور ما تحریم باشد یا نباشد، بازار سرمایه از نرخ ارز تأثیر می‌گیرد. انتظارات آتی مؤلفه دیگری است که در P/E تأثیرگذار است.

در P/E انتظارات آتی، یکی از متغیرهایی که پراکسی خوبی برای موضوع است و می‌تواند به ما به عنوان متغیر راهنما نشان دهد که به چه شکل است، تبدیل شدن شبه‌پول به پول است. با توقف مسیر نزولی تورم، انتظارات تورمی دوباره به بازار برمی‌گردد. به‌هرحال، رشد نقدینگی بالایی را داشتیم و با احتمال‌هایی که در توافقات بین‌المللی داده می‌شود، مقداری افت انتظارات تورمی مطرح بود، اما این مسیر در حال برگشت است. وقتی افزایش مجددی در نسبت پول به شبه‌پول اتفاق می‌افتد، معنی‌اش این است که مسیر انتظارات تورمی در حال تغییر است.

متغیر دیگر، روند ورود پول به صندوق‌های سهامی و درآمد ثابت‌هاست. به طور کلی، از زاویه انتظارات تورمی به نظر می‌رسد روند کاهشی متوقف شده است و از این به بعد شاهد رشد در این حوزه خواهیم بود.

درباره نرخ بهره که دیگر متغیر تأثیرگذار است، چندان از فروش اوراق بدهی در پنج ماهه استفاده نشد و ما عملاً به سمت رشد در ناحیه پایه پولی رفتیم که بانک‌ها وارد شدند و تأمین مالی را انجام دادند که نهایتاً باعث کاهش نرخ بهره به حدود ۱۸ درصد شد. در دولت جدید قرار است کسری بودجه با شدت بیشتری از طریق اوراق مدیریت شود و تأمین مالی ایجاد شود. این امکان هم وجود دارد که شدت کسری بودجه به حدی باشد که این اتفاق ممکن نشود و باز ما مجبور شویم رشد پایه پولی را داشته باشیم. بنابراین بحث نرخ بهره باز خواهد گشت.

به طور کلی درباره این که در مدت کوتاه چه اتفاقی برای بازار افتاده است، تمرکزمان را روی ارزش بازار گذاشتیم و گفتیم این ارزش از دو پارامتر سودآوری قیمت‌ها و نسبت قیمت به درآمد تشکیل شده است. به این منظور سودآوری از نرخ ارز و قیمت‌های کالاهای جهانی را بررسی می‌کنیم. در مورد دوم هم انتظارات آتی، نرخ بهره و ورود پول به بازار سرمایه را در نظر داریم.

عوامل مختلف را که در نظر داشته باشیم، به این جمع‌بندی می‌رسیم که تقریباً اکثر عوامل به این سمت هستند که شاهد رشد بازار باشیم و اصلاح‌هایی که احتمال دارد با آن‌ها در این مسیر روبه‌رو شویم، اصلاح‌های کوتاه‌مدت باشد و در مجموع ما ارزش بازار را بالاتر ببینیم.

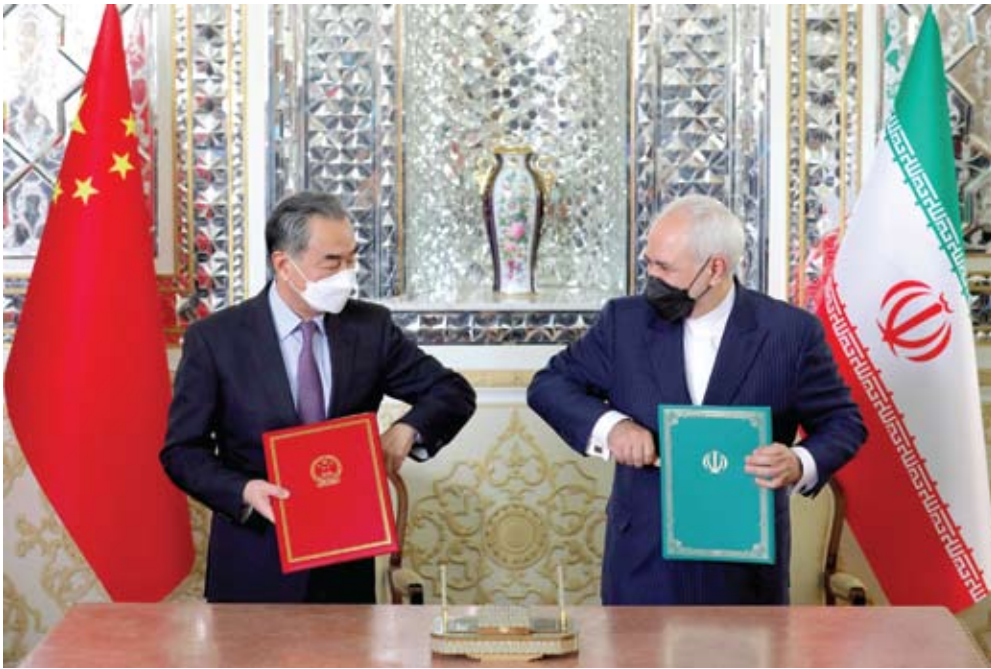
جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

سیدعلی حسینی، استاد دانشگاه

یکی از عوامل موثر در موفقیت دولت سیزدهم توجه مدیران و منطقی به بازارهای فیزیکی و مالی و استفاده حداکثری از پتانسیل و ظرفیت این بازارها برای تحقق اهداف و شعارهایی است که به مردم عزیزمان داده است.

موضوعاتی که در این همایش ارائه شد، در دو بخش دسته‌بندی می‌شود؛ بخش اول موضوعاتی است که مربوط به اقتصاد کلان است و بخش دوم موضوعاتی که مربوط به بخش‌های خاصی از اقتصاد است که به آن‌ها اشاره می‌کنیم.

در حوزه اقتصاد کلان، یکی از چالش‌های دولت سیزدهم حجم نقدینگی بسیار بالاست که باید بتواند به‌تدریج با به‌کارگیری سیاست‌های مناسب و ایجاد هم‌گرایی بین فعالان اقتصادی و تصمیم‌گیران برای آن چاره‌ای ببیند و ترمز افزایش نقدینگی را بکشد و سعی کند که از پمپاژ پول داغ و پول پر قدرت در اقتصاد جلوگیری کند.



گزارش «وخارزم» از ویژگی‌های توافق ایران و چین

چند و چون بزرگ‌ترین توافق قرن

اقتصاد ایران

مریم معروفی

نیز توضیحاتی ارائه کردند.

همکاری از چه زمانی آغاز شد؟

۱۱ تیر ۹۴ شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهوری چین، با حضور در ایران و در دیدار با مقام معظم رهبری و مقامات بلندپایه درباره توافق استراتژیک و بلندمدت دو کشور صحبت کرد و در نهایت در سوم بهمن همان سال متن این توافق‌نامه منتشر شد. هرچند در آن توافق اولیه اشاره‌ای به اعداد و ارقام نشده بود و کلیات و اقداماتی که قرار بود انجام شود، در متن دیده می‌شد. گفته می‌شد چین قرار است از ایران نفت را به قیمت ثابت خریداری کند و به ازای آن در سه حوزه نفت، گاز و پتروشیمی سرمایه‌گذاری و پیشرفت‌هایی را تضمین کند. در نهایت از تابستان سال گذشته مذاکرات به صورت رسمی با چین آغاز شد و در بهار ۱۴۰۰ به سرانجام رسید.

چرا انتقاد به قرارداد با چین زیاد بود؟

چین دومین اقتصاد جهان است و سعی دارد تا چند سال آینده جای آمریکا را تصاحب کند. برخی کارشناسان بر این باورند تحریم کشورهای حوزه خلیج فارس و نزدیک کردن خود به برخی از این کشورها مانند عربستان سعودی به این دلیل است که نیاز نفتی چین به راحتی تأمین نشود. حالا به اقتصاد ایران بازگردیم. در طول سال‌های گذشته، اجناس زیادی از کشور چین به ایران صادر می‌شد که اغلب آن‌ها کیفیت بالایی نداشتند و جنس چینی به عنوان یک کالای بی‌کیفیت شناخته شد. اما واقعیت این‌جاست که بسیاری از موبایل‌ها، لپ‌تاپ‌ها، لوازم خانگی و قطعات خودرو در این کشور تولید می‌شوند. حتی برندهای معروف مانند اپل آمریکا نیز به دلیل پایین بودن هزینه تمام‌شده، بخشی از تولیدات خود را در این کشور انجام می‌دهند. در واقع باید به تنوع در کیفیت محصولات وارداتی توجه کرد. روی دیگر انتقادها به خلف وعده چشم‌پادامی‌ها در پروژه‌های ایران بازمی‌گردد.

چین، دومین اقتصاد جهان، و اولین شریک راهبردی ایران است. چشم‌پادامی‌ها در دوران تحریم آمریکا علیه ایران تا پیش از اجرای برجام نقش زیادی در اقتصاد ایران داشتند و روزانه بین ۸۰۰ هزار تا یک میلیون بشکه نفت می‌خریدند و به ازای بخشی از پول آن کالا صادر می‌کردند. چین برای این که شبکه بانکی‌اش به دلیل تجارت با ایران با مشکل مواجه نشود، کونلون بانک را تأسیس کرد تا پول‌های حاصل از صادرات نفت ایران به چین در این بانک واریز شود. این رویه تا سال ۹۴ ادامه داشت، تا این که از آن زمان یک‌باره تصمیم تغییر کرد. دولت ایران بر این باور بود که کشورهای اروپایی همکاری گسترده‌ای در ایران خواهند داشت. از این‌رو بخش عمده سهمی از اقتصاد که قرار بود نصیب سرمایه‌گذاران خارجی شود، نصیب اروپایی‌ها شد. چین سرمایه‌گذاری خود را در زمان برجام به حداقل رساند و از آن‌جایی که اروپایی‌ها جای چشم‌پادامی‌ها را پر کرده بودند، خالص نبود آن‌ها حس نمی‌شد. تا این که یک‌باره در سال ۹۷ دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا، یک‌سویه از برجام خارج شد. اما چینی‌ها دیگر رفتار گذشته را نداشتند و خرید نفت از ایران را متوقف کردند. حتی کونلون بانک چین که برای پول‌های بلوکه‌شده ایران تأسیس شده بود نیز اعلام کرد ابتدا ایران باید به گروه ویژه اقدام مالی (FATF) بپیوندند تا تراکنش مالی انجام شود. ایران به دنبال همکاری با شرکای استراتژیک خود در شرق بود، از این‌رو مذاکرات برای همکاری با دومین اقتصاد جهان آغاز شد، که نتیجه آن امضای سند همکاری ۲۵ ساله ایران و چین بود؛ سندی که در ابتدا منتقدان زیادی داشت، اما چندی بعد تب انتقاد فروکش کرد و کارشناسان نسبت به مزایای این موارد

مجیدرضا حریری، رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین: در طول سال‌های گذشته تجارت ایران با این کشور آن قدر زیاد بوده که به عنوان شریک راهبردی کشور یاد می‌شود و نکته مهم این‌جاست که تاکنون این تجارت بدون توافق و ضمانت بوده و حالا کمی قانونمند شده است. یکی از مزایای شراکت ایران و چین حضور کشورمان به عنوان عضو اصلی سازمان همکاری شانگهای است و ارتباط و تجارت با کشورهای عضو این سازمان که بخش عمده‌ای از اقتصاد جهان را در اختیار دارند، تا حدی بر بی‌اثر کردن تحریم‌ها اثر دارد

یک شرکت چینی قرار بود آزادراه تهران - شمال را تکمیل کند و پس از ۱۷ سال با ۱۷ درصد پیشرفت تحویل شرکت ایرانی شد. در حالی که ایران توانست با توان داخلی کمتر از سه سال فاز یک این پروژه را کامل و افتتاح کند. همچنین فاز دو و سه این پروژه را قرار است قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیا به بهره‌برداری برساند. حالا این موارد باعث شده برخی منتقدان نسبت به توافق ایران و چین نگاه مثبت نداشته باشند. ضمن این که سند همکاری ایران و چین یک توافق است و قراردادی نیست که یک طرف را نسبت به دیگری متعهد کند.

مزایای توافق

راه ابریشم جدید طرحی است که ۶۰ کشور جهان در آن نقش دارند و به عنوان کمر بند اقتصادی راه ابریشم و راه ابریشم دریایی شناخته شده است. این طرح از سال ۲۰۱۳ آغاز شده و اگر ایران بتواند در این بخش نقشی ایفا کند، به گفته کارشناسان بین یک تا چهار درصد در رشد اقتصادی کشور تأثیر خواهد گذاشت. یکی از پشتوانه‌های اجرایی این طرح توان بالای چین در سرمایه‌گذاری است که در نهایت تسهیل تجارت در مسیرهای خشکی و آبی اوراسیا را به دنبال دارد و مسیر چین را برای حرکت به سمت اقتصاد اول جهان هموار می‌کند. اقدامی که حدود نیم قرن پیش از سوی آمریکا و متحدانش انجام شد، که علاوه بر دست‌یابی آمریکا به قدرت اول جهان از نظر اقتصادی، کشورهای اروپایی نیز از آن منتفع شدند. آن‌طور که برخی کارشناسان مطلع از مفاد توافق ایران و چین می‌گویند، قرار است از نیروی کار ایرانی در طراحی و نظارت جاده ابریشم در منطقه خاورمیانه استفاده شود، که قطعاً در اقتصاد ایران تأثیر می‌گذارد. همچنین در بخش نفت، گاز، پتروشیمی و حمل‌ونقل نیز سرمایه‌گذاری کشور چین در ایران می‌تواند مسیر رشد اقتصادی را فراهم کند.

ورود ایران به سازمان همکاری شانگهای

پس از این که ایران و چین در فروردین‌ماه به توافق رسیدند که سند همکاری ۲۵ ساله را امضا کنند، در شهریورماه با حمایت چین و روسیه، ایران عضو اصلی سازمان همکاری شانگهای شد؛ سازمانی که به گفته کارشناسان می‌تواند تحریم‌های آمریکا علیه ایران را تا حد قابل توجهی بی‌اثر کند. بررسی وضعیت اقتصادی برخی کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای نشان می‌دهد قدرت خرید آن‌ها افزایش یافته، که این موضوع می‌تواند به تجارت بیشتر آن‌ها با ایران منجر شود. از سوی دیگر، بررسی‌ها نشان می‌دهد کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای اغلب مصرف‌کننده کالاهایی هستند که ایران تولیدکننده آن است و همسایه بودن با برخی از آن‌ها هزینه تجارت زمینی را کاهش می‌دهد. در این شرایط کارشناسان پیشنهاد می‌دهند در زمینه تجارت باید همانند کشورهای توسعه‌یافته عمل کرد. به طوری که ابتدا نیاز داخل برای واردات و نیاز کشورهای دیگر برای صادرات سنجیده شود و بعد وارد مرحله واردات یا تولید شوند.

همه تخم‌مرغ‌ها را در یک سبد نگذاریم

ابراهیم جمیلی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، درباره سند همکاری ایران و چین می‌گوید: ایران ظرفیت‌های بزرگی در اقتصاد دارد و سپردن همه این ظرفیت‌ها و چشم داشتن برای پیشرفت به یک کشور ممکن است نتواند اهداف مشخص‌شده را محقق کند. از این‌رو ایران باید با کشورهای دیگر که دارای اقتصاد پویایی هستند نیز توافقی‌هایی نظیر توافق ایران و چین امضا کند تا در صورت بدعهدی از سوی یک کشور، اقتصاد ایران متزلزل نشود. از سوی دیگر احسان خاندوزی، وزیر امور اقتصادی و دارایی، اعلام کرده به دنبال سیاست‌گذاری مدونی برای بی‌اثر کردن تحریم‌ها، سامان‌دهی بازار ارز و افزایش تاب‌آوری اقتصاد در برابر تکانه‌های خارجی است. جمیلی، رئیس اتاق بازرگانی ایران و هند، به «وخارزم» گفته: هند یکی از کشورهای دارای فناوری و اقتصاد بزرگ است که می‌تواند به عنوان یکی از شرکای ایران در کشورما سرمایه‌گذاری داشته باشد. از این‌رو ایران باید مسئله مذاکرات را دنبال کند و از آن‌جایی که هند اعلام کرده در صورت لغو تحریم‌ها خرید نفت از ایران را آغاز خواهد کرد، باید در این زمینه اهداف را مشخص کنیم. اکنون نفت مورد نیاز هند از طریق آمریکا تأمین می‌شود، اما هند تمایل دارد از ایران خرید نفت داشته باشد.

از فرصت استفاده کنیم

مجیدرضا حریری، رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین، درباره سند توافق ۲۵ ساله ایران و چین به «وخارزم» گفته: در طول سال‌های گذشته تجارت ایران با این کشور آن‌قدر زیاد بوده که به عنوان شریک راهبردی کشور یاد می‌شود و نکته مهم این‌جاست که تاکنون این تجارت بدون توافق و ضمانت بوده و حالا کمی قانونمند شده است. او در ادامه می‌گوید: یکی از مزایای شراکت ایران و چین حضور کشورمان به عنوان عضو اصلی سازمان همکاری شانگهای است و ارتباط و تجارت با کشورهای عضو این سازمان که بخش عمده‌ای از اقتصاد جهان را در اختیار دارند، تا حدی بر بی‌اثر کردن تحریم‌ها اثر دارد. او همکاری با چین را یک فرصت می‌داند و می‌گوید: افزایش تجارت با چین و همچنین با اعضای کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای یک فرصت برای اقتصاد ایران است و به نظر می‌رسد آسیا در آینده‌ای نزدیک نقش اول تجارت در جهان را ایفا می‌کند. نکته مهم دیگر این است که کشورهایی مانند چین، روسیه و هند از نظر اقتصادی و سیاسی با مشکلاتی روبه‌رو هستند که ایران می‌تواند پاسخ‌گوی نیاز آن‌ها باشد و از آن‌جایی که با سه کشور مذکور از نظر سیاسی نزدیک هستیم و اقتصاد کشورها تقریباً مکمل یکدیگر است، امکان افزایش تجارت حتی در شرایط تحریم نیز وجود دارد. به گفته حریری، اعضای این پیمان، بزرگ‌ترین دارندگان ذخایر انرژی در دنیا هستند و در عین حال، در کنار خود، بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان انرژی را هم دارند. بنابراین فرصت بسیار مناسبی فراهم شده تا بتوان از این توانمندی و نیازی که برای انرژی وجود دارد، بهترین بهره‌برداری را برای فروش نفت و فرآورده‌های نفتی ایران صورت داد.

ابراهیم جمیلی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران: ایران ظرفیت‌های بزرگی در اقتصاد دارد و سپردن همه این ظرفیت‌ها و چشم داشتن برای پیشرفت به یک کشور ممکن است نتواند اهداف مشخص‌شده را محقق کند. از این‌رو ایران باید با کشورهای دیگر که دارای اقتصاد پویایی هستند نیز توافقی‌هایی نظیر توافق ایران و چین امضا کند تا در صورت بدعهدی از سوی یک کشور، اقتصاد ایران متزلزل نشود



گزارش «وخارزم» از چشم‌انداز اقتصاد نفت

جذابیت‌های پایدار طلای سیاه

تا دومیلیون و ۴۰۰ هزار بشکه در روز نفت بفروشد. البته در سال‌های ۹۴ و ۹۵ گزارشی منتشر شد که پس از اجرای برجام ایران روزانه ۴۰۰ هزار بشکه میعانات گازی نیز صادر می‌کند که مجموعاً صادرات نفت ایران به دومیلیون و ۸۰۰ هزار بشکه می‌رسید.

وابستگی بودجه به نفت

فروش نفت یک درآمد شیرین و بی‌زحمت برای دولت‌ها محسوب می‌شود و دل‌کنندگان از این درآمد قطعاً راحت نیست. بررسی قانون بودجه سال ۹۴ که در سال ۹۳ به تصویب رسید، نشان می‌دهد میزان وابستگی بودجه به نفت ۲۵ درصد بود، اما در سال‌هایی که صادرات نفت ایران افزایش یافت و تحریم برداشته شد، به ۳۵ و ۴۰ درصد نیز رسید. در آن زمان کارشناسان بر این باور بودند که اکنون بهترین زمان برای کاهش وابستگی بودجه به نفت است، اما بحث درآمدهای شیرین در میان بود. حالا با شروع دوباره مذاکرات ایران و آمریکا به صورت غیرمستقیم یکی از انتظارات این است که تحریم‌ها برداشته شود و پس از آن، صادرات نفت ایران به صورت قانونی افزایش یابد. اکنون هم کارشناسان مطرح می‌کنند در شرایطی که تحریم‌ها برداشته شود، بهتر است دولت درآمد حاصل از فروش نفت را در بودجه نیاورد.

بازگشت ایران به بازار نفت

ایران با بازگشت تحریم‌ها بازار فروش نفت خود را از دست داد. حتی کره جنوبی که سال‌ها مراودات مالی با ایران داشت، در سال ۹۷ که تحریم‌ها بازگشت، علاوه بر قطع خرید نفت خود از ایران، به شرکت‌های کره‌ای ال‌جی، سامسونگ و نمایندگی‌های خدمات خودرو فراخوان داد که به کشورشان

بهار ۹۷ بود که آمریکا از برجام خارج شد و علاوه بر این که تحریم‌های قبلی بازگشت، تحریم‌های جدیدی نیز علیه ایران از سوی دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور قبلی آمریکا، اتخاذ شد. یکی از این تحریم‌ها در حوزه نفت و گاز بود که در ابتدا ترامپ اعلام کرد تنها هشت کشوری که قبلاً از ایران نفت خریداری می‌کردند، اجازه خرید دارند. کره جنوبی، ژاپن، هند و چین از جمله این کشورها بودند که تا ۱۸ ماه پس از خروج از برجام به میزان ۸۰۰ هزار بشکه در روز اجازه خرید داشتند. آمریکا به منظور مدیریت بازار نفت و پایین نگه داشتن قیمت آن، برنامه‌ریزی کرده بود ایران را به گونه‌ای از بازار نفت خارج کند که منجر به افزایش قیمت نشود. قصد نهایی ایالات متحده آمریکا به صفر رساندن صادرات نفت ایران بود که به گفته مقامات ایرانی این موضوع هیچ زمانی محقق نشد.

پس از مدتی هشت کشوری که مجوز خرید نفت از ایران را داشتند نیز دیگر نتوانستند به صورت قانونی از ایران خرید کنند و صادرات نفت ایران تا حد زیادی کاهش یافت. پیش از برجام کشورهایی مانند عربستان جای ایران را در اوپک گرفته بودند و نفت مورد نیاز مشتریان سابق ایران را تأمین می‌کردند. با اجرای برجام، ایران اجازه صادرات نفت پیدا کرد، اما خبری از کاهش صادرات کشورهایی که جایگاه ایران را تصاحب کرده بودند، نبود. تا این‌که اوپک تصمیم گرفت برای مدیریت بازار نفت جهان کشورهایی که بیش از ظرفیتشان در اوپک اقدام به صادرات کردند، به فریز نفتی رو بیاورند تا با ورود ایران قیمت نفت کاهش نیابد. روسیه که عضو اوپک نیست هم از این طرح پیروی کرد و بخشی از تولیدات خود را فریز کرد و ایران توانست به طور متوسط دومیلیون و ۳۰۰

محمدحسین علی‌اکبری

بازگردند. حالا هم‌زمان با پالس‌هایی که بین ایران و آمریکا مبنی بر بازگشت برجام ردوبدل می‌شود، بازگشت ایران به بازار نفت مانند قبل نخواهد بود. به‌طوری‌که برخی کارشناسان اعلام کرده‌اند افزایش صادرات نفت ایران تدریجی خواهد بود و یک‌باره انجام نمی‌شود که موجب کاهش قیمت شود. محمدعلی خطیبی، کارشناس بازار نفت، در این باره به «وچارزم» گفت: در خوش‌بینانه‌ترین حالت ایران به سه ماه زمان برای راستی‌آزمایی و فروش نفت نیاز دارد و تجربه‌های قبلی به ما می‌گویند شاید برخی از مشتریان قبلی نفت ایران حاضر به خرید از ما نباشند و منتظر می‌مانند شرایط ثابت شود و هیجانی عمل نکنند.

او دلیل ورود تدریجی ایران به بازار نفت را پاندمی کرونا می‌داند و معتقد است کرونا باعث شد مصرف نفت در دنیا کاهش یابد. البته بررسی‌ها نشان می‌دهد مصرف کمتر از ۱۰ درصد نسبت به قبل کاهش یافته، اما همین روند نزولی مصرف بر قیمت جهانی نفت اثر می‌گذارد و ورود ایران به بازار نفت ممکن است به قیمت‌های فعلی دامن بزند. هرچند برخی کارشناسان بر این باورند اگر تحریم‌ها ادامه‌دار باشد، ایران نشان داده توانایی فروش نفت در بازارهای غیررسمی را دارد. در نتیجه تولید نفت ایران افزایش خواهد داشت. به‌طوری‌که به گفته برخی مقامات شرکت ملی نفت در صورت توافق دوباره ایران با آمریکا کمتر از سه ماه تولید نفت ایران به چهارمیلیون بشکه می‌رسد. این اعداد و ارقام نشان می‌دهد مانند قبل برداشت صورت می‌گیرد و بخشی از آن در سید صادراتی می‌رود.

خطیبی برای حفظ تولید نفت پیشنهاد داد: ایران می‌تواند در همین شرایط تحریم، با پالایشگاه کشورهای منطقه که با حداقل ظرفیت فعالیت می‌کنند، همکاری داشته باشد و نفت را به کشور مقصد منتقل کند و پس از تحویل بخشی از تولیدات، مابقی را در بازارهای جهانی صادر کند. صادرات فرآورده‌های نفتی در بازارهای جهانی قابل رصد نیست و اکنون کشورهایی هستند که جزو شرکای استراتژیک ایران محسوب می‌شوند و حاضرند وارد چنین سطحی از همکاری شوند.

آن‌طور که کارشناسان می‌گویند، صادرات نفت ایران قطعاً تا ماه‌های آینده افزایش خواهد یافت و به بیش از دومیلیون بشکه می‌رسد. بیشتر تولید نفت ایران را گریدهای سنگین‌تر نفت و همین‌طور میعانات تشکیل می‌دهند و برداشته شدن یا کاهش احتمالی تحریم‌ها در ماه‌های آینده بر گریدهای مشابه کشورهای همسایه مانند عربستان سعودی، عراق، عمان و همین‌طور شرکت‌های نفت تگزاس در آمریکا فشار خواهد آورد.

زبان خریداران نفت ایران از تحریم

قطعاً تحریم ایران نه تنها برای کشورمان، بلکه برای کشورهایی که با آنها مراودات تجاری داشتیم، مشکل ایجاد کرد. به‌طوری‌که پالایشگاه‌های آسیا مانند چین، هند، کره جنوبی، ژاپن و سنگاپور سیستم خود را با نفت ایران تنظیم کرده بودند، اما پس از تحریم مجبور به تغییر بخشی از آن شدند. البته ورود ایران به بازار نفت به نفع این کشورها نیز است، چراکه نفت با سولفور بالای ایران که چگالی سنگین یا متوسط دارد، با خوراک این مجتمع‌های پالایشگاهی مطابقت دارد. به نظر می‌رسد پس از کشورهای آسیایی، اروپایی‌ها نیز

به جمع خریداران نفت ایران افزوده شوند. به این دلیل که خرید حجم بیشتر از ایران برای آن‌ها مزیت قیمتی نسبت به نفت‌های مدیترانه که به برنت پیوند خورده‌اند، دارد.

چگونگی بازگشت

چندی پیش بیژن نامدار زنگنه، وزیر سابق نفت ایران، پس از پایان یک‌صد و هشتاد و یکمین نشست سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در جمع خبرنگاران گفته بود مهم‌ترین اقدامی که دولت سیزدهم باید انجام دهد، بازگشت مدیریت‌شده ایران به بازار نفت و برداشتن تحریم‌هاست. در این میان، هند اعلام کرده در صورت توافق میان ایران و آمریکا این کشور سریعاً خرید نفت از ایران را آغاز خواهد کرد. همچنین قرارداد ۲۵ ساله ایران و چین نیز نشان می‌دهد خریداران نفت ایران به دنبال راه‌کاری برای توسعه کشورشان هستند تا این کالا را ارزان‌تر به دست بیاورند، که در این راستا پیش‌بینی می‌شود با کنار رفتن تحریم‌ها صادرات نفت ایران در ماه‌های اول رشد زیادی داشته باشد. از این‌رو شرکت ملی نفت ایران میادین خود را آماده افزایش تولید کرده است. ایران در حال حاضر میزان نفت بیشتری از آنچه آمار رسمی نشان می‌دهند، صادر می‌کند، که عمده آن به مقصد چین است. پس از رفع تحریم‌ها، آمار صادرات هم روشن‌تر خواهد شد. شاید مشکل بزرگ‌تر برای تولیدکنندگان نفت آمریکا این باشد که صادرات نفت ایران به هند آغاز خواهد شد و جای بخشی از نفت آمریکا را می‌گیرد. هند پس از توقف خرید نفت ایران به دلیل تحریم‌های واشنگتن، به واردات نفت آمریکا پرداخت. تحلیل‌گران گلدمن ساکس پیش‌بینی کرده‌اند رسیدن به توافقی که به برچیده شدن کامل تحریم‌ها علیه ایران منجر شود، ماه‌ها زمان خواهد برد و گروه اوپک پلاس طی این مدت رویدادها را زیر نظر خواهد داشت و اگر لازم باشد، سیاست‌ها را تغییر خواهد داد تا فضا را برای بازگشت نفت ایران به بازار فراهم کند. گلدمن ساکس هم‌چنان به نفت خوش‌بین است و انتظار دارد علاوه بر دومیلیون بشکه تولیدی در روز که قرار است عربستان سعودی و متحدانش در فاصله ماه مه تا ژوئیه احیا کنند، تقاضای قوی افزایش تولید اوپک پلاس به میزان دومیلیون بشکه دیگر در روز در سه ماهه سوم را ایجاد کند.

حضور بخش خصوصی برای صادرات

دولت آمریکا دولت ایران را تحریم کرده و برخی کارشناسان بر این باورند اگر بخش خصوصی قوی‌ای داشته باشیم، قطعاً از سد مشکلات عبور خواهیم کرد و تحریم‌های آینده نیز کم‌اثرتر خواهد بود. قطعاً تحریم‌ها بر اقتصاد ایران اثر گذاشته، اما آسیب جدی‌تر در شرایطی به اقتصاد ایران تحمیل شده که بخش اعظمی از اقتصاد را دولت در اختیار داشته است. اگر تولید، توزیع، صادرات و بخش‌های دیگر در اختیار بخش خصوصی توانمند و مورد اعتماد دولت بود، قطعاً تا حد زیادی تاب‌آوری اقتصاد افزایش می‌یافت و سهم نفت ایران در بازار جهانی تا این حد پایین نمی‌آمد. حالا کارشناسان می‌گویند اگر به دنبال توانمندسازی اقتصاد در زمینه‌های مختلف هستیم، بخش خصوصی نیز در کنار دولت باید سهمی از اقتصاد داشته باشد، ضمن اینکه اخیراً به حضور بخش تعاونی نیز تأکید شده است.

برخی کارشناسان بر این باورند اگر بخش خصوصی قوی‌ای داشته باشیم، قطعاً از سد مشکلات عبور خواهیم کرد و تحریم‌های آینده نیز کم‌اثرتر خواهد بود. قطعاً تحریم‌ها بر اقتصاد ایران اثر گذاشته، اما آسیب جدی‌تر در شرایطی به اقتصاد ایران تحمیل شده که بخش اعظمی از اقتصاد را دولت در اختیار دارد. اگر تولید، توزیع، صادرات و بخش‌های دیگر در اختیار بخش خصوصی توانمند و مورد اعتماد دولت بود، قطعاً تا حد زیادی تاب‌آوری اقتصاد افزایش می‌یافت و سهم نفت ایران در بازار جهانی تا این حد پایین نمی‌آمد

«خارزم» اثرات تحولات افغانستان بر اقتصاد ایران را بررسی می کند

سایه به سایه با همسایه

وقتی اعداد سخن می گویند

برای درک اهمیت این همسایه شرقی در اقتصاد ایران کافی است نگاهی به اعداد و ارقام در حوزه روابط تجاری و اقتصادی میان این دو کشور بیندازید. بر اساس گزارش اتاق بازرگانی تهران، هم در سال ۲۰۲۰ و هم در سال ۲۰۱۹ ایران مهم ترین مبدأ واردات کالایی در افغانستان بوده است. یعنی ایران سهم بالایی در بازار افغانستان و رتبه ای بالاتر از چین، پاکستان و هند دارد. ناگفته نماند که اینها آمار رسمی است، میزان زیادی کالا هم به صورت قاچاق از ایران روانه افغانستان می شود. حالا پرسش این جاست که ادامه حضور طالبان در رأس قدرت سیاسی و اقتصادی افغانستان، چه اثری روی این روابط خواهد گذاشت. این همان مسئله ای است که پاسخ به آن ساده نخواهد بود.

طی یک سال گذشته، کشورهایی که به نوعی با افغانستان در ارتباط بودند، یا همسایه این کشور محسوب می شدند، تلاش کردند روابط خود را با طالبان بهبود ببخشند. آنها خروج نیروهای آمریکایی از خاک افغانستان را پیش بینی کرده بودند و به همین خاطر تلاش می کردند برای حفظ ثبات اقتصادی خود، رابطه شان را با کسانی که در آینده به قدرت می رسند، محکم تر کنند. در حال حاضر، رابطه طالبان با سران سایر کشورها در هاله ای از ابهام قرار دارد، چراکه هنوز این کشور به ثبات سیاسی نرسیده است. اما فعلاً ایران هم مانند سایر کشورها تلاش می کند جلوی هجوم بی رویه مهاجران و همچنین قاچاق سلاح و مواد مخدر را در مرزهای خود با افغانستان بگیرد.

اگر جابه جایی قدرت در افغانستان را بزرگ ترین و مهم ترین رویداد بین المللی در تابستان ۱۴۰۰ بنامیم، اغراق نکرده ایم. به ویژه برای همسایه های این کشور، نظیر ایران که روابط تجاری و اقتصادی نزدیکی داشته اند، تغییر رژیم بی اثر نخواهد بود. طبیعی است که این اثرات در بخش اقتصادی پررنگ تر از سایر عرصه ها باشد. به قدرت رسیدن طالبان، خواه ناخواه روابط تجاری میان تهران و کابل را متأثر خواهد کرد. حالا پرسش اکثر مردم، به ویژه فعالان اقتصادی این است که آینده روابط تجاری و اقتصادی این دو کشور با حضور طالبان چه خواهد شد؟

افغانستان یکی از همسایه های غنی به لحاظ ظرفیت های طبیعی اما فقیر ایران است. این کشور به لحاظ برخورداری از معادن و ذخایری مانند مس، لیتیوم، سنگ آهن، طلا و زغال سنگ، بهشت معدنی آسیا لقب گرفته است. اما جنگ همیشه بر اقتصاد این کشور سایه انداخته و مردم افغان را از پیشرفت و توسعه، به ویژه در حوزه اقتصاد دور نگه داشته است. حالا این بهشت معدنی وضعیت سیاسی پیچیده ای پیدا کرده که شرایط اقتصادی اش را هم متزلزل و نابه سامان کرده است. اما پرسش این جاست که نابه سامانی ها و تنش ها در افغانستان، چطور می تواند اقتصاد ایران را دچار معضل کند؟ اصلاً وضعیت رابطه ایران با افغانستان چگونه است؟ آیا این دو اقتصاد، درهم تنیدگی قابل توجهی دارند؟ این جاست که باید به سراغ آمار برویم.

اقتصاد ایران
صدیقه ثنائی



تاثیر تحولات افغانستان بر نرخ ارز

یکی از اثرات تحولات سیاسی در افغانستان، آشفتن شدن وضعیت دلار در ایران است. اما چطور این اتفاق رخ می‌دهد؟ همان‌طور که گفته شد، ایران یکی از مهم‌ترین کشورهای صادرکننده کالا به افغانستان است. اما حالا این کشور دچار بحران شده و این بحران اولویت‌های مردم را در این کشور جابه‌جا کرده است. بسیاری از مردم افغانستان به جای این‌که به دنبال خرید کالاهای مصرفی باشند، تلاش دارند راهی برای فرار از کشور خود پیدا کنند. به این ترتیب، صادرکنندگان و فعالان تجاری در ایران احتمالاً نمی‌توانند مانند سال‌های گذشته کالاهای خود را در افغانستان به فروش برسانند. از آن‌جا که این مبادلات با دلار انجام می‌شود، اگر صادرکنندگان ایرانی نتوانند تولیدات خود را بفروشند، ارزی با درواقع دلار کمتری وارد کشور خواهد شد. در نتیجه کاهش موجودی ارز در کشور به‌سادگی می‌تواند منجر به افزایش قیمت دلار شود. به همین دلیل است که فعالان بازار ارز در ایران، شرایط سیاسی و همچنین وضعیت ارز در هرات را مدام رصد می‌کنند.

