

سال نو، نگاه نو

خوارزمی



فصل نامه داخلی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی
شماره ۱۳، بهار ۱۴۰۱

نوروز شد و بنفشه از خاک دید

ای دگرگون کننده‌ی قلبها و چشمها
ای گرداننده و تنظیم کننده‌ی روزها و شبها
ای تغییر دهنده‌ی حال انسان و طبیعت
حال ما را به بهترین حال دگرگون فرما



سرمایه‌گذاری، نیازمند افق‌گشایی

رشد جایگاه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی
در رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت برتر

نیاز حیاتی بورس
به شفافیت و ابهام‌زدایی



گروه سرمایه‌گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

خوارزمی

ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها

- فعال در حوزه‌های: نفت، گاز و پتروشیمی
- برق
- بانکداری
- واسطه‌گری مالی
- فناوری اطلاعات و ارتباطات
- صنعت ساختمان
- صنایع دارویی
- معدن و صنایع معدنی
- بیمه
- بازرگانی
- و سایر بازارهای کسب و کار

تهران • سعادت آباد • بلوار فرهنگ • نبش خیابان ۲۴ شرقی •
شماره ۱۸ • کد پستی: ۱۹۹۷۸۴۳۶۶۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۶۹۲۸۳ • فاکس: ۰۲۱-۸۸۵۶۹۲۷۹

www.kharazmi.ir

بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تازه‌های خوارزمی

صفحات ۱۸ - ۳



اقتصاد ایران

صفحات ۱۹ - ۴۶



اقتصاد جهان

صفحات ۴۷ - ۶۰



مدیریت و کسب‌وکار

صفحات ۶۱ - ۷۴



فرهنگ و جامعه

صفحات ۷۵ - ۹۶



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

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: ۸۸۶۸۰۷۷۲ - ۰۲۱

۰۲۱ - ۸۸۶۸۰۲۶۸

نشانی الکترونیک: vakharazm@kharazmi.ir



فصلنامه داخلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی

شماره ۱۳، بهار ۱۴۰۱



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 دیدگاه‌های تان درباره دوره جدید «وخارزم» سپاسگزار خواهیم بود.

سال نو، نگاه نو



اقتصاد ایران در شرایطی هفته‌های نخستین بهار ۱۴۰۱ را انتظار می‌کشد که به دنبال یک دوره دشوار و پرفراز و نشیب، تجارب تازه و ارزشمندی را ذخیره کرده و با نگاهی امیدوار، واقع‌بین و توأم با اعتماد به نفس، به آینده چشم دوخته است.

یکی از مهم‌ترین تجارب این دوران، توجه به ظرفیت‌های داخلی و ملی، در کنار تلاش عزت‌مندانه برای گشایش افق‌های جدید در روابط بین‌المللی بوده است. این تجربه گران‌سنگ، یادآور این واقعیت نیز هست که بازار سرمایه نیازمند شفافیت و ثبات برای رشد و اعتلاست و حفظ و تقویت اعتماد فعالان این بازار، به‌ویژه سهام‌داران خرد و متوسط، در گرو برنامه‌محوری و پای‌بندی به موازین و اصول حرفه‌ای و قواعد و استانداردهای شناخته‌شده خواهد بود.

گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در سالی که گذشت، با گام‌های مشخص در همین راستا اهتمام ورزید و همه تلاش مدیران و کارشناسان خود را به کار گرفت تا علاوه بر حفظ فضای اعتماد متقابل با سهام‌داران، چشم‌اندازی امیدبخش نسبت به آینده را در نگاه آنان شکل ببخشد.

برخی از گام‌های نمونه در سال گذشته، در راستای برنامه‌محوری و اعتمادسازی هر چه عمیق‌تر با سهام‌داران عبارت بوده‌اند از:

- همایش مدیران گروه خوارزمی برای هماهنگی در مورد تدوین برنامه دوساله (۱۴۰۳-۱۴۰۱)

- برگزاری میزگرد تخصصی با هدف بررسی چشم‌انداز صنعت برق

- برگزاری میزگرد تخصصی با هدف بررسی چشم‌انداز صنعت معدن

- برگزاری میزگرد تخصصی با هدف بررسی چشم‌انداز صنعت ساخت‌وساز

هر سه میزگرد اخیر، فرصت‌ها و چالش‌های سه صنعت یادشده را که در شمار مهم‌ترین عرصه‌های فعالیت گروه خوارزمی است، برای سال‌های ۱۴۰۳-۱۴۰۱ مورد توجه و تحلیل همه‌جانبه قرار دادند. بی‌شک نتایج این ارزیابی می‌تواند پشتوانه تخصصی ارزشمندی برای تدوین متن نهایی برنامه دوساله گروه باشد.

در بخش دستاوردهای گروه در سال گذشته می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- رشد جایگاه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت برتر کشور

- آغاز تجاری‌سازی تولید طلا در مجتمع معدنی و صنعتی شادان

- تحقق بخش مهمی از برنامه‌های نوسازی و اصلاح در مسیر کارآمدی روزافزون نیروگاه برق منتظر قائم به عنوان مهم‌ترین دارایی گروه

- کسب حمایت سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت مدیریت دارایی بازار سرمایه و شرکت سپرده‌گذاری مرکزی برای انتشار پنج هزار میلیارد ریال اوراق اجاره سهام (با هدف بهره‌گیری از منابع حاصل از فروش اوراق در امر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در بازار سرمایه)

- استقبال گسترده از پذیره‌نویسی اوراق اجاره گروه خوارزمی در بازار سرمایه

- کسب رتبه پنجم کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی از منظر ارزش معاملات با سه رتبه رشد

- حل و فصل بسیاری از مباحث و مسائل حقوقی در شرکت‌های گروه در راستای احیای مطالبات و صیانت از منافع صاحبان سهام.

این‌ها نمونه‌هایی است از مجموعه دستاوردها و جهت‌گیری‌های مشابه که در تمامی شرکت‌های گروه و تحت راهبری ستاد خوارزمی و هم‌سو با خط مشی‌ها و سیاست‌های کلان ترسیم شده، پیگیری می‌شود.

به امید آن‌که به موازات شکل‌گیری فضای عمومی هر چه مساعدتر برای به ثمر نشستن تلاش‌های هدفمند در اقتصاد کشور، گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی نیز بتواند در سال پیش‌رو، بیش از پیش اهداف تبیین و ترسیم‌شده خود را در راستای شعار «ثروت‌آفرینی پایدار برای نسل‌ها» محقق سازد.

حلول سال جدید را با بهترین آرزوها برای مردم شریف ایران، فعالان اقتصاد و بازار سرمایه و به‌ویژه مجموعه مدیران، کارشناسان و کارکنان توانمند و سخت‌کوش گروه خوارزمی، تبریک و تهنیت می‌گوییم.



در این بخش می خوانید

آسیب شناسی بازار سرمایه در میزگرد ویژه «خوارزم»
نیاز حیاتی بورس به شفافیت و ابهام زدایی

اخبار خوارزمی

تازه های خوارزمی



عکس‌ها: سید سهرابی

آسیب‌شناسی بازار سرمایه در میزگرد ویژه «و خارزم»

نیاز حیاتی بورس به شفافیت و ابهام‌زدایی



و خارزم: برای شروع، به صورت کلی چه تحلیلی در خصوص وضعیت بازار سرمایه طی دو سال گذشته دارید؟ نهاد دولت چه نقشی در فراز و فرودهای بازار داشته است؟

حامد فلاح جوشقانی: بازار هرچه می‌کشد، از سال ۹۹ می‌کشد! از آن جریانی که منجر به افزایش شاخص بورس و درنهایت ریزش آن شد. آن فواره‌ای که بلند شد و بالاخره باید به زمین می‌آمد. در آن زمان عده‌ای باورشان شده بود که در بورس هر روز باید سود کنند. این موضوع متأسفانه به یک باور عمومی برای مردم تبدیل شده بود و با ریزش شاخص بورس، دل‌زدگی در بازار سرمایه به وجود آمد که حتی با وجود این‌که طی یک سال گذشته بهترین بازارهای جهانی چند سال اخیر را شاهد بودیم، اما این موضوع نیز نتوانست برای بازار سرمایه ما جذابیتی ایجاد کند. دلیل این موضوع نیز همان اتفاقات بدی بود که در سال ۹۹ رخ داد؛ یعنی مثبت شدن بیش از حد بازار، رشدهای بیش از حد و غیرمنطقی که در اوایل سال ۹۹ رخ داد و درنهایت ریزش شاخص بورس! دلیل این موضوع رفتار دولت بود یا چیز دیگری، اما آن‌چه اهمیت داشت، این بود که قرار بود باران بیاید که منجر به سیل شد. گویی در ایران دولت‌های ما هنری که دارند، این است که برخی اشتباهات قبلی‌ها را

این روزها بازار سرمایه روزهای پرتلاطمی را طی می‌کند. وجود پاره‌ای ابهامات در حوزه سیاست‌گذاری در این بازار، منجر شده به این‌که ریسک سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه بیش از گذشته افزایش پیدا کند و انتظار طولانی برای نتیجه‌گیری روشن از مذاکرات برجام، عرصه را به بسیاری از فعالان این بازار تنگ کرده است. از طرفی، دولت با کسری بودجه آشکاری مواجه شده و دست به فروش اوراق تأمین مالی زده است که این مهم به باور کارشناسان این حوزه، می‌تواند چالش‌های خاص خود را در آینده نزدیک برای اقتصاد ایران و به خصوص بازار سرمایه به همراه داشته باشد. در جهت بررسی جامع‌تر این موضوعات و راه‌های برون‌رفت از آن، «و خارزم» اقدام به برگزاری میزگردی کرده است با عنوان آسیب‌شناسی وضعیت فعلی بازار سرمایه با حضور مهمانانی چون دکتر رضا غلامعلی‌پور، مدیرعامل گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم، حامد فلاح جوشقانی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری اقتصاد شهر طوبی، و دکتر محمدصادق غزنوی، مدیر سابق عملیات بازار فرابورس.

بلند به خوبی تکرار کنند، اما اگر دولت قبلی مسیر درستی رفته باشد، احتمالاً با تکرار نکنند، یا فراموش کنند. به عنوان نمونه، در حال حاضر قیمت‌گذاری دستوری داریم! واقعاً به چه دلیل باید خودروسازان ما آن قدر زیان دهند و قیمت‌گذاری‌شان اصلاح نشود. البته ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که یک عامل در خصوص زیان‌ده بودن این شرکت‌ها قیمت‌گذاری است، عامل مهم‌تر از آن بهره‌وری است که در صنعت خودروسازی ما در کنار قیمت‌گذاری دستوری، زیان‌انباشته بزرگی را به سهام‌داران این صنعت تحمیل کرده است.

بازار با بی‌اعتمادی‌ای که سال گذشته برایش ایجاد شد و ادامه رفتارهای نامناسب در برخی زمینه‌ها، طبیعی است که این رکود و رخوتی را که در آن حاکم است، ادامه دهد. علاوه بر این، شروع مذاکرات هسته‌ای از یک طرف، که توافق یا عدم توافق در آن می‌تواند هر یک اثر متفاوتی بر بازار بگذارد و از سوی دیگر، موضوع تأمین کسری بودجه از طریق اوراق بدهی که منجر شده به این که نرخ بهره به شدت افزایش پیدا کند، باعث شده بازار با رکودی شدید همراه شود.

وخارزم: با توجه به برخی از وعده‌ها در خصوص بهبود در وضعیت بازار سرمایه، از نظر شما چرا طی چند ماه گذشته این مهم اتفاق نیفتاده است؟

حامد فلاح جوشقانی: اصلاً به نظر من حمایت در بازار معنی ندارد. بهتر است خیلی راجع به این موضوع صحبت نکنیم، این‌ها دیگر صحبت‌های عامیانه می‌شوند. دولت‌ها دخالت نکنند، یک جاهایی که طرف حساب شرکت‌ها و صنایع هستند، رفتارهای بلندمدتشان را در این خصوص درست تنظیم کنند. دیگر خسته شدیم آن قدر گفتیم لطفاً قیمت‌گذاری دستوری نکنید. در بورس کالا دخالت نکنید ...

وخارزم: آیا دولت‌ها نباید در بازار سرمایه نقش تسهیل‌کننده داشته باشند؟

حامد فلاح جوشقانی: نهاد دولت فقط باید رفتارهایش را اصلاح کند. رفتارشان در برخورد با عوامل اثرگذار بر بازار سرمایه! به عنوان نمونه، دست از تفکرات اقتصاد دولتی، تصدی‌گری، رفتارهای کوتاه‌مدت و اقدامات صرفاً عامه‌پسند اما غیراصولی بردارد. مثلاً در شهرهایی از ایران که از هر نظر اعم از مسائل زیست‌محیطی و مباحث اقتصادی پتانسیل صنعت پتروشیمی و فولاد را ندارند، اقدام به راه‌اندازی چنین شرکت‌هایی شده است.

وخارزم: در حال حاضر تا چه اندازه اطمینان خاطر در بازار سرمایه وجود دارد؟

محمدصادق غزنوی: در چند ماه گذشته در بازار سرمایه عدم اطمینان شدیدی حاکم شده است که ریشه آن نحوه تصمیم‌گیری در خصوص اعداد و ارقام بودجه است. با توجه به کسری بودجه و شرایط حاکم بر اقتصاد، دولت ناچار به اتخاذ برخی از تصمیمات شده است که این تصمیمات به صورت مستقیم و غیرمستقیم روی بازار سرمایه اثرگذار خواهد بود. پیش‌بینی می‌شود بخشی از این تصمیمات به نفع شرکت‌های موجود در بازار سرمایه نباشد، اما رفته‌رفته با مشخص شدن و تعیین تکلیف شدن تمامی ابعاد بودجه،

عدم اطمینان در بازار می‌تواند تا حدودی کاهش پیدا کند. وخارزم: چه پیش‌بینی‌ای در خصوص بودجه سال آینده دولت دارید؟

محمدصادق غزنوی: اتفاقی که در خصوص بودجه می‌توان آن را پیش‌بینی کرد، رول‌اور (rollover) شدن بدهی‌های دولت است. اما نکته مهم این موضوع است که در زمان سررسید اوراق دولت، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ انباشت بدهی‌ها چه زمانی و با چه برنامه‌ای ادامه خواهد داشت؟ به نظر می‌رسد که تمام‌شدنی وجود ندارد، بلکه دولت فقط با افزایش نقدینگی قادر به پرداخت این حجم از بدهی‌های خود شود. به نظر من این عدد قرار است بزرگ‌تر شود و معضل اصلی نبود برنامه‌ای مدون در این خصوص است. اگر دقت کنید، چند وقتی است که در بازار یک‌سری اسناد خزانه با نرخ‌های ۲۵ تا ۲۶ درصد معامله می‌شوند. دلیل این اتفاق، مکلف شدن صندوق‌ها و نهادها به نگاه‌داشت حداقل تعدادی از اوراق دولتی در نمادهای اراد در پرتفوی خود است. که در نتیجه شاهد تبدیل اسناد خزانه به اوراق اراد بودیم و همین گذار تبدیل اجزا به اراد، نرخ بهره این اوراق را افزایش داد. شاید دولت این عوامل را مدنظر قرار نداده است و گمان دارد این انتشار اوراق تأثیری بر بازار ندارد، اما مستقیماً نرخ‌هایی را که در بازار سرمایه هستند و تحت عنوان نرخ بهره بدون ریسک هم از آن استفاده می‌کنیم، تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. بنابراین این موضوع و مجموعه فرایندهای مربوط به آن به فکر کردن و برنامه‌ریزی نیاز دارد. این خود می‌شود یک ابهام در بازار. الان افراد نمی‌دانند چه می‌خواهد بر سر اوراق دولتی بیاید.

به صورت کلی، در حال حاضر در بازار سرمایه با رکود قابل توجهی مواجه هستیم. این در حالی است که پارک پول نزد اشخاص حقیقی و حقوقی وجود دارد که به دلیل همین عدم اطمینان و وجود ابهامات زیاد، تمایلی به ورود به بازار ندارند. پس با اشاره به این موضوع می‌توان بیان داشت که پول در بازار وجود دارد، اما به دلایلی که پیش‌تر مطرح شد، تمایلی به سرمایه‌گذاری وجود ندارد. به عنوان نمونه، از کجا معلوم اگر من امروز سهام یک شرکت را خریدم، فردا نهاد قانون‌گذار مقررات و قاعده خاص و جدیدی در قبال این شرکت اتخاذ نکند؟ این موضوع یعنی عدم اطمینان و دخالت از طریق سیاست‌گذاری...

وخارزم: با توجه به این عدم اطمینان در بازار سرمایه، آیا تصمیم‌گیری در خصوص سرمایه‌گذاری در این بازار سخت شده است؟

رضا غلامعلی‌پور: بازار سرمایه، بازار انتظارات است. گذشته شرکت‌ها معلوم است، شبیه به تاریخچه است. مردم با پولی که بابت یک سهم می‌دهند، در واقع آینده آن سهم را می‌خرند. سیاست‌گذاران کلان کشور باید آینده اقتصادی صنایع را تا حد امکان پیش‌بینی‌پذیر کنند و نااطمینانی‌ها را کاهش دهند. البته همیشه در بازار سرمایه ریسک وجود دارد، اما ریسک و بازده هم حد دارند، آستانه تحمل دارند و با توجه به این که پول ترسو است (!)، مادامی که ابهام زیاد داشته باشیم، جذب و نگاه‌داشت سرمایه در بازار سخت می‌شود.

حامد فلاح جوشقانی: بازار هر چه می‌کشد، از سال ۹۹ می‌کشد! از آن جریانی که منجر به افزایش شاخص بورس و در نهایت ریزش آن شد. آن فوارهای که بلند شد و بالاخره باید به زمین می‌آمد. در آن زمان عده‌ای باورشان شده بود که در بورس هر روز باید سود کنند. این موضوع متأسفانه به یک باور عمومی برای مردم تبدیل شده بود و با ریزش شاخص بورس، دل‌زدگی در بازار سرمایه به وجود آمد که حتی با وجود این که طی یک سال گذشته بهترین بازارهای جهانی چند سال اخیر را شاهد بودیم، اما این موضوع نیز نتوانست برای بازار سرمایه ما جذابیتهای ایجاد کند



بازار سرمایه ظرفیت مشخصی دارد و با انتشار بی‌رویه اوراق، ضربه بزرگی به بازار سرمایه وارد می‌شود.

وخارزم: در خصوص افزایش نرخ گاز، برق و... که در بودجه به آن اشاره شده است و این موضوع می‌تواند در بازار سرمایه تأثیر بگذارد، چه نظری دارید؟

رضا غلامعلی پور: در حال حاضر برخی‌ها استدلال می‌کنند که مثلاً گاز را ارزان به شرکت‌ها می‌دهیم و یک‌شبه تصمیم می‌گیرند نرخ گاز را افزایش قابل ملاحظه بدهند. تغییرات قیمت نهاده‌ها (با فرض داشتن توجیه منطقی) باید بر مبنای مطالعه بازارهای جهانی، رقبای منطقه‌ای، مزیت‌های نسبی کشور و شرایط موجود شرکت‌ها، طی فرایند و زمان‌بندی مشخص انجام شود، نه این‌که یک‌شبه سیاست‌گذاران تصمیم بر افزایش آن بگیرند. این دسته از مسائل نیز می‌تواند پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد را کاهش دهد. به صورت کلی، فصل بودجه در هر سال، فصل عجیبی برای بازار است. فصل تلاطم است. بعضاً تصمیماتی گرفته می‌شود که اصلاً قابل پیش‌بینی نیست.