گزارش‌های شورای روابط خارجی اروپا نشان می‌دهد که قدرت رسیدن طالبان در افغانستان، عواقب اقتصادی بسیاری برای ایران خواهد داشت. دو کشور بیش از آن‌چه تصور می‌شود، به لحاظ اقتصادی به یکدیگر وابسته هستند. ایران که به دلیل تحریم‌های آمریکایی، بسیاری از فرصت‌ها در اقتصاد خارجی خود را از دست داده، به کمک کشورهایمانند افغانستان، راهی برای دور زدن تحریم‌ها پیدا می‌کند. اما حالا با روی کار آمدن طالبان، این شرایط کمی پیچیده خواهد شد. درواقع می‌توان گفت ایران به نوعی در موفقیت طالبان، بهای اقتصادی می‌پردازد. تأمین دلار برای ایران در حال حاضر کمی دشوار می‌شود.

شرایطی که در افغانستان پیش آمده، در نهایت با تورم و افزایش قیمت در این کشور همراه خواهد شد. این امر می‌تواند منجر به کاهش تقاضا از سوی کسب‌وکارها و مردم عادی در افغانستان شود. به این ترتیب، تقاضا برای کالاهای ایرانی هم کاسته خواهد شد. کشوری که طی سال‌های گذشته بزرگ‌ترین مقصد کالاهای غیرنفتی ایران بوده، ناگهان دچار چنین بحران‌هایی خواهد شد. طبیعی است که این وضعیت، شرایط را برای اقتصاد ایران کمی سخت خواهد کرد. بسیاری از صادرکنندگان در ایران به صورت مشخص بازار افغانستان را هدف می‌گرفتند، اما اکنون این هدف را از دست داده‌اند.

اما مسئله به همین‌ها ختم نمی‌شود. اقتصاد افغانستان از نقاطی آسیب خواهد دید که روی اقتصاد ایران هم اثر می‌گذارد. طبق گزارش‌های بانک جهانی، آمریکا از آغاز جنگ خود با افغانستان بیش از ۲۴ میلیارد دلار برای توسعه اقتصادی در خاک این کشور خرج کرده است. اما حالا با خروج نیروهای نظامی آمریکایی از افغانستان، این کمک‌های مالی هم از میان خواهد رفت. نکته این‌جاست که این کمک‌ها اقتصاد افغانستان را سر پا نگه داشته بود. طبق آمار موجود سرانه تولید ناخالص داخلی در افغانستان از سال ۲۰۰۲ تا سال ۲۰۲۰ بیش از دو برابر شده است. کمک‌های خارجی، به‌ویژه از طرف آمریکا نقشی مؤثر در

این زمینه داشته است. اما حالا جریان کمک‌ها قطع خواهد شد.

هم‌زمان با قطع کمک‌های خارجی، درآمدهای مردم افغانستان هم کاهش پیدا خواهد کرد. کاهش درآمد هم برابر است با کاهش تقاضا برای کالاهای مصرفی، از جمله کالاهای غیرنفتی که از ایران به افغانستان صادر می‌شود. البته همه این اتفاقات می‌تواند مقطعی باشد. احتمالاً ایران هم مانند سایر کشورها تلاش می‌کند خیلی زود روابطش را با افغانستان عادی کند تا همچنان بتواند از این بازار بزرگ برای رشد و توسعه اقتصادی خود بهره بگیرد.

تا زمانی که افغانستان وضعیتی مبهم و نامعلوم داشته باشد، اوضاع اقتصادی، نظیر ایران، هم که با این کشور ارتباط زیادی دارند، متاثر خواهد بود. به ثبات رساندن سیاست در افغانستان هم خارج از حیطه قدرت و فعالیت کشورهای دیگر، از جمله ایران است. به همین خاطر است که بخش عمده ماجرا، همچنان در هاله‌ای از ابهام خواهد ماند.

ایران سال‌هاست تلاش دارد با انزوای اقتصادی مبارزه کند. افغانستان همیشه یکی از راه‌های تحرک این اقتصاد بوده است. هرچند رفتن آمریکا از خاک افغانستان امری مطلوب به شمار می‌آید، اما به قدرت رسیدن طالبان نمی‌تواند الزاماً پیام‌آور اتفاقات مثبت در این کشور باشد. به همین دلیل است که برخی تحلیل‌گران در رابطه با اثرات به قدرت رسیدن طالبان در افغانستان بر اقتصاد ایران نگرانی‌هایی دارند. فعلاً استراتژی این کشور مانند سایر کشورها، ایجاد روابط نزدیک با افغانستان بوده است. کشورهایی مانند هند و چین تلاش دارند از شرایطی که پیش آمده، به عنوان فرصت برای بهبود روابط تجاری خود با افغانستان بهره بگیرند. آن‌ها می‌دانند که افغانستان برایشان بازاری بزرگ است. در نتیجه تلاش می‌کنند این بازار را از چنگ رقبایی مانند ایران برابند. در این شرایط، ایران نباید میدان را خالی کند. به قدرت رسیدن طالبان، چالشی جدی برای اقتصاد ایران است، اما با تدبیر مدیران اقتصادی و سیاسی، می‌توان از این چالش به عنوان فرصتی برای تقویت روابط تجاری با افغانستان بهره گرفت. شاید اکنون تحولات افغانستان اتفافی پرهزینه برای اقتصاد ایران به نظر برسد، اما این اتفاق می‌تواند به فرصتی بی‌بدیل هم تبدیل شود.

گزارش‌های شورای روابط خارجی اروپا نشان می‌دهد که قدرت رسیدن طالبان در افغانستان، عواقب اقتصادی بسیاری برای ایران خواهد داشت. دو کشور بیش از آن‌چه تصور می‌شود، به لحاظ اقتصادی به یکدیگر وابسته هستند. ایران که به دلیل تحریم‌های آمریکایی، بسیاری از فرصت‌های اقتصادی را از دست داده، به کمک کشورهایمانند افغانستان، راهی برای دور زدن تحریم‌ها پیدا می‌کند. اما حالا با روی کار آمدن طالبان، این شرایط کمی پیچیده خواهد شد. درواقع می‌توان گفت ایران به نوعی در موفقیت طالبان، بهای اقتصادی می‌پردازد. تأمین دلار برای ایران در حال حاضر کمی دشوار می‌شود

ارزش واردات افغانستان از جهان به تفکیک مبادی عمده در سال ۲۰۲۰ (میلیون دلار)			
ردیف	مبادی عمده	ارزش	سهم
۱	ایران	۱۱۰۴	۱۷
۲	چین	۹۸۷	۱۵
۳	پاکستان	۷۳۲	۱۱
۴	هند	۴۹۰	۷
۵	روسیه	۱۹۸	۳
۶	امارات متحده عربی	۱۵۳	۲
	کل جهان	۶۵۳۸	۱۰۰

جدول: واردات افغانستان از جهان

منابع:

- گزارش شورای روابط خارجی اروپا
- گزارش اتاق بازرگانی تهران
- گزارش بانک جهانی



گزارش «وخارزم» از دلایل فراز و نشیب‌های پیاپی بازار سرمایه و نقش تحولات اقتصادی جدید برای تقویت آن

حمایت غیر مستقیم از بازار؛ پریسک، اما جذاب

شد، اما افرادی که در بازار مانده‌اند تا بتوانند حداقل اصل پولشان را بردارند، باید آگاه باشند که بازار سرمایه یک بازار ریسک‌پذیر است و همین موضوع باعث می‌شود یک بازار مانند بورس جذاب به نظر بیاید. زمان انتقال سهام باید دقت زیادی داشته باشند و همه پارامترهای اقتصادی و سیاسی را در نظر بگیرند.

وقتی بورس مهم شد

بررسی جلسه رأی اعتماد وزرای سابق اقتصاد نشان می‌دهد بورس در برنامه وزرای دولت‌های قبلی هم کم و بیش مطرح بوده است و اینک در دولت سیزدهم یکی از وعده‌های مهم رئیس‌جمهور و وزیر اقتصاد بهبود وضعیت بازار سرمایه است. احسان خاندوزی زمانی که به عنوان وزیر امور اقتصادی و دارایی معرفی شد، برخی افراد نگران بودند در مورد بورس چه موضع‌گیری‌ای خواهد داشت. جالب این‌جاست زمانی که او نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس بود، پی‌گیر تزریق یک درصد نقدینگی صندوق توسعه ملی به صندوق بازار سرمایه به منظور تقویت این بازار شد. همچنین در مورد مجوزهای شرکت‌های سیدگردانی، شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری و مواردی از این قبیل انحصارهایی وجود داشت که ریل‌گذاری در این بخش باعث شد تا نه‌تنها بازار سرمایه در مسیر جدیدی قرار بگیرد، بلکه سرمایه‌گذارانی که قصد ورود به این بازار را دارند، سود حداقلی را کسب کنند و زیانی متوجه آن‌ها نباشد.

بازار سرمایه در چند ماه اخیر نوسانات زیادی را تجربه کرد. شاخص بورس پس از انتخابات ریاست‌جمهوری در مدار صعود قرار گرفت و البته بازارهای موازی مانند ارز و طلا نیز در همین مسیر قرار داشتند، اما یک‌باره در پایان تابستان اوضاع طور دیگری رقم خورد. به طوری که در برخی روزها ۳۰ هزار واحد افت شاخص اتفاق می‌افتاد و بررسی‌ها نشان می‌داد صنایع پتروشیمی، فولاد مبارکه، مس و خلاصه شرکت‌های مواد معدنی که شاخص‌ساز اصلی بورس هستند، در رشد و ریزش بازار سرمایه تأثیر گذاشتند. بورس در سال گذشته نوسانات زیادی را تجربه کرد و شرایط به گونه‌ای رقم خورد که افراد بی‌تجربه و کسانی که با بازار سرمایه آشنایی نداشتند، وارد بورس شدند.

برخی کارشناسان بر این باورند دعوت دولت به بورس و سودده بودن این بازار باعث شد افراد زیادی وارد بازار سرمایه شوند؛ افرادی که با جنس این بازار غریبه بودند و در برخی موارد تنها انتظار سود داشتند. از سوی دیگر، افزایش نرخ ارز در بازار باعث شده بود انتظارات تورمی در کشور بالا برود و سرمایه‌گذاران به دنبال سود بیشتر بودند. افرادی که اکنون در بازار سرمایه هستند، به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ یا همان حرفه‌ای‌هایی هستند که قبلاً در بازار بودند، یا افرادی که زیان را تجربه کردند و منتظر بازگشت بازار مانده‌اند. تکلیف با بخش اول که مشخص است و همان روال قبل طی خواهد

پیرامون

غزال بابایی

برخی کارشناسان معتقدند طرح‌هایی مانند مالیات بر خانه‌های خالی که طراح اصلی آن وزیر فعلی اقتصاد است، به نوعی حمایت غیرمستقیم از بازار سرمایه است. به گفته کارشناسان مالیات باید ابزاری در خدمت تولید باشد، به این صورت که با اعمال مالیات در بخش‌های غیرمولد نقدینگی به سمت تولید هدایت خواهد شد و این‌گونه مالیات به یک ابزار تولیدی تبدیل خواهد شد؛ اقدامی که کشورهای توسعه‌یافته از حدود پنج دهه پیش در کشورشان آغاز کردند و اکنون شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیشترین نقش را در اقتصادشان ایفا می‌کند. در نظر گرفتن مالیات بر خانه‌های خالی باعث خواهد شد افراد برای سرمایه‌گذاری به بخش مسکن ورود نکنند و اگر این اقدام را انجام دادند، قطعاً به بازار برای اجاره عرضه کنند، که این موضوع هم بر نرخ اجاره تأثیر می‌گذارد و هم بر نرخ مسکن. هم‌چنین در نظر گرفتن مالیات برای بازارهایی مانند خودرو، مسکن، طلا و ارز نیز به نوعی حمایت از بازار سرمایه است. به این دلیل که اگر این بازارها مشمول مالیات شوند، تنها بازار سرمایه بدون مالیات باقی می‌ماند و شرکت‌های سرمایه‌گذاری می‌توانند فعالیت بیشتری در این زمینه داشته باشند.

نقش رمزارزها در بورس

رمزارزها مدتی است به عنوان یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری شناخته شده‌اند و برخی افراد به منظور حفظ ارزش پولشان اقدام به خرید در این بازار می‌کنند. با این‌که رمزارزها یک بازار سودده محسوب می‌شوند، اما باید توجه داشت نمی‌توانند رقیب اصلی بازارهایی مانند بورس باشند. به این دلیل که منشأ فعالیت رمزارزها مشخص نیست و هنوز معلوم نشده با چه رویکردی میزان سوددهی و زیان آن تعیین می‌شود.

برجام و بازار سرمایه

بازار سرمایه هر کشور آینه اقتصاد همان کشور است. این موضوعی است که کارشناسان اقتصادی به آن اذعان دارند، اما در این بین باید توجه داشت علاوه بر پارامترهای اقتصادی عوامل سیاسی نیز در این بازارها تأثیرگذارند. چندی پیش، فوتبالیست مشهور جهان، لیونل مسی، اسطوره آرژانتینی از تیم بارسلونای اسپانیا به پاریس‌سن ژرمن رفت که همین موضوع باعث شد سهام شرکت‌های فوتبالی بورس مثبت شود. عواملی مانند برجام هم امکان دارد همین تأثیر را در اقتصاد ما داشته باشند. به طوری که در عمل شاید در چند ماه ابتدایی اتفاق خاصی نیفتد، اما این‌که خبر رفع تحریم‌ها مخابره شود، اقتصاد نیز از آن بهره خواهد برد. ضمن این‌که اکنون فعالان بخش خصوصی اذعان دارند هزینه نقل و انتقال پول به منظور تجارت با کشورهای دیگر به دلیل شرایط تحریمی بالاست. البته دولت سیزدهم اعلام کرده به دنبال این موضوع است و رؤسای جمهور ایران و آمریکا نیز هر یک به شیوه خود به این بخش چراغ سبز نشان داده‌اند. موضوع دیگری که می‌تواند بر بازار سرمایه اثر بگذارد، کنترل نرخ ارز و تورم است تا شرکت‌های بورسی بتوانند برنامه مشخصی برای سرمایه‌گذاری داشته باشند.

جدی گرفتن آموزش

فرهنگ حسینی، کارشناس ارشد بازار سرمایه، معتقد است به منظور جذب سرمایه‌گذاران بیشتر ابتدا باید سازوکاری برای آموزش افراد تازه‌وارد به منظور خرید و فروش سهام در نظر گرفته شود. او تأکید کرد: موضوع دیگری که اهمیت

دارد، سامان‌دهی وضعیت سهام عدالت است که دولت سیزدهم باید با مدیریتی که در این بخش اتخاذ می‌کند، پای سهام‌داران جدید را به بورس باز کند. اغلب افرادی که دارای سهام عدالت هستند، دانش بورسی ندارند و در همان ابتدای کار تمایل به فروش آن دارند. از این‌رو احتمال دارد حجم فروش در کوتاه‌مدت افزایش یابد و دولت باید این موضوع را مدیریت کند که از دو روش امکان‌پذیر است؛ یکی آزادسازی پلکانی و دیگری آموزش افراد برای حضور در بازار سرمایه. حسینی گفته تغییرات در قیمت‌گذاری محصولات در کنار افزایش قیمت‌های نهاده‌های تولید و انرژی سبب تحمیل ریسک به بازار سرمایه شده و این جریان موجب شد از اعتماد سرمایه‌گذاران به شدت کاسته شود.

این کارشناس بازار سرمایه گفته اکنون شرکت‌های خودروساز ایرانی زیان‌ده هستند و گزارش اخیر بانک‌های دولتی هم نشان می‌دهد زیان را تجربه می‌کنند. از این‌رو اکنون بهترین فرصت برای کاهش تصدی دولت در اقتصاد است. زیان‌ده بودن شرکت‌های دولتی در بورس این پیام را مخابره می‌کند که دولت بیش از حد بزرگ است و برای کوچک‌سازی آن باید اقدامات لازم انجام شود. او به عوامل مؤثر برای حمایت از بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: باید صندوقی تأسیس شود که افراد تازه‌وارد امکان حضور در آن را داشته باشند تا با هر سرمایه‌ای بتوانند وارد جمع بورسی‌ها شوند؛ کسانی که حاضر به ریسک نیستند و می‌توانند از یک سود مشخص بهره‌مند شوند. راه‌کار ترکیبی به کار گرفته‌شده، ارائه معافیت مالیاتی برای خرید سهام از سوی بانک‌هاست، که این موضوع می‌تواند تسهیل‌گر حضور بانک‌ها برای سرمایه‌گذاری در بورس باشد، زیرا بازده بورس در شرایط فعلی در افق میان‌مدت و بلندمدت بهتر از پرداخت تسهیلات است.

بورس منطق خودش را دارد

بهمن آرمان، کارشناس ارشد اقتصادی، وضعیت بازار سرمایه را این‌طور ارزیابی کرد: برخلاف برخی کارشناسان که معتقدند تورم باعث افزایش شاخص بورس می‌شود، به نظر من بعید است چنین مواردی در اقتصاد ایران تأثیرگذار باشد. بورس منطق خودش را دارد و این‌طور نیست که شرکت‌های بورسی با کاهش تولید روبه‌رو شوند، اما بازار سرمایه در رشد قرار داشته باشد. زمانی فولاد، پتروشیمی و شرکت‌های تأثیرگذار و شاخص‌ساز دیگر افت تولید را تجربه کردند، اما بازار سرمایه برای مدتی در مدار صعود قرار گرفت که به نظر می‌رسد این عوامل غیرمنطقی باشد.

متنوع‌سازی سهام بورس

آرمان تأکید کرد: تحریم فولاد مبارکه از سوی آمریکا با هدف ضربه به اقتصاد ایران انجام شد و علاوه بر رفع تحریم، باید شرایطی را فراهم کنیم که تحریم‌ها بی‌اثر شود. تحریم فولاد ایران پس از نفت بیشترین تأثیر را در اقتصاد ایران داشت و اکنون دولت‌مردان باید برنامه مشخصی برای بهبود بازار فولاد و در نهایت بازار سرمایه داشته باشند. اقدام مهمی که در بورس انجام شده و باید ادامه داشته باشد، متنوع‌سازی سهام بورس است. بورس انرژی در سال گذشته به مردم شناسانده شد و باید همین مسیر ادامه یابد. به طوری که مردم برای سرمایه‌گذاری وارد حوزه‌های نفت و گاز شوند. بهترین بازار برای نظارت و سامان‌دهی سرمایه‌های سرگردان بازار سرمایه است.

برخی کارشناسان معتقدند طرح‌هایی مانند مالیات بر خانه‌های خالی که طراح اصلی آن وزیر فعلی اقتصاد است، به نوعی حمایت غیرمستقیم از بازار سرمایه است. به گفته کارشناسان مالیات باید ابزاری در خدمت تولید باشد، به این صورت که با اعمال مالیات در بخش‌های غیرمولد نقدینگی به سمت تولید هدایت خواهد شد و این‌گونه مالیات به یک ابزار تولیدی تبدیل خواهد شد؛ اقدامی که کشورهای توسعه‌یافته از حدود پنج دهه پیش در کشورشان آغاز کردند و اکنون شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیشترین نقش را در اقتصادشان ایفا می‌کند

نگاهی به سازوکارهای تعیین نرخ بهره بانکی

نرخ بهره بانکی زیر سایه تورم



اقتصادی

سهراب اکبری

به طوری که تعیین این نرخ می‌تواند قیمت‌های دیگر را نیز معین کند. از سوی دیگر، یکی از پارامترهای تعیین‌کننده کنترل حجم نقدینگی در اقتصاد نرخ بهره بانکی است، اما برخی تحلیل‌گران معتقدند با استفاده از روش‌های پولی می‌توان تورم انتظاری را کاهش داد و موجبات کنترل نقدینگی و تورم را فراهم کرد. هرچند از نظر اقتصادی کسری بودجه یکی از عوامل افزایش نقدینگی و تورم است، اما باید توجه داشت نرخ بهره بانکی تا حد زیادی می‌تواند بر کنترل نرخ تورم مؤثر باشد. تعیین نرخ بهره با این که یکی از ابزارهای کنترل تورمی است، تورم یکی از شاخص‌های تعیین نرخ بهره محسوب می‌شود، به طوری که اگر تورم در کشور ۴۰ درصد تعیین شد، نرخ سود بانکی هم ۴۰ درصد تعیین می‌شود تا سرمایه‌گذاران از خروج سرمایه از کشور خودداری کنند. در طول سال‌های گذشته تاب‌آوری اقتصاد ایران محک زده شد و بالاخره اقتصاد ایران نشان داد در برابر تکانه‌های خارجی انعطاف زیادی دارد. موضوعی که کشورهای دیگر تجربه کردند و تقریباً به فروپاشی اقتصادی رسیدند. موضوعی که سیاستمداران آمریکایی نیز به آن اذعان داشتند که به دنبال فروپاشی اقتصادی در ایران بودند، اما موفق نشدند. اکنون نرخ بهره بانکی پایین‌تر از میزان نرخ تورم است و کارشناسان می‌گویند در شرایط فعلی امکان تعیین نرخ بهره به میزان تورم نیست، به این دلیل که تورم انتظاری را بالا می‌برد و همین عامل کنترلی ابزاری برای رشد تورم خواهد شد.

نرخ بهره بانکی در ایران

در سال‌های پس از انقلاب اسلامی ایران نرخ بهره همواره یکی از ابزارهای بانک مرکزی در سیاست‌گذاری پولی بوده است. زمانی که تورم کشور بالاست، معمولاً نرخ بهره بانکی به میزان نرخ تورم تعیین نمی‌شود، اما در زمان کاهش نرخ این قانون اجرا می‌شود. کارشناسان می‌گویند زمانی که سطح عمومی قیمت‌ها رو به افزایش است و سرمایه‌گذاران به دنبال کسب سود بیشتری، تورم انتظاری باعث می‌شود سرمایه‌گذاران به منظور سود بیشتر به رشد تورم دامن بزنند. از این رو برخی بازارهای تحت کنترل از تورم عقب نگه داشته می‌شوند. برخی

نرخ بهره به عنوان یک ابزار هدایت‌کننده مالی در بازار تعیین می‌شود و به نوعی مانند مالیات می‌تواند هادی نقدینگی در بخش‌های مختلف اقتصاد باشد. در اقتصادهای تورمی مانند ایران یکی از منابع کسب سود نرخ بهره است، به طوری که در برخی موارد از تولید سود بیشتری دارد، اما در اقتصادهای پیشرفته، با توجه به وضعیت بازار و از تقابل عرضه و تقاضای پول تعیین می‌شود. از این رو افراد دارای سرمایه ترجیح می‌دهند به جای این که پول خود را با ریسک وارد چرخه اقتصاد کنند، از نرخ سود سالانه بدون ریسک بهره‌مند شوند، که البته غول تورم ارزش آن را کاهش می‌دهد. نرخ بهره، سودی به اصل سرمایه تلقی می‌شود که عموماً به نرخ سود سالانه معروف است، که یکی از مهم‌ترین متغیرهای اقتصاد کلان در سیاست‌گذاری است. در اقتصادهای با رشد بالا نرخ بهره اهمیت زیادی دارد و سریعاً به این موضوع واکنش نشان می‌دهند. بهره ساده، بهره مرکب، بهره اسمی، بهره جاری، بهره مؤثر، بهره شناور، بهره ثابت و بهره بین بانکی از انواع بهره در اقتصاد شناخته می‌شوند. بانک مرکزی هر کشوری تعیین‌کننده نرخ بهره است که در راستای مقابله با کاهش ارزش پول ملی اقدام به تعیین نرخ آن می‌کند. بانک مرکزی کشورهای صادرکننده مانند چین نرخ بهره را به گونه‌ای تعیین می‌کنند که ارزش پول ملی نسبت به دلار پایین‌تر باشد تا صادرات هم‌چنان صرفه بیشتری داشته باشد. اقدامی که باعث شد دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری سابق آمریکا به این موضوع واکنش نشان دهد و صریحاً اعلام کند این اقدام چین معادلات اقتصادی جهان را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

چگونگی تعیین نرخ بهره

تعیین نرخ بهره بانکی در گذشته اهمیت زیادی نداشت، اما در علم اقتصاد به عنوان یک راهبر اقتصادی دارای اهمیت است.

دیگر نیز بر این باورند که اتفاقاً در شرایط تورمی باید نرخ بهره افزایش پیدا کند تا نقدینگی به شبکه بانکی جذب شود. در دولت یازدهم نرخ تورم ایران تک رقمی شد و در سال اول فعالیت دولت دوازدهم نرخ بهره بانکی سه درصد کاهش داده شد و به ۱۵ درصد رسید. به گفته کارشناسان در آن زمان یکی از اقداماتی که وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی به اشتباه انجام دادند، کاهش نرخ بهره بانکی در شرایطی بود که تورم انتظاری در مسیر رشد قرار داشت. به طوری که چهار ماه پس از این اقدام نرخ ارز با تکانه‌هایی همراه شد. کاهش نرخ بهره بانکی از ۱۸ درصد به ۱۵ درصد دلیلی بود تا سرمایه‌هایی که سال‌ها در سیستم بانکی جا خوش کرده بودند و به آن سود تعلق می‌گرفت، یک‌باره از آن‌جا خارج و به سمت بازارهای غیرمولد مانند خرید و فروش ارز و مواردی از این قبیل رفت. خروج آمریکا از برجام دلیل دیگری برای انتظارات تورمی بود که ادامه این روند باعث شد طی سه سال قیمت ارز از پایه چهارهزار تومان به حدود ۳۰ هزار تومان برسد.

دلیل تعیین نرخ بانکی پایین‌تر از تورم

بررسی‌ها نشان می‌دهد در طول سال‌های گذشته همواره نرخ بهره بانکی پایین‌تر از میزان نرخ تورم کشور بوده و دلیل اصلی این اقدام هم تشویق به تولید و افزایش تاب‌آوری این بخش برای مقابله با بخش‌های غیرمولد است، به طوری که تولید در برابر بازارهای غیرمولد توانایی رقابت داشته باشد و هزینه تمام‌شده پول و هم‌چنین تأمین نقدینگی برای واحدهای تولیدی پایین باشد. اما تجربه نشان داده این حمایت‌ها در شرایطی که ناترازی تجاری وجود دارد، پاسخ مثبتی در اقتصاد به همراه نداشته است. حالا در ایران شرایط کمی سخت شده، به دلیل این‌که چندین سال نرخ تورم رشد زیادی داشته و اکنون نیز رکود به سراغ اقتصاد آمده که رکود تورمی را رقم زده است. بانک مرکزی به عنوان ابزار اجرایی دولت در زمینه کنترل تورم و اعمال سیاست‌های انقباضی باید پاسخ‌گوی هزینه‌های کنترل تورم که همان رکود است، باشد. بر اساس رابطه فیشر نرخ بهره اسمی باید با مجموع نرخ بهره واقعی و تورم برابر شود، اما با در نظر داشتن این تحلیل منطقی باز هم شاهد مواردی هستیم که ممکن است چالش‌هایی را در سیاست‌گذاری پولی و اقتصاد به دنبال داشته باشد. به این صورت که نرخ سود ممکن است دوباره منجر به تورم شود و تورم دوباره بر نرخ سود تأثیر می‌گذارد و این چرخه ممکن است همواره ادامه داشته باشد.

سیاست‌گذاری بانک مرکزی

احمد حاتمی یزد، کارشناس مسائل بانکی، درباره تعیین نرخ بهره بانکی گفته: اگر تورم در محدوده ۲۰ درصد باشد و نرخ بهره بانکی در محدوده ۱۰ درصد باشد، سالانه

سپرده‌گذاران بانکی ارزش پول خود را از سودی که قرار است کسب کنند، از دست می‌دهند. به این صورت که با توجه به تورم ۲۰ درصد حداقل باید به همان میزان رشد تعلق بگیرد تا سرمایه سپرده‌گذاران در نقطه سر به سر حفظ شود، اما اگر نرخ سود بانکی ۱۰ درصد تعیین شود، سپرده‌گذاران با مشکل مواجه خواهند شد. از این رو سرمایه به سمت بازارهای دیگر هدایت خواهد شد.

او به هزینه تأمین مالی اشاره کرد و افزود: نرخ سود بانکی به این دلیل پایین نگه داشته می‌شود که هزینه تأمین مالی برای بنگاه‌های تولیدی بالانباشد. به این صورت که تسهیلات‌گیرندگان بتوانند با نرخ پایینی اقدام به تأمین مالی کنند.

به گفته او بانک مرکزی علاوه بر این‌که به فکر تأمین مالی ارزان برای بنگاه‌های تولیدی است، باید به فکر سپرده‌گذاران نیز باشد. از این رو نرخ را تعیین می‌کند که بتواند هر دو قشر را پاسخ دهد. با این‌که در برخی موارد نرخ بهره پایین‌تر از نرخ تورم است، اما باین‌حال بعضی سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر نیستند و حاضرند با این شرایط باز هم در سیستم بانکی سرمایه‌گذاری کنند.

این کارشناس بانکی معتقد است از سال گذشته انتظارات تورمی در ایران کاهش یافت و رفع تحریم‌های بانکی و نفتی نیز می‌تواند موجب بهبود اقتصاد کشور شود. با توجه به این‌که اکنون دولت به دنبال از سرگیری مذاکرات برجام است و آمریکا هم در این زمینه چراغ سبز نشان داده، به نظر می‌رسد در صورت گشایش‌هایی از این دست وضعیت اقتصادی تا چند سالی ثابت داشته باشد.

تأمین مالی و تولید

عباس آرگون، نایب رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق بازرگانی تهران، می‌گوید: زمانی که نرخ بهره به صورت رسمی افزایش می‌یابد، هزینه تأمین مالی برای بنگاه‌های تولیدی افزایش می‌یابد. برخی بر این باورند پول نباید از شبکه بانکی خارج شود، اما در واقع باید شرایطی فراهم شود تا سرمایه‌ها به سمت بنگاه‌های تولیدی هدایت شود. البته برخی تحلیل‌گران بر این باورند که به دلیل این‌که برخی بازارهای غیرمولد بیشتر از تولید سودده هستند، ممکن است با خروج سرمایه از نظام بانکی تولید از آن بهره‌مند نشوند و موجب افزایش تورم شوند.

او معتقد است اقتصاد ایران در طول سال‌های گذشته دست‌خوش تصمیمات زیادی شده و اکنون باید روی آرامش به خود ببیند تا بتواند حداقل تا چند سالی برای تولید برنامه‌ریزی داشته باشد. از سوی دیگر، ایران اکنون درگیر تحریم‌هاست که همین موضوع موجب می‌شود رشد اقتصادی ایجاد نشود، اما با رفع تحریم‌ها اقتصاد ایران با دست‌بازتری به کار خود ادامه می‌دهد و باید شرایطی فراهم شود که اقتصاد بدون تحریم، در شرایط عادی به فعالیت ادامه دهد.

در طول سال‌های گذشته همواره نرخ بهره بانکی پایین‌تر از میزان نرخ تورم کشور بوده و دلیل اصلی این اقدام هم تشویق به تولید و افزایش تاب‌آوری این بخش برای مقابله با بخش‌های غیرمولد است، به طوری که تولید در برابر بازارهای غیرمولد توانایی رقابت داشته باشد و هزینه تمام‌شده پول و هم‌چنین تأمین نقدینگی برای واحدهای تولیدی پایین باشد. اما تجربه نشان داده این حمایت‌ها در شرایطی که ناترازی تجاری وجود دارد، پاسخ مثبتی در اقتصاد به همراه نداشته است



گزارش «وخارزم» از تلاش‌ها برای رفع موانع تولید و اصلاح نظام مالیاتی

دریافت مجوز کسب‌وکار دیگر نفس‌گیر نخواهد بود

متعدد مانع توسعه شده است. ایران از نظر شاخص سهولت کسب‌وکار در میان ۱۹۰ کشور دنیا رتبه ۱۷۸ را دارد. این موضوع دولت و نمایندگان مجلس را بر آن داشت تا تصمیمی اجرایی در این زمینه اتخاذ کنند. یکی از موانع بزرگ برای تولید، بوروکراسی اداری است که نظارت‌های پیشینی باعث می‌شد افراد قبل از فعالیت نه تنها زمان زیادی را برای دریافت آن صرف می‌کردند، بلکه توجه اقتصادی آن با گذر زمان از دست می‌رفت و مجوز و شروع فعالیت زمانی آغاز می‌شد که پارامترهای اقتصادی در چند سال تغییرات زیادی کرده بود. چندی پیش وزارت امور اقتصادی و دارایی طرحی با موضوع تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار را به مجلس ارسال کرد که نمایندگان مردم با کلیات آن موافقت کردند. سیداحسان خاندوزی، وزیر امور اقتصادی و دارایی، گفته طرح تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار به نوعی باز کردن زنجیر از پای کسب‌وکار کشور است. بررسی‌ها نشان می‌دهد روند دریافت مجوز بسیار پیچیده است و در برخی

۱۰۰ مجوز برای احداث یک دست‌شویی بین‌راهی، ۱۳۰ مجوز برای احداث یک مرکز پرورش ماهی و ۱۱۸ مجوز برای احداث یک گاوداری نیاز است که در صورت تکمیل بودن مدارک، بین یک یا دو سال رفت‌وآمد دارد. از سال گذشته هیئت مقررات‌زدایی در وزارت امور اقتصادی و دارایی به منظور تسهیل فضای کسب‌وکار اقداماتی را برای کوتاه کردن زمان صدور مجوز انجام داده است؛ اقداماتی که باعث شد زمان لازم برای صدور مجوزهای صنفی از متوسط ۱۵۰ روز به متوسط ۲۲ روز برسد. این طرح در دولت سیزدهم راهی مجلس شد و نمایندگان مجلس کلیات آن را تصویب کردند.

باز کردن زنجیر از پای کسب‌وکار

رفع موانع تولید به چند بخش تقسیم می‌شود که در برخی موارد قانونی برای آن وجود ندارد و از سوی دیگر، قوانین

● اقتصاد ایران
محمدحسین علی‌اکبری

موارد انحصار وجود دارد و مجوزها با ارقام میلیاردی معامله می‌شود. طبق آمارهای وزارت اقتصاد رشد سرمایه‌گذاری در پنج سال گذشته صفر بوده است. با این تفاسیر با وجود صفر بودن سرمایه‌گذاری، قطعاً اشتغال پایدار جدیدی هم ایجاد نشده و زمانی که اشتغالی ایجاد نمی‌شود، دولت قدرت مالیات‌ستانی از افراد را نخواهد داشت. برخی کارشناسان اقتصادی معتقدند ایران در حال مقابله با تحریم‌های ظالمانه خارجی است و نباید تحریم‌های داخلی دست و پای فعالان اقتصادی را ببندد.

مخالفان و موافقان

طرح تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار موافق و مخالفانی دارد. وکلا و سردفتران مخالفان اصلی این طرح هستند و طراحان اصلی این طرح در وزارت امور اقتصادی و دارایی معتقدند انحصار در برخی مشاغل باعث شده مجوزها با قیمت‌های گزاف خرید و فروش شود درحالی‌که می‌توان با ارائه مجوز بیشتر به بازار انحصاری آن‌ها پایان داد. سردفتران می‌گویند آن‌ها مسئول درآمدهای دولت هستند و از هر معامله‌ای که انجام می‌شود، کمتر از یک درصد نصیبشان می‌شود. اما پلیس راهور و نمایندگان مجلس معتقدند هزینه سردفتران نوعی هزینه اضافی برای خانوارها و خریداران است. با طرح تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار، این موارد نیز از انحصار خارج خواهند شد.

نظارت‌های پسینی به جای پیشینی

تا پیش از این، طرح روال به این صورت بود که برای یک کسب‌وکار ابتدا باید مجوزهای آن دریافت می‌شد و بعد فعالیت آغاز می‌شد. با طرح جدید، فعالیت با ثبت در یک سامانه آغاز می‌شود و مجوزهای بعدی در زمان‌های مشخص باید دریافت شود که این موضوع طرح‌های کسب‌وکار را اقتصادی می‌کند. به بیان بهتر، نظارت‌های پسینی جای نظارت‌های پیشینی را می‌گیرد. علی فیروزی، رئیس مرکز ملی مطالعات بهبود محیط کسب‌وکار، می‌گوید: در کشورهای توسعه‌یافته مجوزها تقسیم‌بندی می‌شوند و تنها مجوزهایی که با سلامت، امنیت، محیط زیست و منابع طبیعی مرتبط است، نیاز به حساسیت دارد و مابقی مجوزها به صورت نظارت‌های پسینی صادر می‌شود، که این الگو با مختصات اقتصاد ایران طراحی و اجرا شده است. به گفته فیروزی بخشی از اشتغال کشور در گروگان انحصار مجوزها بود که پیش‌بینی می‌شود با اجرای این طرح میزان اشتغال در کشور افزایش یابد. افزایش هزینه خرید خدمت، ایجاد

بازار سیاه خرید و فروش مجوزها، انحصار برخی مشاغل، فساد و سوءاستفاده برخی افراد از مقام و موقعیت اداری در دستگاه‌های اجرایی برای صدور مجوز، نظارت پیشینی به جای پسینی، بوروکراسی اداری طولانی و بررسی نشدن، اظهارنظر مراجع صدور مجوز در سقف زمانی تعیین شده و وجود امضاهای طلایی از جمله ایرادات شرایط فعلی صدور کسب‌وکار بود.

کاهش هزینه‌های تولید

نظارت‌های پسینی تا حد زیادی هزینه‌های تولید را کاهش می‌دهد. توسعه اشتغال بیشتر به معنای درآمد بیشتر برای دولت است. در کشورهای توسعه‌یافته دولت زیرساخت و شرایط را برای کارآفرینی تسهیل می‌کند تا بتواند درآمدهای مالیاتی خود را افزایش دهد، اما تا کنون در ایران خلاف این رویه اجرا می‌شد و پس از صدور مجوز نظارتی بر فعالیت کسب‌وکار نمی‌شد. از سوی دیگر، برخی کارشناسان بر این باورند که کنترل تورم می‌تواند سرمایه‌گذاران را در مسیر اقتصاد سوده هدایت کند و برنامه مشخصی در این زمینه داشته باشند. همچنین برخی دیگر بر این باورند که کاهش هزینه‌های تولید ارتباط مستقیمی با نرخ ارز دارد و دولت باید برنامه‌ای تدوین کند که نرخ ارز در یک پایه مشخص و منطقی باشد. البته فعالان اقتصادی می‌گویند سرکوب نرخ ارز باعث افزایش واردات می‌شود و وزیر اقتصاد در این باره گفته سیاست اقتصادی دولت سیزدهم سرکوب نرخ ارز نیست و متناسب با نرخ بازار و نرخ تورم، نرخ ارز تعیین خواهد شد.

خاندوزی همچنین گفته ما نه نظام مالیاتی هوشمند داریم و نه نظام توزیع یارانه هدفمند و هوشمند. تلاش‌های خوبی انجام گرفته، اما متناسب با سطح امکانات و ظرفیت‌هایی که در کشورهای هم‌تراز خودمان مشاهده می‌کنیم، می‌بینیم که فاصله خیلی زیاد است، چون ما سوار بر داده‌ها نیستیم. آن‌طور که وزیر اقتصاد اعلام کرده، قرار است نظام مالیاتی در کشور تغییر کند، که یکی از اهداف آن‌ها مالیات بر مجموع درآمد است. همچنین مالیات بر خانه و خودروهای لوکس و خانه‌های خالی از دیگر ابزارهای مالیاتی برای تنظیم بازار است.

اصلاح نظام مالیاتی

میثم پیله‌فروش، کارشناس اقتصادی، در این باره گفته: مالیات به جای این‌که یک بلا برای تولید باشد، باید به عنوان حامی تولید یاد شود، که به نظر می‌رسد با طرح

اگر تا دیروز افراد برای شروع یک کسب‌وکار نیازمند یک فضای چند متری بودند، اکنون نیاز به یک رایانه و اینترنت دارند تا بر بستر آن کار خود را آغاز کنند. به گفته کارشناسان اگر قرار است معافیتی در نظر گرفته شود، برای شرکت‌های دانش‌بنیان، آن هم با زمان مشخص باشد، تا بتوانند در ابتدای فعالیت هزینه‌های خود را مدیریت کنند



دولت را افزایش می‌دهد. البته دسترسی به اطلاعات شفاف و ارتباط سامانه‌های مختلف، موضوعی است که برخی دستگاه‌ها در برابر آن مقاومت می‌کنند و یک ارتباط بین بخشی و عزمی جدی می‌تواند این مشکل را حل کند. به گفته کارشناسان اقتصادی، اصلاح نظام مالیاتی، علاوه بر این که به توزیع عادلانه‌تر ثروت و درآمد در جامعه کمک می‌کند، می‌تواند با حمایت از فعالیتهای تولیدی و همین‌طور محدود کردن فعالیتهای غیرمولد و دلالتی‌ها و واسطه‌گری‌ها، منجر به جهت‌دهی فعالیتهای اقتصادی هم شود. هم‌چنین وزیر اقتصاد وعده داده با افزایش پایه‌های مالیاتی درآمدهای دولت از این بخش افزایش می‌یابد که در صورت حذف معافیت‌ها بخشی از اقتصاد شفاف و درآمدها محقق می‌شود.

ورود دانش‌بنیان‌ها

به نظر می‌رسد اقتصاد می‌تواند با چنین تدابیری از جاده سنتی به یک جاده پیشرفته تغییر مسیر دهد. در واقع اگر تا دیروز افراد برای شروع یک کسب‌وکار نیازمند یک فضای چند متری بودند، اکنون نیاز به یک رایانه و اینترنت دارند تا بر بستر آن کار خود را آغاز کنند. به گفته کارشناسان اگر قرار است معافیتی در نظر گرفته شود، برای شرکت‌های دانش‌بنیان، آن هم با زمان مشخص باشد، تا بتوانند در ابتدای فعالیت خود هزینه‌های خود را مدیریت کنند. شرکت‌های دانش‌بنیان در مسیر فعالیت خود از حمایت‌هایی در قالب وام و تسهیلات بهره می‌گیرند، اما این همه ماجرا نیست. چراکه ارتباط میان هلدینگ‌ها و استارت‌آپ‌ها به‌خوبی برقرار نشده، که وظیفه تشکیل‌ها برقراری این تعاملات است.

جامع مالیاتی رسیدن به این هدف دور از ذهن نباشد. او معتقد است مالیات‌ستانی در ایران نسبت به ظرفیتی که در اقتصاد موجود است، فاصله زیادی دارد. افرادی که در یک جامعه زندگی می‌کنند، مکلف به پرداخت وجوهی به عنوان مالیات هستند. طبیعی است که این تکلیف می‌بایست متناسب با حقوقی باشد که این افراد از آن برخوردار باشند. یکی از کارکردهای مهم مالیات ایجاد درآمد برای دولت یا حکومت در راستای ارائه کالاها و خدمات عمومی است. در مقابل نیز افراد جامعه مستحق بهره‌مندی از خدمات قضایی، امنیت، یا دسترسی به آموزش عمومی هستند. دیگر کارکرد مهم مالیات اصلاح توزیع درآمد در جامعه است. متناظر با این تکلیف که بخشی از وجوه پرداختی به عنوان مالیات را به خود اختصاص می‌دهد و مانع بروز تفاوت‌های فاحش اقتصادی میان آحاد جامعه می‌شود، شهروندان نیز از حق تضمین سطح حداقلی از درآمد برخوردارند.

کاهش معافیت‌ها

در طول سال‌های گذشته، برخی فعالیت‌ها و مناطق از مالیات معاف بودند، به‌طوری‌که اگر شرکتی در منطقه آزاد ثبت می‌شد، از پرداخت مالیات معاف می‌شد تا بتواند در آن‌جا تولید کند و بدون پرداخت مالیات صادرات انجام دهد. اما این معافیت زمینه فساد برای برخی فعالیت‌ها شد. به‌طوری‌که در یک آدرس در یک منطقه آزاد هزاران شرکت ثبت شده بود تا از مالیات فرار کنند. در طرح جامع مالیاتی و اصلاح این بخش برخی معافیت‌ها برداشته می‌شود و سامان‌دهی در این بخش نه‌تنها موجب شفاف شدن وضعیت اقتصادی کشور خواهد شد، بلکه درآمدهای

در طول سال‌های گذشته، برخی فعالیت‌ها و مناطق از مالیات معاف بودند، به‌طوری‌که اگر شرکتی در منطقه آزاد ثبت می‌شد، از پرداخت مالیات معاف می‌شد تا بتواند در آن‌جا تولید کند و بدون پرداخت مالیات صادرات انجام دهد. اما این معافیت زمینه فساد برای برخی فعالیت‌ها شد. به‌طوری‌که در یک آدرس در یک منطقه آزاد هزاران شرکت ثبت شده بود تا از مالیات فرار کنند. در طرح جامع مالیاتی و اصلاح این بخش برخی معافیت‌ها برداشته می‌شود و سامان‌دهی در این بخش نه‌تنها موجب شفاف شدن وضعیت اقتصادی کشور خواهد شد، بلکه درآمدهای دولت را افزایش می‌دهد



در این بخش می‌خوانید

نگاه «وخارزم» به سرمقاله مجله اکونومیست درباره ویروس کرونا و اقتصاد جهان
وقتی ویروس رنگ عوض می‌کند

سهم درآمدهای نفتی از بودجه کشورها
چنین کنند بزرگان تولید نفت جهان

معرفی برترین مناطق آزاد تجاری جهان و استراتژی‌هایشان
مناطق آزاد تجاری؛ دریچه‌های توسعه اقتصادی

نگاهی به وضعیت بیمه بیکاری در کشورهای مختلف
مقرری بگیرانِ خانه‌نشین

جوان‌گرایی برای بنگاه‌های اقتصادی چه سودی دارد؟
بازار کار در تسخیر نسل Z

اقتصاد جهان

نگاه «وخارزم» به سرمقاله مجله اکونومیست درباره ویروس کرونا و اقتصاد جهان

وقتی ویروس رنگ عوض می کند

کاهش رشد اقتصادی جهان مقصر می دانند. جهان پیش از کرونا به رشد بالای اقتصادی عادت داشت. اما حالا موج های کرونا یکی پس از دیگری، اقتصاد را به فقهرا می کشانند. ادامه موج های کرونایی می تواند عمده فعالیت های اقتصادی را متوقف کند. سویه دلتا اثری توری بر اقتصادها گذاشته و منجر به بروز بحران اقتصادی شده است.

بیشتر بار دلتا بر دوش مصرف کنندگان است. آن ها که در کشورهای ثروتمند به راحتی خرج می کردند، اکنون نمی توانند به همان شکل خرج کنند. کشورهایی که به واکسن دسترسی دارند، توانسته اند تا حدودی آمار مبتلایان جدید را بکاهند. به ویژه در اروپا شاهد تحولاتی اساسی در این زمینه هستیم. بخش خدمات هم در اروپا دوباره باز شده، هرچند سویه دلتا با موج های هنوز جریان دارد.

این روزها مصرف کنندگان ظاهراً نسبت به گذشته، کمتر از بیماری کرونا می ترسند. البته هنوز هم به قدر کافی آدم های واکسینه نشده در کشورهای مختلف وجود دارد که بتوانند بیمارستان ها را اشغال کنند. وضعیت رستوران ها نسبت به سال ۲۰۱۹ کاهش دارد، اما نسبت به سال ۲۰۲۰ کمی بهتر است. بخش خدمات هنوز نیاز به فرصت دارد تا خودش را احیا کند. ظرفیت بیمارستان ها هم سه برابر گذشته تکمیل است. در ژاپن، دولت اعلام کرده که وضعیت اضطراری است، اما اقدامات و حرف های دولت نتوانسته مصرف کنندگان در توکیو را از فروشگاه ها دور نگه دارد. تنها در کشورهایی که محدودیت های سرسختانه گذاشته اند و هدفشان ریشه کنی

تابستانی که گذشت، برای اقتصاد جهان، روزهایی پر از غافل گیری داشت. سرمایه گذاران امید داشتند وضعیت اقتصادی بهبود پیدا کند، اما حالا آمریکا، اروپا و چین رشدی بسیار آهسته را تجربه می کنند، آن قدر آهسته که سرمایه گذاران را ناامید کرده است. قیمت های مصرف کنندگان به سرعت در حال افزایش است. به ویژه در آمریکا این افزایش قیمت به چشم می آید و مصرف کنندگان را دچار ناراحتی می کند. حتی در اروپا و در حوزه یورو که معمولاً تورم به ندرت خودش را نشان می دهد هم شرایط وخیم شد. در ماه اوت، قیمت ها در حوزه یورو سه درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافتند. این بالاترین افزایش قیمت طی یک دهه گذشته به شمار می آید. کمبودهایی در زمینه مواد اولیه و همچنین کاهش نیروی کار باعث شده اقتصادها دچار بحران شوند. حمل و نقل بسیار کند و با هزینه ای سرسام آور انجام می شود. تعطیلی ها و اقداماتی که دولت ها برای محدودسازی به دلیل شیوع همه گیری کرونا داشته اند، وضعیت را بدتر هم کرده است.

بار سنگین دلتا بر دوش مصرف کنندگان

این روزها سویه جدیدی از ویروس کرونا در میان مردم جهان شایع شده؛ دلتا. به همین خاطر است که دوباره انگشت اتهام به سمت ویروس کرونا نشانه رفته و همه این ویروس را در



این بیماری است، مردم در خانه مانده‌اند. برای مثال در استرالیا و نیوزیلند دولت تلاش دارد با هر ترفندی که شده، کرونا را ریشه‌کن کند. به همین خاطر است که محدودیت‌های سخت‌گیرانه‌ای را اعمال کرده و مردم چاره‌ای ندارند جز این‌که به این محدودیت‌ها مقید باشند. همین اقدامات در استرالیا و نیوزیلند منجر به بروز رکود در این کشورها شده است. در واقع تعطیلی‌ها بی‌تأثیر نیستند. در چین، بخش خدمات به دلیل همین محدودیت‌ها در حال کوچک‌تر شدن است.

شیوع سویه دلتا با زنجیره تأمین و عرضه کالاهای مصرف‌کنندگان در جهان تداخل پیدا کرده است. به‌ویژه در آمریکا، مصرف‌کنندگان به دنبال خرید خودروهای جدید و بیشتری هستند. آن‌ها بیش از هر زمانی تلاش دارند ابزارها و لوازم ورزشی را تهیه کنند. اما شیوع ویروس کرونا در کشورهای جنوب شرق آسیا که نرخ واکسیناسیون هم در آن‌ها بسیار پایین است، شبکه‌های لجستیکی را دچار بحران کرده و می‌تواند در درازمدت زنجیره تأمین و عرضه کالا را با مشکلاتی جدی مواجه کند. در آمریکا، خرده‌فروشان بزرگی مانند گپ (Gap) و نایکی (Nike) با کاخ سفید لابی کرده‌اند و تلاش دارند واکسن‌هایی را به ویتنام اهدا کنند. از این طریق در واقع تلاش دارند کارخانه‌های خود را فعال نگه دارند تا کسب‌وکارشان سقوط نکند و هم‌چنان فعال بماند. البته کمبودهایی که به وجود آمده، قیمت‌ها را افزایش می‌دهد.

ضرورت احیای بخش خدمات

رابطه میان ویروس کرونا و اقتصاد جهان در حال تغییر و تحول است و این تغییرات برای سیاست‌گذاران بی‌معنا نیست. آن‌ها نمی‌توانند صرفاً با محدود کردن مردم، کرونا را مهار کنند. به‌علاوه، شیوع ویروس کرونا روی تقاضا برای کالاهای مصرفی هم اثری منفی گذاشته است.

در حال حاضر تنها مسیر سریع به رشد اقتصادی، احیای بخش خدمات است. پیش از این‌که کرونا شایع شود، تحلیل‌گران از بخش خدمات، به‌ویژه در کشورهای توسعه‌یافته به عنوان بخشی یاد می‌کردند که عمده بار اقتصادی را بر دوش می‌کشد. در واقع آن‌ها به نوعی می‌گفتند که اقتصاد جهان وابستگی زیادی به بخش خدمات دارد، اما اکنون کرونا تقریباً بخش خدمات را کشته است. به همین خاطر است که برای احیای اقتصاد، باید بخش خدمات را زنده کرد. سهم خدمات در اقتصاد بالاست، پس چاره‌ای نیست جز جان بخشیدن به این بخش. مصرف‌کنندگان در زمینه خدمات هم خرج می‌کنند. اما در حال حاضر مصرف‌کنندگان، به‌ویژه در کشورهایی مانند آمریکا، هزینه کمی صرف خدمات می‌کنند. در حال حاضر، به دلیل شیوع سویه دلتا، شاهد نوعی وضعیت توری

هستیم. بهبود این وضعیت تنها به کمک بهبود شرایط بخش خدمات محقق خواهد شد.

هیچ‌کس نمی‌تواند منکر این قضیه شود که ترس از شیوع ویروس، باعث شده خیلی‌ها محافظه‌کارتر شوند. بسیاری از مصرف‌کنندگان که در گذشته با خیالی آسوده خرج می‌کردند، اکنون هنگام خرج کردن پول، مردد می‌شوند. ترسی که ویروس بر دل‌ها و جان‌ها انداخته، دست‌کم فعلاً زندگی را مختل کرده است. دولت‌ها هم ترجیح می‌دهند دست به عصا حرکت کنند. بسیاری از آن‌ها هنوز محدودیت‌های کرونایی را بر نداشته‌اند. آن‌ها نمی‌توانند بیش از این برای بهبود اقتصاد خود خرج کنند. به همین خاطر است که در وضعیتی پیچیده قرار گرفته‌اند. کم‌طاقت شدن مردم در کنار کاهش فعالیت‌های اقتصادی حین تعطیلات کرونایی، منجر به افزایش هزینه‌های اقتصادی کرونا برای کشورها شده است.

شرایط به‌خوبی به ما نشان می‌دهد که بخش خدمات باید زنده شود تا پویایی به اقتصاد بازگردد. اما تعطیلی‌های مکرر کرونایی مانع از بازگشایی و احیای بخش خدمات می‌شود. فشارهایی که به بیمارستان‌ها وارد می‌شود و افزایش شمار مبتلایان به ویروس کرونا باعث شده کشورهایی که نرخ واکسیناسیون بالایی دارند، مثل بریتانیا، هم‌چنان بر محدودیت‌ها اصرار بورزند. اکنون بریتانیا تأکید دارد که محدودیت‌ها در بخش خدمات، به‌ویژه در فصل زمستان پابرجا بماند تا دیگر ویروس شایع نشود. در واقع مقامات بریتانیایی معتقدند هزینه‌هایی که این تعطیلی‌های کرونا برای اقتصاد خواهند داشت، به‌مراتب کمتر از آسیب‌های اقتصادی آن‌هاست.

احتمالاً تا چند وقت دیگر سویه دلتا هم آرام بگیرد. اما بعید نیست که پس از آن سویه‌ای جدید یا حتی ویروسی کاملاً تازه دوباره در میان مردم شایع شود. آن ویروس تازه می‌تواند فشاری سنگین بر اقتصاد جهان وارد کند. شاید به همین خاطر است که ترفندهای مقابله با ویروس باید تغییر کند تا به ترفندی درازمدت برای مقابله با ویروس کرونا برسیم. در آن راه‌کار جدید، ویروس به گونه‌ای مهار و سرکوب می‌شود که اقتصاد هیچ آسیبی نخواهد دید و هم‌چنان رشد خواهد کرد. در حال حاضر، بهترین راه‌کار فقط واکسن است. واکسیناسیون عمومی می‌تواند مانع مرگ انسان‌ها شود و نرخ ابتلا را هم کاهش می‌دهد. به این ترتیب، با واکسیناسیون عمومی و منظم در سرتاسر جهان، هم می‌توان بیماری را ریشه‌کن کرد و هم می‌توان بستری برای رشد اقتصادی دوباره در جهان فراهم آورد. پیش از آن‌که شرایط سخت‌تر شود، باید این راه‌کارها را در همه کشورها به اجرا درآورد. واکسن ابزاری برای مبارزه با این ویروس است و همه باید از آن برخوردار شوند.

منابع:

- سرمقاله اکونومیست، چهارم

سپتامبر ۲۰۲۱

سهم درآمدهای نفتی از بودجه کشورها

چنین کنند بزرگان تولید نفت جهان

صادرکننده خالص نفت (یعنی صادرات بیش از واردات) تبدیل شد و میزان درآمد نفتی خود را به حداکثر رساند. ExxonMobil بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده نفت و گاز مستقر در ایالات متحده است. در آخرین گزارش دوره‌ای قبل از اوت ۲۰۲۱ این شرکت ۲۱۴,۶۶ میلیارد دلار درآمد نفتی برای آمریکا کسب کرد. درآمد شرکت ExxonMobil به طور قابل توجهی بیشتر از رقبای خود است و تقریباً ۱۰۰ میلیارد دلار بیشتر از Chevron که رتبه دوم را کسب کرده، درآمد دارد.

عربستان سعودی

عربستان سعودی با ۱۰,۸۲ میلیون بشکه در روز ۱۱ درصد از کل تولید جهان را تشکیل می‌دهد. عربستان سعودی تنها عضو سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) است که در این فهرست قرار گرفته است. بر اساس کتاب CIA World Factbook، بخش نفت تقریباً ۴۲ درصد از تولید ناخالص داخلی، ۸۷ درصد از درآمدهای بودجه‌ای و ۹۰ درصد از درآمدهای صادراتی این کشور را شامل می‌شود. خریس، مانیفه، شایبه، قطیف، خرسانیه، ذوالف و ابقیق از نفت‌خیزترین مناطق عربستان هستند.

البته مدتی است که طبق توافقاتی که میان عربستان و سران اوپک پلاس صورت گرفته، عربستان مجبور به کاهش تولید نفت خام خود شده است و درآمدهای نفتی این کشور به دلیل این مسئله، ۹ درصد کاهش داشته و به رقم ۳۱.۱ میلیارد دلار رسیده است. اما از طرف دیگر، میزان درآمدهای غیرنفتی این کشور ۳۰ درصد افزایش داشته و به رقم ۲۳.۵ میلیارد رسیده که دلیل آن افزایش مالیات بر ارزش افزوده در این کشور است که از پنج درصد به ۱۵ درصد رسیده است. به نظر می‌رسد عربستان نیز مانند کشور ما در حال تلاش برای کاهش وابستگی بودجه خود به درآمدهای نفتی است.

روسیه

درحالی‌که روسیه در رتبه سوم قرار گرفته، اما همچنان با تولید ۱۰,۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۲۰، ۱۱ درصد از کل تولید جهان را به عنوان یکی از برترین تولیدکنندگان نفت جهان از آن خود کرده است. مناطق اصلی تولید نفت روسیه سیبری غربی، اورالس-ولگا، سیبری شرقی و شرق دور، آرخانگلسک و جمهوری کومی هستند. بیشتر تولیدات از مناطق Priobskoye و Samotlor در سیبری غربی سرچشمه می‌گیرد. صنعت نفت در روسیه پس از سقوط اتحاد جماهیر شوروی خصوصی شد، اما پس از چند سال، شرکت‌ها دوباره تحت کنترل دولت قرار گرفتند. برخی از برجسته‌ترین شرکت‌های تولید نفت روسیه عبارتند از Rosneft، Surgutneftegaz و Gazprom Neft.

کانادا

کانادا با تولید متوسط ۵,۲۶ میلیون بشکه در روز در سال

نفت برای کشورهایی که دارای ذخایر کافی برای تولید بیش از مصرف داخلی خود هستند، درآمدی ایجاد می‌کند که از آن به عنوان درآمدهای نفتی نام برده می‌شود. برای آن دسته از اقتصادهایی که وابستگی شدیدی به واردات دارند، مخارج و هزینه‌های نفت باید در بودجه ملی لحاظ شود. جای تعجب نیست که رویدادهایی مانند ناآرامی‌های سیاسی در مناطق نفت‌خیز، اکتشافات جدید میدان نفتی و پیشرفت در فناوری استخراج، صنعت نفت را عمیقاً تحت تأثیر قرار می‌دهد. اما در نهایت، کشورهای برتر تولیدکننده نفت در جهان سود زیادی به دست می‌آورند و به درآمد نفتی بیشتری می‌رسند.

بر اساس داده‌های اخیر جمع‌آوری شده از سوی مؤسسه اطلاعات انرژی (EIA)، تولید کلی نفت به طور متوسط بیش از ۹۴,۱۸۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۲۰ بوده است. (آمار کلی سال ۲۰۲۱ انتهای سال منتشر می‌شود.) به طور کلی پنج کشور برتر تولیدکننده نفت تقریباً نیمی از تولید نفت خام دنیا و سایر مایعات نفتی، سوخت‌های زیستی و محصولات حاصل از فرایندهای پالایشگاهی را از آن خود کرده و سهم زیادی در درآمدهای نفتی دنیا دارند. در این گزارش این پنج کشور مهم را با هم بررسی خواهیم کرد.

برترین تولیدکنندگان نفت

با وجود افزایش روزافزون منابع جایگزین انرژی، تولید نفت همچنان نقش مهمی در اقتصاد جهانی ایفا می‌کند. بر اساس آخرین داده‌ها، پنج کشور تولیدکننده اصلی نفت عبارتند از ایالات متحده، عربستان سعودی، روسیه، کانادا و چین. ایالات متحده در سال ۲۰۱۷ از روسیه برای کسب مقام دوم پیشی گرفت و یک سال بعد از عربستان سعودی جلو زد و برترین تولیدکننده نفت جهان شد. پیش‌بینی می‌شود تولید جهانی نفت از ۸۰ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۸ به ۱۰۰ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۵۰ افزایش یابد. همچنین انتظار می‌رود کانادا بیشترین رشد تولید نفت را از نظر درصد در سه دهه آینده به لطف ماسه‌های نفتی، داشته باشد.

آمریکا

ایالات متحده با میانگین ۱۸,۶ میلیون بشکه در روز که ۲۰ درصد از تولید جهان را تشکیل می‌دهد، برترین کشور تولیدکننده نفت در جهان است. طبق گزارش EIA، ایالات متحده در سه سال گذشته رتبه برتر را داشته است (طبق آمار مؤسسه EIA در ۲۳ اوت ۲۰۲۱).

ایالات متحده در سال ۲۰۱۷ روسیه را پشت سر گذاشت و در رده دوم قرار گرفت و یک سال بعد از عربستان سعودی پیشی گرفت و بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت جهان شد. بیشتر تولیدات ایالات متحده به سازه‌های نفتی شل در نگزاس و داکوتای شمالی نسبت داده می‌شود. ایالات متحده در سال ۲۰۲۰ به

چین به طور متوسط ۴,۹۳ میلیون بشکه در روز نفت در سال ۲۰۲۰ تولید کرده است که پنج درصد از تولید جهان را تشکیل می‌دهد. همچنین گفته می‌شود چین واردکننده خالص نفت است، زیرا این کشور به طور متوسط ۱۳,۸۹ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۸ مصرف کرده است که این کشور را به دومین مصرف‌کننده بزرگ نفت در جهان (۱۴ درصد از کل سهم جهان) پس از آمریکا تبدیل کرده است. بر اساس گزارش‌های رویترز، واردات نفت چین می‌تواند در سال ۲۰۲۱ تا دو درصد نسبت به سال ۲۰۲۰ افزایش یابد



چین

چین به طور متوسط ۴,۹۳ میلیون بشکه در روز نفت در سال ۲۰۲۰ تولید کرده است که پنج درصد از تولید جهان را تشکیل می‌دهد. هم‌چنین گفته می‌شود چین واردکننده خالص نفت است، زیرا این کشور به طور متوسط ۱۳,۸۹ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۸ مصرف کرده است که این کشور را به دومین مصرف‌کننده بزرگ نفت در جهان (۱۴ درصد از کل سهم جهان) پس از آمریکا تبدیل کرده است. بر اساس گزارش‌های رویترز، واردات نفت چین می‌تواند در سال ۲۰۲۱ تا دو درصد نسبت به سال ۲۰۲۰ افزایش یابد که پایین‌ترین نرخ رشد در دو دهه گذشته و بسیار کمتر از متوسط رشد ۹,۷ درصدی نرخ واردات از سال ۲۰۱۵ است.

واردات نفت خام چین پس از آن که در ماه ژوئن به پایین‌ترین سطح خود در سال ۲۰۲۱ سقوط کرد، در ماه ژوئیه با خروج پالایشگاه‌ها از فصل تعمیر و نگهداری افزایش یافت. متوسط واردات روزانه نفت چین ۱۰,۰۷ میلیون بشکه در روز یا در مجموع ۴۱,۲۴ میلیون بشکه در ماه بود. با این حال، این میزان واردات باز هم کمتر از رقم سال گذشته است؛ در همین ماه سال پیش، چین ۵۱,۲۹ میلیون تن نفت خام خریداری کرد. منطقه شمال شرقی و شمال مرکزی این کشور اکثریت تولید داخلی را بر عهده دارند. میدان‌های قدیمی نفتی این کشور مانند داکینگ از دهه ۱۹۶۰ مورد بهره‌برداری قرار گرفته‌اند، اما میزان تولید این میدان‌ها به بالاترین حد خود رسیده است و شرکت‌ها برای رسیدن به حداکثر درآمد نفتی به طور فزاینده‌ای روی تکنیک‌های بهبود بازیابی نفت (EOR)، مانند پلیمر، سیلاب بخار و تزریق آب سرمایه‌گذاری می‌کنند تا بخشی از کاهش تولید را جبران کنند.

۲۰۲۰ در جایگاه چهارم قرار دارد و شش درصد از تولید جهانی را تشکیل می‌دهد. با توجه به چشم‌انداز انرژی بین‌المللی EIA ۲۰۱۹، تولید کانادا تا سال ۲۰۵۰ دو برابر می‌شود و با رشد ۱۲۳ درصدی، از رشد سایر کشورهای غیر اوپک پیشی می‌گیرد. انتظار می‌رود این افزایش در درجه اول ناشی از تولید ماسه‌های نفتی باشد. منابع اصلی تولید نفت کانادا ماسه‌های نفتی منطقه آلبرتا، حوزه روسوی غربی کانادا و میدان‌های دریایی آتلانتیک است.

دولت فدرال کانادا اولین بودجه خود را در تاریخ ۱۹ آوریل ۲۰۲۱ ارائه کرد که شامل ۷۲۵ صفحه و بیشتر شامل اثرات کرونا بر اقتصاد و گذار به دوره بهبود بود. در این بودجه، کلمه ریکووری یا بازیابی کلمه امیدوارکننده‌ای برای صنعت نفت کانادا است، زیرا قیمت‌ها پس از سقوط به ۳,۵۰ دلار در بشکه در سال گذشته به ۴۵ دلار در هر بشکه افزایش می‌یابد. خوش‌بینی‌هایی در حوزه کسب درآمدهای نفتی وجود دارد که مدتی است در کانادا دیده نشده است، اما با امید به افزایش مداوم قیمت، انتظار روزهای خوبی برای این حوزه می‌رود.

در حالی که هیچ تغییر عمده‌ای در بودجه یا مالیات با تأثیر مستقیم بخش خدمات نفت و گاز در بودجه ۲۰۲۱ کانادا اعلام نشده، برخی از فرصت‌ها و چالش‌های هدفمند در لایحه بودجه این کشور وجود دارد که ممکن است به از سر گرفته شدن مجدد فعالیت‌های برخی از عملیات‌های نفتی کمک کند که مدتی است به دلیل کرونا محدود شده است. هنگامی که فعالیت‌های حفاری به طور سنتی افزایش یابد، میزان درآمدهای نفتی رو به بهبود می‌رود و می‌تواند بخش مهمی از کسری بودجه احتمالی دولت‌ها را به دوش بکشد.

با وجود افزایش روزافزون منابع جایگزین انرژی، تولید نفت هم‌چنان نقش مهمی در اقتصاد جهانی ایفا می‌کند. بر اساس آخرین داده‌ها، پنج کشور تولیدکننده اصلی نفت عبارت‌اند از ایالات متحده، عربستان سعودی، روسیه، کانادا و چین. ایالات متحده در سال ۲۰۱۷ از روسیه برای کسب مقام دوم پیشی گرفت و یک سال بعد از عربستان سعودی جلوزد و برترین تولیدکننده نفت جهان شد. پیش‌بینی می‌شود تولید جهانی نفت از ۸۰ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۸ به ۱۰۰ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۵۰ افزایش یابد.



معرفی برترین مناطق آزاد تجاری جهان و استراتژی‌هایشان

مناطق آزاد تجاری؛ دریچه‌های توسعه اقتصادی

می‌دهند تا پول و سرمایه خود را به این مناطق بیاورند. مروری بر تاریخ نشان می‌دهد مفهوم منطقه آزاد از قرن‌ها پیش وجود داشته است. زمانی که تاجران با کشتی به کشورهای دیگر می‌رفتند و در بندرها بدون واسطه اجناس خود را می‌فروختند، در حقیقت مشغول تجارت در مناطق آزاد بودند. اما مفهوم منطقه آزاد به شکل امروزی‌اش مربوط به دهه ۶۰ میلادی می‌شود. در آن زمان، برخی کشورها شروع به احداث بندرها، فرودگاه‌ها و مرزهایی کردند که در آن مبادلات تجاری به صورت آزاد انجام می‌شد. در دهه ۸۰ میلادی این مناطق با استراتژی‌هایی به‌ویژه در آسیا، توسعه پیدا کردند. اما این استراتژی‌ها و راه‌کارها چه بودند؟

استراتژی‌هایی برای موفقیت

مناطق آزاد تجاری با هدف ایجاد اشتغال، رونق اقتصادی و همچنین جذب سرمایه خارجی و داخلی راه‌اندازی می‌شوند. اما گاهی این اهداف محقق می‌شوند و گاهی هم دور از دسترس می‌مانند. دلیل این امر به استراتژی‌هایی بازمی‌گردد که مسئولان در این مناطق دنبال می‌کنند. در حقیقت موفقیت مناطق آزاد تجاری به مجموعه‌ای از عوامل بازمی‌گردد.

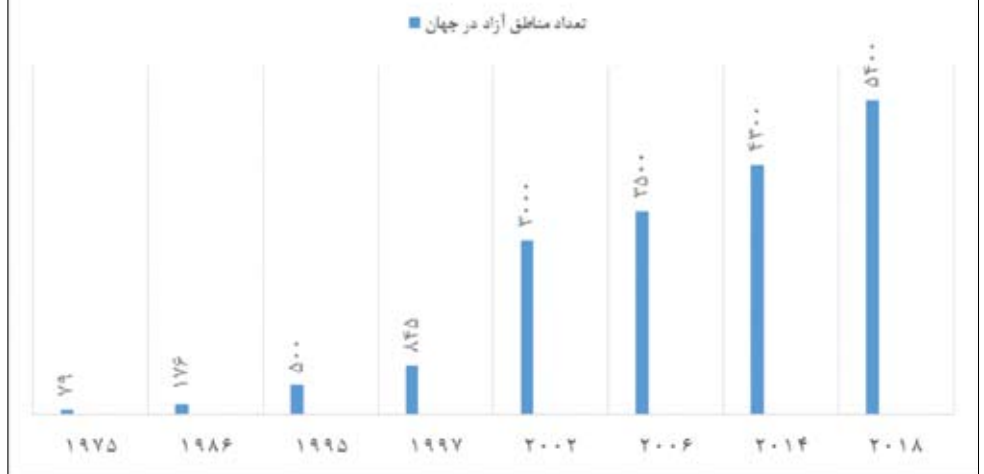
بررسی‌های مؤسسه مطالعاتی اسکپ (ESCAP) در چین نشان می‌دهد عواملی مانند ثبات سیاسی منطقه، وجود زیرساخت‌های ضروری، حضور نیروهای کاری متخصص، حضور نیروهای تولیدکننده، بسته‌های ایجاد رونق و همچنین محدودیت بوروکراسی و حداقل دخالت در امور منطقه از جمله اصلی‌ترین مواردی هستند که روی موفقیت منطقه آزاد اثر می‌گذارند.