وخارزم: در خصوص پیش‌بینی‌پذیر شدن اقتصاد چه پیشنهادی دارید؟

رضا غلامعلی پور: در حال حاضر برای بسیاری از فعالان بازار سرمایه، اجرایی بودن بودجه پیشنهادی سال ۱۴۰۱ با سؤالات و ابهامات جدی مواجه است. در حالی که بودجه سال ۱۴۰۰ بر اساس برآوردهای مختلف، کسری قابل توجهی دارد و از طرفی تورم ۴۰ درصدی نیز وجود دارد. لایحه بودجه سال آینده بسیار انقباضی تنظیم شده است و به نظر می‌رسد در عمل این بودجه با تعدیلات بسیاری از جانب مجلس تبدیل به قانون خواهد شد. از سوی دیگر، با توجه به این‌که برنامه پنج‌ساله ششم تمام شده است، باید برنامه بلندمدتی در دستور کار قرار گیرد تا از این طریق بتوان پیش‌بینی کلی از وضعیت اقتصادی سال‌های آینده داشت. این در حالی است که در حال حاضر فعالان بازار سرمایه درگیر برنامه‌های یک‌ساله و کوتاه‌مدتی هستند که با اتکا به آن نمی‌توانند نسبت به آینده پیش‌بینی مناسبی داشته باشند.

وخارزم: در سطح کلان‌تر این پیش‌بینی‌پذیر بودن اقتصاد کشور به چه معناست؟

رضا غلامعلی پور: اگر بخواهیم در سطح کلان صحبت کنیم، باید اقتصادمان پیش‌بینی‌پذیر شود. پیش‌بینی‌پذیری به چه معناست؟ به عنوان نمونه، یکی از بحث‌های روز بازار سرمایه که مرتبط با مسئله بودجه است، افزایش نرخ گاز، برق و... است که به اندازه‌ای ابهامات در این حوزه وجود دارد که پیش‌بینی‌پذیر شدن سودآوری صنایع کشور را به چالش می‌کشاند. از طرفی، در بحث قیمت‌گذاری دستوری، اگر به جای دخالت دولت در این حوزه، سیاست‌گذاران برای این موضوع سازوکار و منطق اقتصادی در نظر بگیرند و به مکانیسم بازار و عرضه و تقاضا مقید باشند، بخش عمده‌ای از مسئله پیش‌بینی‌پذیری قابل حل خواهد بود. در گذشته برای برخی از این موضوعات فرمول و سازوکار اتخاذ شده است که این موضوع می‌تواند اطمینان نسبی به فعالان بازار سرمایه دهد. به عنوان نمونه، در قیمت‌گذاری زنجیره فولاد این سازوکار اتخاذ شده است و از همین رو تکلیف فعالان بازار سرمایه با نرخ نهاده‌ها و محصولات این حوزه نسبتاً مشخص است. یعنی من می‌توانم به صورت تقریبی بدانم سود شرکت معدنی چقدر است، یکی که کسانتره تولید می‌کند و دیگری که ورق فولاد تولید می‌کند، چه سودی می‌توانند داشته باشند. به صورت کلی، مهم این است که فرمولی که می‌گذاریم، این اطمینان را برای سرمایه‌گذاران ایجاد کند که این فرمول در بلندمدت کار می‌کند و منصفانه است. واقعیت این است که در حال حاضر جذب سرمایه‌گذار خارجی به واسطه وجود تحریم‌ها نداریم و عدد سرمایه‌گذاری داخلی هم بسیار کوچک شده است که می‌توان گفت عدم وجود سرمایه‌گذاری‌های جدید ناشی از همین ابهامات است، یعنی من نمی‌دانم که اگر سهم شرکتی را بخرم، واقعاً چه اتفاقی رخ خواهد داد. این عدم اطمینان منجر می‌شود به این‌که میل به سرمایه‌گذاری بسیار کاهش پیدا کند. حال در کنار این ابهامات، کسری بودجه نیز موجب شده دولت تمایل داشته باشد بخشی از کسری بودجه خود را از بازار سرمایه تأمین کند. واقعیت این است که اقتصاد کشور و به‌خصوص

رضا غلامعلی پور: یکی از ظرفیت‌های جدی در مجموعه خوارزمی که می‌تواند در نهایت به نفع سهام‌داران این مجموعه نیز باشد، بورسی شدن شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است و می‌توان تمامی شرکت‌های زیرمجموعه را به تدریج و پس از آماده‌سازی بورسی کرد و از این طریق سهام‌داران نیز از این موضوع منتفع شوند. به عنوان نمونه، شرکت برق و انرژی سپهر در حال حاضر در فرایند بورسی شدن قرار گرفته است. در مورد سایر شرکت‌ها مخصوصاً معادن و گروه‌های خدماتی نیز این مهم قابل انجام خواهد بود و پتانسیل رشد خوبی می‌توانند برای مجموعه ایجاد کنند

وخارزم: با توجه به این که برای تدوین و اجرای برنامه پنج ساله هفتم نیاز به روشن شدن وضعیت مذاکرات هسته‌ای وجود دارد، چه سناریویی در خصوص نتایج مذاکرات هسته‌ای قابل پیش‌بینی است؟ به صورت مشخص‌تر اگر توافق یا عدم توافقی در هر سطحی در موضوع مذاکرات انجام شود، چه تأثیری روی بازار سرمایه می‌گذارد؟

رضا غلامعلی‌پور: در حال حاضر ارتباط شرکت‌های ما با بخش بزرگی از دنیا تقریباً قطع است. برای واردات دانش فنی به یک‌سری کشورهای خاص محدود هستیم، برای انتقال پول محدودیتهایی داریم، نرخ ارز در نتیجه این تحریم و اتفاقاتی که افتاده، افزایش یافته است. تمامی این مسائل برای شرکت‌ها معضل جدی هستند. پس قطعاً با اجرای برجام در بلندمدت شاهد نتایج خوبی برای شرکت‌ها هستیم و همین موضوع در بلندمدت می‌تواند روی بازار سرمایه تأثیرات مثبتی بگذارد. حتی اگر توافق محدود هم رخ دهد، از وضعیت فعلی بهتر است. چون به عنوان نمونه بسیاری از شرکت‌ها می‌خواهند واردات انجام دهند، مجبور هستند با ریسک بسیار بالایی تحریم‌ها را دور بزنند، که این موضوع هزینه‌های شرکت‌ها را به شدت افزایش می‌دهد. هزینه انتقال پول سنگین می‌شود و نهایتاً تجهیزاتی را هم که می‌خواهند، شاید با کیفیت پایین‌تری می‌خرند. این اثر خود را کجا نشان می‌دهد؟ یک، در بهای تمام‌شده پروژه. فرض کنید می‌خواهیم کارخانه‌ای را تأسیس کنیم، یا فاز توسعه یک شرکت را داریم، بهای تمام‌شده بسیار افزایش پیدا می‌کند و در استهلاک سال‌های بعد و در هزینه نگهداری تأثیر می‌گذارد. دو، دانش فنی و تجهیزات با کیفیت مورد نظر را که می‌خواستیم، نتوانستیم خریداری کنیم و اثرش را در کیفیت محصولات به جا می‌گذارد. با توجه به این موضوع، توافق یا توافق محدود می‌تواند برای شرکت‌ها کمک‌کننده باشد. از نگاه شرکتی که صادرات دارد نیز وضعیت بهتر می‌شود، زیرا در حال حاضر با سختی به مقصدهای محدودی محصولات می‌فروشیم، هزینه دور زدن تحریم برای فروش داریم، ریسک‌های بازگشت پول داریم. گزارش شرکت‌های صادرکننده را ببینید، کم‌وبیش چنین مسائلی داریم. با قبول ریسک‌های فراوان محصول می‌فروشند و در بانک‌های خارج از کشور پول جابه‌جا می‌کنند. قاعدتاً در صورت تسهیل تجارت ما در فضای بین‌الملل این موارد برطرف می‌شوند، حتی اگر درصدی هم کمتر شوند، می‌تواند خبر مثبتی برای بازار و برای شرکت‌ها باشد. البته اگر خیلی کوتاه‌مدت نگاه کنیم و فرض کنیم قیمت ارز بعد از برجام پایین بیاید، ارزش ریالی صادرات شرکت‌ها کمی کاهش می‌یابد و در بازه کوتاهی شرکت‌های صادرکننده کمی جذابیت خود را از دست می‌دهند، اما مزایای حاصل آن‌قدر زیاد است که این شرکت‌ها و بازار سرمایه می‌توانند به‌خوبی از نتایج آن منتفع شوند.

وخارزم: اگر توافق به هر شکلی انجام شود و

قیمت ارز کاهش پیدا کند، این موضوع در مقطع زمانی کوتاه‌مدت تا چه اندازه روی بازار سرمایه تأثیر می‌گذارد؟

رضا غلامعلی‌پور: در کوتاه‌مدت به واسطه شرایط هجانی بازار، امکان کاهش شاخص بازار سرمایه وجود دارد، اما نباید این موضوع را فراموش کنیم که در بازار سرمایه تحلیل‌گران بسیاری هستند که اگر سهمی را پایین‌تر از ارزش ببینند، حتماً آن را می‌خرند و بازار سریع به تعادل می‌رسد. البته باید به این موضوع اشاره کرد که در کوتاه‌مدت از نظر جنبه روانی، ممکن است به عنوان نمونه، شرکت‌های پتروشیمی که صادرات انجام می‌دهند، در نتیجه کاهش نرخ ارز با کاهش درآمد اندکی مواجه می‌شوند، اما در بلندمدت قطعاً انجام توافقات می‌تواند روی همین شرکت‌ها تأثیرات مثبتی بگذارد. البته ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که با ایجاد توافق، بعید است که افت قیمت شدیدی در نرخ ارز اتفاق بیفتد.

وخارزم: آیا به صورت کلی می‌توان بیان کرد که انجام توافق به نفع بازار سرمایه است؟

محمدصادق غزنوی: طی چند ماه گذشته بعضی اظهار نظرات در خصوص این موضوع که اگر برجام احیا شود، به ضرر بازار سرمایه است، وجود داشته است. این اظهارات به دنبال این موضوع بودند که نشان دهند فعالان بازار سرمایه و سرمایه‌گذاران این بازار به دنبال احیای برجام نیستند، اما باید به این موضوع اشاره کرد که این اظهارات بدون شک نادرست است و احیای برجام می‌تواند در راستای بهبود بازار سرمایه بسیار تأثیرگذار باشد. از طرفی، در اقتصاد، واژه خودکفایی کاملاً نادرست است و ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که ما مفهومی داریم به نام مزیت نسبی. شما ممکن است در یک محصولی بتوانید خیلی پر قدرت اقدام به تولید کنید، اما در مقابل یک کشور دیگر، باز هم بسته به امکانات خود می‌تواند جور دیگری به شما خدمت دهد و این‌ها مکمل هم هستند، بنابراین برای این که حال اقتصاد ایران خوب شود، یعنی از این حالت بیماری که هست، خارج شود، مطمئناً و بدون شک نیاز به ارتباط گرفتن با سایر کشورها وجود دارد.

اقتصاد ما وقتی حالش خوب می‌شود که جدای از همه سیاست‌گذاری‌ها، بتواند با دنیا ارتباط برقرار کند. نهاد دولت به اسم سوبسید خیلی جاها به اقشار مختلف سرویس می‌دهد که از این طریق آن حال بد را پنهان کند. این در حالی است که این دسته از اقدامات فقط جنبه مسکن دارد، بنابراین نیاز اول اقتصاد ما این است که بتواند ارتباط بگیرد. بر اساس مطالعات انجام‌شده، ایران هر وقت نتوانسته نفت بفروشد، تورم سنگینی را تجربه کرده است. طبق پیشینه نیز آن تورم با افزایش قیمت دلار آغاز شده است. بازار سرمایه هم به‌رحال بخشی از اقتصاد است و در صورتی که فروش نفت مانند گذشته اتفاق افتد، قطعاً تورم می‌تواند کاهش پیدا کند و حال اقتصاد کشور بهبود پیدا کند که

محمدصادق غزنوی: دولت ساختمان‌های بسیار زیادی دارد و بحث نگهداری و پرسنل گرفتن برای نگهداری و... این ساختمان‌ها برای دولت هزینه‌بر خواهد بود و با فروش آن‌ها می‌تواند بخشی از این هزینه‌های جاری خود را کاهش دهد. درباره واگذاری سهام، دولت با حساب و کتاب و با برنامه زمان‌بندی می‌تواند سهام شرکت‌هایی را که به لحاظ حاکمیت شرکتی، به لحاظ ساختار مالی شفاف باشند، به فروش رساند. اصلاً بورس‌ی که در آن عرضه اولیه وجود نداشته باشد که دیگر بورس نیست! در بورس ما می‌آییم و پذیره‌نویسی را می‌بندیم، این موضوع نقش بازار سرمایه در تأمین مالی بنگاه‌ها را تضعیف می‌کند



به صورت خیلی فاحش روی اقتصاد بگذارد، این عدد پس از توافقات جدید بزرگتر خواهد شد؛ یعنی قاعدتاً شرکای خارجی هم نیاز دارند تا حدی ببینند این بار چه اتفاقی خواهد افتاد تا بتوانند بر اساس آن تصمیمات لازم را اتخاذ کنند. یعنی این شک در دل ما هست، پس قاعدتاً چند برابر این شک در دل کسی است که می‌خواهد وارد مشارکت و سرمایه‌گذاری در ایران شود.

وخارزم: در مورد ارز پیش‌بینی شما با توجه به این شرایط و تأثیر آن روی بازار سرمایه چیست؟

محمدصادق غزنوی: اتفاقی که تأثیر ارز روی بازار دارد، ما چند وقت پیش، یک چکیده و خلاصه از آن را در کشور ترکیه دیدیم؛ یعنی با کاهش شدید قیمت لیر، بازار سرمایه کشور ترکیه نیز دست‌خوش تغییراتی قرار گرفت! ما یک بحثی داریم به نام انتقال حباب در بین بازارها. این انتقال حباب اگر بتوانیم اسمش را حباب بگذاریم، در ترکیه در بازار ارز و بازار سرمایه خیلی سریع اتفاق افتاد. بنابراین در ایران نیز همین است، اما با یک تفاوت، و آن هم این موضوع بود که بازار سرمایه افزایش نرخ دلار را پیش‌خور کرده بود. پس در وهله اول باید بیان کرد که قیمت ارز همواره روی بازار سرمایه تأثیر می‌گذارد و هم‌چنین به نظر بنده قیمت ارز از لحاظ تکنیکالی، خیلی بخواد پایین بیاید، ۲۴ هزار تومان یا نهایتاً ۲۵ هزار تومان خواهد شد.

وخارزم: در سناریو بدبینانه، قیمت ارز را چقدر پیش‌بینی می‌کنید؟

محمدصادق غزنوی: بعید است که بیش از ۳۲ یا نهایتاً ۳۳ هزار تومان افزایش پیدا کند. البته برخی از بررسی‌ها نشان می‌دهد که دلار از نظر ارزش واقعی خود و مبتنی بر انتظارات تورمی موجود در اقتصاد، پتانسیل رشد قیمت تا ۳۷ هزار تومان را می‌تواند داشته باشد.

حامد فلاح جوشقانی: در چهار تا پنج ماه گذشته فهمیدیم که اگر برجام نباشد و دولت نفت نفروشد، به اشکال مختلف مانند مالیات و عوارض، افزایش نرخ خوراک و سوخت، تغییر فرمول‌های محاسباتی پالایشگاه‌ها از سود شرکت‌ها به نفع

متناسباً حال بازار سرمایه نیز بهتر خواهد شد. حتی اگر در کوتاه‌مدت به دلیل رفتارهای هیجانی، بازار سرمایه با انجام توافق به سمت منفی حرکت کند، اما در بلندمدت مطمئناً اثرات مثبتی را به همراه خواهد داشت. به نظر من الان از هر لحاظی ارزیابی کنیم، توافق مطلوب‌تر است؛ یعنی حتی از لحاظ تئوری بازی‌ها نیز بهتر است توافق شود... به نظر من شاهد توافق خواهیم بود، اگر چه زمان آن خیلی قابلیت برآورد نخواهد داشت.

وخارزم: آیا شما نیز بر این باور هستید که در کوتاه‌مدت پس از توافق برجام با کاهش شاخص مواجه خواهیم بود؟

محمدصادق غزنوی: بله، اما این کاهش شاخص به صورت هیجان خواهد بود، اما در بلندمدت به نظر من بدون شک مثبت است و اتفاقی که می‌افتد، می‌تواند اعداد و ارقامی را که در تحلیل‌ها وارد شده، تحت تأثیر خود قرار دهد. ما الان بزرگ‌ترین فشاری که روی دولت داریم و خیلی جاها سعی می‌کند از طریق آن خودش را حفظ کند، قیمت دلار در بودجه است؛ یعنی به نظر من یک کلیدواژه است که خیلی جاها می‌تواند به کمک حتی وضعیت بد دولت هم بیاید. پس به نظر من اتفاقی که به‌زودی می‌افتد، این است که توافقی را خواهیم دید. صددرصد نه، ولی من احتمال آن را خیلی بالا می‌دانم و این یک اتفاق مثبت محسوب می‌شود. اما یک نگرانی وجود دارد و آن نحوه ارتباط گرفتن شرکای خارجی با کسانی است که دارند داخل ایران کار می‌کنند.

وخارزم: در این خصوص بیشتر توضیح می‌دهید؟

محمدصادق غزنوی: اتفاقی که در سری قبلی برجام افتاد، یعنی مرحله اول توافق، این بود که خیلی شرکت‌ها متکی به این توافق وارد ارتباط با ایران از نوع سرمایه‌گذاری شدند و در نهایت هم با خارج شدن آمریکا از برجام لطمه زیادی به آن‌ها وارد شد. به همین دلیل پیش‌بینی می‌شود که پس از توافقات جدید کمی ترس از سوی سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی وجود داشته باشد. شاید اگر ما سری قبل، انتظار داشتیم برجام بتواند در دو سال بعد تأثیرش را

حامد فلاح جوشقانی: در دولت قبلی اتفاق بدی برای صندوق‌های دارای یکم و پالایش یکم اتفاق افتاد و بسیاری از کسانی که در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کردند، متضرر شدند. به نظر می‌رسد که دولت از طرفی به واسطه شرایط موجود نیازمند فروش این نوع از اموال خود است، اما با این حال تمایلی ندارد که مدیریت این شرکت‌ها را از دست دهد، یعنی صرفاً صورتی می‌خواهد این شرکت‌ها را به فروش رساند. این در حالی است که سهام این شرکت‌ها را می‌توانست به راحتی و با شیوه درست در بازار سرمایه عرضه کند



محمدصادق غزنوی: بر اساس مطالعات انجام‌شده در بورس آمریکا طی چند سال گذشته حدود ۶۳ درصد عرضه‌های اولیه به قیمتی پایین‌تر از قیمت عرضه در حال معامله هستند. این در حالی است که در بازار سرمایه ایران این موضوع باب شده که با خریداری عرضه‌های اولیه افراد حتماً باید سود کنند. در صورتی که خرید عرضه اولیه نیز با ریسک همراه است و سهام‌داران باید پس از تحلیل این عرضه، اگر اعتقاد به سودآوری آن دارند، نسبت به خرید عرضه اولیه اقدام کنند و در صورتی که ریسک سرمایه‌گذاری آن‌ها با مطلوبیت خود تناسب ندارد، این اقدام را نباید انجام دهند

صندوق‌های دارای یکم و پالایش یکم اتفاق افتاد و بسیاری از کسانی که در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کردند، متضرر شدند. به نظر می‌رسد که دولت از طرفی به واسطه شرایط موجود نیازمند فروش این نوع از اموال خود است، اما با این حال تمایلی ندارد که مدیریت این شرکت‌ها را از دست دهد، یعنی صرفاً صوری می‌خواهد این شرکت‌ها را به فروش رساند. این در حالی است که سهام این شرکت‌ها را می‌توانست به راحتی و با شیوه درست در بازار سرمایه عرضه کند.

وخارزم: در مورد عرضه اولیه سهام شرکت‌ها چه نظری دارید؟

حامد فلاح جوشقانی: متأسفانه برخی از افراد تمایل دارند که عرضه اولیه‌ها را تعطیل کنند، اما عرضه اولیه باید باشد و به موقع اتفاق بیافتد که می‌تواند محرک خوبی برای بازار باشد و همواره برای فعالان بازار سرمایه از جذابیت بالایی برخوردار است.

رضا غلامعلی‌پور: بازار سرمایه همواره به عرضه اولیه نیاز دارد، اما نوع سیاست‌گذاری در خصوص عرضه اولیه در گذشته اشتباه بود و در حال حاضر نیز تعطیل کردن عرضه اولیه‌ها یکی دیگر از اشتباهاتی است که در حال وقوع است.

محمدصادق غزنوی: کلاً اتفاقی که اخیراً افتاده است به اسم خصوصی‌سازی، برخی از اموال دولت به عبارتی، به برخی از افراد به فروش رفته است، اما در حقیقت گویی تمایل به دل‌کندن از این اموال را ندارد. این موضوع نشان می‌دهد که صرفاً با عبارات و الفاظ بازی می‌شود و حتی معانی برخی از کلمات دست‌خوش تغییراتی قرار گرفته است. به عنوان نمونه، نهاد دولت بر این باور است که خصوصی‌سازی را انجام داده، درحالی‌که واقعاً خصوصی‌سازی اتفاق نیفتاده است. در صورتی که دولت از برخی از سیاست‌های خود در این زمینه دست بکشد، فروش اموال دولت می‌تواند مثبت تلقی شود و تأثیرات مناسبی نیز داشته باشد، اما انتقال صوری مالکیت این اموال به دیگران تأثیری ندارد. از طرفی، در بخش عرضه اولیه‌ها و پذیره‌نویسی‌ها که اخیراً خیلی روی آن مانور

دولت خواهد کاست. با توجه به این موضوع، در حال حاضر توافق برجام، به لحاظ کاهش هزینه‌های مبادلاتی شرکت‌ها و افزایش درآمد دولت به خاطر فروش نفت حتماً به نفع بازار است. از زبان برخی شنیده می‌شود که چون سود برخی از شرکت‌ها بالاست، دولت می‌بایست مالیات‌های سنگین برای این شرکت‌ها در نظر گیرد که این موضوع می‌تواند تهدید جدی برای سهام‌داران باشد. اگر دولت به سراغ شرکت‌های بورسی برود که سودآوری مناسبی دارند و مالیات‌های سنگینی بر دوش این شرکت‌ها تحمیل کند، این شرکت‌ها دیگر نمی‌توانند مسیرهای توسعه‌ای مدنظر خود را ادامه دهند و محدود کردن این موضوع می‌تواند در آینده برای این شرکت‌ها چالش‌های جدی داشته باشد. این در حالی است که با احیای برجام و دست‌یابی دولت به منابع ارزی، این احتمال می‌تواند کاهش پیدا کند. پس می‌توان نتیجه گرفت که برجام نه تنها هیچ اثر منفی‌ای روی بازار سرمایه ندارد، بلکه در بیشتر صنایع به نفع بازار است.

حامد فلاح جوشقانی: به نظر بنده اگر توافق برجام صورت پذیرد، قیمت دلار بین ۲۷ تا ۲۸ هزار تومان متعادل است و اگر برجام انجام نشود، قابل پیش‌بینی نیست. ممکن است به محدوده ۴۰ هزار تومان نیز برسد. در خصوص نرخ بهره نیز، در کشورهای توسعه‌یافته این نرخ دو تا سه درصد است، اما نه ۲۳ درصد! و هر گاه قصد افزایش نرخ بهره را داشته باشند، به شاخص‌های مهمی مانند رشد اقتصادی و اشتغال توجه می‌کنند. اما در کشور ما در نرخ بهره بالای ۲۰ درصد و در شرایطی که GDP کشور رو به کاهش است و رشد اقتصادی منفی است، دولت از چه منابعی می‌خواهد اصل و سود بدهی‌های خود را پرداخت کند. پس هر گونه افزایش نرخ بهره در این محدوده‌ها خطرناک است، چراکه از هر طرف چه کسری تراز بانک‌ها، چه کسری بودجه روزافزون دولت، می‌تواند روی افزایش نقدینگی و رشد تورم تأثیر بگذارد.

وخارزم: در خصوص فروش و نوع فروش اموال دولت چه نظری دارید؟

حامد فلاح جوشقانی: در دولت قبلی اتفاق بدی برای

رضا غلامعلی پور: به نظر می‌رسد که شرکت‌های پتروشیمی، پالایشی، معدنی، غذایی پتانسیل رشد می‌توانند داشته باشند. از طرفی، با توجه به این که بحث بحران آب، مسائل زیست‌محیطی و نقش دانش و تکنولوژی نیز در تحلیل‌های اقتصاد جهانی مورد توجه قرار گرفته است، شرکت‌های غذایی، دارویی و دانش‌بنیان می‌توانند پتانسیل رشد مناسبی داشته باشند. البته باید به این موضوع توجه شود که این شرکت‌ها در جغرافیای ایران چگونه می‌خواهند به فعالیت خود ادامه دهند و سیاست‌گذاران کلان کشور نیز در مواجهه با این شرکت‌ها چه تصمیماتی را اتخاذ می‌کنند

منفی‌ای صورت گرفته است، کلاً بحث اشتباهی است که ما عرضه اولیه را به تأخیر بیندازیم، یا کلاً عرضه اولیه نداشته باشیم. همان‌طور که پیش‌تر مطرح شد، پول وجود دارد و اگر عرضه اولیه ارزندگی مناسبی داشته باشد، قطعاً مورد استقبال قرار خواهد گرفت. متأسفانه دولت هنگامی که نیاز به رشد شاخص داشت، سهام عرضه‌های اولیه را به صورت سریع عرضه می‌کرد، اما الان که نیازی به این موضوع ندارد، کلاً عرضه اولیه را تعطیل کرده است!

وخارزم: خیلی از فعالان بازار سرمایه یا کسانی که سرمایه‌دار خرد هستند، با خرید عرضه‌های اولیه طی دو سال گذشته متضرر شده‌اند. در این خصوص چه نظری دارید؟

محمدصادق غزنوی: براساس مطالعات انجام‌شده در بورس آمریکا طی چند سال گذشته حدود ۶۳ درصد عرضه‌های اولیه به قیمتی پایین‌تر از قیمت عرضه در حال معامله هستند. این در حالی است که در بازار سرمایه ایران این موضوع باب شده که با خریداری عرضه‌های اولیه افراد حتماً باید سود کنند. در صورتی که خرید عرضه اولیه نیز با ریسک همراه است و سهام‌داران باید پس از تحلیل این عرضه، اگر اعتقاد به سودآوری آن دارند، نسبت به خرید عرضه اولیه اقدام کنند و در صورتی که ریسک سرمایه‌گذاری آن‌ها با مطلوبیت خود تناسب ندارد، این اقدام را نباید انجام دهند. من خیلی خلاصه بخواهم بگویم، فروش اموال، اگر منظور از اموال زمین و ساختمان و... است، این شاید یک آرزوی همگانی است و به این راحتی‌ها هم سازمان‌های دولتی از اموالشان دل نمی‌کنند. اگر این اتفاق بیفتد که خیلی خوب است و مضرات انتشار بیش از حد اوراق را ندارد. از دید من، دولت ساختمان‌های بسیار زیادی دارد و بحث نگهداری و پرسنل گرفتن برای نگهداری و... این ساختمان‌ها برای دولت هزینه‌بر خواهد بود و با فروش آن‌ها می‌تواند بخشی از این هزینه‌های جاری خود را کاهش دهد. درباره واگذاری سهام، دولت با حساب‌وکتاب و با برنامه زمان‌بندی می‌تواند سهام شرکت‌هایی را که به لحاظ حاکمیت شرکتی، به لحاظ ساختار مالی شفاف باشند، به فروش رساند. در پایان این بخش نیز باید ذکر کرد که اصلاً بورسی که در آن عرضه اولیه وجود نداشته باشد که دیگر بورس نیست! در بورس ما می‌آییم و پذیرهنویسی را می‌بندیم، این موضوع نقش بازار سرمایه در تأمین مالی بنگاه‌ها را تضعیف می‌کند.

وخارزم: از نظر شما چه گروهی پتانسیل رشد در بازار سرمایه را دارند؟

رضا غلامعلی پور: برای بررسی گروه‌هایی که پتانسیل رشد در بازار سرمایه را دارند، باید به دو موضوع توجه کرد. نخست باید بررسی کرد که شرکت مورد بررسی چه قابلیت‌ها و ریسک‌هایی دارد و تحت چه شرایط محیطی (ناشی از جغرافیا و قوانین کشوری) در حال فعالیت است. ثانیاً بررسی شود که اگر درهای اقتصاد کامل باز

شود و شرکت در فضای رقابتی با شرکت‌های مشابه بین‌المللی قرار بگیرد، آیا این شرکت می‌تواند در چنین فضایی رقابت کند و دوام بیاورد، سپس در مورد ارزندگی شرکت اظهار نظر کرد. البته نحوه رفتار دولت با شرکت‌ها و پیش‌بینی‌پذیر بودن شرایط حاکم بر فعالیت شرکت در آینده نیز مهم است. به نظر می‌رسد با توجه به این معیارها بتوانیم گروه‌هایی را که پتانسیل رشد در بازار سرمایه دارند، مشخص کنیم. با این پیش‌فرض، به نظر می‌رسد که شرکت‌های پتروشیمی، پالایشی، معدنی، غذایی پتانسیل رشد می‌توانند داشته باشند. از طرفی، با توجه به این که بحث بحران آب، مسائل زیست‌محیطی و نقش دانش و تکنولوژی نیز در تحلیل‌های اقتصاد جهانی مورد توجه قرار گرفته است، چنین موضوعاتی نیز باید مدنظر قرار گیرد و به نظر می‌رسد از این جنبه‌ها شرکت‌های غذایی، دارویی و دانش‌بنیان می‌توانند پتانسیل رشد مناسبی داشته باشند. البته باید به این موضوع توجه شود که این شرکت‌ها در جغرافیای ایران چگونه می‌خواهند به فعالیت خود ادامه دهند و سیاست‌گذاران کلان کشور نیز در مواجهه با این شرکت‌ها چه تصمیماتی را اتخاذ می‌کنند.

وخارزم: شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی چه ظرفیت‌هایی در حال حاضر دارد که سهام‌داران می‌توانند از آن به خوبی استفاده کنند؟

رضا غلامعلی پور: یکی از ظرفیت‌های جدی در مجموعه خوارزمی که می‌تواند در نهایت به نفع سهام‌داران این مجموعه نیز باشد، بورسی شدن شرکت‌های زیرمجموعه گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است و می‌توان تمامی شرکت‌های زیرمجموعه را به تدریج و پس از آماده‌سازی بورسی کرد و از این طریق سهام‌داران نیز از این موضوع منتفع شوند. به عنوان نمونه، شرکت برق و انرژی سپهر در حال حاضر در فرایند بورسی شدن قرار گرفته است. در مورد سایر شرکت‌ها مخصوصاً معادن و گروه‌های خدماتی نیز این مهم قابل انجام خواهد بود و پتانسیل رشد خوبی می‌تواند برای مجموعه ایجاد کنند. به صورت کلی برای ورود به بازار لازم است هم به لحاظ مالی و هم به لحاظ ساختار حاکمیت شرکتی اقدامات و بررسی‌های لازم انجام شود. هر چه شرکت‌های غیربورسی گروه خوارزمی کمتر شود، این ابتکار عمل را به مجموعه خوارزمی می‌دهد که پرتفویش را در بازار سرمایه متنوع‌تر و بهینه کند. از طرفی، منابع حاصل از عرضه اولیه می‌تواند در راستای توسعه طرح‌های مجموعه به کار گرفته شوند. از دیگر اقدامات مثبت در این زمینه که می‌تواند برای سهام‌داران نیز مثبت تلقی شود، تأمین مالی از طریق بازار سرمایه به روش‌های مختلف است تا از این طریق شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی بتواند به‌خوبی پروژه‌های خود در شرکت‌های تابعه را تکمیل کند. ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که در وضعیت اقتصادی که تورم بالاست، تأمین مالی از طریق انتشار اوراق می‌تواند به نفع گروه باشد.



و خارزم: به غیر از گروه‌های بورسی اشاره شده، از نظر شما چه گروه‌هایی پتانسیل رشد در بازار سرمایه را دارند؟

محمدصادق غزنوی: در راستای بررسی دقیق این موضوع می‌توان به این نکته اشاره کرد که بین نرخ‌هایی که به شرکت‌های بورسی خوراک داده می‌شود و نرخ‌هایی که در بازار وجود دارد، فاصله زیادی وجود دارد. به نظر می‌رسد که هرچقدر این فاصله بیشتر باشد، احتمال مداخله نهاد دولت در این شرکت‌ها بیشتر خواهد بود. به زعم بنده این موضوع می‌تواند لیستی از شرکت‌های دارای پتانسیل رشد را برای ما نمایان کند. به این معنا که کدام شرکت‌ها از این گونه مداخلات در امان خواهند بود و کدام یک نمی‌توانند از این سیاست‌ها در امان باشند و در مسیر رشد و توسعه خود گام بردارند. از طرفی، برداشته شدن ارز ۴۲۰۰ تومانی در برخی از صنایع، به خصوص صنایع غذایی و دارویی می‌تواند تأثیر مثبتی در وضعیت این شرکت‌ها داشته باشد.

و خارزم: از نظر شما شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی می‌تواند دیگر چه اقداماتی در راستای بهبود سودآوری و همچنین منتفع شدن سهام‌داران انجام دهد؟

محمدصادق غزنوی: در گروه خوارزمی باید بررسی و ارزیابی دقیقی همراه با مطالعات لازم انجام شود، که در صورت انجام توافقات جدید برجام، چه فرصت‌ها و تهدیداتی پیش روی سازمان قرار خواهد گرفت و با شناخت نقاط ضعف و قدرت، به‌خوبی خود را برای بعد از توافقات برجام آماده سازند. البته این سناریو برای زمانی که توافق انجام نشود نیز باید طراحی و بررسی شود تا در صورت عدم دستیابی ایران به انتظارات، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی خود را برای انجام مجموعه‌ای از اقدامات آماده کند.

حامد فلاح جوشقانی: در خصوص شرکت‌های بورسی دارای

پتانسیل بنده نیز با صحبت‌های آقای غزنوی موافق هستم. ما باید بررسی کنیم که کدام یک از صنایع ما به شکلی با دولت ارتباط دارند. به عنوان نمونه، تا چه اندازه یارانه دریافت می‌کنند و این یارانه دریافتی تا چه اندازه در بخش تولید، انرژی و... تأثیرگذار است. بر این اساس می‌توان لیستی از شرکت‌های دارای پتانسیل مشخص کرد. همچنین در این تحلیل باید این موضوع را در نظر گرفت که در صورت عدم دستیابی ایران به توافقات، هر یک از این شرکت‌ها تا چه اندازه دست‌خوش تغییرات قرار خواهند گرفت. چون به زعم بنده اگر توافق برجام اتفاق نیفتد، برای بسیاری از شرکت‌های بورسی وضعیت ویژه‌ای ممکن است ایجاد شود. همچنین برخی از شرکت‌های بورسی دارای مزیت اقلیمی هستند. به عنوان نمونه، به دلیل دسترسی به گاز ارزان، این شرکت‌ها می‌توانند با سودآوری مناسبی همراه باشند، اما همان‌طور که پیش‌تر مطرح شد، در صورت اتخاذ سیاست‌گذاری بالادستی نادرست در این زمینه، ممکن است وضعیت این شرکت‌ها نیز با چالش‌های جدی همراه شوند.

حامد فلاح جوشقانی: شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی همان‌طور که مطرح شد، باید در زمینه بورسی کردن دارایی‌های خود گام استراتژیکی بردارد و همچنین از ظرفیت بازار سرمایه در راستای تأمین مالی و توسعه سازمان خود استفاده کند. این واقعیت وجود دارد که شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در بسیاری از حوزه‌ها دارای مزیت است و با سرمایه‌گذاری و توسعه در این حوزه‌ها می‌تواند با چشم‌انداز مثبتی همراه شود. به عنوان نمونه، یکی از این حوزه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاری بیشتر معادن هستند که بر اساس پیش‌بینی‌ها و مطالعات انجام‌شده در حال حاضر نیز کمبود در زمینه‌هایی مانند سنگ‌آهن و زغال‌سنگ در کشور وجود دارد و خوارزمی می‌تواند بر اساس این نیاز بازار، اقدام به توسعه و سرمایه‌گذاری در بازار اولیه این صنایع داشته باشد.

تجلیل از مقام زن از سوی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی



تلاش و همت مضاعف سختی‌های این دوران را پشت سر گذاشتیم و حتی در مواردی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی موفقیت‌های چشم‌گیری کسب کرد.

دکتر موسوی با اشاره به نقش مهم همکاران خانم در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، افزود: بانوان شاغل در خانواده نیز نقش بسیار مهمی ایفا می‌کنند، چراکه با حضور در اجتماع، کسب استقلال و تلاش را به همگان می‌آموزند و از سوی دیگر، با ایفای نقش همسر و مادر، مهر، محبت و مسئولیت‌پذیری را به کانون خانواده تزریق می‌کنند و این حجم از مسئولیت بسیار دشوار است، ولی بانوان پر تلاش ایرانی همواره این نقش را به‌خوبی ایفا کرده و می‌کنند.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی هم‌زمان با سالروز میلاد باسعادت حضرت فاطمه زهرا(س)، از تلاش‌های بی‌دریغ بانوان همکار در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی قدردانی کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، دکتر سیدرضا موسوی در آیین گرامی‌داشت مقام زن که در این شرکت برگزار شد، ضمن تبریک این روز به همکاران شرکت، گفت: این روز بزرگ فرصت مغتنمی است تا از همکارانی که خالصانه و صبورانه برای سربلندی و موفقیت شرکت تلاش کرده‌اند، قدردانی کنیم.

او با اشاره به شرایط سخت دو سال گذشته گفت: گسترش ویروس کرونا سختی‌هایی برای همکاران، خصوصاً بانوان ایجاد کرد که خوش‌بختانه با

رشد جایگاه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت برتر

سرمایه‌گذاری خوارزمی در مقایسه با سال قبل از آن سه رتبه رشد داشته است.

علاوه بر این، در گروه رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت دوم برتر ایران در سال ۱۳۹۹، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در سودآوری رتبه نخست را از آن خود کرد. سود قبل از کسر مالیات این شرکت در سال قبل با رشد بیش از شش برابری از مرز ۳۹ هزار میلیارد ریال گذشت. این رقم در سال قبل از آن شش‌هزار میلیارد بود. ضمن این‌که در رتبه‌بندی بیشترین بازده فروش نیز شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی رتبه سوم را کسب کرد. بازده فروش این شرکت در میان ۱۰۰ شرکت دوم، ۸۶ درصد بود.

شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی هم‌چنین در پایان سال ۹۹ به روال سال قبل رتبه اول بالاترین ارزش افزوده را در میان ۱۰۰ شرکت برتر دوم کشور کسب کرد. ارزش افزوده شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در پایان سال مورد گزارش ۴۵ هزار و ۵۴۴ میلیارد ریال بود که در مقایسه با سال ۱۳۹۸ حدود سه برابر رشد داشته است.

ارتقای چشم‌گیر شاخص‌های عملکردی در شاخص‌های ارزش افزوده و بازدهی فروش و...

بر اساس رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در شاخص‌های عملیاتی، از جمله جایگاه در میان ۵۰۰ شرکت برتر، فروش، سودآوری، بازدهی فروش و ارزش افزوده رشد چشم‌گیری داشته است.

به گزارش روابط عمومی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، در گزارش اعلامی سازمان مدیریت صنعتی در بیست‌و‌چهارمین سال رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت برتر ایران، میزان فروش شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در سال مورد گزارش نسبت به سال قبل از آن بیش از ۲۵ هزار و ۲۷۰ میلیارد ریال رشد داشته است.

میزان فروش این شرکت در سال ۹۹ در حالی به ۴۵ هزار و ۳۶۵ میلیارد ریال رسید که این عدد در پایان سال قبل ۲۰ هزار و ۹۵ میلیارد ریال بوده است که بیش از دو برابر رشد نشان می‌دهد.