سازمان ملل هم درباره دلایل موفقیت و شکست مناطق آزاد مطالعاتی انجام داده و به دو مورد اصلی به عنوان دلایل شکست مناطق آزاد اشاره کرده است. مورد اول، کمبود یا فقدان تعهدات دولتی و مورد دوم، نبود دلایل منطقی برای انجام برخی اقدامات بوده است. دولت‌ها باید با فرمولی مشخص اقدامات خود را سیاست‌گذاری کنند. آن‌ها باید از

کسانی که به شهرهایی مانند بانه، چابهار، ارس یا قصرشیرین سفر کرده‌اند، حتماً متوجه چهره متفاوت این شهرها شده‌اند. اغلب آن‌ها یا جزیره هستند، یا در مرز واقع شده‌اند. اگر جزیره یا شهری ساحلی باشند، سواحلشان عموماً پر از کشتی‌های تجاری است و اگر صرفاً شهری مرزی باشند، مملو از کارخانه‌های مختلف هستند. در خیابان‌های آن‌ها معمولاً ماشین‌های گران‌قیمت خارجی زیادی به چشم می‌خورد. فروشگاه‌هایشان هم پر از پوشاک، مواد غذایی و لوازم خارجی، یا همان محصولات وارداتی یا حتی صادراتی است. این‌ها از ویژگی‌های مناطق آزاد تجاری است. ایران از تعداد قابل توجهی از مناطق آزاد تجاری برخوردار است. اما وضعیت مناطق آزاد تجاری در سرتاسر جهان چگونه است؟ مناطق آزاد موفق در جهان، چه استراتژی‌هایی را دنبال می‌کنند؟ مناطق آزاد تجاری، همان‌طور که از نامشان پیداست، مناطقی هستند که برای تجارت آزاد طراحی شده‌اند. به همین دلیل، بسیاری از قوانین دست‌وپاگیر برای معاملات و مبادلات تجاری، از جمله مالیات و گمرک در این مناطق اجرایی نمی‌شوند. در واقع، این منطقه‌ها از مواردی مثل مالیات و گمرک معاف هستند. تولید، نگهداری و مبادله کالا در این مناطق به صورت مستقیم با مشتری صورت می‌گیرد و در نتیجه خبری از قوانین دست‌وپاگیر نیست. به همین خاطر است که بسیاری از فعالان تجاری نسبت به سرمایه‌گذاری در این مناطق، تمایل بیشتری نشان می‌دهند.

شرایط جغرافیایی مناطق آزاد تجاری معمولاً به گونه‌ای است که امکان مبادله آزاد کالا را فراهم می‌کند. کشورهای که شهرهای مرزی بیشتری دارند، عموماً می‌توانند مناطق آزاد بیشتری را هم پایه‌گذاری کنند. دولت‌ها در این مناطق، شرایط را برای انجام فعالیت‌های تولیدی، صنعتی، خدماتی و مالی تسهیل می‌کنند. آن‌ها هم‌چنین با ایجاد زیرساخت‌های لازم، از فعالیت‌های تجاری در این مناطق پشتیبانی می‌کنند و به این ترتیب، به سرمایه‌گذاران و فعالان تجاری، انگیزه

روند صعودی تعداد مناطق آزاد در جهان



مروری بر تعداد مناطق آزاد تجاری در جهان (منبع: استاتیستا)

از عوامل باید در کنار هم قرار بگیرند تا منطقه آزاد تجاری موفق راه اندازی شود و مورد استقبال تاجران قرار بگیرد. اما چرا تاجران باید به منطقه آزاد تجاری بروند؟ اصلاً چه مزیتی در این مناطق وجود دارد؟

مزایای بهره‌گیری از مناطق آزاد تجاری

تاجران در مناطق آزاد تجاری می‌توانند با تاجران در دیگر نقاط جهان ارتباط بگیرند و در زمینه کسب‌وکار خود با آن‌ها رقابت کنند. بررسی‌های مؤسسه توسعه اقتصادی کاریتاک (Currituck) نشان می‌دهد هزینه نهایی تولید کالا در مناطق آزاد تجاری پایین‌تر از سایر مناطق است. به همین خاطر است که بسیاری از تولیدکنندگان تصمیم می‌گیرند برای تولید کالاها و محصولات خود به مناطق آزاد تجاری بروند.

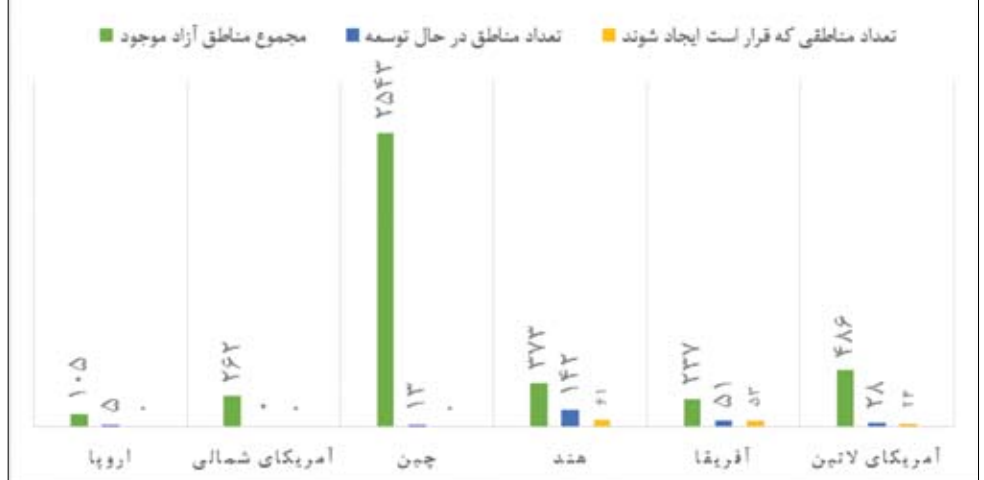
در مناطق آزاد تجاری این امکان وجود دارد که تولیدکنندگان بدون نیاز به واسطه، محصولات و کالاهای تولیدی خود را به دست مشتری و مصرف‌کننده برسانند. به همین خاطر است که هزینه نهایی تولید هم کاهش پیدا می‌کند. اما این

مراحل ابتدایی، قوانین را در اختیار اهالی کسب‌وکار قرار دهند تا تاجران هم بتوانند مطابق با قوانین پیش بروند. به‌علاوه، همه اقدامات باید مطابق با منطقی که بر مناطق آزاد حاکم است، انجام شوند. در غیر این صورت، شکست در منطقه آزاد، امری ناگزیر خواهد بود.

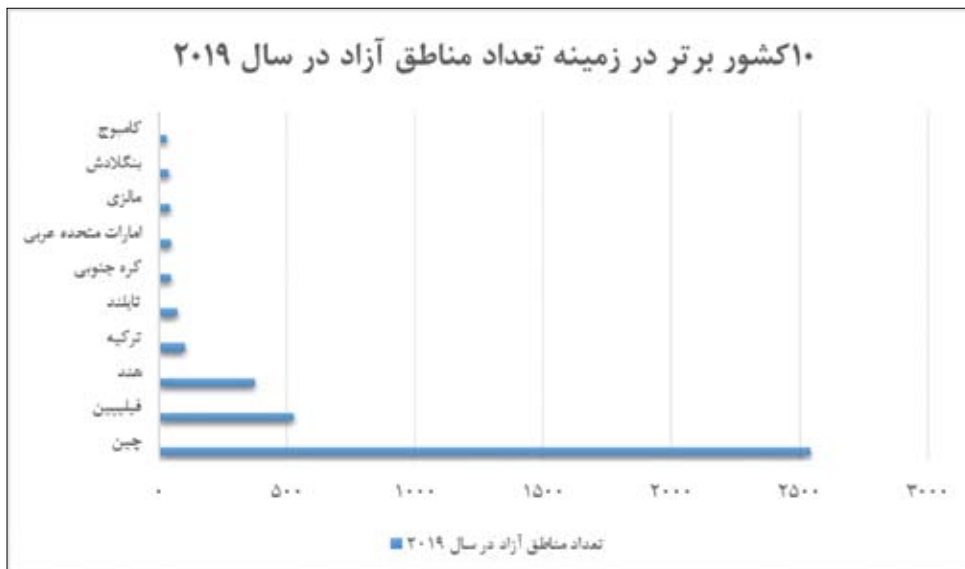
مطالعات اسکپ در چین نشان می‌دهد برای موفقیت در منطقه آزاد باید مشوق‌هایی را مطابق با قوانین سازمان تجارت جهانی در منطقه آزاد حاکم کرد. به‌علاوه، برای موفقیت به احداث جاده، بندر، تأسیسات برق و سایر زیرساخت‌ها هم نیاز است. به این ترتیب، منطقه تجاری به لحاظ زیرساختی شرایطی مطلوب پیدا می‌کند و تولیدکنندگان می‌توانند کارخانه‌های خود را در آن منطقه راه‌اندازی کنند. مهم‌ترین نکته، کماکان کاهش دخالت‌های دولتی در امور مناطق آزاد است. هرچا که دست دولت در امور منطقه آزاد کوتاه‌تر بوده، نتیجه موفقیت‌آمیزتری را به همراه داشته است. البته توسعه بدون سرمایه‌گذاری مقدر نخواهد بود. به همین خاطر است که سرمایه‌گذاری در این زمینه حرف اول را می‌زند. روی هم رفته، مجموعه‌ای

● مطالعات اسکپ در چین نشان می‌دهد برای موفقیت در منطقه آزاد باید مشوق‌هایی را مطابق با قوانین سازمان تجارت جهانی در منطقه آزاد حاکم کرد. به‌علاوه، برای موفقیت به احداث جاده، بندر، تأسیسات برق و سایر زیرساخت‌ها هم نیاز است. به این ترتیب، منطقه تجاری به لحاظ زیرساختی شرایطی مطلوب پیدا می‌کند و تولیدکنندگان می‌توانند کارخانه‌های خود را در آن منطقه راه‌اندازی کنند. مهم‌ترین نکته، کماکان کاهش دخالت‌های دولتی در امور مناطق آزاد است

تعداد مناطق آزاد در چند منطقه جهان در سال ۲۰۱۹



نگاهی بر تعداد مناطق آزاد در چند کشور جهان در سال ۲۰۱۹ (منبع: گزارش آنتکاتا)



۱۰ کشور برتر در زمینه تعداد مناطق آزاد در سال ۲۰۱۹ (منبع: گزارش آنگتاد)

دارند. اکثر شرکتها به خدمات شرکت‌های لجستیکی نیاز دارند. به این ترتیب، در مناطق آزاد می‌توانند این نیازهای خود را راحت‌تر برآورده کنند. برای مثال، برای حمل بارها به وسیله کشتی یا سایر وسیله‌ها، می‌توانند از شرکت‌های معتبر لجستیکی در مناطق آزاد کمک بگیرند. اما در سایر مناطق، این امر چندان ساده نیست.

دلایل بسیاری وجود دارد که می‌تواند تاجران را وادار کند در مناطق آزاد فعالیت تجاری خود را آغاز کنند. اما تا زمانی که دولت‌ها مشوق‌های کافی را برای سرمایه‌گذاران و فعالان تجاری فراهم نکنند، خبری از حضور آن‌ها در مناطق آزاد و در نتیجه رونق گرفتن آن مناطق هم نخواهد بود. در صورت رونق گرفتن منطقه آزاد، تاجران می‌توانند از مزیت افزایش درآمد در این مناطق بهره بگیرند و فرصتی هم برای سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی فراهم می‌شود.

برترین مناطق آزاد تجاری در جهان

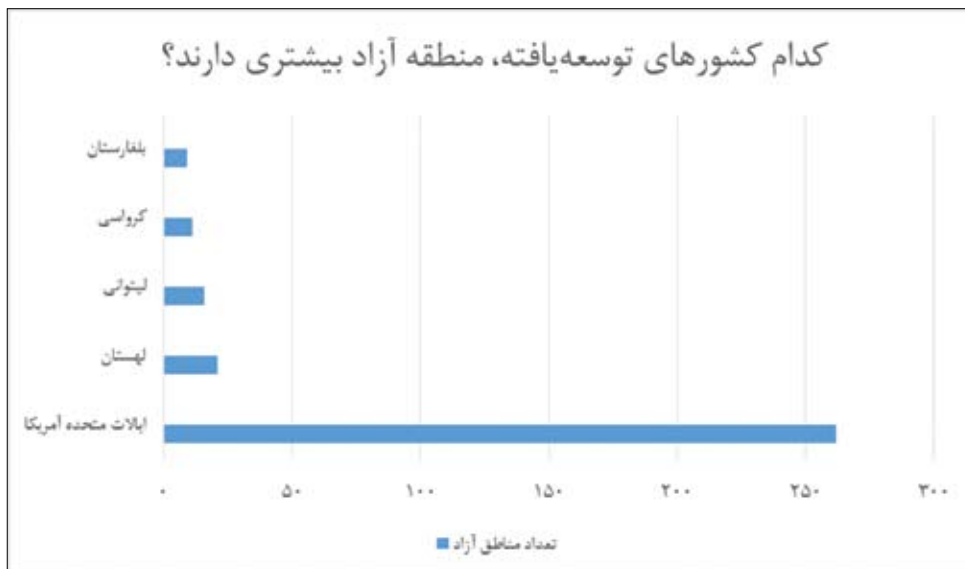
مناطق آزاد تجاری می‌توانند موهبتی برای تاجران و سرمایه‌گذاران باشند. اما بهترین یا محبوب‌ترین مناطق آزاد

همه ماجرا نیست. مواردی نظیر مالیات و گمرک جزو مسائلی هستند که روی هزینه کالا اثر می‌گذارند. اما در مناطق آزاد، تولیدکنندگان از این موارد معاف هستند و می‌توانند بدون پرداخت مالیات یا با کمترین میزان مالیات، کالاهای خود را تولید کنند. در این شرایط، قیمت نهایی کالاهای تولیدی آن‌ها کاهش پیدا می‌کند و در نتیجه از مزیت رقابتی در بازار برخوردار می‌شود.

اما معافیت مالیاتی تنها مزیت مناطق آزاد نیست. در این مناطق، کارشناسان و متخصصانی وجود دارند که به تولیدکنندگان کمک می‌کنند کالاهای خود را به شکلی مقرون‌به‌صرفه تولید کنند. در واقع، آن‌ها می‌توانند دانش و اطلاعات خود را در اختیار تولیدکنندگان بگذارند. این افراد به نوعی در امور منطقه آزاد، حرفه‌ای هستند و می‌توانند تاجران را از کانال‌های توزیع و راه‌های کاهش هزینه آگاه کنند.

مزیت دیگر مناطق آزاد این است که دسترسی به شرکت‌های لجستیکی در آن‌ها راحت‌تر است، چراکه این شرکت‌ها عموماً در منطقه آزاد بیشتر از سایر نقاط کشورها حضور

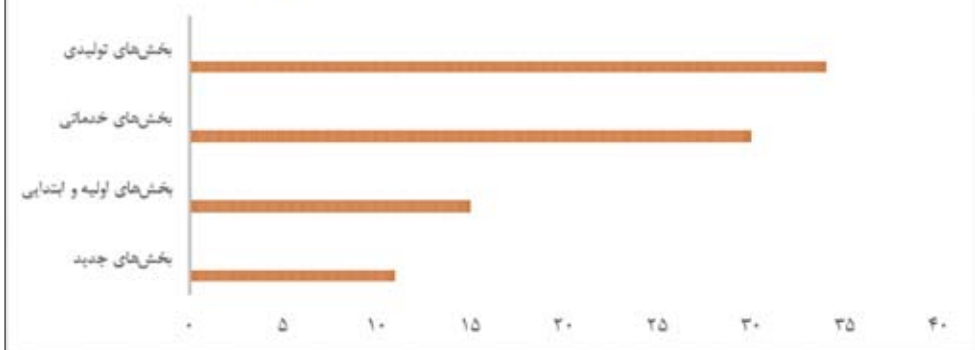
در اروپا، جذاب‌ترین نقطه برای سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد، منطقه‌ای در صربستان به اسم پایروت است. در پایروت، فعالیت‌های تجاری و صادراتی بسیاری انجام می‌شود و به همین خاطر برای اقتصاد اروپا اهمیتی ویژه دارد. بسیاری از کارآفرینان و سرمایه‌گذاران خارجی به دلیل معافیت مالیاتی در این منطقه، تمایل زیادی به سرمایه‌گذاری در آن نشان می‌دهند. نکته این جاست که در حال حاضر فقط شرکت‌هایی می‌توانند در این منطقه آزاد تجاری سرمایه‌گذاری کنند که ارزش سرمایه‌گذاری‌شان بیش از ۹ میلیون یورو باشد. به علاوه، آن‌ها باید بیش از ۱۰۰ نفر نیرو را استخدام کنند



کدام کشورهای توسعه‌یافته، منطقه آزاد بیشتری دارند؟ (منبع: گزارش آنگتاد)

قوانین بیشتر کدام بخش‌ها را در مناطق آزاد درگیر می‌کنند؟

درصد قوانینی که بخش‌های مختلف در مناطق آزاد را هدف گرفته‌اند



قانون بیشتر کدام بخش‌ها را در مناطق آزاد جهانی درگیر می‌کند؟ (منبع: گزارش آنگتاد)

نیرو را استخدام کنند. همه این موارد باعث شده تاجران و فعالان اقتصادی، توجه ویژه‌ای به پایروث نشان دهند. آما تا سیتی در تایلند یکی دیگر از مناطق آزاد برجسته در جهان است که در سال ۱۹۸۹ تأسیس شده و در حال حاضر بیش از ۷۰۰ شرکت و کارخانه در آن فعالیت دارند. عموم این شرکت‌ها ژاپنی هستند، اما از دیگر نقاط آسیا هم شرکت‌هایی در این منطقه آزاد فعالیت دارند. حتی برخی از شرکت‌های اروپایی، آمریکایی و کانادایی هم به آما تا سیتی می‌آیند و در آن کار می‌کنند. شرکت‌هایی مانند تویوتا در آما تا سیتی هم مشغول به کارند، چراکه می‌توانند از این طریق، هزینه‌های تولید خود را کاهش دهند. مراکش، لهستان، چین و هند جزو کشورهای هستند که معروف‌ترین و بزرگ‌ترین مناطق آزاد را در خود جای داده‌اند. اما مناطق آزاد در دنیایی که اقتصادش به سمت جهانی شدن پیش می‌رود، امری ضروری است. به همین خاطر پیایی بر تعداد مناطق آزاد در جهان افزوده می‌شود. دولت‌ها هم تلاش دارند به کمک مناطق آزاد، اقتصاد خود را توسعه ببخشند. این مناطق دریچه‌ای برای توسعه اقتصادی به شمار می‌آیند.

تجاری کدام هستند؟ بر اساس گزارش سایت شیپ‌لی، محبوب‌ترین منطقه آزاد تجاری در جهان، در آمریکای شمالی است. این منطقه آزاد، شامل قرارداد نفتا می‌شود که کشورهای آمریکا، مکزیک و کانادا در آن حضور دارند. این قرارداد مربوط به سال ۱۹۹۴ است. طبق این قرارداد منطقه‌ای احداث شده که اکنون ۴۵۰ میلیون نفر جمعیت دارد و سالانه یک تریلیون دلار تجارت در آن صورت می‌گیرد. در واقع این منطقه، نقشی حیاتی در اقتصاد جهان ایفا می‌کند.

در اروپا، جذاب‌ترین نقطه برای سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد، منطقه‌ای در صربستان به اسم پایروت است. در پایروت، فعالیت‌های تجاری و صادراتی بسیاری انجام می‌شود و به همین خاطر برای اقتصاد اروپا اهمیتی ویژه دارد. بسیاری از کارآفرینان و سرمایه‌گذاران خارجی به دلیل معافیت مالیاتی در این منطقه، تمایل زیادی به سرمایه‌گذاری در آن نشان می‌دهند. نکته این‌جاست که در حال حاضر فقط شرکت‌هایی می‌توانند در این منطقه آزاد تجاری سرمایه‌گذاری کنند که ارزش سرمایه‌گذاری‌شان بیش از ۹ میلیون یورو باشد. به علاوه، آن‌ها باید بیش از ۱۰۰ نفر

مراکش، لهستان، چین و هند جزو کشورهای هستند که معروف‌ترین و بزرگ‌ترین مناطق آزاد را در خود جای داده‌اند. اما مناطق آزاد در دنیایی که اقتصادش به سمت جهانی شدن پیش می‌رود، امری ضروری است. به همین خاطر پیایی بر تعداد مناطق آزاد در جهان افزوده می‌شود

اصلی‌ترین چالش در منطقه آزاد چیست؟



عمده‌ترین چالش‌های مناطق آزاد چیست؟ (منبع: گزارش آنگتاد)



خوب و بد سرمایه‌گذاری در همسایگی ما

شیوه‌های ترکیه برای جذب سرمایه در بازار مسکن

ترکیه برای سرمایه‌گذاران خارجی، اصلاحاتی را در قوانین شهروندی خود صورت داد. طبق این اصلاحات هر کسی می‌تواند با اندکی سرمایه‌گذاری به عنوان شهروند ترکیه در این کشور شناخته شود. یعنی کسانی که اهل ترکیه نباشند، کافی است تا سقف مشخصی سرمایه‌گذاری کنند و به این ترتیب، شرایط برای شهروندی‌شان تسهیل می‌شود و می‌توانند از مزایای شهروند بودن هم برخوردار شوند. این اصلی‌ترین دلیل برای افزایش فروش ملک به خارجی‌ها در ترکیه است.

آمار رسمی در ترکیه نشان می‌دهد استانبول در حال حاضر اولین انتخاب برای خارجی‌هایی است که به دنبال سرمایه‌گذاری در املاک این کشور هستند. استانبول پرجمعیت‌ترین شهر ترکیه است که مورد استقبال سرمایه‌گذاران خارجی واقع شده است. بر اساس گزارش موردور، شهروندان عراقی در صدر فهرست خریداران خارجی املاک ترکیه قرار دارند. پس از آن‌ها، شهروندان ایران، روسیه، افغانستان، عربستان سعودی و آلمان جزو اصلی‌ترین خریداران ملک در ترکیه هستند.

طی سال‌های گذشته چینی‌ها هم به جمعیت سرمایه‌گذاران خارجی در بازار مسکن ترکیه اضافه شده‌اند. نکته این جاست که چینی‌ها اغلب در بازار مسکن لاکچری ترکیه سرمایه‌گذاری می‌کنند. آن‌ها خریداران اصلی آپارتمان‌های زیبا و پنج‌ستاره با کیفیت بالا در ترکیه هستند.

ترکیه نه تنها برای مردم ایران، بلکه برای بسیاری از مردم دنیا، کشوری جالب توجه است. امکانات گردشگری، فرصت‌های تفریحی و اتصالات این کشور برای حمل‌ونقل باعث شده خیلی‌ها به دنبال زندگی و سرمایه‌گذاری در آن باشند. استانبول به دلیل موقعیت خاص جغرافیایی‌اش، هم اروپایی است و هم آسیایی. همین امر باعث شده در نگاه سرمایه‌گذاران جاذبه‌های بسیار داشته باشد. طبیعی است که وضعیت خرید ملک در این کشور پرجاذبه، متفاوت از سایر نقاط جهان باشد.

بسیاری از سرمایه‌گذاران، خرید ملک در ترکیه را فرصتی مناسب برای کسب سود و افزایش ارزش سرمایه می‌دانند. بر اساس گزارش مؤسسه موردور اینتلیجنس، نرخ بهره بالا در کنار محدودیت‌های اقتصادی، وضعیتی پیچیده بر این کشور حاکم کرده است. یکی از اثرات آن، کاهش قیمت املاک و کاهش ارزش لیره ترکیه است. به‌تازگی گزارشی از مرکز آمار ترکیه هم منتشر شده که نشان می‌دهد خرید مسکن در ترکیه از سوی ایرانی‌ها در مرداد ۱۴۰۰ رکورد شکسته است. اما اکنون بازار مسکن ترکیه چه وضعیتی دارد؟

بازاری که برای خارجی‌ها طراحی شد

دولت رجب طیب اردوغان برای جذاب کردن بازار مسکن

صدیقه ثنائی

نگاهی بر دلایل استقبال از خرید مسکن در ترکیه

بازار مسکن در ترکیه طی سال‌های اخیر تحولات بسیاری را پشت سر گذاشته و اکنون به یکی از جذاب‌ترین بازارها برای سرمایه‌گذاران تبدیل شده است. اما این بازار چه مزایایی برای سرمایه‌گذاران دارد که از آن استقبال می‌کنند؟ ارزان بودن قیمت مسکن در ترکیه در مقایسه با سایر کشورها نخستین موردی است که سرمایه‌گذاران خارجی را به خرید مسکن در این کشور ترغیب می‌کند. البته ناگفته نماند که بازار مسکن ترکیه خیلی دیر وارد بازار مسکن بین‌المللی شد، اما طولی نکشید که قیمت‌هایی پایین، آن را جذاب کرد. وفور و تنوع مسکن از دیگر مواردی است که سرمایه‌گذاران خارجی را به خود جذب می‌کند. در این کشور می‌توان خانه‌های بسیاری با چشم‌انداز دریا و جنگل پیدا کرد. این خانه‌ها زیاد مورد استقبال خارجی‌ها واقع می‌شوند. پایین بودن هزینه زندگی هم باعث می‌شود خیلی‌ها ترغیب به خرید مسکن در ترکیه شوند. پایین بودن ارزش لیره در برابر سایر ارزها باعث می‌شود بسیاری از بازنشستگان برای خود ملکی در این کشور تهیه کنند و با مستمری ماهانه خود آن‌جا زندگی کنند. البته هزینه گوشت قرمز و بنزین در ترکیه بالاست، اما هزینه خرید ماهانه در این کشور اغلب از متوسط کشورهای غربی هم پایین‌تر است. پایین بودن ارزش ارز ترکیه این مورد را تشدید هم می‌کند. جغرافیایی که ترکیه در آن واقع شده، از دیگر دلایل جذابیت مسکن در این کشور است. مهمان‌نوازی مردم ترکیه، غذا و فرهنگی که برای اکثر مردم جهان جاذبه دارد، از دیگر دلایلی است که سرمایه‌گذاران را به خرید مسکن در این کشور ترغیب می‌کند. اما اگر فرایند خرید مسکن در ترکیه دشوار بود، همه این جاذبه‌ها از دست می‌رفت. دولت ترکیه تلاش کرده با اصلاحاتی در قوانین، فرایند خرید مسکن برای سرمایه‌گذاران خارجی را تسهیل کند. به همین خاطر است که استقبال از این بازار هنوز بالاست.

چرا برای خرید مسکن در ترکیه باید دست به عصا بود؟

استقبال زیاد از بازار مسکن ترکیه باعث شده فرصت‌هایی هم برای سودجویان فراهم آید. بی‌توجهی به قوانین ترکیه در زمینه خرید مسکن باعث می‌شود برخی از سرمایه‌گذاران گاهی با جریمه‌های سنگین مواجه شوند. کلاهبرداری‌ها هم از

دیگر دلایلی است که برخی سرمایه‌گذاران را از خرید مسکن در این کشور دل‌سرد می‌کند. به صورت کلی سرمایه‌گذاران تازه‌وارد در معرض هر گونه کلاهبرداری و فریبی هستند. یافتن آژانس املاکی که قابل اعتماد باشد هم در کشوری خارجی، کار ساده‌ای نیست. ضمن این‌که برقراری ارتباط برای خرید هم جزو مواردی است که مانع خرید می‌شود. اما موارد دیگری هم وجود دارد که سرمایه‌گذاران خارجی پیش از خرید مسکن در ترکیه باید به آن توجه داشته باشند.

ترکیه در سال ۲۰۰۱ اصلاحات خود را در زمینه قوانین مربوط به خرید مسکن به مرور آغاز کرد. خیلی‌ها معتقدند این اصلاحات، مطلوب و مؤثر بوده است. اما از زاویه‌ای دیگر اگر به ماجرا نگاه کنیم، این اصلاحات باعث شده بانک‌ها راحت‌تر بتوانند خریدار را دچار دردسر کنند و این یعنی باید برای خرید مسکن در این کشور کمی محتاط بود.

عده‌ای از افراد، به‌ویژه اروپایی‌ها به این دلیل در ترکیه روی ملک سرمایه‌گذاری می‌کنند که باور دارند ترکیه به اتحادیه اروپا خواهد پیوست. اما بر اساس تحلیل‌های نشریه اکونومیست، ترکیه راه درازی تا عضویت در اتحادیه اروپا در پیش دارد و حتی می‌توان گفت این رویا به دلیل مواضع سیاسی و برخی اقدامات ترکیه، تا حد زیادی از دست رفته است. به همین خاطر نمی‌توان با چنین امیدیه‌ی روی مسکن در ترکیه سرمایه‌گذاری کرد.

استقبال سرمایه‌گذاران در دوران کرونا

بازار مسکن ترکیه اغلب اوقات برای سرمایه‌گذاران جاذبه‌هایی داشته، اما در دوران همه‌گیری کرونا این جاذبه بیشتر بوده است. بر اساس گزارش دیلی صباح، در فاصله ماه‌های ژانویه تا اوت سال ۲۰۲۱، استقبال سرمایه‌گذاران خارجی از مسکن ترکیه روندی صعودی داشته است. روند نزولی قیمت مسکن در ترکیه و کاهش ارزش ارز رسمی این کشور، اصلی‌ترین دلایل برای استقبال سرمایه‌گذاران خارجی بوده است. اما اکنون همین استقبال می‌تواند نقطه شروعی برای افزایش قیمت مسکن در ترکیه باشد. مسیر آینده بازار مسکن در ترکیه برای کسی روشن نیست، اما فعلاً این بازار با اقبال سرمایه‌گذاران روبه‌رو شده و همین امر به‌سادگی به سود دولت ترکیه تمام شده است. ستاره خوش‌شانسی هنوز برای بازار مسکن این کشور، در دسترس است.

استقبال زیاد از بازار مسکن ترکیه باعث شده فرصت‌هایی برای سودجویان فراهم آید. بی‌توجهی به قوانین ترکیه در زمینه خرید مسکن باعث می‌شود برخی از سرمایه‌گذاران گاهی با جریمه‌های سنگین مواجه شوند. کلاهبرداری‌ها هم از دیگر دلایلی است که برخی سرمایه‌گذاران را از خرید مسکن در این کشور دل‌سرد می‌کند. به صورت کلی سرمایه‌گذاران تازه‌وارد در معرض هر گونه کلاهبرداری و فریبی هستند. یافتن آژانس املاکی که قابل اعتماد باشد هم در کشوری خارجی، کار ساده‌ای نیست



رشد قیمت مسکن نسبت به سال گذشته در ترکیه در فاصله سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۱ (منبع: CEICDATA)



نگاهی به وضعیت بیمه بیکاری در کشورهای مختلف

مقرری بگیران خانه‌نشین

اقتصاد جهانی

آرین طاهری

مزایای بی‌کاری دریافت می‌کنند و غرامت ارائه‌شده کمتر از مقررات موجود در کشورهای سطح اول است. پرداخت مزایا، که در گزارش به عنوان «نرخ جایگزینی دستمزد خالص» تعریف شده است، از ۲۳ درصد دستمزد در نیوزلند تا ۵۸ درصد در کانادا و ایالات متحده، در میان این کشورهای «سطح متوسط» تعریف شده است. در مقابل، کشورهای «سطح بالا» مانند فنلاند و اسپانیا به ترتیب ۶۲ و ۷۷ درصد از متوسط درآمد فرد در بیمه بی‌کاری را تأمین می‌کنند. در بین کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، پرتغال، آلمان و فرانسه در صدر لیست دارای بهترین شرایط مزایای بی‌کاری قرار دارند و هر کدام به ترتیب، ۷۵، ۵۹ و ۶۲ درصد از حقوق اصلی دریافتی افراد مجرد را در طول شش ماه بی‌کاری آن‌ها پرداخت می‌کنند.

بیمه بی‌کاری در استونی

استونی با تنها ۱,۵ میلیون نفر جمعیت، بودجه رفاهی مناسبی را برای بی‌کاران خود کنار گذاشته است. بسیاری از بودجه رفاهی استونی که به صورت آن‌لاین اداره می‌شود، صرف بیمه بی‌کاری می‌شود. شهروندان این کشور می‌توانند یک بار و بدون این‌که نیاز به بروکراسی و پر کردن فرم‌های زیاد داشته باشند، درخواست بیمه بی‌کاری دهند. برای کسانی که بی‌کار هستند، دو گروه مزایا در این کشور وجود دارد. برای واجد شرایط بودن برای دریافت مزایای بیمه بی‌کاری، متقاضیان باید در صندوق بیمه بی‌کاری استونی به عنوان بی‌کار ثبت‌نام کرده باشند، حداقل سه سال در سال‌های گذشته کار کرده و به طور غیرارادی از کار بی‌کار شده باشند. سطح مزایا ۵۰ درصد حقوق در ۱۰۰ روز اول و ۴۰ درصد پس

بیمه بی‌کاری یکی از مهم‌ترین حقوقی است که باید در هر کشور شامل حال افراد شاغلی شود که برای مدتی بی‌کار شده‌اند. هدف این بیمه از یک طرف تضمین پرداخت حداقل درآمد در مدتی معلوم به فرد بی‌کار است تا شرایط بازگشت او به محل کار فراهم شود، و از سمت دیگر حمایت از بی‌کاران برای پیدا کردن شغل است. بیشتر دولت‌ها اعتقاد دارند که تأمین امنیت درآمد برای کارگران بی‌کار، موجب می‌شود مصرف داخلی و تقاضای خارجی در زمان کاهش فعالیت‌های اقتصادی جهانی به تعادل برسد. کشورهایی که مجهز به امکانات و زیرساخت‌های لازم برای حمایت از بی‌کاران هستند، آمادگی بهتری هنگام تغییر اقتصاد یا شرایطی مانند پاندمی کرونا دارند که طی آن هزاران نفر بی‌کار و نیازمند دریافت بیمه بی‌کاری می‌شوند. با این حال، شرایط و میزان پرداختی کشورهای مختلف در بیمه بی‌کاری یکسان نیست و هر کشور از قوانین خود پیروی می‌کند.

بهترین کشورها از نظر پرداخت بیمه بی‌کاری

طبق گزارش سازمان جهانی کار که قبلاً منتشر شده، اتریش، بلژیک، دانمارک، فنلاند، فرانسه، آلمان، ایسلند، لوکزامبورگ، استونی، هلند، نروژ، پرتغال، اسپانیا، سوئد و سوییس سخاوتمندترین سیستم بیمه بی‌کاری را در بین همه کشورهای عضو ILO (سازمان جهانی کار) داشتند. در این گزارش استرالیا، کانادا، ایرلند، ژاپن، نیوزلند، انگلستان و ایالات متحده سطح متوسطی از نظر میزان پرداخت بیمه بی‌کاری دارند. البته تعداد کمی از بی‌کاران در این کشورها

از آن است.

صندوق بیمه هم‌چنان حق بیمه درمانی کارگران بی‌کار را نیز پرداخت می‌کند. کمک هزینه بی‌کاری برای افرادی با درآمد پایین طراحی شده است که حداقل ۱۸۰ روز از سال کار کرده، مشاغل آزاد داشته، یا تحصیل کرده‌اند. برای افراد متأهل و دارای فرزند نیز این کشور سیاست سخاوتمندانه‌ای در پیش گرفته و بیمه بی‌کاری به آن‌ها به مدت ۴۳۵ روز حقوق کامل سال مالی قبل پرداخت می‌شود. والدین هم‌چنین می‌توانند از مرخصی مراقبت در منزل برای کودکان زیر سه سال برخوردار شوند و پس از آن حق بازگشت به شغل قبلی خود را دارند.

بیمه بی‌کاری در فرانسه

فرانسه نیز از جمله کشورهای سخاوتمند در بحث مزایای بی‌کاری در اروپاست و ۶۲ درصد حقوق اصلی فرد را در دوران بی‌کاری برایش واریز می‌کند. در این کشور در سال ۲۰۱۵ بنا به گزارش گاردین فرد مجرد بدون فرزند می‌تواند ۵۱۴ یورو در ماه و یک زوج با دو فرزند ۱۰۷۹ یورو دریافت کنند. به نظر می‌رسد این امر به نفع افراد پردرآمد این کشور است که میانگین حقوق خالص ماهانه آن‌ها بیش از ۲۰۰۰ یورو است. اما سخن‌گوی اداره مربوط می‌گوید که کمتر از ۱۰۰۰ نفر بی‌کار از مجموع ۲.۶ میلیون نفر بالاترین مبالغ را دریافت کرده‌اند. طبق قوانین بیمه بی‌کاری فرانسه، کارگران زیر ۵۰ سال می‌توانند تا دو سال حقوق بی‌کاری بگیرند و این رقم برای افراد بالای ۵۰ سال می‌تواند برای سه سال مطالبه شود. هم‌چنین در این کشور افراد بیمار و ازکارافتاده می‌توانند نیمی از حقوق روزانه خود را بدون کار کردن دریافت کنند. البته این امر به شرایطی چون ۲۰۰ ساعت کار کردن در مدت سه ماه، یا پرداخت حق بیمه حداقلی برای شش ماه قبل نیاز دارد. کمک‌هزینه‌هایی نیز برای مادران بی‌کارشده برای حمایت و مراقبت از کودکان و کارگران حوزه منزل مانند نظافتچی ساختمان و باغبان و... در نظر گرفته شده است.