هم‌چنین در رتبه‌بندی ۵۰۰ شرکت برتر ایران در پایان سال ۱۳۹۹ شرکت

با هدف تدوین برنامه عملیاتی دوساله گروه خوارزمی برگزار شد میزگرد تخصصی «بررسی چشم‌انداز صنعت معدن در سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۳»



پروژه‌های توسعه‌ای در بخش معدنی در سال‌های آتی اجرا شود. سیدشمس‌الدین سیاسی راد، صاحب‌نظر حوزه معدن، نیز در این نشست ضمن ارائه گزارشی از آخرین وضعیت معادن کشور و جهان، گفت: صادرات مواد معدنی در سال‌های اخیر رشد چشم‌گیری داشته است که این مهم حاکی از رویکرد توسعه‌ای به این بخش است.

او در تشریح مزیت‌های حوزه معدن به سایر بخش‌ها گفت: عدم وابستگی به خارج از کشور، آسیب‌پذیری کم در مقابل تحریم‌ها، وجود راه‌های زمینی، دریایی به بازارهای جهانی، تقاضای داخلی، توسعه صنایع پایین‌دستی و برخورداری از نیروی انسانی متخصص از جمله فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بخش معدن به شمار می‌رود.

دکتر محرابی، استاد دانشگاه و از کارشناسان صنعت معدن، نیز در این میزگرد تخصصی با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های صورت‌گرفته در معدن طلای شادان گفت: به منظور ایجاد ارزش افزوده بالاتر، بهتر است زمینه انجام همه مراحل از اکتشاف تا تجارت طلا در معدن شادان فراهم شود، چراکه در چنین وضعیتی ارزش افزوده بیشتری نصیب شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی خواهد شد. معدن طلای شادان با توجه به سرمایه‌گذاری‌های صورت‌گرفته، از جمله معادن طلای خوب کشور به شمار می‌رود.

دومین برنامه عملیاتی دوساله (۱۴۰۱-۱۴۰۳) شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از ۲۱ آذرماه به طور رسمی آغاز شده و اجرای این برنامه از ابتدای سال ۱۴۰۱ در دستور کار خواهد بود.

در این نشست چشم‌انداز صنعت معدن در سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۳ به همت معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی مورد بررسی قرار گرفت.

میزگرد تخصصی «بررسی و تحلیل چشم‌انداز صنعت معدن در سال ۱۴۰۱-۱۴۰۳» در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در راستای تدوین برنامه ششم این شرکت برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، در این نشست که با حضور معاون اسبق وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس پیشین هیئت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، مدیران عامل شرکت‌های توسعه معادن صدرجهان و کارند صدرجهان، مدیران شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و تعدادی از صاحب‌نظران حوزه معدن برگزار شد، دکتر مرضیه بیات، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، ضمن تأکید بر اهمیت بخش معدن در پرتفوی این شرکت گفت: طی سال‌های گذشته سرمایه‌گذاری‌های مناسبی در بخش معدن در این شرکت انجام شده، از این‌رو برای بهره‌مندی حداکثری از فرصت‌های موجود و بهره‌برداری مطلوب از سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده لازم است ضمن بررسی دقیق چشم‌انداز این صنعت در دو سال آینده، برنامه دقیق و عملیاتی در این بخش تدوین شود.

دکتر مهدی کرباسیان، رئیس اسبق هیئت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، در این نشست تخصصی با اشاره به حضور شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در بخش معدن کشور گفت: پتانسیل‌های خوبی در حوزه فلزات خاص معدنی در اختیار این شرکت قرار دارد که زمینه‌ساز مزیت‌های بی‌شماری برای سهام‌داران شرکت در آینده نزدیک خواهد بود.

او گفت: شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی مطالعات و تجربه خوبی در حوزه معادن فلزات خاص، از جمله طلا داشته و در چنین شرایطی بهتر است

به میزبانی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و با هدف تدوین برنامه عملیاتی دوساله برگزار شد میزگرد تخصصی «بررسی چشم‌انداز صنعت برق در سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۳»



در این نشست مهندس ریاحی، از مدیران و متخصصان صنعت برق کشور، ضمن تشریح آخرین وضعیت محدودیت‌ها و مزیت‌های تولید، توزیع و فروش برق در کشور، گفت: با توجه به نیاز روزافزون برق در کشور و محدودیت‌های دولت برای سرمایه‌گذاری در این بخش، اهمیت حضور بخش خصوصی بیش از پیش در این صنعت احساس می‌شود.

او گفت: محدودیت‌ها در تأمین سوخت نیروگاه‌ها در سراسر کشور سرمایه‌گذاران را به سمت توسعه تولید برق خورشیدی و بادی سوق داده است و به نظر می‌رسد طی دو سال آینده سرمایه‌گذاری در این بخش به شکل چشم‌گیری افزایش یابد.

دکتر احمدی، از دیگر کارشناسان حاضر در نشست بررسی چشم‌انداز صنعت برق در سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۳، گفت: پایین بودن بازده سرمایه‌گذاری در صنعت برق موجب شده طی سال‌های اخیر میزان سرمایه‌گذاری‌ها در این بخش متناسب با ظرفیت‌ها و نیازها رشد نکند. او تأکید کرد بازنگری در سیاست‌های بالادستی صنعت برق این وضعیت را تغییر می‌دهد.

دکتر رحمتی، کارشناس صنعت برق، نیز در ادامه این نشست گفت: ترسیم چشم‌انداز صنعت برق بسیار دشوار است، چراکه این صنعت تحت تأثیر صنایع دیگر قرار دارد. از جمله عوامل تأثیرگذار در تولید برق تأمین سوخت نیروگاه‌هاست که چالش جدی برای توسعه سرمایه‌گذاری در صنعت برق به شمار می‌رود.

تدوین برنامه عملیاتی دوساله (۱۴۰۱-۱۴۰۳) شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از ۲۱ آذرماه به طور رسمی آغاز شده و اجرای این برنامه از ابتدای سال ۱۴۰۱ در دستور کار خواهد بود.

این دومین نشست بررسی چشم‌انداز صنعت برق در سال‌های ۱۴۰۱-۱۴۰۳ بود که به همت معاونت سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار شد.

در ادامه برگزاری میزگردهای تخصصی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برای تدوین برنامه ششم این شرکت دومین نشست «بررسی چشم‌انداز صنعت برق در سال ۱۴۰۱-۱۴۰۳» برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، در این نشست که با حضور مدیران عامل شرکت‌های توسعه برق و انرژی سپهر و تولید و توسعه ایستگاهی نیرو پارسه، مدیران شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و تعدادی از کارشناسان خبره صنعت برق برگزار شد، دکتر مرضیه بیات، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، با اشاره به اهمیت و ضرورت شناخت صنعت برق و تحلیل متغیرهای محیطی مرتبط با آن گفت: این صنعت از جمله حوزه‌های مهم در پرتفوی این شرکت به شمار می‌رود. دو شرکت اصلی گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی در حوزه تولید برق فعالیت می‌کنند. برای هدف‌گذاری صحیح و تدوین استراتژی‌های مناسب در این دو شرکت لازم است با بررسی همه‌جانبه، چشم‌انداز دقیقی از این صنعت در دو سال آینده ترسیم شود.

دکتر کریم افشار، مدیرعامل شرکت توسعه برق و انرژی سپهر، در این نشست گفت: بررسی چشم‌انداز صنعت برق در دو سال آینده این فرصت را فراهم می‌کند تا برنامه‌های دقیق و قابل اجرا برای شرکت تدوین شود. او با اشاره به لزوم سرمایه‌گذاری در صنعت برق در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: در این راستا بررسی‌های کارشناسی اولیه انجام شده و در حال برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری برای سرمایه‌گذاری در این حوزه هستیم.

سیدوحید مدنی، مدیرعامل شرکت تولید و توسعه ایستگاهی نیرو پارسه، نیز در این نشست ضمن تأکید بر اهمیت شناخت وضعیت صنعت برق در دو سال آینده برای تدوین برنامه، گفت: شناسایی و تحلیل چالش‌ها و مزیت‌های پیش روی این صنعت و بررسی متغیرهای اثرگذار در سرمایه‌گذاری در این حوزه، زمینه را برای تدوین برنامه عملیاتی قابل اجرا فراهم می‌کند.

به میزبانی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و با هدف تدوین برنامه عملیاتی دوساله برگزار شد میزگرد تخصصی «بررسی و تحلیل چشم‌انداز صنعت ساخت‌وساز در سال ۱۴۰۱-۱۴۰۳»



حل‌وفصل دعاوی حقوقی و انجام پروژه‌های توسعه‌ای از مهم‌ترین اهداف شرکت بود که خوش‌بختانه در جهت تحقق این اهداف عملکرد خوبی داشتیم. منابع شرکت در برخی پروژه‌ها درگیر بود که با برنامه‌ریزی صحیح بخش عمده‌ای از این منابع آزاد شد. در برنامه پیش رو نیز تلاش می‌کنیم با تکیه بر توانمندی‌ها و ظرفیت‌های شرکت و گروه و با تمرکز بر تنوع‌سازی سبد عرضه، توجه به جغرافیا، مساحت و... از فرصت‌های پیش رو در جهت منافع سهام‌داران و گروه بهره‌مند شویم.

دکتر روزبه ظهیری، کارشناس و صاحب‌نظر صنعت ساخت‌وساز، نیز در این میزگرد گفت: در دو سال آینده شناسایی نیازها و تقاضای سرمایه‌ای یا تقاضای مصرفی در صنعت تعیین‌کننده خواهد بود. ضمن این‌که لازم است شرکت‌های بزرگ فعال در این صنعت استراتژی‌های مختلف را برای دو سال آینده ترسیم کنند.

او هم‌چنین به اهمیت کاهش هزینه قیمت تمام‌شده، الگوها و تکنولوژی ساخت در صنعت ساختمان اشاره کرد و گفت: توجه به این مهم موفقیت پروژه‌ها را تضمین می‌کند.

مهندس امیرحسن نوری‌پور، تحلیل‌گر بازار مسکن، نیز در میزگرد تخصصی «بررسی چشم‌انداز صنعت ساخت‌وساز» گفت: بر اساس آمار و تحلیل روندها، پیش‌بینی می‌شود در دو سال آینده از روند صعودی افزایش قیمت مسکن کاسته شود، ضمن این‌که اقبال به سرمایه‌گذاری در این بخش هم کاهش خواهد بود.

علاوه بر این، انتظار می‌رود جذب سرمایه در صنعت ساختمان در مقایسه با سایر بازارها کمتر باشد، در چنین شرایطی تعریف پروژه‌های زودبازده می‌تواند موفقیت شرکت‌های فعال در این صنعت را تضمین کند.

تدوین برنامه عملیاتی دوساله (۱۴۰۱-۱۴۰۳) شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی از ۲۱ آذرماه به طور رسمی آغاز شده است و اجرای این برنامه از ابتدای سال ۱۴۰۱ در دستور کار خواهد بود.

میزگرد تخصصی «بررسی چشم‌انداز صنعت ساخت‌وساز در سال ۱۴۰۱-۱۴۰۳» در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، دکتر مرضیه بیات، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت، در خصوص برگزاری این میزگرد گفت: اتکا به برنامه از رویکردهای مهم مدیریتی در شرکت به شمار می‌رود و در این راستا تاکنون پنج برنامه راهبردی و عملیاتی در شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی تدوین و اجرا شده است.

او با اشاره به این‌که برنامه عملیاتی دوساله جاری شرکت در ۳۱ خرداد ۱۴۰۱ به پایان می‌رسد، گفت: تدوین برنامه ششم در دستور کار قرار گرفته که در این راستا و اخیراً نشست با حضور مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و شرکت‌های گروه به منظور تحلیل وضعیت متغیرهای کلان اقتصادی و بررسی روندهای آتی آن‌ها تشکیل شد.

پیرو همین نشست و در راستای تحلیل شرایط محیطی مترتب فعالیت‌های شرکت‌های گروه و به منظور حصول شناخت برای تدوین برنامه عملیاتی دوساله ۱۴۰۱-۱۴۰۳، برگزاری میزگردهای تخصصی تحلیل صنایع مرتبط با فعالیت شرکت‌های گروه، با حضور خبرگان دانشگاهی و اجرایی هر صنعت در دستور کار قرار گرفت. پیش از این میزگرد بررسی چشم‌انداز صنعت برق با حضور مدیران ارشد شرکت‌های توسعه برق و انرژی سپهر و تولید و توسعه ایستگاهی نیرو پارسه برگزار شده بود و در دومین نشست نیز وضعیت صنعت ساخت‌وساز مورد بررسی و تحلیل قرار می‌گیرد.

مهندس سعید احسانی، مدیرعامل شرکت توسعه ساختمان خوارزمی، در این نشست ضمن تشریح آخرین وضعیت پروژه‌های در دست اجرای این شرکت، گفت: شرکت توسعه ساختمان خوارزمی به عنوان بازوی اصلی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در صنعت ساختمان، در وضعیتی رو به بهبود قرار دارد. او با اشاره به رعایت الگوهای توسعه‌ای در این شرکت در سال‌های اخیر گفت: در برنامه عملیاتی دوساله جاری مولدسازی دارایی،

«خوارزم» پنج هزار میلیارد ریال اوراق اجاره منتشر می کند

اوراق سالانه ۲۰ درصد است و در مقاطع شش ماهه پرداخت خواهد شد و عامل فروش این اوراق کارگزاری آینده نگر خوارزمی خواهد بود.

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در خصوص متعهدین انتشار این اوراق نیز گفت: شرکت تأمین سرمایه سپهر و شرکت تأمین سرمایه سپهر امین به همراه شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم به صورت سندیکایی تعهد انتشار اوراق اجاره شرکت سرمایه گذاری خوارزمی را برعهده دارند.

او با اشاره به این که دوره این اوراق چهارساله است، ادامه داد، بازارگردانی این اوراق نیز به صورت سندیکایی برعهده شرکت های تأمین سرمایه سپهر، تأمین سرمایه امین و صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی کوشا الگوریتم خواهد بود.

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در خصوص تضامین انتشار این اوراق نیز گفت: گرچه شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در آخرین رتبه بندی انجام شده حائز رتبه «باکیفیت» گردید و امکان انتشار اوراق اجاره سهام به پشتوانه رتبه اعتباری وجود داشت، ولی برای اطمینان بیشتر خریداران اوراق اجاره سهام، تضمین های لازم به صورت سهام بورسی، پشتوانه انتشار اوراق مذکور قرار گرفته اند.



شرکت سرمایه گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

با پشتیبانی ارکان بازار سرمایه از جمله سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت مدیریت دارایی بازار سرمایه و شرکت سپرده گذاری مرکزی، شرکت سرمایه گذاری خوارزمی پنج هزار میلیارد ریال اوراق اجاره سهام منتشر می کند.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، دکتر سیدرضا موسوی، مدیرعامل این شرکت، با اشاره به این که اوراق اجاره سهام یکی از روش های نوین تأمین مالی شرکت های سرمایه گذاری و هلدینگ در بازار سرمایه به شمار می رود، گفت: منابع حاصل از فروش اوراق مذکور، صرف سرمایه گذاری بلندمدت در بازار سرمایه خواهد شد و انتظار می رود بازدهی مطلوبی نصیب سرمایه گذاران و سهام داران کند. شرکت سرمایه گذاری خوارزمی پنجمین شرکت منتشرکننده این اوراق در بازار سرمایه است.

دکتر موسوی در تشریح جزئیات انتشار اوراق اجاره سهام گفت: مجوزهای قانونی انتشار پنج هزار میلیارد ریال اوراق اجاره سهام شرکت سرمایه گذاری خوارزمی صادر شده و به زودی در بازار بدهی شرکت بورس اوراق بهادار تهران عرضه می شود. او مبلغ اسمی هر اوراق را یک میلیون ریال اعلام کرد و گفت: نرخ سود

جذابیت «اوراق اجاره سرمایه گذاری خوارزمی»: زمینه ساز عرضه موفق

عاملیت فروش این اوراق برعهده شرکت کارگزاری آینده نگر خوارزمی است. علاوه بر این، شرکت تأمین سرمایه سپهر و شرکت تأمین سرمایه سپهر امین به همراه شرکت گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم به صورت سندیکایی تعهد انتشار اوراق اجاره شرکت سرمایه گذاری خوارزمی را برعهده دارند.

دوره اوراق اجاره سهام شرکت سرمایه گذاری خوارزمی چهارساله است و بازارگردانی این اوراق نیز به صورت سندیکایی برعهده شرکت های تأمین سرمایه سپهر، تأمین سرمایه امین و صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی کوشا الگوریتم خواهد بود.

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی برای انتشار این اوراق، تضمین های لازم را به صورت سهام بورسی، ارائه کرده است.

با پایان پذیرهنویسی اوراق، معاملات ثانویه آن با توجه به وجود سندیکایی از بازارگردانان و متعهدان پذیرهنویسی در سه نماد «صرزم ۴۱۱»، «صرزم ۴۱۱» و «صرزم ۴۴۱۱» آغاز خواهد شد.

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی با پشتیبانی ارکان بازار سرمایه، از جمله سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت مدیریت دارایی بازار سرمایه و شرکت سپرده گذاری مرکزی، پنج هزار میلیارد ریال اوراق اجاره سهام منتشر کرد که پذیرهنویسی این اوراق با استقبال فعالان بازار سرمایه روبه رو شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری خوارزمی، این شرکت به منظور تأمین مالی سرمایه گذاری های بلندمدت در بازار سرمایه نسبت به پذیرهنویسی موفق اوراق اجاره اقدام کرد که این اوراق در دقایق اولیه عرضه، با موفقیت فروش رفت و به اتمام رسید.

اوراق اجاره سهام شرکت سرمایه گذاری خوارزمی به عنوان یکی از روش های جدید تأمین مالی از شرایط خاصی برخوردار بود، که این شرایط ویژه موجب شد با استقبال مواجه شود.

مبلغ اسمی هر اوراق یک میلیون ریال و نرخ سود اوراق سالانه آن ۲۰ درصد است که در مقاطع شش ماهه پرداخت خواهد شد، ضمن این که

شروع تجاری سازی تولید طلا؛ مجتمع معدنی و صنعتی شادان تا پایان سال به بهره‌برداری می‌رسد



بهره‌برداری این معدن را سرعت طراحی و راه‌اندازی بخش‌های مختلف ذکر کرد و گفت: تمامی فرایندهای تکمیل این معدن با اتکا به توان داخلی و همت کارکنان شرکت انجام شده است. ضمن این‌که ظرفیت‌سازی برای تولید و فروش هم‌زمان طلا در زمان تجهیز و راه‌اندازی معدن نیز از جمله دستاوردهای بزرگ این طرح محسوب می‌شود.

او گفت: فعالیت‌های شرکت توسعه معادن صدرجهان معطوف به مجتمع معدنی و صنعتی شادان نبوده و در سایر معادن تحت تملک شرکت نیز اقدامات مهمی انجام شده که برگزاری مزایده فروش کانسنگ‌های معدن مس اردستان، برون‌سپاری تولید کنسانتره‌های مس سولفیدی و اکسیدی معدن مس رشیدآباد زنجان، دریافت پروانه‌های جدید اکتشاف و تکمیل عملیات اکتشافی در محدوده‌های پروانه اکتشاف قبلی این معدن از آن جمله است.

مجتمع معدنی و صنعتی شادان در منطقه خوسف استان خراسان جنوبی با بیش از ۲۷ میلیون و ۸۶۰ هزار تن ذخیره کانسنگ از جمله معادن گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی به شمار می‌رود که پیش‌بینی می‌شود با آغاز بهره‌برداری از این معدن، ارزش افزوده مناسبی برای سهام‌داران فراهم شود.

نخستین محموله شمش‌های طلای استحصال‌شده مجتمع معدنی و صنعتی شادان در بازار این فلز ارزشمند به فروش رفت.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، مهندس میرمحمد یگانلی، مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدرجهان، ضمن اعلام این خبر، افزود: با حمایت‌های هیئت مدیره، مدیرعامل و مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی و تلاش همه همکاران شرکت، تجاری‌سازی استحصال طلا در مجتمع معدنی و صنعتی شادان آغاز شد. او با اشاره به این‌که نخستین محموله طلای استحصال‌شده این معدن چندی پیش فروخته شد، افزود: تا پایان سال جاری مجتمع معدنی و صنعتی شادان رسماً مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

یگانلی در خصوص اقدامات صورت‌گرفته در مجتمع معدنی و صنعتی شادان در زمینه‌های اکتشافات تکمیلی گفت: تأمین و تدارک زیرساخت‌های بنیادی از قبیل برق و آب، احداث واحد سنگ‌شکنی یک‌میلیون تنی، انجام چند مرحله عملیات آتش‌باری استخراجی، طراحی و احداث هیپ‌های استحصال طلا و راه‌اندازی تجهیزات صنعتی استحصال طلا از جمله اقداماتی است که در این معدن انجام گرفته است.

مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدرجهان مهم‌ترین ویژگی منحصر به فرد

کسب رتبه پنجم «کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی» از منظر ارزش معاملات؛ با سه رتبه رشد

بورس و اوراق بهادار فعالیت رسمی خود را در بازار سرمایه ایران آغاز کرد. این شرکت در سال ۱۳۹۱ به گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی واگذار و به کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی تغییر نام داد و در حال حاضر گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی، با دارا بودن ۹۹/۹ درصد سهام شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی، سهام‌دار عمده این شرکت است.

گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم متشکل از شرکت کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی و شرکت سیدگردان الگوریتم خدمات متنوعی، از جمله سرمایه‌گذاری در تمام بازارهای مالی، ارائه خدمات تأمین مالی اعم از تأمین مالی مشارکتی، تأمین مالی مبتنی بر سرمایه و بدهی، سرمایه‌گذاری در ایده‌های نو و کسب‌وکارهای نوپا، ارائه خدمات مدیریت دارایی و مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری ارائه می‌کند.

علاوه بر این، گروه خدمات بازار سرمایه الگوریتم هلدینگ پیش‌رو در ارائه خدمات مالی در بازار سرمایه ایران است که طیف وسیعی از خدمات کارگزاری، مدیریت دارایی‌ها، تأمین مالی و مشاوره سرمایه‌گذاری به مشتریان حقیقی و حقوقی، انتشار اوراق بهادار با درآمد ثابت، مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری و... را ارائه می‌دهد.

رتبه‌بندی کارگزاران بورس در بهمن‌ماه نشان‌دهنده فعالیت مطلوب «کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی» در این ماه است.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، در حالی که کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در رتبه‌بندی کارگزاری‌های سراسر کشور در دی‌ماه در رتبه هشتم بود، این شرکت در رتبه‌بندی بهمن‌ماه موفق شد رتبه پنجم را به خود اختصاص دهد.

ارزش کل معاملات صورت‌گرفته در کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی (تمامی بازارها) در بهمن‌ماه نسبت به مدت مشابه ماه قبل ۸۳ درصد رشد داشت که این آمار در کل بازارها هشت درصد رشد نشان می‌دهد.

ارزش معاملات کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در بهمن‌ماه از مرز ۵۷ هزار و ۲۹ میلیارد ریال گذشت که نسبت به ماه قبل ۲۵ هزار و ۸۸۳ میلیارد ریال رشد داشته است.

علاوه بر این، ارزش معاملات صندوق‌های ETF در کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی در بهمن‌ماه از مرز ۲۷ هزار میلیارد ریال گذشت که نسبت به ماه قبل ۱۲۶ درصد رشد نشان می‌دهد.

کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی (سهامی خاص) از سال ۱۳۸۵ تحت عنوان کارگزاری تحلیل‌گران بصیر به ثبت رسید و از سال ۱۳۸۷ با مجوز سازمان

مهندس یگانلی: واحد سیار فرآوری معدن مس هندوآباد اردستان بهار ۱۴۰۱ به بهره‌برداری می‌رسد

بسیاری برای شرکت به همراه خواهد داشت.

مهندس یگانلی ضمن تشریح آخرین وضعیت این معدن گفت: معدن مس هندوآباد اردستان با ذخیره قطعی ۱۲۰ هزار تن و میزان استخراج سالانه حدود ۶۲۰۰ تن در سال ۱۳۹۴ خریداری شد. در اولین گام برای شروع فعالیت‌های معدنی از طریق تهیه و تصویب گزارش ارزیابی اثرات زیست‌محیطی (EIA) و ارائه طرح مدیریت زیست‌محیطی ((EMP نسبت به اخذ موافقت سازمان حفاظت محیط زیست اقدام شد.

عملیات اکتشاف حین استخراج که از سال ۱۳۹۹ شروع شده بود، تکمیل و گزارش پایانی آن به سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان ارائه شد و مورد تأیید قرار گرفت. بر این اساس ذخیره مندرج در گواهی کشف قبلی از میزان ۱۲۰ هزار تن کان‌سنگ مس اکسیدی به حدود ۵۶۰ هزار تن در گواهی‌نامه اکتشاف جدید اصلاح شد. علاوه بر این، استخراج و فروش حدود ۱۵ هزار تن کان‌سنگ مس اکسیدی از طریق برگزاری مزایده عمومی در سال جاری و نصب تجهیزات باسکول برای توزین بار در محل معدن صورت پذیرفت.

او در خصوص اولویت‌های اجرایی و برنامه‌های تکمیلی معدن مس جنوب هندوآباد اردستان گفت: به منظور افزایش میزان استخراج سالانه، تهیه طرح بهره‌برداری جدید معدن بر اساس ذخیره قطعی مندرج در گواهی‌نامه کشف اصلاحی و اخذ تأییدیه از سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان در دستور کار قرار دارد.

شرکت توسعه معادن صدرجهان از جمله شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری خوارزمی است که مالکیت چند معدن را در اختیار دارد.



مدیرعامل شرکت توسعه معادن صدرجهان گفت: واحد سیار فرآوری معدن مس جنوب هندوآباد اردستان برای ایجاد ارزش افزوده بیشتر سال ۱۴۰۱ مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، مهندس میرمحمد یگانلی در این باره افزود: با توجه به افزایش شدید هزینه‌های حمل مواد معدنی فروش کان‌سنگ مس مزیت چندانی برای شرکت ایجاد نمی‌کند. در چنین شرایطی پروژه طراحی و ساخت واحد سیار فرآوری با ظرفیت خوراک ورودی حدود ۷۰ هزار تن در سال و به روش فلوتاسیون در دستور کار قرار دارد و در بهار سال آینده مورد بهره‌برداری قرار خواهد گرفت. با توجه به رشد تقاضای بازار و افزایش قیمت جهانی و به تبع آن رشد قیمت داخلی محصولات زنجیره مس، راه‌اندازی این واحد مزیت‌های



در این بخش می‌خوانید

نگاهی به وضعیت بازارهای مالی در سالی که گذشت
◀◀◀ سرمایه‌گذاری نیازمند افق‌گشایی

گزارش وخارزم از راه‌کارهای افزایش صادرات ایران
◀◀◀ توسعه صادرات وابسته به کیفیت محصولات

مرور «وخارزم» بر اقتصاد ایران در آینه رسانه‌های جهان
◀◀◀ قرن نو، اقتصاد نو

گزارش وخارزم از وضعیت یارانه‌ها و روش‌های مطلوب حمایت از کم‌درآمدها
◀◀◀ یارانه در جستجوی هدف

تأثیر حمایت از سرمایه‌گذاران خرد بر بازار سرمایه
◀◀◀ مقابله با سوخت سرمایه

گزارش وخارزم از چند و چون سرمایه‌گذاری غیرمستقیم در بورس و مزایا و معایب آن
◀◀◀ وکالت بورسی؛ سازوکاری تخصصی

اقتصاد ایران

نگاهی به وضعیت بازارهای مالی در سالی که گذشت

سرمایه گذاری نیازمند افق گشایی

پرونده

غزال بابایی

سالی که گذشت، سال سرمایه گذاری، تجارت و کسب و کار زیر سایه ابهام، تورم افسارگسیخته، تحریم های گسترده و بی ثباتی حاصل از پاندمی کرونا بود؛ وضعیتی که پیش بینی مسیر ناهموار پیش رو را از هر زمان دیگری دشوارتر می کرد. حتی بازار مسکن هم که به شکل سنتی در ایران سود قابل توجهی را نصیب سرمایه گذاران این حوزه می کرد، نتوانست انتظارات این دسته از سرمایه گذارها را برآورده کند. در عوض شاهد افزایش روزافزون سرمایه ورودی به بازار ارزهای دیجیتال بودیم؛ بازاری که آن هم از جهت تازگی و ناشناخته بودن، نامطمئن و مبهم به نظر می رسد.

در پرونده پیش رو، به بازارهای مسکن، ارز، طلا و سکه، ارزهای دیجیتال و بورس نگاهی انداخته ایم و تلاش کرده ایم در گفت و گو با کارشناسان اقتصادی، وضعیت بازارهای مالی را در سال آتی پیش بینی کنیم.

گزارش و خارزم از افت وخیز بازار ارز در سال ۱۴۰۰

راه‌های مهار سوداگری در بازار ارز

آزادسازی برخی منابع بلوکه‌شده ایران می‌شود، تعدادی از تحلیل‌گران پیشنهاد سرمایه‌گذاری به دولت را ارائه می‌کنند، اما باید توجه داشت دولت مالک این منابع نیست و بانک مرکزی می‌تواند برای آن تصمیم‌گیری کند.

نرخ بازدهی دلار

بررسی بازدهی دلار نشان می‌دهد این بازار تا چه حد برای سرمایه‌گذاران جذاب بوده است. در فروردین ۱۴۰۰ نرخ بازدهی سرمایه در این بازار دلار منفی ۳/۵ درصد، در اردیبهشت‌ماه منفی ۴/۱ درصد، در خردادماه مثبت ۴/۵ درصد، در تیرماه ۲/۳ درصد، در مرداد ۱۱/۶ و در شهریور ۰/۶ مثبت بوده‌اند. به طور متوسط، در شش ماهه ابتدایی سال نرخ بازدهی دلار ۱۱/۴ بود. البته در پاییز بازدهی این بازار بیشتر بود و نرخ دلار از ۳۰ هزار تومان هم عبور کرد، اما دوباره به مدار ۲۵ هزار تومان بازگشت. بررسی وضعیت تأمین ارز در سال‌های گذشته نشان می‌دهد در سال ۹۸ تأمین ارز با مشکل زیادی همراه بود و تکان‌های آن در سال ۹۹ نمایان شد. تکان‌هایی که یک‌باره نرخ ارز را از پایه ۱۷ هزار تومان به ۳۳ هزار تومان افزایش داد.

ارز از جمله بازارهایی است که نقدشوندگی بالایی دارد و به همین منظور از جذابیت بالایی برخوردار است. آمارها نشان می‌دهد در طول ۲۰ سال گذشته نرخ ارز رشد ۳۵ برابری را تجربه کرده است. هم‌چنین در یک دهه گذشته رشد ۲۳ برابری سراغ این بازار آمده و از سال ۹۵ تاکنون هفت برابر رشد قیمت داشته است. آمارها بیان‌گر آن است که افزایش نرخ ارز به میزان رشد تورم نبوده، به طوری که به طور متوسط نرخ تورم در ۴۰ سال گذشته ۲۰ درصد بوده است. برخی از فعالان اقتصادی و تجار نرخ ارز را بالاتر از نرخ واقعی عنوان می‌کنند و بر این باورند دولت با بالا بردن نرخ تسعیر ارز در بودجه و مابه‌التفاوت آن در بازار آزاد بخشی از کسری بودجه خود را تأمین می‌کند. برخی می‌گویند دلایل بالا بودن نرخ دلار برای سال‌های آتی را می‌توان کسری بودجه دولت، توقف حراج اوراق بدهی دولتی، رشد نقدینگی و پایه پولی و تورم دانست. بنابراین می‌توان نتیجه‌گیری کرد اثرات جانبی مانند برجام در کوتاه‌مدت سبب کاهش نرخ بازار نسبت به

ارز یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری در ایران است؛ بازاری که غالباً در کشورهای دیگر وجود ندارد، اما در ایران به یک مسیر سرمایه‌گذاری تبدیل شده است. بررسی این بازار نشان می‌دهد اغلب سرمایه‌گذاران به منظور حفظ ارزش سرمایه خود وارد می‌شوند. کسری بودجه، تنش‌های سیاسی، افزایش پایه پولی، رشد نقدینگی و تورم باعث کاهش ارزش پول ملی می‌شود. به گفته فعالان اقتصادی نرخ ارز در ایران به صورت دستوری است و واقعی نیست. از این رو واردات بیشتر از صادرات به صرفه است، اما بررسی‌ها از سال ۹۷ تاکنون نشان داده افزایش نرخ ارز لزوماً منجر به افزایش صادرات نمی‌شود.

به طور معمول، دولت‌های هشت ساله در چهار ساله ابتدایی فعالیت خود با افزایش نرخ ارز به میزان تورم میانه خوبی ندارند و مانع این کار می‌شوند. مقابله با افزایش نرخ ارز، آن هم در شرایطی که در کشور تورم وجود دارد، در واقع کمک به واردات و خروج سرمایه از کشور است. متأسفانه نرخ ارز هم مانند یارانه به یک موضوع سیاسی تبدیل شده و اغلب از نسخه‌های اقتصادی برای درمان آن استفاده نمی‌شود.

یکی از راه‌های تأمین ارز در کشور صادرات نفت است که در اسفند ۱۴۰۰ به ۱۰۰ دلار رسید. تنش میان کشورهای روسیه و اوکراین نرخ نفت و گاز را در جهان افزایش داد و کشورهای غربی با تحریم روسیه قصد مقابله با آن را دارند. از اردیبهشت ۹۷ که ایالات متحده آمریکا از برجام خارج شد، صادرات ایران افت چشم‌گیری را تجربه کرد و کاهش عرضه ارز باعث شد نرخ آن در بازار افزایش یابد. کارشناسان اقتصادی در طول سال‌های گذشته بارها هشدار داده بودند وابستگی بودجه به نفت و دولتی بودن اقتصاد آسیب‌پذیری در این بخش را افزایش می‌دهد، اما دولت‌ها حاضر به کنار گذاشتن درآمد شیرین و آسان نفت نبوده‌اند. زمانی که صادرات نفت با مشکل مواجه می‌شود، درآمد دولت نیز کاهش می‌یابد. حالا اگر کشورهایی مانند کره جنوبی پول ایران را بلوکه کنند، به این مشکلات افزوده می‌شود. به این دلیل که معادل ریالی آن در اختیار دولت قرار می‌گیرد و بانک مرکزی مالک اصلی آن می‌شود. اکنون که خبر از

محمدرضا جهان بیگلی، کارشناس ارشد اقتصادی: افرادی که در بازار ارز به منظور سرمایه‌گذاری وارد می‌شوند، تنها هدفشان حفظ ارزش دارایی نقدی است، که ریشه آن کاهش ارزش پول ملی و نرخ تورم است. سرمایه‌گذاری در بازار ارز مشکلاتی برای کشور به دنبال دارد که یکی از آنها افزایش هزینه تجارت است. به این دلیل که ورودی ارز محدود است و زمانی که سرمایه‌گذاری در این بازار زیاد می‌شود، هزینه تأمین ارز بالا می‌رود. به بیان بهتر، به دلیل محدودیت ارز، تجار باید ارز مورد نیاز خود را با قیمت بالاتری تهیه کنند و این موارد باعث افزایش هزینه تجارت می‌شود

میثم مهرپور، کارشناس اقتصادی: هنوز در ایران بازارهای جذاب تولیدی به منظور سرمایه‌گذاری وجود ندارد و دولت باید نسبت به ایجاد این بازارها اقدامات لازم را انجام دهد. اگر تنها بخش تولیدی از پرداخت مالیات معاف باشد و سایر فعالیت‌های سوداگرانه مشمول مالیات شود، می‌تواند تا حدی نقدینگی را به سمت تولید هدایت کند. از سوی دیگر، دولت در بخش‌های اشتغال‌زا مانند مسکن می‌تواند شرایطی را فراهم کند که افراد با سرمایه خرد بتوانند وارد شوند

نرخ تعادلی خواهد شد. همان‌طور که در نیمه ابتدایی سال که انتخابات ریاست جمهوری برگزار شد، بازار تغییر زیادی نداشت، اما در بلندمدت متغیرهای جانبی ریشه‌دار در اقتصاد کلان باعث افزایش نرخ بازار بیش از نرخ تعادلی خواهد شد.

سود ۲۰۰ تومانی

اولین روز کاری سال ۱۴۰۰، هفتم فروردین بود و دلار با قیمت ۲۴ هزار و ۶۰۰ تومان کار خود را آغاز کرد. با این‌که در پاییز نرخ دلار به ۳۰ هزار تومان رسید، اما دولت اعلام کرد به بخشی از منابع بلوکه‌شده دست پیدا کرده و از سوی دیگر، نفت بیشتری صادر می‌کند. اکنون و در ماه پایانی سال ۱۴۰۰ نرخ دلار بر پایه ۲۴ هزار تومان قرار دارد و با نرخ ۲۴ هزار و ۸۰۰ تومان معامله می‌شود. به بیان بهتر، اگر یک سرمایه‌گذار در ابتدای سال وارد این بازار شده و هنوز خارج نشده باشد، تاکنون به ازای هر دلار ۲۰۰ تومان سود کرده است. همین موضوع جذابیت بازار ارز را کاهش می‌دهد. سیاست‌های منطقه‌ای دولت و ارتباط با همسایگان یکی از راه‌کارهای تأمین ارز به شمار می‌رود. همچنین تهاوت کالا از جمله راه‌کارهای افزایش صادرات و تأمین و صرفه‌جویی در ارز به شمار می‌رود که در دستور کار مسئولان قرار دارد.

حفظ ارزش دارایی

محمدرضا جهان بیگلری، کارشناس ارشد اقتصادی، در گفت‌وگویی که با «وخارزم» داشت، درباره سرمایه‌گذاری در بازار ارز گفت: افرادی که در بازار ارز به منظور سرمایه‌گذاری وارد می‌شوند، تنها هدفشان حفظ ارزش دارایی نقدی است، که ریشه آن کاهش ارزش پول ملی و نرخ تورم است. سرمایه‌گذاری در بازار ارز مشکلاتی برای کشور به دنبال دارد که یکی از آن‌ها افزایش هزینه تجارت است. به این دلیل که ورودی ارز محدود است و زمانی که سرمایه‌گذاری در این بازار زیاد می‌شود، هزینه تأمین ارز بالا می‌رود. به بیان بهتر، به دلیل محدودیت ارز، تجار باید ارز مورد نیاز خود را با قیمت بالاتری تهیه کنند و این موارد باعث افزایش هزینه تجارت می‌شود.

جهان بیگلری با اشاره به سامانه نیما برای عرضه ارز صادرکنندگان توضیح داد: اکنون صادرکنندگان ملزم به بازگشت ارز صادراتی خود هستند. در صورتی که دولت می‌تواند با جذب اعتماد آن‌ها و با استفاده از ابزارهایی مانند مالیات و تخصیص یارانه‌ای حامل‌های انرژی شرایطی را فراهم کند که صادرکنندگان اقدام به این کار کنند.

به گفته او، دولت باید مسیری را برای کاهش تورم معرفی کند و با اقدامات اصولی سایه این معضل را از اقتصاد ایران بردارد. تا زمانی که نرخ تورم در حال افزایش باشد، قطعاً مشکلاتی مانند سرمایه‌گذاری در بازارهای غیرمولد وجود دارد.

پناه سرمایه‌گذاران در بازار ارز

میثم مهرپور، کارشناس اقتصادی، به «وخارزم» گفت: سرمایه‌گذاری در بازار ارز به نفع تولید نیست، اما باید توجه داشت صاحبان سرمایه برای حفظ ارزش دارایی خود به بازارهای مختلف، از جمله ارز پناه می‌برند.

دولت ابتدا باید مشکل تورم را حل کند و از سوی دیگر، برای فعالیت‌های غیرتولیدی مالیات در نظر بگیرد. متأسفانه در ایران از ابزار مالیات به‌درستی استفاده نمی‌شود، درحالی‌که در کشورهای دیگر مالیات علاوه بر یک منبع درآمد برای دولت، یک ابزار بازدارنده به منظور توسعه فعالیت‌های غیرتولیدی خواهد بود.