دولت فرانسه با هدف کاهش هزینه‌ها و سازمان‌دهی بازار اشتغال، از مدت‌ها پیش در پی اصلاح نظام بیمه بی‌کاری این کشور است. بر اساس اصلاحیه جدید در سال ۲۰۱۸، در فرانسه هر فردی که شغل خود را از دست می‌دهد، در صورتی که فقط چهار ماه کار کرده باشد، از حقوق بیمه بی‌کاری برخوردار می‌شود.

بیمه بی‌کاری در آلمان

میزان حقوق بی‌کاری در کشور آلمان مبتنی بر متوسط پرداخت هفتگی در ۱۲ ماه قبل از بی‌کار شدن (معروف به دوره ارزیابی) است. دو نوع مستمری بی‌کاری در آلمان وجود دارد که عناوین آن‌ها، مستمری بی‌کاری نوع یک و دو است. این‌که شما کدام‌یک از این مستمری‌ها را دریافت کنید، بستگی به این دارد که آیا سهم بیمه بی‌کاری قانونی پرداخته‌اید، یا نه و

چه مدت بی‌کار بوده‌اید.

مبلغی که با بیمه بی‌کاری نوع یک دریافت می‌کنید، به میانگین هفتگی دریافتی شما در ۱۲ ماه قبل از بی‌کار شدن بستگی دارد. مستمری بی‌کاری شما تقریباً ۶۰ درصد میانگین یادشده خواهد بود و اگر بچه داشته باشید، این میزان به ۶۷ درصد میانگین گفته‌شده افزایش خواهد یافت. مدارکی که باید به ادارات مربوط در آلمان برای بیمه بی‌کاری ارائه کنید، این است که ثابت کنید:

- بی‌کار هستید.
- نام شما به عنوان بی‌کار در اداره کار محلی ثبت شده باشد.
- در ۳۰ ماه گذشته، دست‌کم ۱۲ ماه سهم بیمه بی‌کاری پرداخت کرده‌اید. (کسانی که برای بزرگ کردن فرزندشان یا به دلیل بیماری شاغل نبوده‌اند، از این بند مستثنا هستند).
- در جست‌وجوی شغل هستید، شغلی که برای حداقل ۱۵ ساعت کار در هفته موظف به پرداخت حق بیمه برای شما باشد.
- شهروند کشورهای عضو اتحادیه اروپا، منطقه اقتصادی اروپا یا سوییس هستید، یا اجازه اقامت یا اجازه اقامت موقتی را دارید که شما را واجد شرایط کار در آلمان می‌کند.

بیمه بی‌کاری و کمک معیشتی کرونا

در دوران کرونا مردم زیادی بی‌کار شدند و از دولت‌ها درخواست بسته معیشتی و بیمه بی‌کاری کردند. برخی کشورها شرایط پرداختی بهتری داشتند. بر اساس گزارش بلومبرگ پرتغال بالاترین میزان و ایالات متحده پایین‌ترین میزان از حقوق اصلی افراد بی‌کارشده در طول شش ماه را پرداخت می‌کنند. هم‌چنین دولت استرالیا در واکنش به شرایط ایجادشده به واسطه شیوع ویروس کرونا، میزان پرداختی به بی‌کاران را دو برابر کرده است. این مزایای بی‌کاری در استرالیا، بین ۲۷ درصد برای افراد مجرد بدون فرزند و ۶۰ درصد از حداقل دستمزد آن‌ها برای افرادی که دارای همسر و دو فرزند هستند، برای شش ماه از دوران بی‌کاری آن‌ها در نظر گرفته می‌شود. برنامه ارائه مزایای بی‌کاری در آمریکا در راستای حمایت از کسانی که بیش از شش ماه بی‌کار بوده‌اند، شامل کمک‌های مالی اضافی هفتگی دولت بایدن به مبلغ ۳۰۰ دلار بود. هم‌چنین کشور استونی که ذکر آن در بالا رفت، طی بحران کرونا نیز اقدامات مناسبی برای کاهش فشار به خانواده‌های آسیب‌دیده و بی‌کار شده در دوران پاندمی ترتیب داد. صندوق بیمه بی‌کاری استونی به منظور کاهش فشار روانی واردشده بر شهروندان متعهد شد ۷۰ درصد از حقوق اصلی کارکنانی را که در اثر کرونا بی‌کار شده‌اند، پوشش دهد. این میزان حقوق به حساب افرادی واریز شد که در ادامه تعطیلی کارخانه‌ها و مراکز اداری بی‌کار شدند. هم‌چنین وزارت دارایی استونی وام‌هایی را به بنگاه‌های تجاری و کسب‌وکارهای آسیب‌دیده و صاحبان مشاغل این کشور داد.

در دوران کرونا مردم زیادی بی‌کار شدند و از دولت‌ها درخواست بسته معیشتی و بیمه بی‌کاری کردند. برخی کشورها شرایط پرداختی بهتری داشتند. بر اساس گزارش بلومبرگ پرتغال بالاترین میزان و ایالات متحده پایین‌ترین میزان از حقوق اصلی افراد بی‌کارشده در طول شش ماه را پرداخت می‌کنند. هم‌چنین دولت استرالیا در واکنش به شرایط ایجادشده به واسطه شیوع ویروس کرونا، میزان پرداختی به بی‌کاران را دو برابر کرده است



جوان‌گرایی برای بنگاه‌های اقتصادی چه سودی دارد؟ بازار کار در تسخیر نسل Z

مورد آن می‌خوانید.

مزایای استخدام نیروهای جوان

امروزه شرکت‌های بزرگ زیادی در دنیا مانند گوگل و سیسکو و... نیروهای جوان استخدام می‌کنند. اما مزایایی که این نیروها برای چنین شرکت‌هایی فراهم می‌کنند، چیست؟

۱. انرژی مضاعف و دیدگاه‌های جدید

کارکنان جوان می‌توانند دیدگاه تازه و طرز تفکر متفاوتی را برای کسب‌وکار شما به ارمغان بیاورند. اکثر کارمندان جوان مشتاق یادگیری، افزودن تجربیات خود و استفاده از مهارت‌هایشان در پروژه کار هستند. وجود این اشتیاق و انرژی برای ایجاد تیم‌های هماهنگ و منسجم، بهره‌وری و بهبود روحیه محیط کار لازم است. آن‌ها نحوه دسترسی و برقراری ارتباط با هم‌سالان خود را به خوبی درک می‌کنند و در شبکه‌های اجتماعی فعال‌اند و می‌توانند برند شما را نیز پرموت کنند.

بن، از مدیران اصلی یونیسف در تایلند، در مورد جوان‌گرایی

نسل Z (زومرها) یا همان دهه هفتادی و هشتمادی‌های خودمان با اتمام تحصیلات دانشگاهی کم‌کم وارد بازار کار می‌شوند. به نظر می‌رسد در آینده‌ای نزدیک این نیروهای جوان بخش وسیعی از اشتغال در صنایع را به خود اختصاص دهند. این جوان‌گرایی تنها به سطوح صف و ستاد محدود نمی‌شود و حتی ما در کشور خودمان در سطح وزارتخانه نیز وزیر جوان داشته‌ایم. جالب است بدانید که دهه شصتی‌ها که به تدریج به سن میان‌سالی نزدیک می‌شوند، از جهات بسیاری با نسل بعدی خود متفاوت‌اند و به دنبال تعادل بین کار، زندگی و علاقه به شغل خود بیش از هر چیز دیگری هستند. اما نسل Z در صناعی کار می‌کنند که متناسب با خواسته‌های زندگی آن‌هاست و هر زمان که تعارضی میان خواسته‌ها و شغلشان ببینند، آن شغل را کنار می‌گذارند. به جز این جسارت، گرایش بنگاه‌های اقتصادی و کسب‌وکارها به جوان‌گرایی نشان می‌دهد که استخدام نیروهای جوان مزایای زیادی برای آن‌ها دارد که در ادامه در

● اقتصاد جهانی

نجوا ناجی

در فضای کار خود می‌گوید: «جو و فضای همکاری در این شرکت برای من عالی است. هفته‌ای یک بار در خانه دورکاری می‌کنم، اما هم‌چنان با نیروها از طریق شبکه‌های اجتماعی در تماسم. من ایده‌های زیادی را از جوان‌ها می‌گیرم و همیشه آن‌ها را برای گفت‌وگوی بیشتر به دفتر خود دعوت می‌کنم.»

۲. توسعه نیروی کار

جوانان به یادگیری عادت کرده‌اند. اگر آن‌ها به‌تازگی از دانشگاه یا تحصیلات عالی فارغ‌التحصیل شده‌اند، هنوز ذهنیت یادگیرنده خود را حفظ کرده‌اند. این به آن‌ها کمک می‌کند تا پس از استخدام نکات کاری را با سهولت بیشتری یاد بگیرند. از آن‌جا که آن‌ها تجربیات زیادی در کار ندارند، اساساً مانند یک «صفحه خالی» هستند. این به شرکت شما فرصتی می‌دهد تا نیروی کاری را طوری پرورش دهد که به طور خاص برای برآوردن نیازها و فرهنگ سازمانشان آموزش ببینند.

۳. استفاده بهتر از منابع

غالباً دستمزد یک کارمند جوان نسبت به کارمند باتجربه کمتر است. این بدان معناست که شرکت‌ها می‌توانند کارمندان باتجربه‌تری را برای کار در سطح استراتژیک جمع کنند و موقعیت‌های ابتدایی و پایین‌تر را به جوانان اختصاص دهند. هم‌چنین برای نیروهای بی‌تجربه، گزینه‌هایی برای گذراندن دوره کارآموزی وجود دارد که می‌تواند برای کارفرمایان و نیروهای جوان و ارتباط میان آن‌ها بسیار مفید باشد.

۴. پیشرفت فناوری و پذیرش زود هنگام

دهه هفتادی و هشتادی‌ها با گوشی‌های هوشمند و فناوری بزرگ شده‌اند. اکثر آن‌ها وقتی خواندن و نوشتن را یاد گرفته‌اند، به ارسال ایمیل به دیگران هم دسترسی پیدا کردند. تمایل طبیعی آن‌ها به فناوری و توانایی آن‌ها در به‌کارگیری و درک فناوری‌های مختلف، آن‌ها را به‌شدت از سایر نسل‌ها در فضای کار متمایز می‌کند. استخدام جوانان تأثیر مثبت و مهمی در پیشبرد کسب‌وکار در اتخاذ و استفاده از نرم‌افزار و فناوری‌های جدید و ترندهای روز دارد.

۵. سازگاری و چابکی

افراد جوان‌تر انعطاف بیشتری نسبت به نیروهای سن

بالا دارند و هنگامی که بحران یا شرایط غیرمنتظره در سازمان به وجود آید، راحت‌تر نسبت به تغییرات ناگهانی واکنش نشان می‌دهند. این امر می‌تواند در تغییر چشم‌انداز محیط‌های کاری استارت‌آپی امروزی که روندها، فناوری و اولویت‌ها دائماً در حال تغییرند، مزیت مهمی محسوب شود. با شرایط پرتلاطم و متغیر اقتصادی، اجتماعی و سیاسی، انعطاف و سازگاری به نیروهای جوان این مزیت را می‌دهد که در محیط کار چابک‌تر، متغیرتر و سریع‌تر از همیشه باشند.

۶. افزایش مسئولیت اجتماعی

جوان‌گرایی مزیت دیگری هم برای سازمان دارد و آن اشتیاق نیروهای جوان به شرکت در برنامه‌های مسئولیت اجتماعی و آموزش و حمایت‌های اجتماعی در این حوزه است. این موضوع می‌تواند موجب عملکرد بهتر شرکت در رتبه‌بندی‌های پایداری و مسئولیت اجتماعی در میان شرکت‌های دیگر باشد و وجهه شرکتی کسب‌وکار شما را نیز برجسته کند.

جوان‌گرایی بیشتر در کدام بخش‌های صنعت اجرا شده؟

پنج صنعت بزرگ دنیا که بیشترین استخدام نیروهای جوان را دارد، شامل موارد زیر است:

• حوزه سلامت و بهداشت

طبق مطالعه مؤسسه younginvincibles.org بیشتر فعالان در صنعت مراقبت‌های بهداشتی و سلامت را کارمندان ۱۸ تا ۳۴ ساله تشکیل می‌دهند. یکی از دلایل این افزایش، این واقعیت است که نسل قبلی که در این بخش مشغول به کار بودند، بازنشسته شدند. علاوه بر این، با مسن شدن جمعیت دنیا و تعداد بازنشستگان، نیاز به پرستار و نیروهای درمان بیشتر و طبیعتاً استخدام آن‌ها نیز بیشتر می‌شود.

• صنایع تولیدی

اگرچه صنعت سلامت و بهداشت دارای بیشترین میزان جوان‌گرایی است، اما صنایع تولیدی نیز بیشترین حقوق خود را به کارمندان جوان اختصاص می‌دهند. نرخ مالیات پایین و رونق کارخانه‌های جدید موجب شده که جوانان زیادی به سمت کار در صنایع تولیدی بروند. بسیاری از این صنایع نیاز به مدرک فنی و حرفه‌ای و گواهی‌نامه و مهارت‌های خاص دارند که می‌توان آن‌ها را از آموزشگاه‌ها و دانشگاه‌ها گرفت. کار در این صنایع موجب شده که نسل Z بتواند در کنار کار و کسب تجربه، درس خود را نیز

جوانان به یادگیری عادت کرده‌اند. اگر آن‌ها به‌تازگی از دانشگاه یا تحصیلات عالی فارغ‌التحصیل شده‌اند، هنوز ذهنیت یادگیرنده خود را حفظ کرده‌اند. این به آن‌ها کمک می‌کند تا پس از استخدام نکات کاری را با سهولت بیشتری یاد بگیرند. از آن‌جا که آن‌ها تجربیات زیادی در کار ندارند، اساساً مانند یک «صفحه خالی» هستند. این به شرکت شما فرصتی می‌دهد تا نیروی کاری را طوری پرورش دهد که به طور خاص برای برآوردن نیازها و فرهنگ سازمانشان آموزش ببینند.

ادامه دهد.

• خرده‌فروشی و عمده‌فروشی

مشاغل خرده‌فروشی از جمله مشاغلی است که اغلب نیروهای نسل جوان آن را انتخاب می‌کنند. مشاغل مرتبط با خرده‌فروشی و عمده‌فروشی تقریباً در هر صنعتی وجود دارد و می‌تواند شامل خدمات به مشتریان، بازاریابی و فروش و دیجیتال مارکتینگ باشد. این نوع مشاغل اغلب به صورت دورکاری، تمام‌وقت، پاره‌وقت یا مشاغل آزاد به صورت انعطاف‌پذیر هستند و نیروهای جوان ادعا می‌کنند که با کمک این مشاغل تعادل بیشتری بین کار و زندگی دارند.

• گردشگری و اوقات فراغت

همانگ‌کننده مراسم عروسی، راهنمای تور محلی، مربی شنا، راهنمای هتل، مشاغل تفریحی و مهمان‌نوازی کاری است سرگرم‌کننده و همان چیزی است که نسل جدید آن را می‌خواهد! درحالی‌که مهارت‌ها و گواهی‌نامه‌های مورد نیاز در این بخش اغلب به اندازه صنایع دیگر نیست، میزان علاقه و اشتیاق نیروهای جوان به امور تفریحی و گردشگری و کمک به دیگران برای مشارکت، خود یک تفریح در کنار کار برای این دسته از نیروهاست.

• کسب‌وکارهای تجاری

اگر تجارت در خون شماست، پس یافتن شغلی انعطاف‌پذیر در بخش حرفه‌ای و تجاری یک حرکت هوشمند است. اکنون دهه شصتی‌ها یا نسل Y به دلیل تجربه خود ممکن است در سمت مدیریت به عنوان مدیر حسابداری، مدیر کسب‌وکار، یا حتی مشاور استراتژیک فعالیت کنند و برای

تیم زبردست خود به دنبال نیروهای جوان و پرنرژی باشند. اگر به دنبال شغلی هستید که با مدیریت نسبتاً جوان کار کنید، این کسب‌وکارهای تجاری می‌توانند به شما کمک کنند که خودی نشان دهید و در آینده‌ای نزدیک کنار دست مدیر و مشاور فعالیت کنید.

نمونه‌ای از سازمانی با نیروهای جوان

EMC Corp یکی از شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی اطلاعات است که در امر ذخیره، مدیریت، حفاظت و تحلیل داده‌ها از طریق محصولات و خدمات محاسبات ابری است و این کار را به نیروهای جوان سپرده و ۶۰ هزار کارمند در سراسر دنیا دارد.

ML Krakauer، معاون اجرایی در EMC می‌گوید: «متخصصان جوان امروز همه چیز را در کنار هم می‌خواهند. آن‌ها به دنبال شرکتی هستند که چالش‌های شغلی باورنکردنی، فرصت یادگیری و فرصتی برای تفریح در طول مسیر را برای آن‌ها فراهم کند. EMC سعی کرده این موارد را در تمام زمینه‌ها به آن‌ها ارائه دهد.»

سیندی گالرانی، مدیر ارشد در EMC می‌گوید: «ما در جدیدترین استخدام‌هایمان، روی نیروهای جوان فارغ‌التحصیل تمرکز کرده‌ایم. اگر شما دانشجوی فارغ‌التحصیل مهندسی، فروش، امور مالی یا منابع انسانی هستید، برنامه خاصی برای استخدام شما طراحی شده است. فارغ‌التحصیلان و نیروهای جوان فرصت‌های شگفت‌انگیزی برای تبدیل کردن امور شغلی به وظایف معنی‌دار ایجاد می‌کنند.»

افراد جوان تر انعطاف بیشتری نسبت به نیروهای سن بالا دارند و هنگامی که بحران یا شرایط غیرمنتظره در سازمان به وجود آید، راحت‌تر نسبت به تغییرات ناگهانی واکنش نشان می‌دهند. این امر می‌تواند در تغییر چشم‌انداز محیط‌های کاری استارت‌آپی امروزی که روندها، فناوری و اولویت‌ها دائماً در حال تغییرند، مزیت مهمی محسوب شود. با شرایط پرتلاطم و متغیر اقتصادی، اجتماعی و سیاسی، انعطاف و سازگاری به نیروهای جوان این مزیت را می‌دهد که در محیط کار چابک‌تر، متغیرتر و سریع‌تر از همیشه باشند





در این بخش می‌خوانید

◀◀◀ شیوه‌های جلب اعتماد مخاطبان در تبلیغات

حمایت از محیط زیست و دغدغه برای تغییرات آب‌وهوایی

◀◀◀ مسئولیت اجتماعی برندها برای جهان بهتر

◀◀◀ استفاده درست از مشاهیر در رشد برندها

◀◀◀ سه شیوه برای شناخت روندهای موفقیت در کسب‌وکار

مدیریت و کسب‌وکار

شیوه‌های جلب اعتماد مخاطبان در تبلیغات

محل استفاده از کالا و خدمات و تناقض در ادعاها با واقعیت‌ها نشئت می‌گیرد. وقتی مخاطب در رسانه‌ای همچون تلویزیون، کنسرو ماهی تن را به شکلی منظم و تمیز می‌بیند، اما هیچ‌وقت این محصول به این شکل به دستش نمی‌رسد، رفته رفته عادت می‌کند که به ادعاهای تبلیغات اعتماد نکند. اما در این یادداشت قصد ما بررسی چگونگی از دست رفتن اعتماد مخاطبان نیست، بلکه می‌خواهیم راه‌کارهایی را بررسی کنیم که می‌تواند اعتماد بیشتری به مخاطب دهد. در ادامه به برخی از این موارد می‌پردازیم.

تمرکز را بر ویژگی‌های ملموس بگذارید

برخی از اوقات صاحبان آگهی به واسطه درگیری تخصصی با محصول یا خدمات خود، برخی از ویژگی‌های معمول و ساده خود را نادیده می‌گیرند، یا آن را وعده مناسبی نمی‌دانند. در صورتی که چنین مواردی می‌تواند برای مخاطبان هدف یا جذاب باشد، یا مورد خوبی برای یادآوری باشد. چنین وعده‌ها و ادعاهایی می‌تواند هم‌جهت با تجربه کاربری مخاطب باشد و چنین اتفاقی عموماً برای مخاطب آن‌قدر جذاب خواهد بود که او را به مشتری وفادار تبدیل کند، یا موجی از تبلیغات دهان به دهان را در بین مخاطبان هدف ایجاد کند.

با مخاطب صادق باشید

همان‌طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، مخاطب حال حاضر در بسیاری از رشته‌های محصولات و خدمات، بسیار هوشمندتر از قبل است و با توجه به دسترسی‌های متنوع می‌تواند به راحتی اطلاعات تکمیلی را کسب کند، که اگر با ادعای صورت گرفته هم‌خوانی نداشته باشد، عموماً به وجهه و ماهیت

شاید این جمله را زیاد شنیده‌ایم که «این‌ها همه‌ش تبلیغاته!» جمله‌ای ساده اما پر از چالش برای همه فعالان صنعت تبلیغات و رسانه. وقتی شما در مقابل یک پیام تبلیغاتی قرار می‌گیرید، این پیام اگر از هر استراتژی پیروی کند و در هر قالبی به شما منتقل شود، قطعاً حاوی یک یا چند ادعاست؛ ادعاهایی که قرار است ذهن مخاطب را درگیر خود کند و با همین وعده‌ها و ادعاها او را متقاعد کند تا به سمت کالا یا خدماتی خاص سوق پیدا کند و در نهایت خریدار آن باشد.

گاهی اوقات این ادعاها مستقیم بیان می‌شوند و گاهی در لایه‌هایی از خلاقیت‌های نوشتاری، دیداری و شنیداری به مخاطب ارائه می‌شوند. عموماً آن‌چه صاحبان آگهی از تبلیغات انتظار دارند، بزرگ‌نمایی ویژگی‌های محصولات یا خدمات آن‌هاست که در نهایت منجر به وعده‌ها و ادعاهای بعضاً بزرگ و گاهی غیرقابل باور می‌شود. در ایران سازمان‌های ناظر در رسانه‌های بالاخطی عموماً دستورالعمل‌هایی را تدوین کرده‌اند تا ادعاهای بی پایه و اساس تا حد ممکن غیرقابل تبلیغ در این رسانه‌ها باشد، اما به‌رحال، هنوز در فضای مجازی چنین امکانی میسر نیست و در این فضا یا فضاهای رسانه‌ای بدون نظارت دیگر، شاهد ادعاهای تبلیغاتی بی پایه و اساس زیادی هستیم.

اگر بخواهیم موضوع را در فضایی با نظارت در نظر بگیریم، کماکان بزرگ‌نمایی برخی از ادعاها منجر شده است تا مخاطبان که به‌خصوص در مورد بازارهای همگن هوشمندتر و مطلع‌تر شده‌اند، نسبت به تبلیغات بدبین باشند و این بدبینی را به تمامی ادعاها بسط دهند. قطعاً این بدبینی از

تبلیغات

حامد ناصری

فعال حوزه مارکتینگ و تبلیغات

برند لطمه‌های زیادی وارد می‌کند. همواره توصیه می‌شود که بهترین سیاست در ارتباط با مشتری، صداقت است، و این صداقت منجر به ایجاد اعتماد بیشتر می‌شود. وقتی مخاطب در تبلیغات صاحب آگهی متوجه دروغ یا بزرگ‌نمایی شود، قطعاً اولین قدم ارتباط در آن کمپین به بی‌راهه رفته و نباید انتظار نتایج مثبتی داشته باشیم.

ساده صحبت کنید، از کلی‌گویی پیر هیزید

خیلی وقت‌ها در نظر نگرفتن لحن مناسب برای مخاطبان هدف و مواردی همچون فرهنگ و ساختار اجتماعی جامعه منجر می‌شود به این‌که در به‌کارگیری خلاقیت در ارائه پیام، شاهد پیچیدگی‌هایی باشیم که از درک عموم مخاطبان فراتر رفته و منجر به سردرگمی مخاطب می‌شود. از آن‌جا که حجم تبلیغات از رسانه‌های مختلف در دسترس عموم مردم زیاد است و افراد در روز با حجم انبوهی از پیام‌ها روبه‌رو هستند، بنابراین وقتی با پیچیدگی بیش از حد در پیام تبلیغ مواجه می‌شوند، به‌سادگی تبلیغ و پیام آن را نادیده می‌گیرند و سپس در مرحله بعدی و به‌خصوص با تکرار این موضوع، رفته‌رفته اعتماد خود را به صاحب آگهی از دست می‌دهند. زیرا او و محصول یا خدمتش را مناسب برای خود نمی‌بینند و تصور می‌کنند که چنین مبهم صحبت کردن و کلی‌گویی‌ها برای این است که مخاطب را به دام بیندازد.

رسانه را درست انتخاب کنید

برخی از رسانه‌ها به طور ذاتی دارای ضریب باورپذیری بیشتری نسبت به سایر رسانه‌ها هستند. به عنوان مثال، عموماً رسانه‌های ملی با این‌که دارای محدودیت‌های مختلف هستند و بعضاً از سوی گروه‌های مختلف جامعه ممکن است مورد انتقاد قرار گیرند، اما عمدتاً رسانه‌هایی هستند که از اعتبار بیشتری نزد مخاطب تبلیغات برخوردارند و بعضاً این موضوع در ناخودآگاه مخاطب اتفاق می‌افتد. برای همین گاهی اوقات برخی ادعاها و پیام‌ها نیازمند رسانه‌هایی است که جایگاه معتبرتری را نزد مخاطبان دارد. قطعاً اگر یک فرد معتبر در خصوص یک محصول سخن بگوید، برای عموم باورپذیرتر است تا فردی بی‌نام‌ونشان که هیچ تناسبی با محصول و ادعای مطرح‌شده از سوی آن ندارد.

مخاطب هدف را درست شناسایی کنید

گاهی اوقات عدم شناخت صحیح از مخاطبان هدف منجر می‌شود به این‌که پیام به شکلی طراحی و منتقل شود که از پایه با موضع‌گیری‌های مختلف مخاطبان همراه شود. فرض کنید کالای لوکسی برای مخاطبان هدف با وضعیت اقتصادی A از سوی فردی ساده و با ظاهری ساده و با لحنی به دور از لحن مناسب مخاطبان، تبلیغ شود. قطعاً باورپذیری چنین تبلیغی برای مخاطبان هدف به‌شدت پایین خواهد بود. حتی اگر تمام ادعاها در خصوص محصول درست باشد. بنابراین شناخت درست از مخاطبان موجب می‌شود استراتژی درست برای پیام و ارتباط تدوین شود و خلاقیت برای طراحی و ارائه پیام در مسیر درستی توسعه یابد. قطعاً درست‌ترین پیام‌ها اگر به شکلی اشتباه به مخاطب هدف ارائه شود، علاوه بر بی‌اثر

بودن، منجر به بدبینی در مخاطب می‌شود.

از تخریب رقبا پیر هیزید

یکی از روش‌های قدیمی در تبلیغات، تخریب رقباست. در ایامی که ما در آن زندگی می‌کنیم، با توجه به هوشمندی مخاطبان، تخریب رقبا عموماً نتیجه عکس دارد. وقتی مخاطب با پیامی در جهت تخریب رقبا احاطه می‌شود، شاید در ابتدا این نحوه تبلیغ سرگرم‌کننده و حاشیه‌ساز باشد، اما در ناخودآگاه مخاطب تفکری شکل می‌گیرد که این صاحب آگهی چون ویژگی یا مزیت خاصی نداشته، بنابراین به سمت تخریب سایر رقبای خود رفته است. در اغلب اوقات تبلیغات برای صاحبان آگهی که به طور مستمر تبلیغ می‌کنند، فقط یک ابزار برای رسیدن به اهداف بازاریابی و فروش نیست، بلکه تکه‌هایی از پازلی است که جایگاه آن برند را در ذهن مخاطب می‌سازد. پس باید در خصوص استراتژی‌های اتخاذشده برای تبلیغات با دقت و ظرافت عمل کرد.

خود را تکرار نکنید، مگر زمانی که همه چیز برای شما به‌درستی کار می‌کند

خیلی اوقات پافشاری صاحبان آگهی بر ادعاهایی که در نظر مخاطبان چندان ارزشی ندارد، منجر به کاهش ارتباط با مخاطبان می‌شود. از این‌رو بعد از مدتی تبلیغات صاحب آگهی برای مخاطب زیاد و مکرر قلمداد می‌شود و چون بین مخاطب و صاحب آگهی ارتباط درستی برقرار نمی‌شود، مخاطب ازدیاد تبلیغات را فاقد پیامی خاص و تبلیغات زیاد را نشانه‌ای از کیفیت پایین محصول یا خدمات برداشت می‌کند. بنابراین همواره باید در خصوص کمپین‌های تبلیغاتی مطالعات عمیقی صورت گیرد تا اثربخشی آن‌ها بر ذهن مخاطبان نیز بررسی گردد. اما اگر پیام و ادعای شما برای مخاطبان خوشایند بود و به آن چراغ سبز نشان دادند، تا زمانی که این ارتباط برای شما کار می‌کند، آن را تغییر ندهید. منظور از عدم تغییر به معنای تکرار تبلیغات یکسان نیست، بلکه عدم تغییر استراتژی ارتباطی و ادعایی است که برند در مقابل مخاطبان خود دارد.

در تولید آگهی تبلیغاتی خود وسواس به خرج دهید

این مورد خیلی ساده است. گاهی دیده می‌شود که صاحب آگهی هزینه‌های زیادی در خصوص خرید یا اجاره رسانه می‌کند، اما بودجه بسیار کمی برای تولید آگهی در نظر می‌گیرد. بنابراین مخاطب نمی‌تواند ادعای بزرگی را از ظاهری نجسب و پر از ایراد قبول کند. چنین مواقعی مخاطب از پایه و اساس با وعده‌های صاحب آگهی ارتباط برقرار نمی‌کند و آن را در نظر نمی‌گیرد.

در نهایت موارد دیگری نیز می‌توان به راه‌کارهای بالا اضافه کرد، که البته برخی از آن‌ها بسیار بدیهی هستند، همچون دروغ نگفتن! بنابراین از پرداختن به توضیح واضح‌تر پرهیز می‌کنیم و به بیان همین راه‌کارها اکتفا می‌کنیم. برای اعتماد مخاطبان ارزش ویژه‌ای قائل باشید و بدانید که حفاظت از اعتماد مخاطبان هزینه‌ای به‌مراتب کمتر از ساختن اعتماد از دست‌رفته آن‌ها دارد.



مخاطب حال حاضر در

بسیاری از رشته‌های محصولات و خدمات، بسیار هوشمندتر از قبل است و با توجه به دسترسی‌های متنوع می‌تواند به راحتی اطلاعات تکمیلی را کسب کند، که اگر با ادعای صورت گرفته هم‌خوانی نداشته باشد، عموماً به وجهه و ماهیت برند لطمه‌های زیادی وارد می‌کند. همواره توصیه می‌شود که بهترین سیاست در ارتباط با مشتری، صداقت است، و این صداقت منجر به ایجاد اعتماد بیشتر می‌شود. وقتی مخاطب در تبلیغات صاحب آگهی متوجه دروغ یا بزرگ‌نمایی شود، قطعاً اولین قدم ارتباط در آن کمپین به بی‌راهه رفته و نباید انتظار نتایج مثبتی داشته باشیم



حمایت از محیط زیست و دغدغه برای تغییرات آب‌وهوایی مسئولیت اجتماعی برندها برای جهان بهتر

مشتری، آن چه را که برای جامعه و محیط زیست مناسب است، انجام دهند.

مصرف‌کنندگان احساس می‌کنند وقتی از محصول یا خدمات یک شرکت دارای مسئولیت اجتماعی استفاده می‌کنند، وظیفه خود را در قبال محیط زیست انجام داده‌اند. هرچه شرکت مسئولیت اجتماعی بیشتری داشته باشد، حمایت جامعه و مصرف‌کنندگان از آن‌ها بیشتر خواهد بود.

مسئولیت اجتماعی شرکتی با توجه به مسائلی مانند روز زمین به جلب اعتماد مشتریان کمک می‌کند، آگاهی را افزایش می‌دهد و تغییرات اجتماعی را تشویق می‌کند. هزاران شرکت در حال انجام وظیفه خود در این حوزه هستند. تلاش شرکت‌های بزرگ جهانی نتایج گسترده‌ای دارد که می‌تواند بر مسائل مهم جهانی، از کمبود غذا و بحث سلامت مردم گرفته تا گرم شدن کره زمین و تغییرات آب‌وهوایی تأثیر بگذارد. در ادامه انواع اشکال مشارکت برندها در این نوع اقدامات را خواهیم دید و سپس تعدادی از نمونه‌های موفق کمپین‌های مسئولیت اجتماعی و اقداماتی را که برندهای بزرگ در این راستا انجام داده‌اند، با هم مرور می‌کنیم.

اشکال مختلف مسئولیت اجتماعی شرکتی

مسئولیت اجتماعی شرکتی اشکال مختلفی دارد. حتی کوچک‌ترین شرکت‌ها می‌توانند با ایجاد یک کمک مالی ساده، تغییرات زیادی در این زمینه را موجب شوند. برخی از

مطالعاتی که اخیراً انجام شده، نشان داده است که برندها احتمالاً در آینده‌ای نزدیک با تغییر عادات خرید مصرف‌کنندگان در دوران پسا کرونا مواجه خواهند شد. ۴۵ درصد پاسخ‌دهندگان آخرین پژوهش انجام شده در این زمینه گفته‌اند که به دنبال «انتخاب‌های پایدارتر» در هنگام خرید خواهند بود.

مصرف‌کنندگان امروزی به مصرف‌کنندگان آگاه‌تری تبدیل شده‌اند. آن‌ها انگیزه زیادی برای دانستن از محیط زیست و حساسیت به تغییرات آب‌وهوایی دارند و از قدرت صدای خود استفاده می‌کنند. آن‌ها می‌خواهند مطمئن شوند شرکت‌هایی که از آن‌ها خرید می‌کنند، در پی «بهبود جامعه، محیط زیست یا سیستم مراقبت‌های بهداشتی» هستند. به همین دلیل است که برندها، چه از طریق راه‌اندازی یک محصول سازگار با محیط زیست و چه از طریق مشارکت در خیریه، کمپین‌هایی هم‌سو با کمک به عوامل محیط زیستی به منظور جلب اعتماد مصرف‌کننده در زمان‌های عدم اطمینان انجام می‌دهند.

اهمیت مسئولیت اجتماعی برای برندها

مسئولیت اجتماعی شرکتی (CSR) به کسب‌وکارهای بزرگ و کوچک اجازه می‌دهد تغییرات مثبتی در جامعه ایجاد کنند. این زمانی شدنی است که شرکت‌ها تصمیم بگیرند نه تنها برای سود و نتیجه نهایی مدنظر خود، بلکه برای ایجاد اعتماد

● پایداری

هدی رضایی



رایج‌ترین نمونه‌های CSR عبارت‌اند از:

- کاهش ردپای کربنی
- بهبود سیاست‌های کاری در زمینه محیط زیست
- شرکت در نمایشگاه‌ها به صورت مجازی و آن‌لاین
- دورکار کردن کارمند به سبب کاهش آلودگی هوا و محیط
- اهدای کمک‌های داوطلبانه به خیریه‌های جهانی
- داوطلب مجازی و اسپانسر در اجتماعات محیط زیستی مختلف
- اجرای سیاست‌های شرکتی که به نفع محیط زیست است
- سرمایه‌گذاری‌های آگاهانه در زمینه‌های اجتماعی و زیست‌محیطی

خود را ۲۵ درصد کاهش دهند.

شرکت فورد موتور

فورد برنامه‌های بزرگی در زمینه CSR دارد. مأموریت آن‌ها این است که: «جهان بهتری بسازند؛ جایی که همه در حرکت و تعقیب رویاهای خود آزادند.» آن‌ها سرمایه‌گذاری در برق‌رسانی را به ۲۲ میلیارد دلار (از ۱۱ میلیارد دلار) افزایش داده‌اند و قصد دارند سوخت خودروهای خود را تا سال ۲۰۵۰ عاری از کربن (یا کربن خنثی) کنند.