این کارشناس اقتصادی معتقد است هنوز در ایران بازارهای جذاب تولیدی به منظور سرمایه‌گذاری وجود ندارد و دولت باید نسبت به ایجاد این بازارها اقدامات لازم را انجام دهد. اگر تنها بخش تولیدی از پرداخت مالیات معاف باشد و سایر فعالیت‌های سوداگرانه مشمول مالیات شود، می‌تواند تا حدی نقدینگی را به سمت تولید هدایت کند. از سوی دیگر، دولت در بخش‌های اشتغال‌زا مانند مسکن می‌تواند شرایطی را فراهم کند که افراد با سرمایه خرد بتوانند وارد شوند.

مهرپور می‌گوید: در طول سال‌های گذشته، ایران از فرصت‌های صادراتی و ارزآوری خود استفاده نکرد و به صادرات نفت خام بسنده کرده بود و اکنون ظاهراً رویکرد دولت تغییراتی داشته و ارتباط با همسایگان را در اولویت قرار داده است که این امر می‌تواند تا حدی به ارزآوری کشور کمک کند. یکی از راه‌کارهای سرمایه‌گذاری که درصد بالایی از حجم سرمایه‌گذاری‌ها در ایران را به خود جذب کرده، سپرده بانکی است. در این روش، پول به بانک سپرده می‌شود و به صورت ماهانه مبلغی به عنوان سود سپرده دریافت می‌شود. بهره بانکی به عنوان سرمایه‌گذاری بدون ریسک در نظر گرفته می‌شود. مهم‌ترین ویژگی این سودآوری، تضمینی و قطعی بودن آن است، اما این سرمایه‌گذاری در بازه‌های زمانی که نرخ رشد تورم از نرخ سود بانکی بیشتر باشد، منطقی به نظر نمی‌رسد.



پرونده

گزارش و خارزم از بازدهی طلا و سکه در اولین سال قرن جدید

طلا و سکه؛ درخشش در بازار سرمایه

نرخ بازدهی

طلا در ابتدای سال با نرخ یک میلیون و ۹۷ هزار تومان کار خود را آغاز کرد و اکنون هر گرم از این محصول با قیمت یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان معامله می‌شود. این در حالی است که قیمت این محصول در آذرماه به یک میلیون و ۳۴۰ هزار تومان رسیده بود که کارشناسان دلیل اصلی این افزایش قیمت را رشد نرخ ارز عنوان کردند. هم‌چنین قیمت هر سکه بهار آزادی در ابتدای سال ۱۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان قیمت خورد و با روندی صعودی در پاییز به ۱۳ میلیون و ۲۴۰ هزار تومان رسید و اکنون ۱۲ میلیون تومان قیمت دارد. تقاضا برای خرید سکه در طول سال‌های گذشته کاهش زیادی داشته و از آنجایی که این کالا از دو بخش اونس جهانی و نرخ ارز در داخل کشور قیمت پیدا می‌کند، ریسک نوسان را تاحدی کاهش می‌دهد. همان‌طور که در اواخر دهه ۹۰ اونس جهانی کاهش یافت، اما به دلیل افزایش نرخ ارز در داخل قیمت طلا و سکه در بازار رشد کرد. تقریباً از همان زمان بود که سرمایه‌گذاری در بازار طلا و سکه جذاب شد.

تاریخ طلائی

شاید خیلی قابل باور نباشد، اما در سال ۸۰ قیمت طلا و سکه نسبت به حقوق و درآمدها خیلی بالا نبود و در آن زمان کسی باور نمی‌کرد یک سکه طلا حقوق دو ماه یک کارمند یا کارگر را تشکیل دهد. آمارها حکایت از آن دارد که سکه طلا در مدت ۲۰ سال ۱۹۰ برابر رشد را تجربه کرده است. هم‌چنین در یک دهه گذشته ۱۹/۷ برابر و از سال ۹۵ تاکنون رشد ۱۰/۵

طلا و سکه بیش از اینکه یک بازار تزئینی باشد، به یک بازار سرمایه‌گذاری تبدیل شده و افراد به منظور حفظ ارزش‌های خود وارد این بخش می‌شوند. در طول سال‌های گذشته بیش از این که بازار طلا و سکه بازاری مصرفی داشته باشد، به یک بازار سرمایه‌ای تبدیل شد. از آنجایی که نقدشوندگی این بازار بسیار بالاست و برای معامله نیاز به واسطه ندارد، به جذابیت این بازار می‌افزاید.

قیمت طلا و سکه علاوه بر این که از اونس جهانی تأثیر می‌گیرد، نرخ ارز در داخل کشور نیز بر قیمت تأثیر دارد. برای قیمت سکه هزینه ضرب سکه و برای طلا اجرت ساخت نیز دریافت می‌شود که به قیمت تمام‌شده اضافه می‌شود، اما باید توجه داشت همه این موارد باعث نشده این بازار مسکوت بماند.

افزایش قیمت طلا در سال‌های گذشته ناشی از کسری بودجه، رشد پایه پولی و نقدینگی و تورم است. هم‌چنین بازارهای مالی دیگر مانند خودرو، مسکن و ارز که باید در بخش مصرف قرار داشته باشند، به عنوان یک بازار سرمایه‌ای شناخته شدند. مهم‌ترین عامل برای افزایش قیمت یک بازار ارزش پول ملی است و هرچه در روند نزولی قرار داشته باشد و نرخ ارز در داخل زیاد شود، بازارهای مالی نیز با تغییر همراه می‌شوند.

درصدی داشته است. قیمت سکه طلا در پاییز سال ۹۹ به اوج خود رسید و از مرز ۱۴ میلیون تومان عبور کرد.

حل معضلی به نام مالیات بر ارزش افزوده

آیت محمد ولی، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران، درباره میزان سرمایه‌گذاری در این بازار به خبرنگار ما توضیح داد: مالیات بر ارزش افزوده یکی از عوامل بازدارنده سرمایه‌گذاری در این بازار بود و صادرات طلا و مصنوعات آن را با مشکل مواجه کرده بود، اما اصلاح قوانین مالیاتی باعث شده صاحبان سرمایه خرد بتوانند وارد این بازار شوند.

بازار طلا مانند بازارهای مالی دیگر مانند مسکن نیست که سرمایه زیادی را طلب کند و با سرمایه خرد نیز می‌توان وارد آن شد، اما در طول سال‌های گذشته به دلیل بالا بودن نرخ‌های مالیاتی از تعداد مشتریان کاسته شده بود.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به این که بازارهای مالی از جمله طلا در طول یک سال گذشته آسیب زیادی دید، توضیح داد: تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران باعث شد سرمایه‌گذاری در برخی بازارها توسعه‌ای نباشد و رویکرد سوداگرانه پیدا کند. در گذشته که نرخ ارز ثابت بود، سرمایه‌گذاری بیشتری در بازار طلا انجام می‌شد و مدل‌های جدید راهی بازار می‌شد، اما اعمال تحریم‌ها علیه ایران باعث شد تنها مدل‌های ساده روانه بازار شود تا مردم بتوانند خریداری کنند. برخی معتقدند افزایش قیمت طلا به نفع فروشندگان طلاست، اما باید توجه داشت سود سازندگان، فروشندگان و بخش‌های دیگر مشخص است و این امکان وجود ندارد که با قیمت‌های بالاتر بتوانند محصولاتشان را بفروشند. به این دلیل که قیمت طلا یک قیمت مشخص است و با یک جست‌وجوی ساده قیمت‌ها خود را نشان می‌دهند.

به گفته محمد ولی، فعالان اقتصادی ادر صورتی می‌توانند از شرایط بازار رضایت داشته باشند که تعداد مشتریان آن‌ها زیاد باشد. حتی اگر از هر مشتری سود اندک بگیرند، اما اگر از یک مشتری سود زیادی دریافت شود، مشخص نیست تاریخ بعدی مراجعه او چه زمانی خواهد بود؛ درست شرایطی که اکنون در آن قرار گرفته‌ایم.

نقش برجسته بحران‌ها در بازار طلا

محمد کشتی آرای، نایب رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران به «وخارزم» گفت: هر اتفاقی که در هر جای جهان بیفتد، ابتدا اونس جهانی از آن تأثیر می‌گیرد و بعد به سایر بازارها، مانند نفت سرایت می‌کند. زمانی که قیمت نفت در بازارهای جهانی افزایش می‌یابد، به سرعت بازار طلا نیز روند رشد قیمت را طی می‌کند. به این دلیل که در همه بازارها نرخ حامل‌های انرژی تعیین‌کننده است. حتی تولید و استخراج طلا به انرژی یا همان نفت نیاز دارد، پس قسمتی از قیمت تمام‌شده طلا به قیمت نفت بستگی دارد. در عوض قیمت دلار و طلا رابطه عکس دارند، به این معنا که قیمت دلار پایین بیاید، قیمت طلا بالا می‌رود.

برخی خانوارها به دلیل نقدشوندگی بالا وارد این بازار می‌شوند و برخی دیگر به دلیل این که درصد این بازار در صورت بروز حادثه ناگواری مانند سرعت مشکل است، از ورود به آن خودداری می‌کنند، که البته پیشنهادی برای این دسته از افراد

وجود دارد و آن هم ورود آن‌ها به بورس کالا و خرید حواله است. کسانی هم که تخصص ندارند، می‌توانند سرمایه‌گذاری خود را از طریق کارگزاری‌ها به ثبت برسانند. البته باید توجه داشت ریسک سرمایه‌گذاری در بورس کالا خیلی کمتر از سهام بورس است و البته امن‌تر از انواع دیگر سرمایه‌گذاری‌هاست، در عین حال برای همه مردم قابل دسترسی است و هیچانات کاذب را ندارد.

او با بیان این که سوددهی در بورس کالا بستگی به رونق بازار دارد، گفت: سرمایه‌گذاری در بورس کالا به این صورت نیست که همیشه سود عاید سرمایه‌گذار کند و صاحبان سرمایه باید آگاه باشند چه کالایی خریداری می‌کنند.

این فعال صنفی با بیان این که بحث سکه و طلا دو مقوله کاملاً متفاوت است، افزود: سکه تابع عرضه و تقاضاست و با قیمت جهانی در ارتباط است. در بخش طلا هم باید تأکید کرد که دارای دو بخش زیورآلات و شمش طلاست که زیورآلات هزینه ساخت دارند و در زمان فروش مقداری از قیمتشان را از دست می‌دهند، که معمولاً بین ۵ تا ۲۵ درصد قیمت است.

کشتی آرای به پرسش «وخارزم» مبنی بر این که آیا قیمت شمش طلا، بیرون از ایران هم همین قدر است؟ پاسخ داد: نهایتاً یک یا دو درصد فرق دارد. به عنوان مثال، یک اونس طلا ۱۷۰۰ دلار است. حالا اگر قیمت دلار نوسان داشته باشد، تفاوتی نمی‌کند، به این دلیل که خارج از ایران بابت یک اونس طلا به شما ۱۷۰۰ دلار پول می‌دهند، اما سکه کلاست. به این معنا که سکه در ایران به عنوان یک کالا تلقی می‌شود و قیمت این کالا تابع عرضه و تقاضاست. به این دلیل که متولی فروش و واگذاری سکه در انحصار یک نهاد، «بانک مرکزی» است. اگر بانک مرکزی سکه وارد بازار کند، قیمت سکه متعادل است، در غیر این صورت، افزایش قیمت دارد و اگر بیشتر از قیمت جهانی در بازار داخلی به فروش برود، به اصطلاح «حباب» در بازار وجود دارد؛ موضوعی که در طول سال‌های گذشته بسیار شاهد آن بوده‌ایم.

مسکن را دست‌کم نگیرید

بررسی میدانی از بازار سبزه‌میدان تهران، بازارهای طلای اصفهان، شیراز، یزد، بندرعباس و رشت نشان می‌دهد تهران بیشترین رونق را بین شهرهای دیگر دارد.

آلبرت بغزیان کارشناس اقتصادی درباره وضعیت سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی به «وخارزم» گفت: اکنون نسبت به گذشته بازار طلا رونقی ندارد و قدرت خرید مردم کاهش زیادی داشته است. زمانی که بازار مسکن با مشکل مواجه می‌شود، نرخ اجاره‌بها بالا می‌رود و اقشار متوسط به جای خریدار در جایگاه فروشنده قرار می‌گیرند. اکنون مسکن سهم بالایی در سبد هزینه خانوار دارد و مانده درآمد برای خوراک، پوشاک و آموزش صرف می‌شود. از این‌رو نرخ سرمایه‌گذاری حتی در بازارهای خرد با کاهش چشم‌گیری مواجه می‌شود.

بغزیان معتقد است سرمایه‌گذاری در ایران با همه کشورهای جهان تفاوت دارد. به طوری که در کشورهای پیشرفته هدف نقدینگی بازار سرمایه است که تولید از آن بهره‌بردار. از سوی دیگر، آن کشورها از تنش‌های سیاسی مصون هستند و این موضوع ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد.

محمد کشتی آرای، نایب رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران: برخی خانوارها به دلیل نقدشوندگی بالا وارد این بازار می‌شوند و برخی دیگر به دلیل این که درصد این بازار در صورت بروز حادثه ناگواری مانند سرعت مشکل است، از ورود به آن خودداری می‌کنند، که البته پیشنهادی برای این دسته از افراد وجود دارد و آن هم ورود آن‌ها به بورس کالا و خرید حواله است. کسانی هم که تخصص ندارند، می‌توانند سرمایه‌گذاری خود را از طریق کارگزاری‌ها به ثبت برسانند. البته باید توجه داشت ریسک سرمایه‌گذاری در بورس کالا خیلی کمتر از سهام بورس است، در عین حال برای همه مردم قابل دسترسی است و هیچانات کاذب را ندارد

گزارش و خارزم از وضعیت بازار مسکن در سال ۱۴۰۰

سرمایه‌گذاری در بازار مسکن؛ چالش‌ها و فرصت‌ها

پرونده

مالیات بپردازد، که در برخی موارد تا ۹۰ درصد می‌رسد. البته کشورهای که قانون مالیات بر عایدی مسکن را اجرا می‌کنند، به یک عامل توجه ویژه داشتند و آن هم نداشتن تورم در کشور است. به بیان بهتر، با رفع معضل تورم نقدینگی را به سمتی هدایت می‌کنند که تولید از آن بهره‌بردار. در ایران هنوز مشکل تورم وجود دارد. به همین دلیل، کارشناسان معتقدند تا زمانی که این معضل رفع نشده، دریافت مالیات از عایدی مسکن عادلانه نیست. از سوی دیگر، باید توجه داشت تولید در ایران سود زیادی ندارد و هدایت نقدینگی به این سمت کار مشکلی است.

رونق بازار مسکن

رونق به معنای خرید و فروش است، اما زمانی که در یک بازار مالی صحبت از رونق به میان می‌آید، این تصور در ذهن افراد نقش می‌بندد که قرار است در این بازار گرانی اتفاق بیفتد و از سرمایه‌گذاران از این بازار سود کسب کنند. رونق در بازار مسکن هم چنین معنایی دارد و سرمایه‌گذار به منظور گرانی بیشتر سرمایه خود را وارد این بازار می‌کند، که البته از ابتدای سال تاکنون برای صاحبان سرمایه بازار جذابی نبوده است. کسری بودجه، افزایش نقدینگی و تورم در کشور باعث شد صاحبان سرمایه وارد بازاری شوند که نقدشوندگی بالایی دارد. بازار ساختمان که یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود، به دلیل پایین بودن نقدشوندگی بازار جذابیتی برای سرمایه‌گذاران نداشت. قیمت مسکن در طول ۲۰ سال گذشته

سال ۱۴۰۰ سال خوبی برای سرمایه‌گذاران حوزه مسکن نبود. در طول سال‌های گذشته مسکن به یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری تبدیل شده بود. بازاری که در طول یک سال بیش از ۷۰ درصد سود نصیب سرمایه‌گذاران می‌کرد و از آن جایی که عرضه مسکن به شدت کاهش یافته بود، به گرانی آن دامن می‌زد. حالا بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال ۱۴۰۰ رشد قیمت مسکن سود زیادی به جیب سرمایه‌گذاران این حوزه نریخته و مهم‌ترین دلیلی که کارشناسان بیان می‌کنند، طرح اقدام ملی دولت دوازدهم و نهضت ملی دولت سیزدهم است.

متوسط قیمت مسکن در فروردین سال جاری حدود ۲۹ میلیون تومان بود و در دی‌ماه به بیش از ۳۲ میلیون تومان رسیده است. رشد ۱۰ درصدی قیمت مسکن باعث شده سرمایه‌گذاری در این حوزه کم‌رنگ‌تر از حوزه‌های دیگر باشد. از سوی دیگر، باید توجه داشت هزینه ساخت‌وساز در کشور افزایش زیادی داشته و به همین علت عرضه مانند گذشته نیست و این موضوع ممکن است به افزایش قیمت دامن بزند. مسکن از جمله کالاهای مصرفی است که این روزها نام سرمایه‌ای را به دوش می‌کشد. در کشورهایی مانند آمریکا مازاد مسکن وجود دارد، اما باین‌حال مالیات‌های بازدارنده به منظور مدیریت بازار در نظر گرفته شده است. به عنوان مثال، کسی منع خرید خانه دوم را ندارد، اما در زمان فروش به میزان سودی که نسبت به پول خرید پرداخت کرده، باید



گفت: در سال‌های ۹۵ و ۹۶ میزان تسهیلات مسکن حداقل ۵۰ درصد قیمت خانه را تشکیل می‌داد، اما افزایش نرخ تورم و کاهش ارزش پول ملی باعث شد اکنون ۴۰۰ میلیون تومان تسهیلات مسکن حداکثر ۳۰ درصد قیمت یک ساختمان را شامل شود. بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات مسکن همکاری لازم را ندارند و با این‌که سند در رهن بانک قرار دارد، آن‌قدر خریدار را تحت فشار قرار می‌دهند تا از دریافت وام منصرف شود.

بازدهی مسکن پایین‌تر از نرخ تورم

با این‌که آمارها نشان‌دهنده این است که نرخ تورم در مسیر نزولی قرار دارد، اما باین‌حال بازدهی مسکن از ابتدای سال تاکنون از نرخ تورم کمتر است. در این شرایط مسلماً سرمایه‌گذاران به این بازار که نقدشوندگی پایینی هم دارد، توجه نمی‌کنند و وارد بازارهایی مانند طلا، سکه و ارز می‌شوند. از سوی دیگر، کارشناسان می‌گویند مسکن اکنون وارد یک رکود پنج‌ساله شده و بعید است تا پایان دولت سیزدهم از این رکود خارج شود. تقریباً تمام کارشناسان بازار مسکن معتقدند بازار مسکن از سال ۹۹ وارد دوره رکود شده و قیمت‌ها اگر رشد می‌کند، پس‌لرزه‌هایی است که طبیعی است، اما رشد مسکن از تورم جا مانده است. با این‌که دولت طرح‌های مسکنی خود را اعلام کرده، اما هنوز اقدام عملی در این زمینه اتفاق نیفتاده و همچنان ثبت‌نام تا پایان اسفند ۱۴۰۰ ادامه دارد. افزایش عرضه مسکن باعث رشد سرمایه‌گذاری در این بازار می‌شود. ۹۵ درصد بازار مسکن در اختیار بخش خصوصی است و دولت سیاست‌گذار این بخش محسوب می‌شود. از این‌رو اگر دولت قصد توسعه مسکن را دارد، باید در این زمینه دقت زیادی داشته باشد. همچنین باید توجه داشت مسکن فعالیت بیش از هزار رسته شغلی را تضمین می‌کند و به گفته کارشناسان یکی از اهرم‌های تولید شغل توسعه بخش مسکن است.