باب هلی کراس، معاون فورد، مسئول بخش پایداری، محیط زیست و ایمنی این شرکت می‌گوید: «ما به برنامه استفاده از سوخت کربن خنثی متعهد هستیم. این برای همه مشتریان ما، شرکت فورد و سیاره زمین مفید است. ۹۵ درصد از انتشار کربن در هوا ناشی از خودروها، عملیات کارخانه‌ها و تأمین‌کنندگان ما ناشی می‌شود و ما با فوریت و خوش‌بینی در هر سه حوزه برخورد می‌کنیم.»

فایزر

هنگام وقوع فاجعه، کمک‌های اضطراری در زمینه مراقبت‌های بهداشتی بسیار مهم است. برای کمک در این شرایط، شرکت فایزر یک رویکرد سه‌جانبه دارد؛ اهدای محصول، کمک‌های بلاعوض و راه‌حلی برای افزایش دسترسی.

کمک‌های مالی به کشورهایی مانند هائیتی پس از توفان متیو و بحران جهانی پناهندگان در اروپا و خاورمیانه از جانب فایزر ارائه شده است. این کمک‌های مالی با همکاری سازمان‌های غیردولتی ارائه می‌شود تا بتواند تا آن‌جا که ممکن است، به دست مردم برسد.

هم‌چنین در طول بیماری همه‌گیر کرونا، فایزر از طریق برنامه جهانی کمک‌های پزشکی خود، پنج‌میلیون دلار برای کمک به شناخت بیماری، تشخیص، درمان، ساخت واکسن و مدیریت بیماران اختصاص داد. علاوه بر این، کمک‌هایی به کلینیک‌ها، مراکز درمانی و بیمارستان‌ها داده شد تا حال بیماران کووید ۱۹ بهبود یابد و روند کاهشی داشته باشد.

بوش

بوش اهداف بلندپروازانه‌ای را با هدف کاهش ردپای اکولوژیکی برای حفاظت از محیط زیست، از طریق اقدامات اقلیمی، مصرف

جانسون و جانسون

مثالی عالی از مسئولیت اجتماعی یک برند در خط مقدم، پیش‌گام بزرگ داروسازی دنیا، یعنی شرکت جانسون و جانسون است. آن‌ها به مدت سه دهه بر کاهش تأثیرات خود روی کره زمین تمرکز کرده‌اند. ابتکارات آن‌ها در این زمینه استفاده از قدرت باد برای تأمین انرژی است و تأمین آب سالم برای جوامع محروم در سراسر جهان. دستگاهی که آن‌ها از تأمین‌کننده خصوصی انرژی در تگزاس (پانهندل) خریدند، به این شرکت اجازه داد که آلودگی هوا را کاهش داده و در عین حال یک جایگزین اقتصادی تجدیدپذیر و مقرون‌به‌صرفه برای مصرف برق ارائه دهند. این شرکت هم‌چنان در جست‌وجوی گزینه‌های انرژی تجدیدپذیر با هدف تأمین صددرصدی نیازهای انرژی خود از منابع تجدیدپذیر تا سال ۲۰۲۵ است.

گوگل

گوگل تنها به دلیل ابتکارات سازگار با محیط زیست، بلکه به دلیل سیاست‌های صریح مدیرعامل خود، استاندار پیچای مورد اعتماد کاربران است. گوگل هم‌چنین بالاترین امتیاز مسئولیت اجتماعی شرکتی مؤسسه Reputation را در سال ۲۰۱۸ به دلیل استفاده از مراکز داده‌ای که ۵۰ درصد انرژی کمتر از سایر دیتا سنترها مصرف می‌کنند، از آن خود کرد. گوگل هم‌چنین بیش از یک میلیارد دلار به پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر کمک کرده و با کمک خدماتش چون جی‌میل و گوگل میت، سایر کسب‌وکارها را قادر می‌سازد تأثیرات زیست‌محیطی خود بر تغییرات آب‌وهوایی را کاهش دهند.

کوکاکولا

کوکاکولا به عنوان یک برند مشهور، تمرکز زیادی بر پایداری دارد. حوزه‌های کلیدی که این برند روی آن‌ها متمرکز است، عبارت‌اند از تغییرات آب‌وهوایی، بسته‌بندی پایدار، کشاورزی به همراه مدیریت آب و کیفیت محصول. پیام آن‌ها با هدف جمع‌آوری و بازیافت هر بطری «جهانی بدون زباله» است و بسته‌بندی صددرصد قابل بازیافت این شرکت محصولی در همین راستاست. آن‌ها قصد دارند تا سال ۲۰۳۰ ردپای کربنی

مسئولیت اجتماعی شرکتی با توجه به مسائلی مانند روز زمین به جلب اعتماد مشتریان کمک می‌کند، آگاهی را افزایش می‌دهد و تغییرات اجتماعی را تشویق می‌کند. هزاران شرکت در حال انجام وظیفه خود در این حوزه هستند. تلاش شرکت‌های بزرگ جهانی نتایج گسترده‌ای دارد که می‌تواند بر مسائل مهم جهانی، از کمبود غذا و بحث سلامت مردم گرفته تا گرم شدن کره زمین و تغییرات آب‌وهوایی تأثیر بگذارد



Disney CONSERVATION FUND

آن‌ها هم‌چنین در حوزه‌های اجتماعی فعال هستند و کارکنانشان را تشویق می‌کنند که همین کار را انجام دهند. هنگامی که پارک‌های دیزنی لند به دلیل پاندمی کرونا بسته شد، دیزنی تلاش‌های مسئولیت اجتماعی خود را بر جوامع محلی متمرکز کرد. آن‌ها ۲۷ میلیون دلار برای اهدای غذا و تجهیزات حفاظتی شخصی مانند ماسک و الکل در نظر گرفتند و کارکنان خود را تشویق کردند تا در این امر داوطلب شوند.

لگو

لگو طی سه سال آینده ۴۰۰ میلیون دلار با تمرکز بر تسریع تلاش‌های خود در زمینه پایداری سرمایه‌گذاری خواهد کرد. تمرکز اصلی آن‌ها به عنوان یک ابربرند مدرن این است که بسته‌بندی پلاستیکی یک بار مصرف برای آجرهای لگو خود را با بسته‌بندی پایدار با محیط زیست تا سال ۲۰۲۵ عوض کنند. از سال ۲۰۲۱ آن‌ها با همکاری شورای سرپرستی جنگل، ارسال تولیدات خود در کیسه‌های کاغذی را آزمایش می‌کنند. آن‌ها هم‌چنین روی محصولات پایدارتری سرمایه‌گذاری کرده‌اند که هیچ زباله‌ای تولید نمی‌کند و کربن خنثی است.

نیلس بی کریستینسن، مدیرعامل گروه لگو، در این باره می‌گوید: «ما نمی‌توانیم چالش‌های اساسی پیش روی نسل‌های آینده را نادیده بگیریم. بسیار مهم است که اکنون اقدامات فوری برای مراقبت از کره زمین و نسل‌های آینده انجام دهیم. ما به عنوان شرکتی که مشتریان آن کودکان هستند، از میلیون‌ها کودک که دغدغه تغییرات آب‌وهوایی دارند، در این زمینه الهام گرفته‌ایم. ما درخواست‌هایی دریافت کردیم که طی آن، کودکان خواستار اقدام فوری در زمینه تغییرات آب‌وهوایی شده‌اند.»

آب و اقتصاد مدور در نظر گرفت. به نظر می‌رسد این جاه‌طلبی نتیجه داده و راه را برای سایر شرکت‌های جهانی هموار کرده است، زیرا ۴۰۰ پایگاه فعالیت این شرکت از سوخت کربن خنثی استفاده می‌کنند. این شرکت اکنون می‌خواهد بر کاهش انتشار کربن از طریق استراتژی بالادستی (کالاها و خدمات خریداری‌شده) و استراتژی پایین‌دستی (استفاده از محصول) تا ۱۵ درصد در سال ۲۰۳۰ تمرکز کند. تورستن کالویت، مدیر بخش پایداری این شرکت، می‌گوید: «با دست‌یابی به اهداف اولیه خود برای حوزه‌های ۱ و ۲، اکنون در حال مقابله با انتشار کربن محدوده ۳ با همان درجه سخت‌گیری هستیم و اهداف و نقاط عطفی را برای سال‌های آینده تعیین می‌کنیم.»

جنرال الکتریک

بیش از یک دهه است که جنرال الکتریک، چالش Ecomagination را راه‌اندازی کرده است؛ استراتژی تجاری تجدیدپذیر خود با مأموریت دو برابر کردن استفاده از فناوری پاک و ایجاد ۲۰ میلیارد دلار درآمد از محصولات سبز. در چهارچوب چالش Ecomagination که سال گذشته آغاز شد، جنرال الکتریک به پنج نفر ۱۰۰ هزار دلار برای توسعه نوآوری‌های خود مانند توربین بادی، آب‌سنج هوشمند، زیرساخت شبکه ایمن سایبری و فناوری اتصال کوتاه و قطع برق جایزه داد.

شرکت والت دیزنی

دیزنی در گزارش CSR ۲۰۲۰ متعهد شد که ردپای کربنی خود را با هدف صفر کردن میزان انتشار خالص گازهای گل‌خانه‌ای، صفر کردن زباله و تعهد به صرفه‌جویی در مصرف آب کاهش دهد.

بوش اهداف بلندپروازانه‌ای را با هدف کاهش ردپای اکولوژیکی برای حفاظت از محیط زیست، از طریق اقدامات اقلیمی، مصرف آب و اقتصاد مدور در نظر گرفت. به نظر می‌رسد این جاه‌طلبی نتیجه داده و راه را برای سایر شرکت‌های جهانی هموار کرده است، زیرا ۴۰۰ پایگاه فعالیت این شرکت از سوخت کربن خنثی استفاده می‌کنند. این شرکت اکنون می‌خواهد بر کاهش انتشار کربن از طریق استراتژی بالادستی (کالاها و خدمات خریداری‌شده) و استراتژی پایین‌دستی (استفاده از محصول) تا ۱۵ درصد در سال ۲۰۳۰ تمرکز کند





پیرنگ

استفاده درست از مشاهیر در رشد برندها

دکتر سارا میرزایی

مشاور بازاریابی، فروش، برندینگ و تبلیغات

برندها مثل فرزند ما هستند و همان‌طور که از انتخاب نام فرزند و تمام مراحل رشد او مراقبت هستیم، در مورد ایجاد و حفظ و رشد برندها نیز همانند فرزندانمان باید مراقب باشیم. لغزش برند در بسیاری از برندها حتی برندهای مطرح جهانی نیز اتفاق افتاده، اما تفاوت عمده بین برندهای جهانی و برندهای ایرانی این است که در مملکت ما به دنبال متخصص حوزه و توجه به تجربه و توصیه‌های او نیستیم. در ایران معدود مدیرانی هستند که طبق نظر مشاور پیش رفته و نتایج چشم‌گیری را به دست آورده‌اند. در اغلب موارد صاحبان کسب‌وکار می‌شنوند، اما باز کار خود را می‌کنند و بعضاً به دلیل نبود دانش و تجربه برندینگ عواقب مخربی

را که برای برندشان ایجاد خواهد شد، نمی‌بینند. بنیان و اساس برند اعتماد است و این‌که در راستای تقویت جایگاه برند از فرد مشهور و معروفی استفاده شود، بسیار حائز اهمیت است. استفاده از مشاهیر اگر درست انجام شود، باعث برجسته شدن سریع یک تبلیغ می‌شود. اما استفاده نادرست نه تنها به جایگاه آن هنرمند آسیب می‌زند، بلکه باعث تخریب جایگاه برند نیز می‌شود. اگر به استفاده‌های برندهای جهانی از مشاهیر دقت کنیم،

دقیقاً از مشاهیر مرتبط با محصولات و خدمات و جایگاه برند استفاده شده است. مثلاً برند نایک از مایکل جردن، آدیداس از بکهام و ساعت امگا از فرد خوش‌نقش و تأثیرگذاری مثل جورج کلونی استفاده کرده است. اگر مثلاً پیسی از لیونل مسی یا در زمانی از چند ورزشکار استفاده کرده است، باز مرتبط با انرژی و هیجانی است که این نوشیدنی به آن‌ها می‌دهد. اما در ایران هم‌چنان استفاده و ارتباط درستی بین هنرمند انتخاب‌شده و ارزشی که آن برند به مخاطب می‌دهد، وجود ندارد. برای مثال، آیا می‌توان ارتباطی بین یک فوتبالیست مشهور و ماست فلان شرکت، یا با خمیردندان فلان، و این‌که چرا حتی عکاس و طراح این پروژه از ایشان نخواسته که لبخندی بزنند، پیدا کرد؟ اخیراً هم که بازیگری را با برند تولید سس و دیگری را کنار برند یک

استفاده از مشاهیر اگر درست انجام شود، باعث برجسته شدن سریع یک تبلیغ می‌شود. اما استفاده نادرست نه تنها به جایگاه آن هنرمند آسیب می‌زند، بلکه باعث تخریب جایگاه برند نیز می‌شود. اگر به استفاده‌های برندهای جهانی از مشاهیر دقت کنیم، مشاهیر مرتبط با محصولات و خدمات و جایگاه برند استفاده شده است. مثلاً برند نایک از مایکل جردن، آدیداس از بکهام و ساعت امگا از هنرمند خوش‌نقش و تأثیرگذاری مثل جورج کلونی استفاده کرده است

نوشیدنی می‌بینیم. همکاری‌هایی که نظرات پرحاشیه‌ای را در فضای مجازی ایجاد کردند. از طرفی، شاید استفاده از تصویر سلبریتی در رسانه‌هایی مثل تلویزیون و تابلوهای دیجیتال و بلبورد قابل قبول باشد، اما استفاده از تصویر چنین بازیگری روی ماشین‌های پخش برند سؤال‌برانگیز است. سؤالاتی در این باره مطرح می‌شود؛ آیا هنرمندان در زمان عقد قرارداد به مسائلی از این دست دقت می‌کنند؟ یا این‌که استفاده از تصویر آنها روی ماشین‌هایی که دائماً در سطح شهر می‌چرخد و امکان دارد آلوده شود، مناسب است یا خیر؟

استفاده از تصاویر هنرمندان روی ماشین‌های پخش شیوه درستی نیست و امکان دارد به جایگاه هنرمند در جامعه لطمه بزند. برند سان استار در شروع فعالیتش از یک خواننده جوان استفاده کرد که در معرفی محصولات جدید و آب‌میوه‌های ترکیبی بسیار خوب بود، زیرا وی بین جوان‌ها جایگاه خاص و متفاوتی دارد و با توجه به این موضوع برند انتخاب مناسبی متناسب با جایگاهش داشته است. اما جالب است که همین برند اخیراً با کمپین «بهترین خودت باش» به‌نوعی استفاده از هنرمندان را زیر سؤال برده است و عنوان کرده هر کسی می‌تواند بهترین خودش باشد.



در حوزه تخصصی برندینگ این کار در دنیا عرف است و در خیلی موارد به رشد برندها کمک می‌کند. پس در استفاده از مشاهیر هیچ مشکلی وجود ندارد. مشکل اصلی کاربرد درست و مرتبط از فرد با جایگاه برند است. در خاتمه باید به چند موضوع مهم اشاره کنیم. ساختن یک برند کاری زمان‌بر و بسیار تخصصی است و متأسفانه در بیشتر کسب‌وکارهای ایرانی اهمیت این تخصص هنوز درک نشده است. بعضی از برندها هزینه‌های هنگفتی پرداخت می‌کنند، اما کارهای اثربخشی ندارند. از طرفی، آژانس‌های تبلیغاتی انگشت‌شماری در ایران هستند که این موارد مهم و اصولی را بدانند. متأسفانه اغلب تفکر استراتژیک و دید مارکتینگ در آژانس‌های تبلیغاتی وجود ندارد که مثلاً این ایده چه آثار مخرب یا مؤثری روی برند و تحقق هدف مشتری خواهد داشت. مانند انبوه موضوعات دیگر در کشورمان که روابط جای تخصص و ضوابط را گرفته است. امیدوارم در آینده نزدیک، حداقل در این موضوعات مهم و مرتبط با برند، صاحبان کسب‌وکار کار را به کاردان بسپارند و اعتماد کنند و پول‌های خود را در مسیر نادرست و مخرب هزینه نکنند.





سه شیوه برای شناخت روندهای موفقیت در کسب و کار

فرهنگی یا رفتاری- که شغل آن‌ها مشاهده و پیش‌گویی آینده است. آن‌ها روندها (trends) را بررسی می‌کنند و با مردم با گرایش‌های رفتاری متفاوت به گفت‌وگو می‌نشینند، نحوه تغییراتی را که در زندگی مردم ایجاد می‌شود، مطالعه می‌کنند و چرایی این تغییرات و مسیر آن‌ها را تحلیل می‌کنند.

آن‌ها- متخصصان آینده‌پژوهی- برای فهمیدن تأثیر اهرم‌های اقتصادی، اجتماعی و تکنولوژیک با نگاهی عمیق در صنایع مختلف به مطالعه می‌پردازند تا درک و شناخت درستی از نحوه شکل‌دهی تقاضای مشتریان از سوی این اهرم‌های سه‌گانه و تأثیری را که بر کسب‌وکارها می‌گذارند، داشته باشند.

سؤال اول می‌تواند این باشد که آیا آینده‌پژوهان واقعاً لازمه یک کسب‌وکار موفق هستند؟ با دانستن این که در تمام این سال‌ها، کمپانی‌های زیادی بدون آن‌ها فعالیت کرده و دوام آورده‌اند.

متأسفانه هر روز ارائه یک محصول جدید که بتواند موفق باشد، برای بنگاه‌های اقتصادی سخت و سخت‌تر می‌شود، چرا که در محیط کسب‌وکارهای امروزی، رشد بنگاه‌ها بسیار سریع شده است؛ به‌ویژه برای بنگاه‌های بالغ- منظور بنگاه‌هایی است که در چرخه عمر خود به مرحله بلوغ رسیده‌اند و دارای بدنه‌ای لخت شده‌اند- چرخه توسعه محصول بسیار طولانی است. چند ماه پیش یکی از اعضای تیم داخلی آینده‌پژوهی شرکت معظم فورد بیان کرده بود یک ایده ناب برای آن که به ساخت نمونه آزمایشی اولیه برسد، حدود سه سال زمان در این شرکت لازم دارد، یا در مورد شرکت Intel برای ساخت یک cheap جدید بین ۵ تا ۱۰ سال زمان مورد نیاز است. همه این‌ها در حالی است که start upها بسیار چابک‌تر عمل می‌کنند و البته که فضای ارائه محصولات هم بسیار

فضای کسب‌وکار به اندازه کافی متلاطم بود که بحران کووید ۱۹ هم از راه رسید. این پاندمی اثرات خود را بر تغییرات رفتاری مردم و محیط کسب‌وکارها گذاشته و با آرزوی برچیده شدنش، باز هم آثار ماندگاری از این پاندمی را تا سال‌ها با خود خواهیم داشت. مدت‌هاست که در مجامع مختلف این پرسش را می‌شنویم که برای آمادگی بیشتر در مواجهه با تغییرات محیط رقابتی کسب‌وکار چه تاکتیک‌ها و استراتژی‌هایی را باید اخذ کنیم؟ شاید فراتر از همه آن‌ها داشتن یک نگرش معین و پایدار در مواجهه با این تغییرات رفتاری در محیط پیرامون است و پیدا کردن مهارت موج‌سواری بر روندهای آینده‌نگرانه را باید درون سازمان‌ها نهادینه کرد. در این یادداشت که بر پایه شیوه executive brief- شیوه نگارش مبتنی بر تجربه با صراحت در بیان و اجرا- تدوین شده است، سعی داریم اصولی ساده را در پایدار ساختن نگرشی که از آن به عنوان آینده‌پژوهی در یافتن روندهای موفقیت در کسب‌وکار یاد می‌شود، بیان کنیم.

حتی در همین سال‌های اخیر نیز برای بنگاه‌های اقتصادی و صاحبان برندها بررسی رفتار مصرف‌کننده از نزدیک و چالش‌هایی که در زمان مصرف با آن مواجه می‌شود، کاری عجیب و با تردید شمرده می‌شد. استفاده از کارشناسان رفتارشناسی و مردم‌شناسی که برای مشاهده مردم و تحلیل رفتارهای فرهنگی آن‌ها تعلیم دیده‌اند، برای بنگاه‌های مادر که در چند حوزه فعال هستند، به‌ویژه در حوزه‌های کالای مصرفی، امروزه در دنیای کسب‌وکار بسیار متداول است.

در سال‌های اخیر، تیم‌ها و متخصصان آینده‌پژوهی (futurists) به عنوان یکی از ارکان تقویت‌کننده رهبری بنگاه‌های مشتری‌مداری نظیر P&G، جنرال موتورز، Intel و از این دست شمرده می‌شوند. متخصصان آینده‌پژوهی افرادی مستقل هستند- افرادی به دور از تعصب‌های

کسب و کار

دکتر امیر خطیبی

مربی حوزه کسب‌وکار

پرترافیک است. سطح انتظار مصرف کنندگان از محصولات جدید بالا رفته است و شرکت‌های ساختار شکن (اخلال‌گر/ disruptor) در صنایع مختلف با محصولات و خدمات دوخت‌دوخته خود برای مشتریانی که همه چیز را شخصی پسند کرده‌اند، با سرعتی بالا سهام ارزشمندتری پیدا می‌کنند.

آنچه از هم‌کلامی با فعالان کسب‌وکارها مشهود است، مواجهه بنگاه‌ها با موانعی است که از سوی مشتریان مدرن ایجاد شده است برای رقابت آن‌ها در گرفتن سهم از رفتار مصرف در این بازارها!

در یکی از گزارش‌های سال ۲۰۱۵ که در دسترس قرار گرفته است، شرکت فچیم Nielsen به دستاوردهای تأمل‌برانگیزی اشاره کرده است که نشان می‌دهد از میان ۲۰ هزار محصول جدیدی که از سال ۲۰۰۸ تا زمان جمع‌آوری اطلاعات این گزارش به بازار آمده‌اند، تنها ۷۴ محصول به اندازه کافی متمایز، ماندگار و مناسب بودند که بتوانند به عنوان محصول موفق نوآورانه دسته‌بندی شوند.

باید بپذیریم که ارائه کردن یک محصول جدید در بازار، کاری بسیار سخت است، اما قرار نیست شما روی محصولی که قرار است به‌زودی وارد بازار کنید، شرط‌بندی کنید، آن هم به بزرگی شهرت و موقعیت کسب‌وکارتان! حال یک سؤال چالشی مطرح کنیم؛ چرا بسیاری از بنگاه‌ها در ایران با افرادی که با تخصص تحلیل‌گر بازار یا آینده‌پژوه استخدام می‌کنند، در دوره زمانی کوتاهی قطع همکاری می‌کنند؟

اگر با مفهوم تفکر سیلویی آشنا باشید، می‌دانید که در سازمان‌ها و بنگاه‌هایی با این سبک فکری، همواره نزدیک کردن شکاف میان ذهنیت مشتری و برنامه‌های استراتژیک بنگاه، کاری محال است. در این سازمان‌ها گردش اطلاعات با کندی و نقص در انتشار و اطلاع‌رسانی همراه است. ساختار جزیره‌ای این سازمان‌ها و عدم شفافیت در شرح وظایف و مسئولیت هر شخص و واحد از دلایل دیگر شکل‌گیری ساختار تفکر سیلویی است.

برای آن‌که سازمان‌ها بتوانند از یافته‌های آینده‌پژوهان استفاده اجرایی کنند، باید دو عرصه ذکرشده ذهنیت مشتری و برنامه استراتژیک را به هم گره بزنند و با شفافیت بالا این دو عرصه را با هم هماهنگ کنند.

برای آن‌که روندهایی که شما برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار خود انتخاب می‌کنید، موجب هدر رفتن فرصت و سرمایه نشود، و البته هم‌چنان تیم آینده‌پژوهی شما مشغول به همکاری پرتیمی با شما باشند، ما سه استراتژی یا تاکتیک اجرایی را پیشنهاد می‌کنیم:

۱. یک زبان مشترک را برای تعامل میان حوزه‌های عملیاتی نهادینه کنید

یکی از دلایل شکاف میان دو حوزه ذهنیت مشتری و قالب فعالیت‌ها و نیازهای اعلام‌شده تیم بازاریابی با حوزه استراتژی، تفاوت در عدم یکسان بیان کردن شرح روزانه این فعالیت‌ها و نیازهاست. این تفاوت از شما به عنوان یک سرمایه‌گذار، مدیر ارشد، یا یک هدایت‌گر ارشد ایجاد می‌شود. زمانی که

با تیم‌های بازاریابی در جلسات به گفت‌وگو می‌نشینید، از چگونگی تحلیل رفتار مشتری در بخش‌های مختلف بازار می‌گویید و می‌شنوید و بر اساس نیاز مشتری اقدام به چالش برای ارائه ارزش پیشنهادی مشتری می‌کنید. اما در همان دوره در جلساتی که با تیم‌های برنامه‌ریزی استراتژیک و تجاری‌سازی دارید، مذاکرات شما به حوزه بازگشت سرمایه و از این دست هدایت می‌شود. می‌توانید با مطرح کردن موضوعات در یک جلسه هم‌اندیشی مشترک به این موضوع پی ببرید که افرادی در تیم شما هستند که ابهاماتی در مورد بخشی که شما در بازار هدف گرفته‌اید، دارند. در حالی که در جلسات حول محور شدت رقابت و بالا بردن ضریب نفوذ و اندازه فرصت‌های پیش رو صحبت می‌شود! بی‌تردید هر دو طرف، ایده‌های ذهن‌نوازی را مطرح می‌کنند، اما هیچ راه منسجمی وجود ندارد که بتوان به توفیق راه‌حل نهایی برای دستیابی به جایگاه موفق در بازار رقابتی و ارائه یک ارزش متناسب با ذهنیت مشتری و نیاز او، دل‌خوش کرد. این شیوه‌های نوآورانه در پاسخ به نیاز مشتریان می‌تواند یک چهارچوب باشد که دو عرصه (حوزه) ذکرشده را به هم متصل کند.

زمانی که شما بتوانید با ظرافت، چیدمان مجددی از روابط تیم‌ها داشته باشید و طراحان وظایف شغلی را با انجام‌دهندگان آن در راستای تبدیل دانسته‌های ذهنیت مشتری به استراتژی‌های قابل گفت‌وگو هماهنگ کنید، آن‌گاه تیم‌های کاری شما می‌توانند از پتانسیل‌های موجود در بازار و بازاریابی مجدد آن‌ها، دارایی‌های ارزشمندتری برای کسب‌وکارتان بسازند. نکته اساسی بسیار ساده است؛ داشتن یک ادبیات مشترک میان واحدهای مختلف کسب‌وکار موجب می‌شود همه این ارکان در یک صف برای موفقیت‌های بیشتر در ارائه محصولات جدید به بازار، همراه باشند.

۲. نقشه روندها و فرصت‌ها را برای دستیابی به موقعیت‌های مشخص داشته باشید

یکی از دلایل مهمی که موجب می‌شود شما روندهای تازه در حال شکل‌گیری را پوشش ندهید، نداشتن ارتباط مستقیم بین آن ترندها با نقشی است که محصول یا خدمت شما ایفا می‌کند. بیایید با مطرح کردن یک نمونه واقعی، نگاهی عمیق‌تر به این موضوع داشته باشیم. امروزه همه می‌دانیم که اینترنت اشیا (IoT) یک روند (Trend) قوی برای آینده نزدیک است. حال اگر شما تولیدکننده و فروشنده شکلات هستید، این چه ارتباطی با شما دارد؟ در حقیقت ارتباط زیادی دارد!

با هم پی‌گیر موضوع وسوسه‌انگیز شکلات شویم و این مورد را شرح دهیم. تا زمانی که شما شکلات‌های خود را مجهز به چیپ‌های اتصال به وای-فای نکنید و بر بستر یک پارچه‌سازی اطلاعات در اینترنت اشیا جاری نباشید، می‌توانید سناریوی پیش روی خود را این‌گونه تصور کنید که پلتفرم متصل به خانه هوشمند، در پیام‌اخطار یا اعلام موجودی شمارنده خود، لیست تنقلاتی را که باید تهیه شوند، اعلام می‌کند؛ حال این‌که شکلات شما در این لیست به عنوان محصول



حضور تیم‌های آینده‌پژوهی در حالی می‌تواند شمر ثمر باشد که روال جاری در بنگاه‌های ایرانی تغییر کند. با تفکر فعلی، عمر این افراد و تیم‌ها کوتاه و فاقد دستاورد قابل دفاعی است. در بنگاه‌ها باید مدیران ارشد، یک زبان مشترک با اهداف مشترک میان واحدها تعریف کنند تا بتوان گردش ایده‌های نوآورانه را تسهیل کرد. باید اطمینان حاصل کرد که یافته‌های آینده‌پژوهان در چهارچوب‌های طراحی شده می‌تواند به گوش ذی‌نفعان سازمان برسد و نزد افراد تصمیم‌گیرنده طنین‌انداز فرصت‌های پیش رو باشد



مهمی می‌کند. در واقع، این بنگاه‌ها برنامه‌ای را نوآورانه پیاده می‌کنند تا دست‌یابی به فرمول‌های موفقیت در کسب‌وکار را در تور وسیع‌تری صید کنند!

در مطالعه همه موارد موفق، به این موضوع مهم پی می‌بریم که بهترین برنامه‌های نوآوری در بطن خود یک شریک اصلی دارند؛ همه آن‌ها به گونه‌ای سازمان‌دهی شده‌اند که بتوانند از مسیری عبور کنند که به تیم‌های تجاری‌سازی برسند. در این سازمان‌ها، چهارچوب به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که اطمینان از اختصاص نیروی انسانی متبحر، منابع مالی کافی و پشتیبانی مناسب برای ایده‌های نوآورانه اتفاق بیفتد و ما طی زمان دقت‌رچه‌خاطرانی از ایده‌هایی را که قربانی کرده‌ایم، نداشته باشیم.

در همین سال‌های پیش رو، بی‌تردید تیم‌های آینده‌پژوهی هستند که برای بنگاه‌ها ارزش‌آفرینی می‌کنند، در حالی که بنگاه‌ها در کشمکش برای یافتن آن‌چه آینده پیش رو برای آن‌ها رقم خواهد زد، هستند. تیم‌های آینده‌پژوهی اگر به اندازه کافی فرصت مهارت‌پروری داشته باشند، به بنگاه‌ها و مشتریان، آن چیز و جایی را که می‌توانند منافع مشترک داشته باشند، نشان می‌دهند.

توجه داشته باشید که حضور تیم‌های آینده‌پژوهی در حالی می‌تواند مثمر ثمر باشد که روال جاری در بنگاه‌های ایرانی تغییر کند. با تفکر فعلی، عمر این افراد و تیم‌ها کوتاه و فاقد دستاورد قابل دفاعی است. در بنگاه‌ها باید مدیران ارشد، یک زبان مشترک با اهداف مشترک میان واحدها تعریف کنند تا بتوان گردش ایده‌های نوآورانه را تسهیل کرد. باید اطمینان حاصل کرد که یافته‌های آینده‌پژوهان در چهارچوب‌های طراحی‌شده می‌تواند به گوش ذی‌نفعان سازمان برسد و نزد افراد تصمیم‌گیرنده طنین‌انداز فرصت‌های پیش رو باشد. همین‌طور که یک نوزاد به مراقبت احتیاج دارد، باید برای مسیری که یک ایده نوآورانه تا مرحله تجاری‌سازی طی می‌کند نیز مراحل مراقبتی تعریف کرد.

با اجرای همین مراحل ساده، صاحبان کسب‌وکارها می‌توانند قولی نانوشته به موفقیت‌های پیش روی خود بدهند که دیگر روندهای موج در محیط رقابتی را نادیده نمی‌گیرند، چون نتوانسته‌اند آن‌ها را در اقیانوس کسب‌وکارشان تماشا کنند!

پذیرایی، میان‌وعده یا شکلات صبحانه منظور شود، بسته به گروه‌بندی محصول شماست.

موضوع مهم دیگر این است که شما برای رشد بازار خود ملزم به بهبود محصول یا نوآوری در آن نیستید و فرصت‌های رشد به گونه‌ای دیگر نیز در اختیار شما قرار می‌گیرند. روند اینترنت اشیا (IoT) می‌تواند فرصت سفارش‌گیری در لحظه را به شما بدهد. شرکت‌های تأمین‌کننده‌ای که به این پلتفرم‌های هوشمند متصل هستند، با دریافت پیام‌های کسری کالا به سرعت این گروه کالاها را تأمین می‌کنند. پس موضوع شما طراحی یک رابطه محکم با این شرکت‌ها و داشتن اولویت برای آن‌ها در همکاری فی‌مابین است.

آینده‌پژوهان همواره تلاش می‌کنند ذهنیت مشتریان را در موج روندهای در حال شکل‌گیری ببینند و چیزی که به بنگاه خود پیشنهاد می‌دهند، تا حدودی با صنعت حال حاضر آن بنگاه در تفاوت است. این را که صاحبان و مدیران ارشد یک بنگاه در مواجهه با یک روند یا یک فرصت برای راضی کردن مشتریان، چگونه واکنش نشان می‌دهند، جدا می‌کنیم و به این مهم توجه می‌کنیم که قرار دادن یک فرصت در چهارچوب کاری درست، الزامی است. آینده‌پژوهان کار درست را انجام می‌دهند و آن‌چه را مرتبط با فرصت‌های پیش رو و ذهنیت مشتریان است، در رادار بنگاه شناسایی می‌کنند و به چهارچوبی که شما برای دست‌یابی به موقعیت مورد نظر خود و بازار هدف مشتریانانتان تعیین کرده‌اید، انتقال می‌دهند.

۳. طراحی یک نقشه برای به اوج رساندن یک ایده نوآورانه در مسیر ایده تا عمل

در بسیاری از کسب‌وکارها تمرکز روی برقراری ارتباط در این دو حوزه است؛ ایده‌پردازی یا جمع‌آوری ایده‌ها. بنگاه‌ها مسیر گام به گامی را طراحی می‌کنند که در آن بتوانند ذهنیت مشتریان را جمع‌آوری کنند، آن‌ها را پرورش دهند و با اولویت‌بندی ایده‌ها، برای ایده‌ها امکان پیاده‌سازی در قالب کسب‌وکارهایی در محیط انکوباتوری را مهیا کنند، یعنی آن‌ها را در ابعاد کوچک و با تسلط بر همه ابعاد این کسب‌وکار، پیاده‌سازی کنند. از سویی دیگر، این دسته از بنگاه‌ها با ایجاد فضای مناسب و ارائه راه‌حل‌های توسعه مهارت به افراد نوآور، شرایط را برای خلق ایده‌های نوآورانه

آینده‌پژوهان همواره تلاش می‌کنند ذهنیت مشتریان را در موج روندهای در حال شکل‌گیری ببینند و چیزی که به بنگاه خود پیشنهاد می‌دهند، تا حدودی با صنعت حال حاضر آن بنگاه در تفاوت است. آینده‌پژوهان کار درست را انجام می‌دهند و آن‌چه را مرتبط با فرصت‌های پیش رو و ذهنیت مشتریان است، در رادار بنگاه شناسایی می‌کنند و به چهارچوبی که شما برای دست‌یابی به موقعیت مورد نظر خود و بازار هدف مشتریانانتان تعیین کرده‌اید، انتقال می‌دهند



در این بخش می‌خوانید

راه‌کارهایی برای غلبه بر استرس دوران کرونا
▶▶▶ **تمرین آرامش در حضور کرونا!**

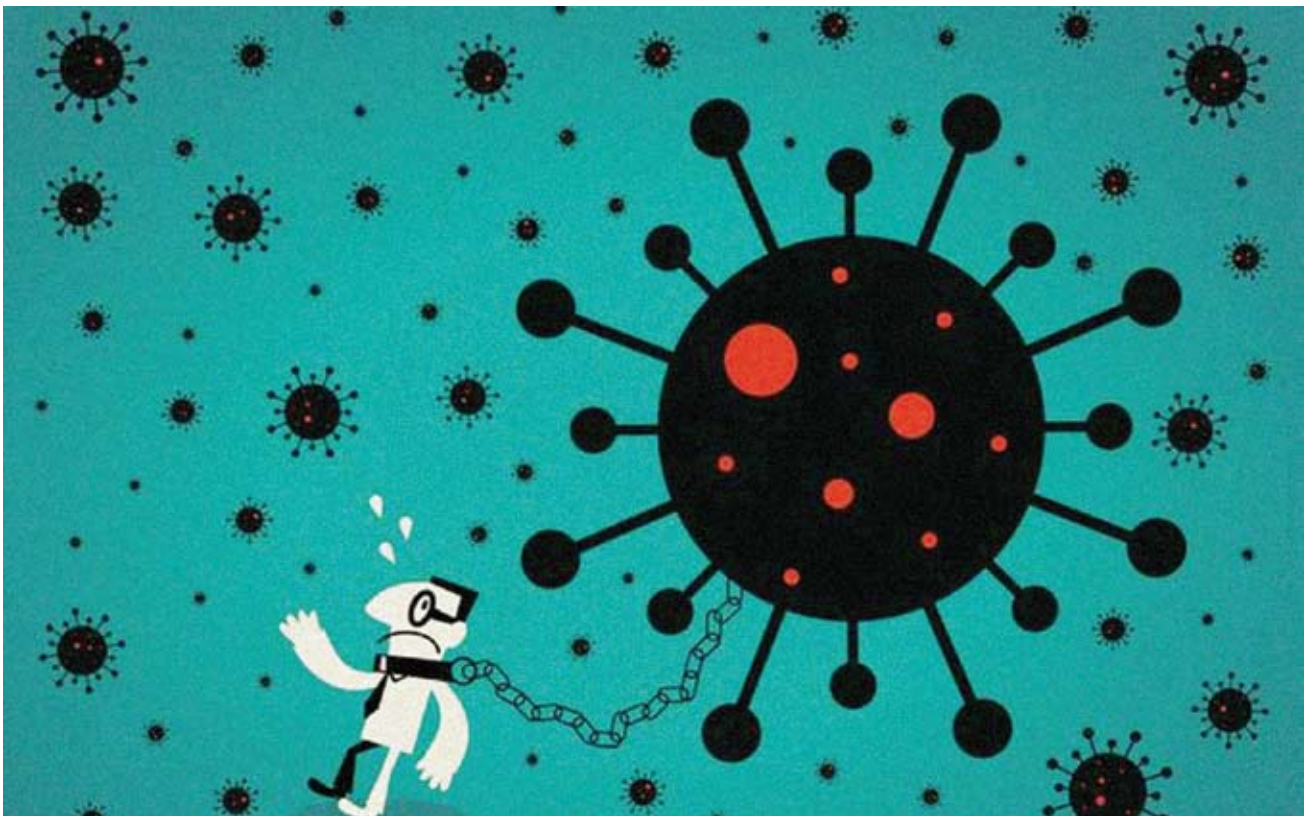
ارتباط میان توسعه‌یافتگی و موفقیت‌های ورزشی
▶▶▶ **شاخص‌های مدال‌آوری بیشتر در المپیک**

جدیدترین تبلیغات خلاق دنیا در تابستان ۲۰۲۱
▶▶▶ **تبلیغات بازاریابی زیر سایه بحران**

معرفی ۱۱ فیلم و سریال برای آشنایی بیشتر با استارت‌آپ‌ها
▶▶▶ **تاریک و روشن کسب‌وکارهای نوپا**

▶▶▶ **طنز | دونگ بالا می‌رفت و ماش نایاب می‌شد**

فرهنگ و جامعه



راه کارهایی برای غلبه بر استرس دوران کرونا

تمرین آرامش در حضور کرونا!

با دیگران در ارتباط باشید

حفظ روابط سالم با افرادی که به آن‌ها اعتماد داریم، برای سلامت روانی ما مهم است. همه ما باید با افرادی که برایمان عزیزند، اما به دلیل کرونا نمی‌توانیم به آن‌ها سر بزیم یا ببینیمشان، یا حتی دوستان قدیمی ارتباط داشته باشیم. روش‌های متفاوتی برای برقراری ارتباط به صورت آنلاین وجود دارد. شما می‌توانید هر هفته زمانی را برای ملاقات حضوری در فضای باز، صحبت تلفنی یا برقراری تماس ویدیو، یا حتی ارسال یک ویس ساده برنامه‌ریزی کنید. رسانه‌های اجتماعی یکی دیگر از راه‌های خوب برای برقراری ارتباط است، اما مطمئن شوید که به طور منظم از گوشی خود فاصله می‌گیرید و مدام از آن استفاده نمی‌کنید. اهمیت این موضوع را در پاراگراف‌های بعدی درک خواهید کرد.

در مورد نگرانی‌های خود صحبت کنید

شیوع کووید ۱۹ شباهتی به هر چیزی که قبلاً تجربه کرده‌ایم، ندارد و اگر احساس نگرانی، ترس یا درماندگی کرده‌اید، طبیعی است. به یاد داشته باشید اصلاح‌اشکالی ندارد که نگرانی‌های خود را با دوستان یا افراد مورد اعتماد خود در میان بگذارید، و انجام این کار ممکن است به آن‌ها نیز کمک کند تا خود را با حرف زدن خالی کنند. اگر نمی‌توانید با شخصی که می‌شناسید، صحبت کنید، یا اگر این کار کمکی به شما نمی‌کند، حداقل افکار خود را روی یک ورق کاغذ پیاده کنید تا خود را اندکی از تنش‌های درونی خلاص کنید.

تپش قلب، استرس، بی‌خوابی‌های شبانه و نگرانی‌هایی مانند کمبود واکسن و درگیر شدن عزیزان به کرونا، همه و همه از حالاتی است که اکثر ما طی پاندمی کرونا با آن مواجه شده‌ایم. کرونا نه تنها تأثیرات مخرب اقتصادی و اجتماعی داشته، بلکه در سطح فردی نیز زندگی افراد را تحت تأثیر قرار داده و آن‌ها را از بسیاری از مراودات اجتماعی و دیدار با نزدیک‌ترین‌هایشان محروم کرده و دوران نگران‌کننده‌ای را برای سلامت روان همه ما رقم زده است.

طبیعی است که با تغییر شرایط، ممکن است استرس داشته و عصبی باشید، یا از تغییر زندگی خود در آینده ناامید شوید. اما مهم است که به یاد داشته باشید که این احساس استرس و نگرانی مثبت است و با پایان یافتن این دوره و تکمیل روند واکسیناسیون، بسیاری از این احساسات نیز از بین خواهد رفت.

با این حال، واکنش افراد مختلف به استرس ناشی از کرونا متفاوت است و حتی ممکن است این استرس کاری کند که در محیط کار خود انگیزه نداشته باشید، یا شب‌ها دچار بی‌خوابی شوند. همان‌طور که عده زیادی از مردم برای مدیریت احساس و مراقبت از سلامت روان خود طی این دوران به روان‌شناس و مشاور مراجعه کردند. اما راه کارهای ساده‌ای نیز وجود دارد که شما می‌توانید آن‌ها را برای بهبود سلامت روان و جسم خود در دوران پاندمی‌هایی مانند کرونا به کار بگیرید.

زندگی

هدی رضایی

مراقب جسم خود باشید

سلامت جسمی ما تأثیر زیادی بر سلامت روانی ما دارد. اگر احساس خوبی در مورد جسممان نداریم، به راحتی می‌توانیم در الگوهای رفتاری ناسالم قرار بگیریم که در نهایت باعث بدتر شدن وضعیت ما می‌شود. سعی کنید وعده‌های غذایی مفید و به صورت متعادل بخورید، آب کافی بنوشید و به طور منظم ورزش کنید. از کشیدن سیگار یا مواد مخدر خودداری کنید و سعی کنید الکل زیاد مصرف نکنید.

اگر در خانه قرنطینه هستید و بیرون نمی‌روید، کار خوبی می‌کنید، اما حواستان باشد که زیاد نشستن هم می‌تواند بدن شما را کسل و روحیه‌تان را خسته کند. می‌توانید در حیاط یا پشت‌بام خود قدم بزنید. پیاده‌روی، دویدن یا دوچرخه‌سواری در فضای باز می‌تواند به بهبود روحیه شما کمک کند و ذهن شما را از استرس خالی کند. حتی می‌توانید یک تمرین ۱۰ دقیقه‌ای با ویدیوهای ورزش در منزل را امتحان کنید که نیاز به دستگاه ورزشی خاص و مکان خاصی ندارد و بدن شما را حسابی سرحال می‌آورد.

دنبال کردن اخبار منفی را محدود کنید

می‌دانیم که سخت است، چون این روزها تمام رسانه‌های اجتماعی و شبکه‌های تلویزیونی در مورد جدیدترین یافته‌های کرونا و واکسن و سویه‌های جدید و در نهایت در مورد میزان مرگ‌ومیر صحبت می‌کنند. در کنار این موارد فوت چهره‌ها و سلبریتی‌ها بر اثر کرونا را هم اضافه کنید تا حسابی حالتان از گشت و گذار در فضای مجازی گرفته شود. به همین دلیل بهتر است که خواندن چنین اخباری را محدود کنید و برای استفاده از شبکه‌های اجتماعی برنامه‌ریزی کنید و دست‌کم از منابع خبری معتبر برای آگاهی از اخبار کرونا استفاده کنید.

شما قادر درمان یا خبرنگار یک خبرگزاری نیستید که به طور مداوم نیاز به چک کردن اخبار داشته باشید. پس بهتر است بی‌خیال به‌روز بودن مداوم خودتان در مورد اخبار کرونا باشید. رسانه‌ها می‌توانند خود موجب اضطراب شما شوند. تنها به یک یا دو منبع معتبر اتکا کنید و اخبار بی‌ج‌ها و سایت‌های دیگر را محدود کنید. در عوض زمانی را که در شبکه‌های مجازی می‌گذرانید، به چک کردن صفحات حال‌خوب‌کن، گوش کردن موسیقی، مدیتیشن، خواندن کتاب و دیدن فیلم و سریال‌های جدید اختصاص دهید.

بر آنچه می‌توانید کنترل کنید، تمرکز کنید

طبیعی است که ما دوست داریم روی همه اتفاقات زندگی‌مان کنترل داشته باشیم. بنابراین در مواردی مانند پاندمی کرونا وقتی می‌خواهیم چیزهایی را کنترل کنیم که به طور ذاتی خارج از کنترل ما هستند، احساس اضطراب می‌کنیم. پرواضح است که این موارد دست ما نیست و کنترلی روی آن‌ها نداریم. البته که یک فرد عادی نمی‌تواند روند گسترش واکسیناسیون را مدیریت کند. ما نمی‌توانیم کنترل کنیم که آیا مدرسه کودک ما تعطیل می‌شود، یا یک کنفرانس کاری مهم لغو می‌شود، یا آیا پس‌اندازمان به دلیل نوسانات اقتصادی ناشی از کرونا تقریباً بی‌ارزش شده است.

بنابراین لازم است فقط روی چیزهایی که می‌توانیم آن‌ها را کنترل کنیم، تمرکز کنیم. در این بازه کارهایی که می‌توان انجام داد، این است که ماسک بزنیم، از روح و جسم خود محافظت کنیم، دستان خود را مرتب بشوییم و اقدامات احتیاطی را انجام دهیم و در اولین فرصت نسبت به واکسینه شدن اقدام کنیم. ما می‌توانیم شانس سالم ماندن در این دوران را به خود هدیه دهیم.

دیگر اقدامات احتیاطی در این خصوص شامل قرنطینه و ماندن در خانه، اینترنتی کردن خریدها، رفتن به محل کار و استفاده نکردن از سرویس‌های حمل‌ونقل عمومی به جهت قطع زنجیره گسترش ویروس کرونا و انجام کارها به صورت دورکاری، تشویق دیگران به واکسینه شدن و... است که می‌توان برای عبور از این مرحله انجام داد.

استراحت کنید و خوب بخوابید

در کنار تغذیه، استراحت و ساعات خواب کافی یکی از مواردی است که برای دور کردن استرس ناشی از کرونا در این دوران باید انجام دهید. شاید همین افکار مخرب شبانه موجب شود که نتوانید خواب راحتی داشته باشید، اما سعی کنید سر ساعت خاصی هر شب وارد رختخواب شوید و عادت استفاده از موبایل پیش از خوابیدن را کنار بگذارید. نور آبی موبایل می‌تواند مخل خواب آرام شبانه شما شود. پس مراقب خواب خود باشید. خواب باکیفیت تفاوت زیادی در احساسات ما از نظر روحی و جسمی ایجاد می‌کند، بنابراین مهم است که به اندازه کافی بخوابیم. سعی کنید الگوهای خواب منظم و بهداشت خواب، مانند اجتناب از زل زدن به صفحه نمایش لپ‌تاپ و موبایل قبل از خواب، کاهش مصرف کافئین و ایجاد محیطی آرام را رعایت کنید.

مطالعات متعدد نشان داده است که یک خواب خوب شبانه می‌تواند سیستم ایمنی بدن شما را تقویت کرده و از بیماری شما جلوگیری کند. کیفیت خواب به بهبود خلق‌وخو کمک می‌کند و می‌تواند اضطراب شما را کاهش دهد. اگر خوب نمی‌خوابید، از یک متخصص خواب کمک بگیرید.

کارهایی را که از آن‌ها لذت می‌برید، انجام دهید

احساس نگرانی، اضطراب یا استرس ممکن است مانع از انجام کارهایی شود که معمولاً قبلاً از آن‌ها لذت می‌بردیم، اما تمرکز بر سرگرمی مورد علاقه، آرامش خواندن یک کتاب، یا برقراری یک ارتباط آنلاین با دیگران می‌تواند به آرام‌سازی افکار و احساسات مضطرب‌کننده کمک کند.

اگر هیچ سرگرمی برای انجام دادن ندارید، سعی کنید چیز جدیدی را امتحان کنید. تعداد زیادی آموزش و دوره رایگان به صورت آنلاین وجود دارد که می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید؛ از آشپزی و یادگیری یک غذای جدید تا آموزش‌های فنی مانند گذراندن آنلاین یک دوره تخصصی یا یک زبان جدید. سعی کنید در دوران کرونا به خود سخت‌گیرید و با راه کارهایی که گفته شد، میزان استرس خود و دیگران را کاهش دهید. شک نکنید که با کمک به خود و عزیزانتان به سلامت از این مرحله عبور خواهیم کرد و برای گذراندن روزهایی شاد و پرآرامش دوباره کنار هم خواهیم بود.

کنار تغذیه، استراحت و ساعات خواب کافی یکی از مواردی است که برای دور کردن استرس ناشی از کرونا در این دوران باید انجام دهید. شاید همین افکار مخرب شبانه موجب شود که نتوانید خواب راحتی داشته باشید، اما سعی کنید سر ساعت خاصی هر شب وارد رختخواب شوید و عادت استفاده از موبایل پیش از خوابیدن را کنار بگذارید. نور آبی موبایل می‌تواند مخل خواب آرام شبانه شما شود



ارتباط میان توسعه یافتگی و موفقیت‌های ورزشی

شاخص‌های مدال آوری بیشتر در المپیک

دور برویم. برای مثال همین نمایندگان کشور ما در رشته‌هایی مانند تیراندازی حتی از امکانات بدوی تمرین محروم بودند و برخی از آن‌ها در خانه تمرین می‌کردند. طبیعتاً نمی‌توان انتظار کسب مدال در این رشته‌ها را در مقایسه با کشورهایی که امکانات تمام و کمال برای ورزشکاران خود فراهم می‌کنند، داشت. کشورهای پیشرفته هزینه‌ها و سرمایه زیادی برای موفقیت ورزشکاران خود در المپیک کنار می‌گذارند و بسیاری از آن‌ها جو و شرایط مسابقه را برای ورزشکاران خود شبیه‌سازی می‌کنند تا درصد و احتمال موفقیت او را در المپیک بالا ببرند. اهمیت به ورزش در جامعه مهم است. این مهم بودن برنامه بودجه را تحت تأثیر قرار می‌دهد و دولت برای موفقیت ورزشکاران، امکانات ورزشی، منابع و سرمایه کنار می‌گذارد.

مربیان با تجربه و خلاق

موفقیت ورزشکاران آمریکایی و بردن مدال طلا برای رشته‌هایی چون شنا، گلف و... علاوه بر استعداد بازیکنان به تجربه و خلاقیت مربیان نیز برمی‌گردد. مربیان کشورهایی که از نظر اقتصادی پیشرفته‌تر هستند، دستشان برای استفاده از امکانات ورزشی و دادن رژیم‌های غذایی غنی به ورزشکاران بازتر و ایده‌ها و فکرهای علمی‌تر دارند که پشت آن‌ها تحقیق و تجربه وجود دارد. در چنین فضایی عجیب نیست که ورزشکاران کشورهایی چون آمریکا و بریتانیا، چین،

پس از پایان یافتن هر دوره المپیک رده‌بندی کشورهای آن که بیشترین مدال را کسب کرده‌اند، منتشر می‌شود. اگر نگاهی به این لیست بیندازید، همواره کشورهای با اقتصاد قوی مانند آمریکا، بریتانیا، چین و روسیه را می‌بینیم که کاروان ورزشی آن‌ها بیشترین مدال‌ها را در المپیک کسب کرده‌اند. این موضوع ارتباط میان قدرت اقتصادی و کسب مدال‌های بیشتر در المپیک را پررنگ می‌کند. در المپیک ۲۰۲۰ نیز بیشتر کشورهای مدال‌آور به ترتیب آمریکا با ۱۱۳ مدال، چین با ۸۸ مدال و ژاپن میزبان با ۵۸ مدال و در المپیک ۲۰۱۶ باز هم آمریکا با ۱۲۱ مدال در رتبه اول، بریتانیا با ۶۷ مدال در رتبه دوم و چین با ۷۰ مدال در رتبه سوم قرار دارند. مطالعات مختلف نشان داده‌اند که موفقیت‌ها یا شکست‌های ورزشی نتیجه چند عامل، از جمله منابع مالی و اجتماعی و جمعیت یک کشور هستند. در تجزیه تحلیل‌های آماری و نتیجه‌گیری‌های اقتصادی از ارتباط میان موفقیت در ورزش و متغیرهایی از جمله درآمد سرانه، جمعیت، دسترسی ورزشکار به امکانات بیشتر و منابع فرهنگی و اجتماعی، مزیت میزبانی و... استفاده می‌کنند.

دسترسی به امکانات بیشتر

همه ورزشکاران در کشورهای مختلف دسترسی یکسانی به مربیان، ورزش‌های رقابتی و امکانات ورزشی ندارند. چرا راه

اقتصاد

ژاپن، روسیه و استرالیا در المپیک توکیو به مدال‌های بیشتری رسیدند و آمریکا قهرمان المپیک امسال شد.

البته تأثیر مربیان خلاق را در موفقیت کشورهایی که برای اولین بار به مدال طلا رسیدند، نمی‌توان نادیده گرفت. برای مثال، امسال یک سال استثنایی برای فیلیپین بود و نماینده زن این کشور در وزن ۵۵ کیلوگرم وزنه‌برداری اولین مدال طلای کشور خود را به دست آورد. او این کار را با کمک مربیانش Gao Kaiwen از چین و Julius Naranjo از گوام انجام داد. هم‌چنین کشور فیجی به لطف مربی باتجربه خود گرت بابر از ولز توانست در مسابقات راگی هفت نفره مردان طلایی شود. بهره‌گیری کشورها از مربیان سطح بالا موجب می‌شود استعدادها بهتر پرورش پیدا کنند و چنین رقبای غیرمنتظره‌ای نیز به سطح جدیدی از موفقیت برسند.

امتیاز میزبانی

معمولاً میزبان‌ها همواره از امتیاز میزبانی کشور خود بهره‌مندند و جایگاه خوبی در رنکینگ کسب مدال‌ها به دست می‌آورند. به کشور میزبان اجازه داده می‌شود که در تمامی رویدادها شرکت کند و علاوه بر این، رسانه‌ها توجه بیشتری به ورزشکاران میزبان می‌کنند. به نظر می‌رسد کشورهایی که میزبان هستند، نسبت به بازی‌های دوره قبل موفق‌ترند. این اتفاق امسال در مورد ژاپن نیز افتاد و کشور ژاپن با ۲۷ طلا، ۱۴ نقره، ۱۷ برنز که در مجموع ۵۸ مدال را شامل می‌شد، رتبه سوم بیشترین مدال‌های المپیک را از آن خود کرد. این اتفاق در المپیک ۲۰۱۲ لندن نیز تکرار شد و بریتانیا با کسب ۶۵ مدال جزو سه کشور برتر کسب بیشترین مدال‌های المپیک بود. چین نیز در المپیک ۲۰۰۸ از امتیاز میزبانی خود استفاده کرد و با کسب رتبه اول مدال‌آوران با ۴۸ مدال طلا توانست قهرمان المپیک ۲۰۰۸ شود.

وضعیت اقتصادی بهتر

اکثر پژوهش‌های مربوط به کامیابی المپیکی به نمونه‌های موفق همچون نروژ، هلند، کانادا، استرالیا و بریتانیا پرداخته‌اند. دنیل رایش در کتاب خود به نام «موفقیت و شکست کشورها در بازی‌های المپیک» می‌گوید: این کشورها علاوه بر موفقیت در بازی‌های المپیک، دو وجه اشتراک دیگر دارند؛ همگی برخوردار از دموکراسی و متکی بر اقتصادهای بازاری توسعه‌یافته‌اند. در المپیک ۲۰۱۲ لندن ۸۵ کشور (۴۱،۵ درصد از کل کشورهای شرکت‌کننده) به مدال دست یافتند. کشورهای پیشرفته اقتصادی در ورزش حرفه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنند و وجود بهترین لیگ‌های فوتبال و بسکتبال و... در این کشورها تأییدی بر این مدعاست.

اقتدارگرایی کشورها

او ادامه می‌دهد: باین حال، باید گفت که کشورهای گوناگون در شرایط متفاوتی در المپیک کامیاب می‌شوند. در جوامع غربی، هر فرد آزاد است که هر ورزشی را برگزیند، اما در کشورهای اقتدارگراتری مثل چین به کودکان فشار می‌آورند که بر اساس ویژگی‌های خود به ورزش‌های خاصی بپردازند. در نروژ، تشخیص استعداد کودکان کوچک‌تر از ۱۳ سال ممنوع است و قوانین موجود اجازه نمی‌دهد که کودکان از سن بسیار کم در ورزشی خاص تخصص یابند. برعکس، در چین کودکان ورزشکار در ۱۰ سالگی از خانواده جدا می‌شوند تا در آکادمی‌های ورزشی تخصصی زندگی کنند.

تعداد ورزشکاران شرکت‌کننده

یکی دیگر از شاخص‌ها را می‌توان تعداد نمایندگان هر کشور دانست. طبیعتاً کشورهایی مانند آمریکا، روسیه و چین که ورزشکاران بیشتری را راهی المپیک می‌کنند، احتمال مدال گرفتن آن‌ها نیز بالاتر می‌رود. یکی از پژوهش‌گران «مؤسسه علوم اجتماعی کمی» دانشگاه هاروارد می‌گوید شاید بتوان کامیابی و ناکامی کشورها را صرفاً با سنجش تعداد ورزشکاران کشور در ورزشی خاص ارزیابی کرد.

پرورش استعداد ورزشکاران در سایه محیط پیرامون

در این میان، نمی‌توان موفقیت انفرادی و استعداد ورزشکار را نادیده گرفت. البته درست است که کسب طلای چند دوره مایکل فلیس و موفقیت چشم‌گیر او در چند دوره المپیک ناشی از استعداد بی‌نظیر اوست، اما می‌توان موفقیت‌های او را ثمره محیطی دانست که استعدادهایش را به‌موقع تشخیص و پرورش داده است. هم‌چنین حمایت کشور و پاداش‌های مالی و غیرمالی ورزشکاران در مضاعف شدن تلاش آن‌ها برای کسب مدال و تشویقشان به قهرمان شدن بسیار اهمیت دارد. رایش می‌گوید در لبنان ورزشکاران فراوانی را می‌بینم که مستعد و مشتاق‌اند، اما هیچ‌یک به قله‌های ورزش جهان صعود نمی‌کنند. برای مثال، یکی از دانشجویان دانشگاه آمریکایی بیروت در مسابقه‌های تنیس روی میز زنان در المپیک ۲۰۱۲ لندن شرکت کرد. چون دولت لبنان به ورزشکاران کمک نمی‌کند، پدر این ورزشکار مجبور بود که هر تابستان مخارج تمرین دخترش را با یک مربی چینی بپردازد. اگر این دانشجوی بسیار مستعد در کشوری با برنامه‌ریزی راهبردی برای موفقیت در المپیک بزرگ شده بود، احتمال موفقیتش در بازی‌های المپیک به‌شدت افزایش می‌یافت.

شاخص توسعه‌یافتگی و تولید ناخالص داخلی

بررسی شاخص توسعه‌یافتگی کشورها طی دوره بازی‌های المپیک نشان می‌دهد که تمام کشورهای با توسعه بالا و اکثر کشورهای با توسعه میانی کشورهای موفق در تمام دوره‌های مورد بررسی بوده‌اند و در بیشتر دوره‌های المپیک مدال کسب کرده‌اند. درحالی‌که اکثر کشورهای با توسعه پایین حتی در یک دوره موفقیت ورزشی را از آن خود نکرده‌اند. برای مثال، چین از نظر اقتصادی از هند قوی‌تر است و تولید ناخالص داخلی بیشتری دارد و با این‌که هر دو کشور جمعیت زیادی دارند، اما چین عملکرد بهتری در المپیک از خود بر جای گذاشته است.

پرجمعیت‌تر بودن کشورها ملاک است؟

در دوران اخیر، آمریکا و چین موفق‌ترین کشورها در المپیک بوده‌اند. بنابراین، آیا می‌توان گفت که کشورهای پرجمعیت‌تر مانند روسیه و چین از کشورهای کم‌جمعیت‌تر در المپیک موفق‌ترند؟ جمعیت زیاد پتانسیل قهرمانی را افزایش می‌دهد. شاید بتوان این معیار را در مواردی لحاظ کرد، اما استثنائاتی نیز وجود دارد. برای مثال، هند نیز یکی از پرجمعیت‌ترین کشورهای دنیاست، اما چرا نسبت به چین عملکرد آن‌چنان ضعیفی دارد که در المپیک ۲۰۱۶ ریو تنها با کسب ۲ مدال به رتبه ۶۷ در رنکینگ رسید و در المپیک‌ها معمولاً ناکام است. باین حال، دیگر کشورهای با بیشترین مدال مانند روسیه اکثراً در زمره پرجمعیت‌ترین کشورهای دنیا بودند.

در المپیک ۲۰۱۲ لندن ۸۵ کشور (۴۱،۵ درصد از کل کشورهای شرکت‌کننده) به مدال دست یافتند. کشورهای پیشرفته اقتصادی در ورزش حرفه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنند و وجود بهترین لیگ‌های فوتبال و بسکتبال و... در این کشورها تأییدی بر این مدعاست

جدیدترین تبلیغات خلاق دنیا در تابستان ۲۰۲۱

تبلیغات بازاریابی زیر سایه بحران

تبلیغات چایی و ویدیویی تابستان ۲۰۲۱ بیشتر حول مسائل زیست‌محیطی مختلف، از آتش‌سوزی گسترده جنگل‌ها و آلودگی‌های دریایی تا فاصله‌گیری اجتماعی به دلیل کرونا و تشویق به واکسیناسیون و... بود. هم‌چنین رستوران‌ها نیز فعال‌تر از همیشه مشتریان خود را ترغیب به استفاده از خدمات خود در مناطق واکسینه‌شده کردند. در ادامه تعدادی از این آگهی‌ها را با هم مرور خواهیم کرد.

از شما متشکریم!

شیوع کرونا زندگی همه ما را پیچیده کرده است. مبارزه با ویروس کرونا و بازگشت به زندگی عادی تنها از طریق اجرای سیاست‌ها و مقررات منسجم دولت‌ها و مهم‌تر از همه واکسیناسیون امکان‌پذیر است. اما روند واکسیناسیون در برخی از کشورها مانند گرجستان به کندی پیش می‌رود. برخی از مردم از انجام واکسیناسیون امتناع می‌کنند، به همین دلیل کلینیک Eves طی آگهی تبلیغاتی از همه افرادی که وظیفه اجتماعی خود را در این راستا انجام داده‌اند و واکسینه شده‌اند، تشکر کرده است. آن‌ها بیان کردند ما از همه افرادی که وظیفه خود را انجام داده و در ایجاد آینده‌ای زود هنگام برای بازگشت به زندگی عادی مشارکت کردند، تشکر می‌کنیم. در این آگهی نشان واکسن مشابه با یک درجه نظامی حک شده روی بازوی فرد و عبارت برجسته متشکریم دیده می‌شود.



بستنی با طعم نفت!

یک روز آفتابی است و شما در امتداد ساحل قدم می‌زنید و چشمتان به دکه بستنی‌فروشی می‌افتد. به نظرتان چه رنگ بستنی در انتظارتان است؟ سبز لیمویی؟ بستنی قرمز تمشکی؟ خیر. امروز بستنی شما سیاه خواهد بود! معمولاً مشتریان با دیدن رنگ، طعم آن را پیش خودشان حدس می‌زنند و هنگام انتخاب بستنی معمولاً رنگ و طعم آن از هم جدا نمی‌شود. این بستنی‌های سیاه از سوی شرکت Pepita برای حمایت از کمپین مؤسسه Surfrider علیه PEP۱۱ ایجاد شد، یعنی مجوز حفاری دریایی نفت و گاز که تنها ۵۰ کیلومتر از ساحل سیدنی فاصله دارد.

به عقیده این شرکت، بستنی سیاه یک شوک بصری است که قصد دارد مردم را در مورد موضوعی که خط ساحلی و شیوه زندگی آن‌ها را در معرض خطر قرار می‌دهد، آگاه کند. pepita مواد اولیه این بستنی را تازه و خوش‌مزه انتخاب کرده، اما رنگ سیاه آن مشتریان را واقعاً متعجب می‌کند و شاید رنگ نفت را برایشان یادآور شود. طیف وسیعی از بستنی‌های سیاه در پوسترهای مختلف برای حمایت از این کمپین ایجاد شد. این طعم‌ها در ماه‌های گرم اوت، سپتامبر و اکتبر ۲۰۲۱ برای جلب توجه مردم به تهدیدات علیه محیط زیست و تشویق مردم به امضای طومار آن‌لاین STOP PEP۱۱ ارائه می‌شود.





برای تغییر، تیک بزنید

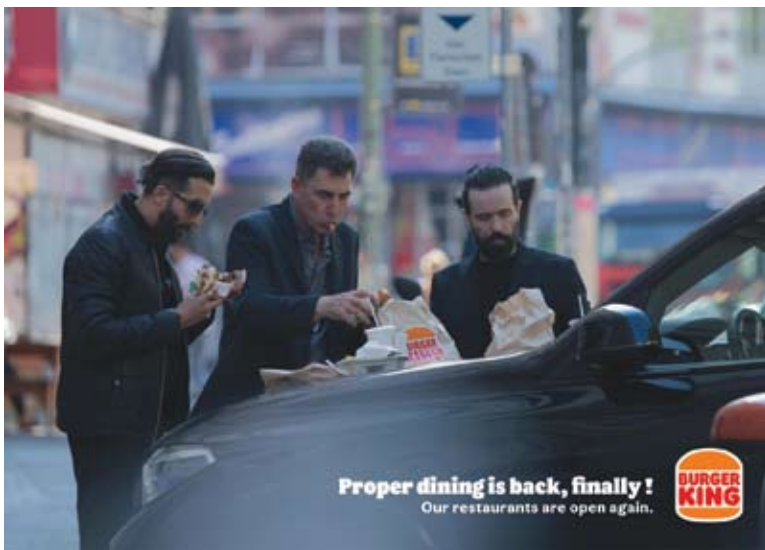
روزنامه Voice که از سال ۱۹۸۲ در حال فعالیت است، تنها روزنامه هفتگی وابسته به سیاه‌پوستان است که در انگلیس فعالیت می‌کند. دفتر این روزنامه در لندن است و هر پنج‌شنبه منتشر می‌شود. این روزنامه کمپین جدیدی برای تقویت و تکمیل پروژه مربوط به زندگی سیاه‌پوستان و اولین تحقیق جامع ملی در مورد تجربه زندگی سیاهان بریتانیا را راه انداخته که با همکاری دانشگاه کمبریج و گروه مشاوران I-Cubed و آژانس تبلیغاتی ساعتی ایجاد شده است.

هزاران نفر در سراسر انگلستان به عنوان بخشی از جنبش Black lives matter برای گرفتن حق سیاه‌پوستان به خیابان‌ها آمدند. به عقیده روزنامه Voice و دانشگاه کمبریج علی‌رغم این اعتراضات، هنوز دولت‌ها سیاست‌های مربوط را برای ایجاد تغییرات معنی‌دار برای جوامع سیاه‌پوست اجرایی نکرده‌اند. به همین دلیل با در نظر گرفتن این موضوع و با توجه به این که بریتانیایی‌های سیاه‌پوست عمدتاً در بسیاری از جنبه‌های زندگی خود در این کشور نماینده‌ای ندارند، آن‌ها برای توسعه پروژه «صدای سیاه‌پوستان بریتانیایی» با هدف درک بهتر تجربه زندگی سیاهان این کشور و تأثیر آن‌ها بر تغییر در زمینه‌های کلیدی گرد هم آمدند.

به منظور تشویق سیاه‌پوستان بریتانیایی برای تکمیل نظرسنجی، روزنامه voice با همکاری آژانس ساعتی یک کمپین جدید تأثیرگذار با عنوان «برای تغییر، تیک بزنید» را توسعه داده‌اند. در صحبت با سیاه‌پوستان از طیف گسترده‌ای از زمینه‌ها مشخص شد که اکثر شرکت‌کنندگان احساس مثبت در مورد ایجاد تغییر و همچنین تمایل به اقدام جمعی بیشتری دارند. در این تبلیغ صاحبان بیزنس‌ها، معلمان و مدیران سیاه‌پوست... تشویق به شرکت در این حرکت را با نشان دادن دست به شکل تیک انجام می‌دهند و امیدوارند با اقدامات جمعی بتوانند در زندگی سیاهان تغییری ایجاد کنند.

روش خلق غذا خوردن در خیابان

به دلیل شیوع کرونا، برگر کینگ مجبور شد رستوران‌های سرپوشیده خود را تعطیل کند و تنها غذا را به صورت بیرون‌بر به مشتریان ارائه دهد تا از تجمع آن‌ها جلوگیری کند. بنابراین مشتریان مجبور بودند راه‌های خلاقانه برای لذت بردن از غذایشان پیاده کنند. برخی غذای خود را روی کاپوت ماشین قرار دادند و برخی دیگر روی میله‌های کنار خیابان نشستند و غذا خوردند. برگر کینگ این لحظات را ثبت کرده و با کمک آن کمپینی برای بازگشایی مجدد رستوران‌هایش پس از قرنطینه ایجاد کرده است. این برند در کمپین خود به مشتریان اطلاع داده که رستوران‌ها مجدداً باز شده و همه را دعوت کرده تا دوباره در مکانی درست غذا بخورند. این تبلیغات در تابلوهای تبلیغاتی در برلین، هامبورگ و فرانکفورت راه‌اندازی شد و سپس به شبکه‌های اجتماعی گسترش یافت.



Your future seafood meal!

By 2050, there will be more plastic than fish in the world's oceans.



At least 8 million tons of plastic end up in our oceans every year, and make up 80% of all marine debris from surface waters to deep-sea sediments. Marine species ingest or are entangled by plastic debris, which causes severe injuries and deaths.

خوردن پلاستیک به جای ماهی در آینده‌ای نزدیک!

آگهی زیست‌محیطی بعدی مرتبط با آژانس Moneim است که در آن در مورد عواقب زباله‌های دریایی هشدار می‌دهد. سالانه حداقل هشت میلیون تن پلاستیک به اقیانوس‌های ما می‌ریزد و ۸۰ درصد از کل زباله‌های دریایی از آب‌های سطحی تا رسوبات عمیق دریایی را تشکیل می‌دهد. گونه‌های دریایی این زباله‌ها را می‌بلعند، یا درگیر نخاله‌های پلاستیکی می‌شوند که باعث صدمات شدید و مرگ آن‌ها می‌شود.

شعار روی این پوستر با خط برجسته این موضوع را هشدار داده و نوشته: غذای دریایی آینده شما! تا سال ۲۰۵۰ بیشتر از ماهی، در اقیانوس‌های سراسر جهان پلاستیک وجود خواهد داشت. و تصویری متأثرکننده از غذاهای دریایی کنسروی که داخل آن به جای ماهی، پلاستیک وجود دارد.