سهام بخش مسکن در خانوار

به طور معمول، سهم بخش مسکن در خانوارهای اروپایی نهایتاً ۱۲ درصد است، اما در برخی شهرهای ایران بیش از ۶۰ درصد است. همین آمار و ارقام نشان می‌دهد ایران باید برنامه‌ریزی خود را در زمینه تولید مسکن تغییر دهد. هرچند برخی کارشناسان معتقدند طرح‌های دولتی تاکنون نتوانسته در این بازار تأثیر مثبتی بگذارد، اما برخی دیگر بر این باورند ثبت‌نام متقاضیان مسکن نوعی تضمین برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی است و کافی است دولت در این زمینه بسترسازی لازم را انجام دهد.

با ساخت یک میلیون مسکن با فناوری جدید، سرعت ساخت بالا می‌رود، کیفیت سازه‌ها افزایش می‌یابد، اشتغال رونق پیدا می‌کند و از همه مهم‌تر مسئله تأمین مسکن خانوارها حل می‌شود. این موضوع هم در گذشته تجربه شده است که نمونه بارز آن به مسکن مهر بازمی‌گردد. با این‌که گفته می‌شود منابع مسکن مهر از محل چاپ پول بوده، اما در سال ۱۳۹۱ حدود ۹۰۰ هزار پروانه ساختمانی صادر شد که در سال ۱۳۹۳ واحدها تکمیل شد و تا پایان سال ۱۳۹۶ نرخ مسکن به ثبات رسید. اگر همین رویه ساخت مسکن ادامه پیدا می‌کرد، اکنون سرمایه‌گذاران حوزه مسکن در بخش تخصصی خودشان سرمایه‌گذاری می‌کردند و وارد بازارهای دیگر نمی‌شدند.

رشد ۹۶ برابری را تجربه کرده و در یک دهه گذشته ۱۴ برابر رشد را نشان می‌دهد. همچنین در بازه زمانی ۹۵ تا ۱۴۰۰ سود هفت برابری نصیب سرمایه‌گذاران این حوزه کرده است. هزینه ساخت مسکن از سال ۹۲ تاکنون ۱۲۰۰ درصد رشد داشته و به رقم حدود هشت میلیون تومان رسیده است. کارشناسان در این باره می‌گویند بازارهای سرمایه‌گذاری وابسته به نرخ ارز هستند و اگر دلار افزایش قیمت داشته باشد، سرمایه‌گذاری در بازارهای دیگر به همین نسبت بازدهی دارد. اگر نرخ دلار ثابت باشد، بازدهی بازارهای دیگر نیز با ابهام همراه است. در همین حال بیت‌الله ستاریان می‌گوید تصور غالب این است که علت افزایش قیمت مسکن، رشد قیمت دلار است، که این نظریه تا حدی درست است، اما باید توجه داشت در ایران افزایش قیمت مسکن ذاتاً ظرفیت دارد. به این دلیل که ارز و طلا کالاهای سرمایه‌ای نیستند، اما مسکن کالای سرمایه‌ای است. او گفته طی ۳۰ سال گذشته قیمت ارز و طلا ۱۷۰ تا ۱۸۰ برابر شده، اما مسکن در بعضی مناطق تا ۱۲۰۰ برابر رشد کرده است.

کمبود مسکن در کشور

طبق آمارهای موجود سالانه حدود یک میلیون تقاضای جدید وارد بازار مسکن می‌شود و این در حالی است که شش میلیون خانوار در کشور مستأجرند. بررسی‌ها نشان می‌دهد حدود یک میلیون مستأجر به صورت خودخواسته در خانه استیجاری سکونت دارند. به بیان بهتر، این خانوارها توانایی خرید یک واحد مسکونی مطلوب را دارند، اما خودخواسته مستأجر هستند، اما پنج میلیون دیگر نتوانستند خانه‌دار شوند. سرمایه‌گذاری در بازاری که عرضه آن کم است، دشوار می‌شود. همچنین باید توجه داشت تعداد خانه و خانوار در کشور برابری می‌کند، اما برخی خانوارها با سرمایه‌گذاری در این بازار دارای چند خانه هستند و برخی فاقد واحد مسکونی. از سوی دیگر، برخی دستگاه‌های دولتی دارای واحد مسکونی خالی از سکنه هستند که نه آن را برای اجاره عرضه می‌کنند و نه می‌فروشند.

بخش خصوصی آماده همکاری با دولت

مجتبی بیگدلی، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان به «وخارزم» گفت: کشورهای پیشرفته برای این‌که بتوانند اقتصادشان را رشد دهند، تقاضای کاذب در بخش مسکن ایجاد می‌کنند، اما در ایران متأسفانه قوانینی وضع می‌شود که بازدهی در این بازار کاهش می‌یابد. زمانی که سرمایه‌گذاری در این بازار کاهش می‌یابد، سوداگران برنده اصلی هستند و با احتکار مسکن قیمت‌ها را دست‌کاری می‌کنند، درحالی‌که سیاست‌گذاری مسکن باید به گونه‌ای باشد که سرمایه‌گذاران و متخصصان در این بازار حضور داشته باشند.

این فعال اقتصادی توضیح داد: طرح‌های مسکنی دولت هنوز ماهیت مشخصی ندارد و امیدواریم تا پایان سال ۱۴۰۰ به نتیجه برسد. بخش خصوصی آماده همکاری با دولت برای طرح‌های ساختمانی دولت است و تجربه نشان داده جایی که بخش خصوصی حضور داشته، فعالیت اقتصادی با جدیت بیشتری پیش رفته است.

بانک‌ها همراه نیستند

مصطفی قلی‌خسروی، رئیس اتحادیه املاک تهران به «وخارزم»

مجتبی بیگدلی، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان: کشورهای پیشرفته برای این‌که بتوانند اقتصادشان را رشد دهند، تقاضای کاذب در بخش مسکن ایجاد می‌کنند، اما در ایران متأسفانه قوانینی وضع می‌شود که بازدهی در این بازار کاهش می‌یابد. زمانی که سرمایه‌گذاری در این بازار کاهش می‌یابد، سوداگران برنده اصلی هستند و با احتکار مسکن قیمت‌ها را دست‌کاری می‌کنند، درحالی‌که سیاست‌گذاری مسکن باید به گونه‌ای باشد که سرمایه‌گذاران و متخصصان در این بازار حضور داشته باشند



گزارش و خارزم از چگونگی بازدهی بازار سرمایه در سالی که گذشت

بایدها و نبایدهای دخالت در بورس

نقدینگی کاهش می‌یابد و تورم کمتری نصیب کشور می‌شود، بلکه هزینه‌های دولت نیز کاهش می‌یابد. در همین حال، بازار سرمایه به عنوان نماگر اقتصاد نیز از رشد مناسبی برخوردار خواهد شد. برخی کارشناسان بر این باورند بازار سرمایه ایران روند طبیعی خود را طی می‌کند، به این دلیل که در دوران تحریم، تأمین مالی بسیار سخت‌تر از شرایط عادی کشور است و بخشی از شرکت‌های بورسی صادرات‌محور اگر کالای خود را صادر کنند، در مدت زمان مشخص پول به دست آن‌ها نمی‌رسد.

تا این‌جا از بخش خارجی سخن گفته شد، اما برخی فعالان بازار نسبت به سیاست‌گذاری داخلی نیز انتقاداتی را مطرح می‌کنند. فعالان اقتصادی معتقدند در شرایطی که بازارهایی مانند بورس کالا بر بازار سهام تأثیر دارد، چرا باید با اعمال سیاست‌های نادرست مانع رشد بازار شد؟ هم‌چنین برخی تحلیل‌ها در فضای مجازی مشاهده می‌شود که بازار سرمایه با بازار بدهی مقایسه شده است.

رشد نقدینگی و رونق بورس

حمیدرضا جیهانی، کارشناس ارشد بازار سرمایه، به «خارزم» می‌گوید: برخی سهام‌داران به دلیل ریسک در بازار سرمایه به خرید اوراق بدهی متمایل می‌شوند، اما باید توجه داشت که سرمایه‌گذاری در این بازار یک سود مشخص دارد، اما بررسی بازار سهام نشان می‌دهد در بلندمدت سود مناسبی نصیب سرمایه‌داران شده و حتی این سود از سایر بازارهای موازی

بازار سرمایه نشان‌گر اقتصاد هر کشور است. این واقعیت نشان می‌دهد بورس تا چه حد می‌تواند در رونق تولید نقش داشته باشد. از این‌رو مدیریت بورس سیاست‌گذاری متناسبی را می‌طلبد. بازار سرمایه در ابتدای سال کار خود را در واحد یک میلیون و ۳۰۹ هزار آغاز کرد و در روزهای پایانی سال به یک میلیون و ۲۹۰ هزار واحد رسیده است. به بیان بهتر، اگر سرمایه‌گذاری در ابتدای سال وارد بازار سرمایه شده باشد، تا پایان سال سودی نصیب سرمایه‌اش نشده و اندکی هم از آن کاسته است. این وضعیت در کوتاه‌مدت قابل تحمل است، اما تداوم آن باعث کوچ سرمایه از بازار بورس به سمت بازارهای غیرمولد می‌شود.

در کشورهای پیشرفته صنعتی که بورس اساس تأمین مالی شرکت‌هاست، بر بازارهای غیرمولد مالیات وضع می‌کنند تا نقدینگی به سمت این بازارها هدایت شود. اما در ایران هنوز سامانه جامع مالیاتی نتوانسته به کمک تولید بیاید و اخذ مالیات از بخش‌های شفاف اقتصاد انجام می‌شود. درحالی‌که دولت به منظور ایجاد اشتغال باید در این بخش اقداماتی مانند معافیت‌های مالیاتی را در نظر بگیرد و در مقابل به دریافت مالیات از بخش‌های پنهان اقتصاد بپردازد.

یکی از عواملی که باعث رشد سود سهام‌داران می‌شود، کاهش فاصله نرخ دلار نیمایی و دلار بازار آزاد است. از سوی دیگر، اگر دولت برای جبران کسری بودجه به سمت فروش اوراق دولتی با هدف کوچک‌سازی و چابک‌سازی بخش دولت برود، نه‌تنها

بیشتر بوده است.

به گفته او، زمانی که نقدینگی در کشور افزایش می‌یابد، بازار سرمایه نیز به سمت رونق پیش می‌رود، مانند اتفاقی که در سال گذشته افتاد و صاحبان سرمایه‌های خرد اقدام به سرمایه‌گذاری در این بازار کردند، اما در شش ماهه دوم سال که رشد نقدینگی کاهش یافت، بازار سرمایه نیز از رونق افتاد. به بیان بهتر، رونق بازار سرمایه باید ریشه‌ای بررسی شود و اگر این رونق از افزایش رشد نقدینگی باشد، پس از مدتی با مشکل مواجه خواهد شد.

این کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر این‌که افرادی که از بازار سرمایه آگاهی ندارند، از شرکت‌های مشاوره‌ای برای سرمایه‌گذاری و ورود به بازار سرمایه بهره ببرند، گفت: افرادی که از دانش بورسی برخوردارند، مشکلی ندارند و افرادی در این بازار با چالش مواجه می‌شوند که تصمیم به خرید و فروش هیچانی می‌گیرند.

او همچنین به سیاست‌گذاری در بازار سرمایه پرداخت و توضیح داد: برخی بر این باورند افزایش نرخ بهره بانکی می‌تواند از میزان چرخش پول در کشور بکاهد و تورم را کاهش دهد، درحالی‌که شرکت‌های سبدگردان بورسی می‌توانند از نقدینگی جامعه برخوردار شوند که در این‌جا هم تأمین مالی اتفاق می‌افتد و هم از شتاب نرخ تورم کاسته می‌شود.

جیهانی معتقد است سپرده‌های بانکی نقش چندانی در تولید و افزایش کارایی صنایع کشور ایفا نمی‌کند. طی سال‌های اخیر مشاهده شده است بانک‌ها از بهره‌وری بالایی برخوردار نبوده‌اند و تزریق این سپرده‌های بانکی در قالب وام به بنگاه‌های زیرمجموعه، گاه غیرمولد بوده و این موضوع منجر به دور باطل می‌شود که نه‌تنها از رشد اقتصادی کشور جلوگیری می‌کند، بلکه به دلیل انباشته نشدن واقعی سرمایه، آینده اقتصاد را نیز با چالش مواجه می‌کند.

به گفته این کارشناس اقتصادی، برخی مسئولان بورس را منبعی برای تأمین مالی دولت می‌دانند، درحالی‌که این بازار سرمایه باید محل تأمین مالی شرکت‌ها و عرضه سهام شرکت‌های دولتی باشد. به بیان بهتر، دولت در شرایطی باید از بورس تأمین مالی کند که قصد عرضه سهام شرکت‌های خود را داشته باشد. متأسفانه در طول سال‌های گذشته یک رقابت منفی بین بازار پول و بازار سرمایه شکل گرفت، که نتیجه آن اکنون در اقتصاد نمایان است. زمانی که این دو بازار به رقابت می‌پردازند، تنها جایی که از آن بهره نمی‌برد، بخش اقتصاد است.

افزایش قیمت فولاد در بازارهای جهانی

دولت در بورس قیمت‌گذاری دستوری انجام می‌دهد، که این موضوع باعث انتقاد شرکت‌ها و سهام‌داران شده است. این گفته فعالان اقتصادی است. از سوی دیگر، تنش میان روسیه و اوکراین که اولی تأمین‌کننده گاز و دیگری تأمین‌کننده مواد اولیه فولاد مانند سنگ‌آهن است، بازار سرمایه بسیاری از کشورها را تحت تأثیر خود قرار داده است. برخی کارشناسان بر این باورند که در شرایطی که اوکراین امکان صادرات سنگ‌آهن خود را ندارد، ایران می‌تواند با عرضه این کالا در بازارهای جهانی بازار خود را در این بخش توسعه دهد. از

سوی دیگر، وزیر نفت ایران اعلام کرد آماده صادرات گاز به جهان است و احتمال دارد با رفع تحریم‌ها کشورهای غربی به این فکر بیفتند. نشریه متال مارکت در تحلیل قیمت مواد اولیه فولاد در سال ۲۰۲۲ نوشته است: سال گذشته به عنوان سال افزایش و رکوردشکنی قیمت‌های مواد خام فولادسازی به یاد می‌آید. تأثیرات کرونا بر تقاضا و عرضه هنوز هم به شدت بازارها را شکل می‌دهد و احتمالاً سال ۲۰۲۲ چالش‌های بیشتری را به همراه خواهد داشت، زیرا دولت‌ها برای دستیابی به اهداف آب‌وهوایی تلاش می‌کنند. اگرچه انتظارات قیمت برای امسال در مقایسه با سال ۲۰۲۱ نسبتاً نزولی است، اما احتمالاً سطح قیمت‌ها به پایین‌ترین سطحی که چند سال پیش قبل از همه‌گیری کرونا شاهد بودیم، باز نمی‌گردد. در همین حال، باید توجه داشت فولاد اکنون در بازارهای جهانی قیمت زیادی داشته و ایران می‌تواند در این زمینه بخشی از رشد اقتصادی خود را تضمین کند. هرچند برخی فعالان اقتصادی موضوع سیاست‌گذاری داخلی را نقد می‌کنند و معتقدند با روش‌های فعلی توسعه صادراتی در بخش فولاد نداریم.

قیمت‌گذاری بخشی از زنجیره تولید

مهرداد اکبری، رئیس انجمن سنگ‌آهن ایران در این باره به «وخارزم» می‌گوید: دولت در بورس کالا قیمت‌گذاری را انجام می‌دهد، اما این قیمت‌گذاری مشمول همه زنجیره تولید نیست، درحالی‌که اگر قرار است دولت در این بخش ورود کند، باید همه بخش‌ها را در نظر داشته باشد، یا اصلاً دخالتی نکند.

او با بیان این‌که فعالان بخش‌های مختلف زنجیره معتقدند دولت نباید قیمت تعیین کند و برای قیمت محصولات فولادی یا از سازوکار بورس یا از توافق خریدار و فروشنده (عرضه و تقاضا) استفاده کند، افزود: در زنجیره فولاد حلقه‌های متعدد تولیدی در حلقه آهن اسفنجی، کنسانتره، گندله، شمش و ورق و میل‌گرد داریم، که اغلب فعالان هر بخش از زنجیره با قیمت‌گذاری و تعیین قیمت دولت برای محصولات خود معترض‌اند.

قیمت‌گذاری دولتی مانع توسعه بورس

آنوش رحام، دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی، هم در این باره به «وخارزم» می‌گوید: دولت با قیمت‌گذاری در بورس نه‌تنها به تولید کمکی نمی‌کند، بلکه باعث زیان تولیدکنندگان نیز می‌شود. به این دلیل که در بورس کالا خریدار مواد اولیه را ارزان خریداری می‌کند و پس از تولید محصول نهایی خود یا صادرات آن را با قیمت بسیار بالاتر می‌فروشد، که این کار باعث ناعدالتی می‌شود.

او با بیان این‌که قیمت‌گذاری دولت در بورس کالا به معنای دخالت مستقیم در بازار است، توضیح داد: در بازارهای غیررانتی دولت دخالتی در قیمت‌گذاری ندارد و قیمت سهام یا کالا به صورت عرضه و تقاضا تعیین می‌شود. سیاست‌های تثبیت قیمت نباید با اقتصاد دستوری دولت بر بازار حاکم شود، زیرا ثبات قیمت با اقتصاد دستوری متفاوت است و قیمت‌گذاری‌های دولت باید به روشی باشد که صنایع از افت‌وخیز قیمت‌ها نگرانی نداشته باشند.

حمیدرضا جیهانی، کارشناس ارشد بازار سرمایه: برخی سهام‌داران به دلیل ریسک در بازار سرمایه به خرید اوراق بدهی متمایل می‌شوند، اما باید توجه داشت که سرمایه‌گذاری در این بازار یک سود مشخص دارد، اما بررسی بازار سهام نشان می‌دهد در بلندمدت سود مناسبی نصیب سرمایه‌داران کرده است. حتی این سود از سایر بازارهای موازی بیشتر بوده است



امروز و فردای بازار رمزارزها

ریش و رویش ارز دیجیتال

و از این راه‌کار برای ذخیره اطلاعات مربوط به دارایی کاربران بهره برد.

برخلاف این تصور که بلاک‌چین فقط برای سرمایه‌گذاری افراد طراحی شده، باید گفت بلاک‌چین‌ها می‌توانند به صورت خصوصی و برای اهداف خاص در یک نهاد یا سازمان مورد استفاده قرار گیرند، که به آن بلاک‌چین سازمانی می‌گویند. نمونه بارز این موضوع ایلان ماسک در حمایت از ارزهای دیجیتال است که پس از حمایت گسترده او نرخ سرمایه‌گذاری در این بخش افزایش چشم‌گیری داشت. شاید به همین علت است که افزایش بیت‌کوین در سال گذشته بیشتر وابسته به جلب سرمایه‌گذاران نهادی مانند تسلا بوده که ۱/۵ میلیارد دلار بیت‌کوین خریداری کرد. هم‌چنین شرکت پی‌پال پس از اجرای محدودتر سیستم‌عامل ارز رمزنگاری شده خود را به روی همه مشتریان ایالات متحده باز کرد. اما برخی افراد تأثیرگذار در جهان هم بودند که با رمزارزها مخالفت کردند. به‌طوری‌که بیل گیتس، مدیرعامل شرکت مایکروسافت، به سرمایه‌گذاران هشدار داده بود و حتی در یکی از مصاحبه‌های خود اعلام کرد جهان بدون ارزهای دیجیتال جای بهتری خواهد بود. در زنجیره بلوک‌ها، هر اطلاعاتی می‌تواند ثبت شود؛ از جرم و جنایت‌های یک فرد تا جزئیات تراکنش‌های یک شبکه پولی مانند بیت‌کوین. اطلاعات در بلاک‌ها ثبت می‌شوند و بلاک‌ها با هم به صورت زنجیره‌ای مرتبط می‌شوند.