جایزه‌ای به سبک کندی کرانش

اورکلا یک هلدینگ نوژی است که مالک چندین برند در زمینه کالاهای مصرفی و سرمایه‌گذاری در صنایعی چون تولید مواد غذایی و... است. این برند در جدیدترین تبلیغات خود مشتریان بیش از ۱۰ سال را هدف قرار داده و در پی کسب اطمینان از این موضوع است که آن‌ها محصول جدید را در فروشگاه تشخیص دهند. آن‌ها بازی‌ای به سبک بازی معروف کندی کرانش ایجاد کردند که در آن مشتریان مجبور بودند آیتم‌های مختلف را آن‌قدر با هم عوض کنند تا آیتم‌های مشابه با هم در یک راستا قرار گیرند و در نهایت برنده جوایز این کمپین شوند. این کمپین گیمیفیکیشن با توجه به ماهیت خود می‌تواند کودکان و نوجوانان بسیاری را درگیر کند. تبلیغات دیجیتال اورکلا کار گروه Adact کشور استونی است.

کرد، چراکه بیش از ۱.۷ میلیون نفری که بزرگداشت آن‌ها از سوی کمیسیون برگزار می‌شود، اطلاعات دقیق و آدرس دقیقی از شهادت موجود نیست. برای پی‌گیری این موضوع تیم مجبور به ایجاد یک پایگاه داده و فیلترسازی آن‌ها و پرس‌وجو از تیم گوگل مپس برای ایجاد کدهای پستی بود که می‌توانستند طول و عرض جغرافیایی دقیق را محاسبه و جلوی ساختمان‌ها پین کنند.

این تیم هم‌چنین برای بازاریابی دهان به دهان و به حداکثر رساندن مشارکت در این طرح، کارت پستال‌هایی حاوی اطلاعات کمپین و تصاویر افرادی را که در این جنگ‌ها شهید شدند، برای ساکنان این خیابان‌ها ارسال می‌کند که حاوی دست‌نوشته و تصاویر افراد کشته‌شده در جنگ است. این کمپین برای هدایت بازدید به وبسایت CWGC است و مردم را ترغیب می‌کند که بدانند چه کسانی پیش از آن‌ها در این خیابان‌ها زندگی کرده‌اند و در هفته گورهای جنگ برگزار شده است.



هفته گورهای جنگ

کمیسیون گورهای جنگ مشترک‌المنافع (CWGC) در حال لانچ یک کمپین جدید است که از مردم دعوت می‌کند در مورد افراد محلی منطقه خود که در دو جنگ جهانی کشته شده‌اند، اطلاعات کسب کنند. این کمپین که با مشارکت M&C Saatchi ساخته شده است، در آستانه هفته گورهای جنگ (۲۱ تا ۲۸ می) آغاز می‌شود.

به مناسبت این هفته، یک کمپین اطلاع‌رسانی برای برجسته کردن امور این کمیسیون چه در انگلیس و چه در سطح جهانی با ترمز روی یک ابزار کار آن‌لاین از سوی کمپانی M&C Saatchi ایجاد شده که به افراد امکان می‌دهد با کد پستی خود جست‌وجو کنند که چه کسانی در منطقه محل زندگی آن‌ها در جنگ‌های اول و دوم کشته شده‌اند.

این سرویس به افراد امکان می‌دهد نزدیک‌ترین شهید منطقه خود و محل شهادت‌ش را در google street view مشاهده کنند و در مورد آن فرد و گذشته‌اش بیشتر بخوانند و برای او نماد ادای احترام بفرستند. ساخت این سرویس یک چالش فنی عظیم برای فناوری ساعتچی ایجاد





معرفی ۱۱ فیلم و سریال برای آشنایی بیشتر با استارت‌آپ‌ها

تاریک و روشن کسب‌وکارهای نوپا

داغ داد و گستره جغرافیایی آن را هم از کالیفرنیا آمریکا فراتر برد. استارت‌آپ‌ها در ایران هم بیش از یک دهه است که فعالیت خود را آغاز کرده‌اند و با فرازونشیب‌های فراوانی مسیر خود را ادامه می‌دهند، که در بسیاری موارد به موفقیت‌هایی خیره‌کننده هم منجر شده است. به همین مناسبت در ادامه ۱۱ فیلم و سریال را با هم بررسی می‌کنیم که در صورت تماشای آن‌ها با استارت‌آپ‌ها از چند جنبه بیشتر آشنا می‌شویم؛ تاریخچه، سختی‌ها، تلاش‌ها، تصمیم‌های اشتباه و فریب‌کاری‌ها.

طی دو تا چهار دهه اخیر نوعی از مدیریت و راه‌اندازی کسب‌وکار همراه با انقلاب‌های مداوم در عرصه فناوری منجر به ایجاد اصطلاح یا واژه‌ای شد که امروز به گوش همه ما آشناست؛ استارت‌آپ. ریشه این الگو از یک سو به لحاظ جذب سرمایه اقتصادی خطرپذیر به دهه ۵۰ قرن میلادی بازمی‌گردد و از سوی دیگر، با رقابت بین اپل و مایکروسافت و آی‌بی‌ام و شرکت‌های امثال آن‌ها در دهه ۷۰ و ۸۰ و ۹۰ در قرن ۲۱ هم نام‌هایی نظیر فیس‌بوک، آمازون، تسلا و علی‌بابا رونق بسیار بیشتری به این بازار



توقف و آتش گرفتن (۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷)

هسته مرکزی این داستان با روایت جذاب درگیری شرکت کاردیف الکتریک با گولی به نام بیگ بلو روبه‌رو می‌شویم. در فصول پایانی سریال هم با داستان ایجاد یک کمپانی بازی کامپیوتری که فضای چت‌روم هم ایجاد کرده است، همراه می‌شویم که برای لو ندادن قصه سریال، نام موسس و خود کمپانی را بهتر است ندانید. تنها بهتر است بدانید این کمپانی یکی از اولین نمونه‌های خدمات دایال آپ یا همان اینترنت تلفنی است که تقریباً ۱۵ تا ۲۰ سال پیش در ایران هم با آن‌ها روبه‌رو بودیم.

عنوان این سریال مربوط به نوعی باگ در برنامه‌نویسی کامپیوتر است که منجر به توقف عملکرد پردازنده می‌شود. داستان این عبارت مربوط به دهه ۸۰ میلادی است، یعنی زمانی که کامپیوترهای شخصی روزهای اولیه بسیار شکننده و پر از ایراد خود را تجربه می‌کردند. این سریال با استفاده از بزرگ‌ترین انقلاب فناوری در تاریخ به عنوان یک پس‌زمینه داستانی، سراغ زندگی شخصی یک فروشنده کلاه‌بردار به نام جو مک‌میلان، مهندسی به نام گوردن کلارک و برنامه‌نویسی به نام کامرون هوی می‌رود. در



استیو جابز (۲۰۱۵)

نوعی پادشاهی سیلیکون ولی (دره سیلیکون) با تلاش‌های او شکل گرفت. پیچ اصلی داستان این فیلم مربوط به مسئله بازگشت استیو جابز به اپل است. جابز ابتدا از این کمپانی رانده می‌شود، اما بعدها با بازگشت خود به اپل جلوی ورشکستگی آن را گرفت. بازی درخشان مایکل فاسبندر در نقش استیو جابز باعث شده است به‌خوبی با پرسش‌ها و افسانه‌هایی روبه‌رو شویم که پیرامون شخصیت استیو جابز و حرکت انقلابی در سرمایه‌داری به وسیله این صنعت، وجود دارد.

قطعاً نام این فیلم را پیش‌تر هم شنیده‌اید و شاید آن را تماشا کرده باشید، اما ذکر مجدد این نام خالی از لطف نیست. همان‌طور که از عنوان فیلم مشخص است، این اثر با کارگردانی دنی بویل و نویسندگی آرون سورکین، یکی از به‌یادماندنی‌ترین بازسازی‌ها را از زندگی پدر مک، آپیاد و آیفون به ما می‌دهد. استیو جابز شخصی بود که شرکت اپل را تبدیل به ارزشمندترین شرکت در سرتاسر جهان کرد و از سوی دیگر، نماد مدیرعامل امروزی شرکت‌های فناوری است و به



سیلیکون ولی (۲۰۱۴ تا ۲۰۱۹)

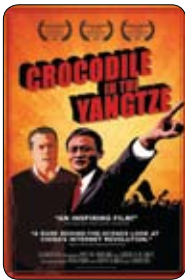
به صنعت فناوری استخراج شده‌اند. نکته بسیار جالب در مورد این سریال که تماشای آن را به امری ضروری برای فعالان فضای استارت‌آپی تبدیل می‌کند، این است که با تماشای این سریال بهتر با وجوه غیرواقعی فضای استارت‌آپی صنعت فناوری آشنا می‌شویم. شاید افراد زیادی که از نزدیک با این فضا آشنا نیستند، تصویری اسطوره‌ای از این جنس فعالیت‌ها در ذهن خود ساخته باشند، اما این سریال قطعاً می‌تواند ترک‌های عمیقی روی این تصویر ذهنی ایجاد کند و درک مخاطب را بیشتر به سمت واقعیت سوق دهد.

این سریال طنز بسیار محبوب که نظر مخاطبان و منتقدان را یک‌جا به سمت خود جلب کرد، نزدیکی بسیار زیادی به فضای سیلیکون ولی (دره سیلیکون) دارد. این سریال که ساخته مایک جاج است، داستان استارت‌آپ پاید پاپیر را به تصویر می‌کشد. این استارت‌آپ فضای بسیار پرچالشی را برای جذب سرمایه و حفظ فضای خود مقابل شرکت‌های بسیار بزرگ تجربه می‌کند و تنها نقطه اتکای قابل قبولی که دارد، یک الگوریتم فشرده‌سازی داده است که کلیت فعالیت آن را می‌سازد. خطوط داستانی و شخصیت‌های موجود در این سریال به طور مشخص از وبلاگ‌های مربوط





کروکدیل رودخانه بانگتسه (۲۰۱۲)



امروز همه ما جک ما، بنیان‌گذار شرکت چینی علی‌بابا، را به‌خوبی می‌شناسیم، اما در سال ۱۹۹۵ او چهره سرشناسی نه در سطح جهان، بلکه حتی در چین هم نبود. جک ما در آن سال جمله‌ای بسیار معروف گفت که بدنه اصلی این فیلم را می‌سازد: «به نظر من ورود به بازار بین‌المللی مسئله‌ای بسیار مهم است. اگر روزی برسد و با روشن کردن کامپیوتر متوجه شویم که همه چیزهای موجود در آن خارجی هستند، دیگر کار از کار گذشته است و چیزی جز پشیمانی برای ما باقی نخواهد ماند.» داستان این فیلم فقط منحصر به شرکت علی‌بابا نیست، بلکه در چشم‌انداز وسیع آن می‌توانیم انقلاب اقتصادی چین و تأثیر شگرفی را هم ببینیم، که این انقلاب بر اقتصاد جهان گذاشت. البته ساختار این فیلم مشابه یک مستند بر اساس دفترچه

اطلاعات مربوط به جذب سرمایه یا موانع فناورانه شاید به نظر بسیاری از تماشاچیان بسیار ساده به نظر برسد، اما در واقعیت چنین نیست. از آن جایی که این مصاحبه‌ها بیش از حد وارد فضای تخصصی تأسیس و تکمیل فرایند یک استارت‌آپ نمی‌شود، تماشای آن برای هر کسی لذت‌بخش خواهد بود. نکته جالب در مورد این فیلم مستند، تهیه بودجه آن است. کارگردان‌های این فیلم در ابتدا قصد داشتند جذب سرمایه عمومی ساخت آن را با هدف هفت‌هزار دلار انجام دهند، اما درنهایت موفق به جذب ۲۳ هزار دلار شدند.



بچه‌های استارت‌آپی (۲۰۱۲)



شاید این اثر بیش از تمام فیلم‌ها و سریال‌های این مجموعه جنبه آموزشی داشته باشد. «بچه‌های استارت‌آپی» یک فیلم مستند است و ساختار آن را مصاحبه با بنیان‌گذاران جوان استارت‌آپ‌هایی نظیر وی‌مئو، دراپ‌باکس، ساوندکلاد، دبیتو و اکس‌اسموک تشکیل می‌دهد. در این مجموعه مصاحبه‌ها، هر بنیان‌گذار درباره منبع الهام و انگیزه خود در سن بسیار پایین صحبت می‌کند که درنهایت منجر به راه‌اندازی کسب‌وکارهایی خلاقانه و اثرگذار شده‌اند. این بنیان‌گذاران جوان معمولاً تا جایی که توان دارند، یک سواست دهنی و شخصی خود را دنبال می‌کنند. بعضی از

به تصویر کشیده می‌شود. یکی از جذاب‌ترین بخش‌های این فیلم جایی است که مارک به هم‌بنیان‌گذار و شریک و دوست خود می‌گوید: «می‌خواهی به خاطر این که مدیر بخش کسب‌وکار شرکت بودی و کسب‌وکار بدی با شرکت خودت کردی، من رو مقصر بدونی؟» و این جمله پایان یک همکاری بین دو نفر و نقطه آغاز پرواز فیس‌بوک بود. این فیلم جدای از موفقیت تجاری و جذب نظر منتقدان توانست در فصل جوایز هم یکی از شاخص‌ترین فیلم‌های سال شود و در مراسم اسکار از بین هشت جایزه‌ای که نامزد شده بود، سه اسکار را به خانه برد، که از بین آن‌ها می‌توان به اسکار فیلمنامه اقتباسی سورکین اشاره کرد.



شبکه اجتماعی (۲۰۱۰)



در این فهرست شاید معروف‌ترین اثر همین فیلم درخشان دیوید فینچر باشد که بیش از ۱۰ سال از عمر آن می‌گذرد. گرچه داستان این فیلم بر اساس وقایع حقیقی طراحی شده است، اما بسیاری افراد معتقدند که حتی اگر وقایع تخیلی هم بودند، چنین داستان‌سرایی جذابی ایجاد نمی‌شد. البته آرون سورکین، نویسنده سرشناسی که فیلمنامه «شبکه اجتماعی» را نوشته است، تا حدی دست خود را در شاخ‌وبرگ دادن به داستان تأسیس فیس‌بوک باز گذاشته است. نتیجه این کار یک فیلم جذاب و به‌یادماندنی شده است که طی آن مسیر حرکت مارک زوکربرگ، بنیان‌گذار فیس‌بوک، از یک الگوریتم ساده روی یک پنجره تا یک گراف پیچیده اجتماعی، به‌خوبی

در این فیلم مستند با استفاده از مصاحبه‌های مختلف و اسناد تاریخی به دنبال مسیر حرکت سرمایه‌داری خطرپذیر مدرن می‌گردد و این مسیر را از ریشه‌های آن در کافی‌شاپ‌های سانفرانسیسکو در دهه ۵۰ میلادی تا انقلاب کامپیوترهای شخصی در دهه ۸۰ میلادی رصد می‌کند. بودجه ساخت این فیلم عمدتاً از سوی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیری تأمین شده است که در آن حضور دارند، زیرا پیام کلی فیلم نسبت به این نوع از فعالیت اقتصادی بسیار مثبت است.



یه چیز خطرپذیر (۲۰۱۱)



در این فیلم مستند به دنبال مسیر حرکت سرمایه‌داری خطرپذیر مدرن می‌گردد و این مسیر را از ریشه‌های آن در کافی‌شاپ‌های سانفرانسیسکو در دهه ۵۰ میلادی تا انقلاب کامپیوترهای شخصی در دهه ۸۰ میلادی رصد می‌کند. بودجه ساخت این فیلم عمدتاً از سوی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیری تأمین شده است که در آن حضور دارند، زیرا پیام کلی فیلم نسبت به این نوع از فعالیت اقتصادی بسیار مثبت است.

در این فیلم شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر به عنوان راهنران اصلی نوآوری و تولید ثروت معرفی می‌شوند که در این مسیر پرهیاهوی خود ریسک زیادی را به جان می‌خرند. این نوع از سرمایه‌گذارها در شکل‌گیری شرکت‌های فراوانی مانند اپل، اینتل، گری‌تک، سیسکو، آتاری، تئندم و بسیاری از دیگر بزرگان نقش پررنگی داشته‌اند. در ساخت بخش‌های عمده این فیلم از تصاویر و فیلم‌های آرشیوی استفاده شده است.



چه کسی خودروی الکتریکی را نابود کرد؟ (۲۰۰۶)

توزیع گسترده برسند. این مستند که با صدای مارتین شین روایت می‌شود، به دنبال عامل این شکست می‌گردد؛ تقاضای مصرف‌کننده، محدودیت‌های فناوری، شرکت‌های نفتی و خودروسازی و دولت دوم بوش. با تماشای این فیلم به خوبی متوجه می‌شویم وقتی یک صنعت توانایی نوآوری را نداشته باشد و از داخل دچار اضمحلال گسیختگی شده باشد، چه تصویری دارد. نکته جالب درباره این ساخته کریس پاین این است که علی‌رغم شهرت بسیار پایین، به نسبت یک فیلم مستند توانست عملکرد قابل قبولی به لحاظ فروش داشته باشد.

دیدن این فیلم در روزهای کنونی جذابیت فراوانی دارد و دلیل این مسئله تقریباً از عنوان فیلم روشن است. این اثر مستند به مسیر تولید محدود و حتی تجاری خودروهایی که با باتری الکتریکی کار می‌کردند و در نهایت نابودی آن‌ها می‌پردازد. شرکت جنرال موتورز در سال ۱۹۹۶ خودروهای الکتریکی نسل اول خود را به تعداد محدودی از مشتریان منتخب در آریزونا و کالیفرنیا فروخت. دیگر خودروسازها هم این مسیر را از سر گرفتند. علی‌رغم این که در ابتدا این خودروها با استقبال روبه‌رو شدند، اما هرگز نتوانستند به



استارت‌آپ دات‌کام (۲۰۰۱)

و درگیری‌های درونی که بین مدیران پیش آمده بود. جدای از دیدن فراز و فرود دوران حباب دات‌کام، این مستند به شکلی محتاطانه داستان دوستی‌هایی را تعریف می‌کند که به دلیل سیاست‌های داخلی یک سازمان تبدیل به رقابتی تلخ می‌شوند. گرچه این فیلم به هیچ‌وجه آن‌طور که باید، مورد توجه مردم و منتقدان قرار نگرفت، اما هر کسی که سودای راه‌اندازی استارت‌آپی را در سر می‌پروراند، حتماً باید یک بار هم که شده، سری به «استارت‌آپ دات‌کام» بزند و درس‌هایی گران‌بها از این فیلم بگیرد. این فیلم نه تنها برای افراد معمولی، بلکه برای بسیاری از سیاست‌گذاران هم ارزش دیدن دارد.

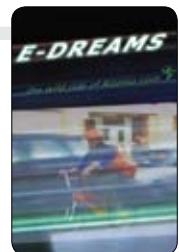
موضوع این فیلم بیش از این که یک صنعت را نشان دهد، نوع درهم‌تنیدگی ساختار اقتصادی آمریکا با قدرت مدیرعامل‌های شرکت‌های بزرگ است که می‌تواند خطرناک باشد. تقریباً دو دهه پیش بود که حباب مشهور دات‌کام باعث شد شرکت‌های زیادی در این میان از بین بروند. اگر می‌خواهید اطلاعات بیشتری درباره صعود و نزول این شرکت‌ها پیدا کنید، «استارت‌آپ دات‌کام» فیلمی بی‌نظیر برای شماست. این فیلم مستند داستان استارت‌آپ گاوورکس را تعریف می‌کند که گرچه در ابتدای راه امیدهای زیادی را به خود گره زده بود، اما به شکل وحشتناکی شکست خورد. دلیل اصلی این شکست خوردن هم چیزی نبود مگر سوءمدیریت



روبای‌های الکترونیکی (۲۰۰۱)

میلیون دلار سرمایه جذب کند. این فیلم در زمان خود خیلی به چشم نیامد، اما طی چند سال اخیر که نسل جدیدی از استارت‌آپ‌های فروشگاه‌های آنلاین وارد بازار شده‌اند، مخاطب مرتبط خود را پیدا کرده است. دلیل آن هم این است که بسیاری از این شرکت‌ها به سرعت همه سرمایه خود را خرج کرده‌اند، بدون این که بتوانند ساختار اقتصادی خود را به درستی مدیریت کنند و به پیش ببرند. همین مسئله باعث می‌شود تأمین سرمایه برای چنین استارت‌آپ‌هایی بسیار پیچیده شود.

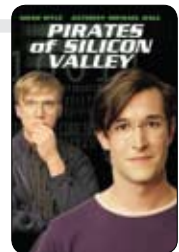
این مستند آمریکایی که در سال ۲۰۰۱ پخش شد، داستان فروشگاه آنلاین کازمو را دنبال می‌کند که با وعده رساندن سریع اجناس به دست مشتری‌ها به دنبال تقویت فرهنگ خرید آنلاین بود. در صحنه‌ای دردناک از این فیلم، فیلم‌سازان بنیان‌گذار این شرکت، جوزف پارک، را نشان می‌دهند که به دنبال جذب ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه اضافه است، درحالی که پیک‌های دوچرخه و موتورسوار این شرکت در زمان مناسب خود حقوق دریافت نمی‌کنند. کازمو توانست پیش از فروپاشی چیزی در حدود ۲۵۰



راه‌زنان دره سیلیکون (۱۹۹۹)

جایز و ووژنیاک در اوایل دهه ۷۰ در دانشگاه برکلی روبه‌رو هستیم، و از سوی دیگر هم همکاری گیتس و بالمر در دانشگاه هاروارد را می‌بینیم. پرده دوم به پیشرفت انقلابی کامپیوترهای شخصی و سقوط جایز در شرکت ایل در اواسط دهه ۸۰ میلادی می‌پردازد. در پرده سوم هم شاهد بازگشت جایز و اتحادی جدید با گیتس و مایکروسافت هستیم که در اواخر دهه ۹۰ میلادی به صورت عمومی اعلام شد. البته از آنجایی که از تولید این فیلم بیش از ۲۰ سال می‌گذرد، تماشاچی امروزی دائماً دنبال یک پرده چهارم هم هست؛ پرده‌ای که در آن ایل توانست به کمک آپل و آیفون از قدرت فناورانه مایکروسافت پیشی بگیرد.

دو نکته در مورد این فیلم بسیار جالب است. اولین نکته مربوط به سال ساخت آن است، یعنی زمانی که هنوز فضای استارت‌آپی چنین شور و هیجانی را نداشت که امروز در آن می‌بینیم. مسئله دوم هم قرار گرفتن دو شخصیت در مرکز داستان این فیلم است، که شاید مشهورترین مدیران کسب‌وکار نسل خود و حتی نسل بعدی بودند و تنها طی چند سال اخیر نام‌هایی نظیر ایلان ماسک و جف بزوس توانسته کنار آن‌ها قرار بگیرد؛ استیو جایز و بیل گیتس. این فیلم نیمه‌تاریخی یک ساختار سه‌پرده‌ای شکسپیری دارد که طی آن درگیری و رقابت بین استیو جایز و بیل گیتس به خوبی دیده می‌شود. در پرده اول، با داستان همکاری



دونگ بالا می‌رفت و ماش نایاب می‌شد

مهمانی با ماسکه!

چند روز پیش طبق تجربه حدس می‌زدم چیزی غیرعادی باشد، چون گفتند بروم جشن تولد با ماسک. نیم ساعت بعد که در عزلت داشتم کیک و چای می‌خوردم، آخرین تکه کیک پایین نرفته بود که صدای گوشی‌ام بلند شد و چند لحظه بعد معمای دعوت حل شد. دونگ سنگین بوده و بالاخره من هم یک دونگ پرداز متحرک بی‌خطر بودم و چه از این بهتر. پیام را جواب دادم و گفتم: «چشم حتما!» آخرین جرعه چای پایین نرفته بود که گلویم درد گرفت و احساس کردم سرم هم دارد می‌ترکد و خب این علائم یعنی دوباره دو هفته تمام زندگی‌ام جلوی چشمم رژه برود تا ببینم کرونا هست یا نه؟

دونگ بالا بود، دعوت شدیم به مهمانی

آدم بی‌خطر بحران‌زده بودن، زیبایی‌های فراوانی دارد. مثلاً برای من کم‌کم عادی شده ملت راحت پشت سرم حرف بزنند، ولی با خودم حرف نزنند. ملت دور هم جمع شوند و به معاشرت‌های بی‌مزه هم بخندند و اگر من چیزی بگویم، بر و بر نگاه کنند و ادامه حرف خودشان را پی بگیرند. قفل این مرحله هم چند سالی است باز شده که ملت جلوی من همدیگر را به دورهمی دعوت می‌کنند و می‌روند و یک تعارف هم نمی‌زنند که: «تو هم بیا!» حتی کاملاً عادی شده که اگر در استوری‌ام بنویسم: «من دارم می‌میرم...» محض رضای خدا یک بار هم آن گوشه قرمز نشود و کسی نپرسد: «چی شده؟»

تنها چیزی که غیرعادی به نظر می‌رسد، این است که برخلاف همیشه پیام بدهند و حالم را بپرسند، یا صدایم کنند که بروم در دورهمی‌شان شرکت کنم. البته به سرعت متوجه می‌شوم کاری دارند و من هم که کلاً «نه!» در گفتمانم نمی‌چرخد.



اقلام سوپ موجود نیست، سؤال نفرمایید!

دستور سوپ کرونا را یک بار دیگر نگاه کردم و با خودم گفتم: «کرونایی را که با سوپ حل می‌شود، به تعویق نینداز، چون کپسول اکسیژن و سرم و دارو و کلا بیمارستان خانگی را تو یکی نمی‌توانی برای خودت فراهم کنی و می‌میری و حیفی!» بنابراین به فروشگاه رفتم. متأسفانه اقلام داخل سوپ در هیچ قفسه‌ای پیدا نمی‌شد و وقتی پرسیدم: «کو؟» گفتند: «فردا اول وقت بیا، چون می‌آن می‌برن.» به این ترتیب، فهمیدم همه ترجیح می‌دهند کرونایشان را با سوپ حل کنند. همان موقع برایم پیامک آمد: «اقلام سوپ کرونا، ارسال عدد ۳» من هیچ‌وقت نمی‌فهمم چرا این قدر پیامک‌هایم مرتبط به وضعیت آن موقعم است. عدد ۳ را ارسال کردم و بعد بلافاصله تلفنم زنگ خورد. صدای ضبط‌شده آن طرف خط گذاشت سلام کنم: «با تشکر از تماس شما با مرکز درمانی سنتی ماش‌طب برای دریافت نوبت سوپ عدد ۱، تعیین نوبت ویزیت همراه یک کاسه سوپ عدد ۲ و تماس با اپراتور عدد ۳ را شماره‌گیری فرمایید.» با خودم فکر کردم خوددرمانی راه درستی نیست و بهتر است بعد از ویزیت اگر ماش‌طب صلاح دید، سوپ را بخورم. برای همین عدد ۲ را گرفتم.

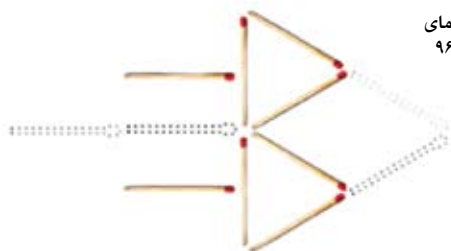
چرا از اول نگفتند؟

صف طولانی مقابل ماش‌طب تشکیل شده بود که هر جنبنده‌ای نزدیک می‌شد، همگی جیغ می‌زدند که باید برود آن طرفه خیابان تست بدهد و اگر منفی بود، بیاید آخر صف. من هم رفتم انتهای صف تست ایستادم و با افراد داخل صف در مورد خواص ماش و پول خیلی حرف زدیم. خوش‌بختانه فردای آن روز جواب منفی تستم آمد و دوان دوان رفتم که به صف ماش‌طب برسم. سوپروایزر سوپ هم‌زمان با پاک کردن ماش‌ها ما را هم غربال کرد و گفت: «آن‌هایی که این ور هستند، نیاز ندارند به سوپ و فقط بروند ویزیت، هزینه هم ۱۰۰ هزار تومان.» من و دوستان هم صفی غربال شده‌ام مثل عدس وارفته داخل عدسی به هم نگاه مظلومانه‌ای انداختیم و بعد با نگاه سفت و ماشی سوپروایزر ویزیت رو به رو شدیم. همان‌جا دست در جیبمان کردیم و گل‌های پرپر را به هوا پراگندیم. سوپروایزر ویزیت پرسید این چه مسخره‌بازی است. گفتیم داریم گل‌ریزان می‌کنیم تا یک نفرمان بتواند برود داخل ویزیت شود. ولی از آن جمع کوچک و صمیمی حتی اندازه یک نفر هم پول ویزیت ماش-طب درنیامد و به این ترتیب با مشت و لگد پشت سری‌ها از آن مخمصه به شکل دردناکی نجات پیدا کردیم.

فقط بگویید چقدر؟

در این مدت قرنطینه راه‌حل خوبی به ذهنم رسیده و آن هم این است که هر کسی پیام دهد، به صورت خودکار این پیام را برایش ارسال کنم:
برای اعلام مبلغ دوتک عدد ۱
برای درخواست کمک به بیچاره ناشناس عدد ۲
برای ابراز بی‌محللی یا فورواردها عدد ۳
را ارسال فرمایید.
احساس می‌کنم بعد از این ایده زندگی برای خودم و همه آسان‌تر شود، سوپ هم نبود، نبود!

پاسخ معمای
صفحه ۹۶



- ۱- جدونیا- از یادرفته
- ۲- ویران- ویتامین انعقاد خون- دکتر

حیوانات

- ۳- بلندترین ضلع مثلث قائم الزاویه- تبریک و تهنیت-
- ۴- اشاره با حرکات چشم و ابرو
- ۵- محافظ عینک- رسوب یخچالی- جمع منت
- ۶- یکی از ۱۲ حواری مسیح- خنده طعنه آمیز از روی تمسخر- قسمتی از دست
- ۷- سلامتگاه- نوبت بازی- نام کوچک اولین فضانورد
- ۸- کار و کردار- دوست- اندازه دستی!- چون صد آید پیش ماست
- ۹- بجا، مناسب- دست درازی- من و شما

▼ عمودی:

- ۱۰- واحد جعبه سیگار- قالبی از طلا- دختر مازنی
- ۱۱- نام زبانه فرنگی- از بین برده شده- کيفر اداری
- ۱۲- حشره اجتماعی- پل پیروزی- شهری در استان

آذربایجان شرقی

- ۱۳- پایتخت «غنا»- میدانی در تهران- کلرا
- ۱۴- معروف ترین ارز دیجیتال- هزار کیلو- چهار دیواری مسکونی
- ۱۵- کشف «ماری کوری»- حمیت و سخا

▼ عمودی:

- ۱- رشته علمی «ژاک دوبوشه» دانشمند معاصر نوبل برده سوئیس- آسانسور حمل بار
- ۲- گیاهی دارویی- شلوار خانگی- مرزبان
- ۳- عنصر شیمیایی باناشانه Ba- بزرگ ترین گناه- کافر
- ۴- مایه حیات- دائم و همیشه- کشور «براتیسلاوا»
- ۵- ژاندار مری سابق- لهیب آتش- ضمیر بیگانه
- ۶- آبریزش و گرفتگی بینی- جزء یک فیلم- فعلی ربطی- حب فرار!
- ۷- از عناصر بی رنگ گازی- بازیگر سریال جدید «همبازی» (۱۴۰۰)
- ۸- قطع کردن- ایما
- ۹- شاگرد- کشوری در آفریقا
- ۱۰- آشکارا- عادت و منش- نیم صدای گنجشک- گاه همراه بوق می آید
- ۱۱- پایتخت «ایتالیا»- ضمیر سه کیلویی!- جاودانی
- ۱۲- انتهای روده کور- سخن در گوشی- پیچ و تاب
- ۱۳- آراسته- عدد دریاچه!- حباب
- ۱۴- بلدرچین- رایج- پیوسته و پشت سرهم
- ۱۵- صیاد- تظلم

جدول ویژه

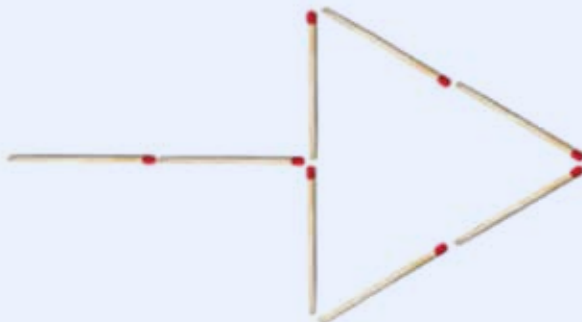
- ۱- دودمانه- نایب قهرمان جام جهانی ۲۰۱۸
- ۲- مقابل «ذهاب»- سازشکوه گر- مرکز «جاد»
- ۳- عنوانی برای نجیب زاده های انگلستان- مرسوم- واحد بوکس
- ۴- نظم- تیم اروپایی- پوشش روی پوتین
- ۵- گوشه- پیشقدم برای کاری- به مشام می رسد

- ۶- نویسنده- صف- جریان کار
- ۷- بخشی در «مجارستان»- خرس آتشین بزرگ- باران منجمد
- ۸- هموار- آینه مقعر- رازقی- گیوتین مزرعه!
- ۹- تنگه زیبای «دهلران»- شامه- بخار دهان
- ۱۰- پرسنل- زرنگ- ایالتی در «هند»
- ۱۱- بافت اینترنتی- دارای پیچ و خم- کاشف گردش خون
- ۱۲- وسیله بازی و ورزش- خسارت- روستایی از توابع بخش خرم آباد شهرستان تنکابن
- ۱۳- مرکز کشور «نائورو»- مزرعه- کلمه شرط
- ۱۴- التهاب سینوس- استخوان جناغ- جمع رسم
- ۱۵- پایتخت «جزایر مارشال»- غذای محلی کیلان
- ۱۵- مراسم بزرگداشت- مجموعه رباعی «اهلی شیرازی»

۱ ۲ ۳ ۴ ۵ ۶ ۷ ۸ ۹ ۱۰ ۱۱ ۱۲ ۱۳ ۱۴ ۱۵

معمای چوب کبریت

با ۴ حرکت، پیکان بزرگ را بشکنید و به دو پیکان کوچک تر تبدیل کنید



پاسخ در صفحه ۹۵



توسعه معادن
صدر جهان
Sadr Jahan
Mines Development Co.

“معادن مس جنوب هندوآباد اردستان در مسیر پرشتاب بالندگی”

روابط عمومی شرکت توسعه معادن صدر جهان

با اتمام عملیات اکتشاف تکمیلی، دریافت گواهی کشف جدید و افزایش ذخیره قطعی کانسنگ مس اکسیدی و سولفیدی معدن به میزان ۴۴۰ هزار تن، پروژه طراحی و ساخت واحد فرآوری سیار به روش فلوتاسیون برای به کارگیری در محل معدن مذکور و تولید کنسانتره مس سولفیدی در سال جاری کلید خورد.

روابط عمومی شرکت معادن و صنایع معدنی کارند صدر جهان

“گام‌هایی بلند در مسیر تجهیز معدن و احداث کارخانه طلای شادان”



شرکت معادن و صنایع معدنی
کارند صدر جهان (سهامی خاص)
شماره ثبت: ۴۴۹۰۰۰۰۰۰۰۰
Karand Sadr Jahan
Mines and Mineral Industries (PJSC)

تامین زیرساخت‌های پروژه، تکمیل عملیات خط خردایش و طراحی و اجرای هیپ کارخانه طلای مجتمع معدنی و صنعتی شادان با استفاده از نیروهای متخصص بومی و داخلی، این مجتمع را در آینده‌ای نزدیک به مهم‌ترین قطب تولید طلا در شرق کشور تبدیل خواهد کرد.



گروه سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

خوارزمی

ثروت آفرین پایدار برای نسل‌ها

فعال در حوزه‌های:

- برق
- نفت، گاز و پتروشیمی
- بانکداری
- واسطه‌گری مالی
- فناوری اطلاعات و ارتباطات
- صنعت ساختمان
- صنایع دارویی
- بیمه
- معدن و صنایع معدنی
- بازرگانی
- و سایر بازارهای کسب‌وکار

تهران • سعادت‌آباد • بلوار فرهنگ • نبش خیابان ۲۴ شرقی • شماره ۱۸

www.kharazmi.ir

- کدپستی: ۱۹۹۷۸۴۳۶۶۵
- تلفن: ۸۸۵۶۹۲۸۳ - ۰۲۱
- فاکس: ۸۸۵۶۹۲۷۹ - ۰۲۱