یک سالی است بازار ارز دیجیتال به یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری در ایران تبدیل شده است. بهار سال گذشته مسئولان وقت کشور مردم را برای ورود به بازار سرمایه دعوت کردند، اما در مردادماه این مهمانی به پایان رسید و بازار سرمایه با افت مواجه شد. از ۱۲ مرداد سال ۹۹ تاکنون تعدادی از صاحبان سرمایه به دنبال سرمایه‌گذاری در بازاری غیر از بورس بودند تا بتوانند زیانی را که از آن محل نصیبشان شده، جبران کنند. از این‌رو به رمزارزها رو آوردند. هنوز هم بسیاری از افراد اطلاع کافی از بازار رمزارز ندارند و همین علت باعث زیان سرمایه‌گذاران می‌شود، همان‌طور که برخی افراد در بازار سرمایه بدون اطلاع و آگاهی وارد شدند و زیان دیدند.

ارز دیجیتال بخشی از بستر بلاک‌چین است. بلاک‌چین یک نوع سیستم ثبت اطلاعات و گزارش است و تفاوت آن با سیستم‌های دیگر این است که اطلاعات ذخیره‌شده روی این نوع سیستم، میان همه اعضای یک شبکه به اشتراک گذاشته می‌شود. در نتیجه با استفاده از رمزنگاری و توزیع داده‌ها، امکان هک، حذف و دست‌کاری اطلاعات ثبت‌شده، تقریباً از بین می‌رود. مفهوم بلاک‌چین اولین بار با پیدایش بیت‌کوین به وجود آمد که به سلطان ارزهای دیجیتال معروف است



هشدار کارشناسان

بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت بیت‌کوین به دلیل حمایت‌های گسترده بخش مالی سنتی در سال ۲۰۲۱ به بالاترین رقم خود رسید، اما در سال جدید میلادی با ریزش ناگهانی همراه شد. بیت‌کوین که بین دسامبر ۲۰۲۰ و آوریل بیش از سه برابر شده و به ۶۰۰۰۰ دلار رسیده است، لوکاس لاگودیس، مدیر اجرایی صندوق سرمایه‌گذاری ارزهای دیجیتال، در این باره گفته نمودار متزلزل و بدون جهت فعلی قیمت دارایی‌های دیجیتال با احتمال فشار بیشتر به سمت نزول، عدم اطمینان زیادی را در بازار این دارایی‌ها ایجاد کرده است. با این حال، سرمایه‌گذاری پایدار ارزهای دیجیتال از سوی سرمایه‌گذاران نهادی و ادغام بیشتر آن‌ها در سیستم‌های مالی قدیمی، محرک‌های اصلی رشد ارزهای رمزنگاری شده در طول سال ۲۰۲۲ خواهد بود. به گفته برخی تحلیل‌گران، بیت‌کوین با ورود به سال ۲۰۲۲، در معرض خطر افزایش رقابت با سایر ارزهای دیجیتال به‌ویژه از سوی اتریوم است.

بازار پیچیده رمزارزها

ایمان ربیعی، تحلیل‌گر بازارهای مالی، درباره سرمایه‌گذاری در بازار ارز دیجیتال به «وخارزم» توضیح می‌دهد: رمزارزها ارزش ذاتی ندارند که بتوان برایشان قیمت خاصی تعیین کرد و تنها بر اساس سیستم عرضه و تقاضا در بازار قیمت‌گذاری

قیمت بیت‌کوین در سال پرتقاضا

در سال گذشته قیمت بیت‌کوین با افزایش ۱۱ برابری از ۵۲ هزار دلار عبور کرد و برخی کارشناسان در ابتدای سال عنوان کردند این ارز دیجیتال شش رقمی خواهد شد. در سال گذشته رشد اقتصادی جهان با رشد کمتری پیش رفت و از زمان رکود بزرگ اقتصادی که موسوم به بحران مالی ۲۰۰۸ است، بی‌سابقه بود. همچنین بزرگ‌ترین موج چاپ پول در تاریخ ۱۰۷ ساله فدرال رزرو به دلیل همه‌گیری بیماری کرونا مشاهده شد. در همین حال زندگی اغلب مردم جهان با تغییراتی مواجه شد. به طوری که عملیات بانکی، بیمه‌ای، خدماتی و سرمایه‌گذاری غیرحضوری انجام شد. از این رو مردم ایران بازار رمزارز را برای سرمایه‌گذاری به عنوان یک عملیات غیرحضوری برگزیدند. بررسی‌ها نشان می‌دهد در نخستین روز سال ۱۳۹۹ قیمت بیت‌کوین پنج هزار و ۳۶۳ دلار بود، اما در آخرین روز این قیمت به ۵۸ هزار و ۷۹۷ دلار رسید. این ارز دیجیتال در یک سال گذشته بیش از ۵۲ هزار دلار افزایش را تجربه کرد.

در آبان‌ماه گذشته بیت‌کوین بر پایه ۶۷ هزار و ۹۷۳ دلار، اتریوم چهار هزار و ۸۱۷ دلار، کاردانو دو دلار و ۲۸ سنت، بایننس کوین ۶۴۸ دلار و ۶۴ سنت، دوج کوین ۲۸ سنت، ریپل یک دلار و ۲۷ سنت، پولکادات ۵۲ دلار و ۹۴ سنت، سولنا ۲۴۷ دلار و ۱۱ سنت، ترا ۵۳ دلار و ۴۰ سنت و شیبا اینو ۰.۰۰۰۰۵۷ دلار قرار داشت که یک‌باره با ریزش مواجه شد.

در بهمن گذشته، قیمت بیت‌کوین از ۳۷,۰۰۰ دلار عبور کرد. بانک مرکزی آمریکا در بهمن‌ماه گذشته در این باره و نرخ بهره تشکیل جلسه داد، اما نتیجه‌ای حاصل نشد و قرار است در اسفندماه تعیین تکلیف شود. به دلیل مشخص نبودن وضعیت شاخص‌های کلان اقتصادی و قانون‌گذاری ارزهای دیجیتال، ظاهراً برخی از خریداران ترجیح داده‌اند فعلاً وارد بازار نشوند. در اسفندماه ۱۴۰۰ به نظر می‌رسد معامله‌گران کوتاه‌مدت به بازار آئی بیت‌کوین بازگشته‌اند. حجم معاملات در روزهای ابتدایی اسفند و پس از سقوط قیمت به زیر ۴۰,۰۰۰ دلار، افزایش یافته است؛ موضوعی که می‌تواند به عنوان نشانه‌ای برای افزایش میزان نوسانات قیمت در نظر گرفته شود. از طرفی، بسیاری از شاخص‌های مرتبط با وضعیت بازار، مانند حجم موقعیت‌های معاملاتی لانگ (خرید) لیکوئید شده و حجم قراردادهای باز، نشان می‌دهند که سقوط دوباره قیمت‌ها همچنان محتمل است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد قیمت بیت‌کوین به دلیل حمایت‌های گسترده بخش مالی سنتی در سال ۲۰۲۱ به بالاترین رقم خود رسید، اما در سال جدید میلادی با ریزش ناگهانی همراه شد. بیت‌کوین که بین دسامبر ۲۰۲۰ و آوریل بیش از سه برابر شده و به ۶۰۰۰۰ دلار رسیده است، ارزش خود را در سال جدید از دست داده و به کمتر از ۵۰۰۰۰ دلار رسیده است. لوکاس لاگودیس، مدیر اجرایی صندوق سرمایه‌گذاری ارزهای دیجیتال، در این باره گفته نمودار متزلزل و بدون جهت فعلی قیمت دارایی‌های دیجیتال با احتمال فشار بیشتر به سمت نزول، عدم اطمینان زیادی را در بازار این دارایی‌ها ایجاد کرده است.



ایمان ربیعی، تحلیل‌گر بازارهای مالی: طمع به دست آوردن پول بیشتر و ترس از دست دادن سرمایه همیشه با معامله‌گران همراه خواهد بود، که اگر نگاهی به اصل ماجرا بیندازیم، کنترل این دو و استفاده درست و به‌جا از این احساسات باعث موفقیت معامله‌گران خواهد شد. برای کسب سود در این بازار راه کارهایی وجود دارد که شامل سرمایه‌گذاری یا هولد کردن، استخراج یا ماینینگ، معامله کردن یا تریدینگ است

سرمایه‌گذاری یا هولد کردن، استخراج یا ماینینگ، معامله کردن یا تریدینگ است.

ربیعی با بیان این‌که معامله‌گری در بازار یک روش محبوب در بازار به شمار می‌رود، گفت: تریدینگ یا معامله‌گری در دسترس‌ترین روش کسب درآمد در این بازار است که به‌راحتی در دسترس عموم قرار دارد و با باز کردن یک حساب در کارگزاری یا صرافی‌هایی که این خدمات را ارائه می‌دهند، به‌سادگی می‌توان اقدام به خرید و فروش ارزهای مختلف در قیمت‌های مدنظر کرد. این تحلیل‌گر بازارهای مالی با بیان این‌که وجود اهرم در این بازار به جذابیت و خطرات آن اضافه می‌کند، ادامه داد: اهرم به این معناست که کارگزار به سرمایه‌گذار اجازه می‌دهد چند برابر سرمایه خود اقدام به خرید و فروش کند، که نسبت به همان اندازه در سود و زیان تغییری ایجاد خواهد شد و درنهایت نتیجه آن می‌تواند سودهای نجومی یا زیان‌های غیرقابل جبران را در پی داشته باشد.

به گفته ربیعی، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های این بازار غیرقابل پیش‌بینی بودن آن است که به هیچ‌عنوان نمی‌توان به‌طور قطع در مورد نتیجه یک معامله نظر داد، پس برای ماندن در این بازار و رسیدن به موفقیت نیاز به آموزش و تلاش مستمر وجود دارد. ورود به آن بسیار ساده و در دسترس و اما ماندن در این بازار بسیار دشوار است. از این‌رو پیشنهاد می‌شود افرادی که آگاهی کافی از این بازار ندارند، اقدام به سرمایه‌گذاری نکنند.

می‌شوند. تشکیل بازارهای این‌چنینی که به بازارهای مالی شناخته می‌شوند، به علت احساس ترس و طمع معامله‌گران ایجاد می‌شود. به‌طور مثال، همه تلاش می‌کنند در قیمت پایین‌تر سهم خریداری کنند و در بالاترین قیمت بفروشند. در بازارهای دوطرفه (بازارهایی که هم قابلیت فروش و هم قابلیت خرید دارند) در قیمت‌های بالا بفروشند و در قیمت‌های پایین حساب خود را نقد کنند.

این تحلیل‌گر بازارهای مالی توضیح داد: آشنایی با بازار رمزارزها مراحل مختلفی دارد که عبارت‌اند از مراحل تئوری آن، مانند تعریف نحوه خرید و فعال کردن کیف پول و روش‌های خرید و فروش که با یک جست‌وجوی ساده در اینترنت می‌توان آن را مشاهده کرد. اما آیا همین مقدار اطلاعات برای ورود به یک بازار مالی پیچیده مانند رمزارز کافی است؟ در بازار رمزارزها کلمه لیکوئید زیاد به کار می‌رود، که به معنای صفر شدن حساب معاملاتی است. این اتفاق برای افراد زیادی در این بازار رخ می‌دهد. به‌عنوان مثال، ریزش ۱۷ درصدی قیمت بیت‌کوین طی یک شبانه‌روز باعث لیکوئید شدن پنج و نیم میلیارد دلار حساب معاملاتی شد. همین موضوع باعث شد برخی صاحبان سرمایه از ورود به این بازار خودداری کنند.

به گفته او، طمع به دست آوردن پول بیشتر و ترس از دست دادن سرمایه همیشه با معامله‌گران همراه خواهد بود، که اگر نگاهی به اصل ماجرا بیندازیم، کنترل این دو و استفاده درست و به‌جا از این احساسات باعث موفقیت معامله‌گران خواهد شد. برای کسب سود در این بازار راه کارهایی وجود دارد که شامل



گزارش و خارزم از راه کارهای افزایش صادرات ایران

توسعه صادرات وابسته به کیفیت محصولات

منظور از تراز تجاری میزان واردات و صادرات است و اگر کفه صادرات سنگین تر از واردات باشد، مثبت گفته می شود. غالباً کشورهای صادرکننده مواد خام به دلیل آسان بودن صادرات این بخش دیرتر از کشورهای فاقد مواد معدنی به فکر توسعه می افتند. ایران نیز جزو همین کشورها به شمار می رود. در طول سال های گذشته ایران با صادرات نفت خام و مواد معدنی اولیه هزینه های خود را پوشش می دهد. هر

تقریباً هیچ کشوری نیست که بتواند به صورت مستقل به حیات خود ادامه دهد و از دیرباز قدرت بین کشورهای مختلف توزیع شده است. یکی از مواردی که نشان می دهد توان اقتصادی یک کشور تا چه حد بالاست، میزان صادرات است و اگر تراز تجاری مثبت باشد، به یک اقتصاد ایده آل دست یافته است؛ اقتصادی که از آسیب پذیری کمتری نسبت به کشورهایی که تراز تجاری منفی دارند، برخوردار است.

● اقتصاد ایران

غزال بابایی



افزایش ارزآوری است که از طریق صادرات محقق می‌شود. دولت‌های قبلی بر این باور بودند که افزایش تجارت با کشورهای غربی از دو جنبه به نفع کشور است؛ یکی ارزآوری و دیگری وابستگی کشورهای غربی به مواد موردنیاز، که این مورد می‌تواند تحریم‌پذیری کشور را کاهش دهد. اما تجربه نشان داده کشورهای غربی اصولاً به کالای غیر از متحدان خود وابسته نمی‌شوند. مدتی است تجارت با همسایگان ایران مورد توجه قرار گرفته که این موضوع باعث خرسندی فعالان اقتصادی نیز شده است. برخی کارشناسان بر این باورند که دلیل اصلی عدم رشد اقتصادی پایدار در کشور دولتی بودن آن است. در ابتدای انقلاب اسلامی بسیاری از کارخانه‌های اقتصادی در اختیار دولت قرار گرفتند، که نمونه بارز آن خودروسازی است. طبق بررسی‌های انجام‌شده تجارت کشورهای همسایه ایران حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار است که

بار که فشارهای خارجی متوجه کشور می‌شد، اقتصاد ایران نه تنها با آسیب جدی مواجه می‌شد، بلکه کاهش ارزش پول را تجربه می‌کرد. یکی از عوامل کاهش ارزش پول ملی تورم است که سال‌هاست به یک معضل در اقتصاد ایران بدل شده و آمارها نشان می‌دهد میانگین تورم در طول سال‌های گذشته ۲۰ درصد بوده است. به بیان بهتر، هر سال ۲۰ درصد از ارزش پول ملی کاسته می‌شد، اما برخی دولت‌ها با اعمال نرخ‌های دستوری مانع افزایش نرخ ارز و واقعی شدن آن می‌شدند، که این مورد هم آسیب‌هایی را به دنبال داشت. زمانی که نرخ دستوری در ارز اعمال می‌شود و کشور دارای تورم است، پس از چند سال فنر قیمتی جمع‌شده یک‌باره و با یک تکانه به گونه‌ای رها می‌شود که بیش از نرخ واقعی خود در بازار قیمت پیدا می‌کند. به گفته کارشناسان اقتصادی یکی از راه‌های کنترل تورم



قوانین ضد تولید است

محمد رضا حسینا، رئیس مجمع فعالان اقتصادی، در گفت‌وگویی که با «وخارزم» داشت، در این باره توضیح داد: یکی از راه‌های افزایش صادرات رفع تحریم‌های داخلی در کشور است. در سال‌های گذشته قوانینی در کشور اتخاذ شده که نه تنها به نفع فعالان اقتصادی کشور نبوده، بلکه مانع توسعه فعالیت آن‌ها شده است.

حسینا با بیان این‌که فعالان اقتصادی علاوه بر خنثی‌سازی تحریم‌های خارجی، باید با تحریم‌های داخلی نیز مقابله کنند، گفت: اگر نگاهی به قوانین کشورهای صادرات‌محور بیندازیم، متوجه خواهیم شد مانعی سر راهشان نیست و قوانین به نفع تولید و صادرات اتخاذ می‌شود. اما در ایران این‌گونه نیست و شاهد تصمیمات جزیره‌ای در دستگاه‌های دولتی هستیم.

به گفته او، اکنون هر سازمان و دستگاه دولتی که در بخش تولید و صادرات نقش دارد، برای خود سامانه‌ای طراحی کرده و فعالان اقتصادی با مراجعه به هر دستگاه باید اطلاعات خود را در آن سامانه بارگذاری کنند. از سوی دیگر، این سامانه‌ها با هم در ارتباط نیستند و دستگاه‌های دولتی بر این باورند که اگر اختیار سامانه خود را به دستگاه دیگر بدهند، از قدرت تصمیم‌گیری‌شان می‌کاهد.

رئیس مجمع فعالان اقتصادی ادامه داد: روند دریافت مجوز در کشور طولانی است و زمانی که سرمایه‌گذار قصد راه‌اندازی یک طرح اقتصادی را در نظر می‌گیرد و طرح را به اصطلاح توجیه می‌کند، با زمانی که مجوزهای طرح اخذ می‌شود، تفاوت دارد. از این‌رو نرخ سرمایه‌گذاری در کشور کاهش می‌یابد.

او افزود: ایران باید رویه خود را برای تولید و صادرات تغییر دهد، که این مهم همکاری قوای سه‌گانه را می‌طلبد. تعدد قوانین در بخش‌های مختلف تولید باعث شده یک قانون حمایتی در راستای افزایش تولید قانون دیگری در این بخش

سهم ایران دو درصد از این بازار گسترده است. کارشناسان بر این باورند در یک دوره ۱۰ ساله سیاست‌گذاری تجاری ایران باید تغییراتی داشته باشد تا سهم خود را دوباره کسب کند و به چهار درصد برسد. هرچند این اعداد و ارقام روی کاغذ ساده است، اما برنامه‌ریزی مدونی را می‌طلبد. همچنین گفته می‌شود باید جداسازی بودجه از نفت اتفاق بیفتد و درآمدهای حاصل از نفت صرف سرمایه‌گذاری زیرساخت تولید و صادرات شود.

استفاده از فرصت‌های صادراتی

زمانی که داعش به سوریه حمله کرد، زیرساخت‌های این کشور تقریباً از بین رفت و پس از پیروزی محور مقاومت انتظار می‌رفت ایران که نقش مهمی در این بخش داشت، در زمینه اقتصادی نیز عملکرد بهتری داشته باشد. سوریه خواستار بازسازی کشورش بود، اما تعلق ایران در صادرات خدمات فنی و مهندسی به منظور بازسازی زیرساخت این کشور و همچنین صادرات کالا به سوریه باعث شد چین و ترکیه از ایران پیشی بگیرند و گوی رقابت را برابند. همچنین در منازعات سیاسی بین روسیه و ترکیه انتظار می‌رفت ایران کالاهایی را که ترکیه به روسیه صادر می‌کرد، تأمین کند، اما باز هم در این زمینه شاهد عملکرد مناسبی نبودیم. اکنون روسیه مورد تحریم‌های بین‌المللی قرار گرفته و کارشناسان تأکید دارند ایران باید از این فرصت استفاده کند و کالاهای مورد نیاز روسیه را تأمین کند. از سوی دیگر، کشورهای حاشیه خلیج فارس خواستار افزایش سهم تجارت با ایران هستند، اما هنوز پاسخ مثبتی دریافت نکردند. در نمایشگاه اکسپو که در کشور امارات برگزار شد، ایران برخلاف آنچه انتظار می‌رفت، ظاهر شد و نه تنها توانایی کشور در زمین خدمات فنی و مهندسی و همچنین نانو فناوری معرفی نشد، بلکه از فرصت تفاهم‌نامه‌هایی هم که در این زمینه فراهم است، استفاده نشد.

حمید صافدل، کارشناس ارشد بازرگانی: کالاهای نهایی ایرانی اکنون مطلوب جهان نیست و هنوز نتوانسته‌ایم از نظر قیمت و کیفیت با کشورهای دیگر رقابت کنیم. از این‌رو رویه تولید در ایران باید تغییر کند. از سوی دیگر، کشورهای صادرات‌محور مانند آمریکا و چین که اقتصادهای اول و دوم جهان هستند، قبل از تولید بازارهای هدف را شناسایی می‌کنند و بعد تولیداتشان سر از بازارهای جهانی درمی‌آورد. ایران نیز باید چنین هدفی را پی‌گیری کند تا بتواند سهم خود را از بازارهای جهانی افزایش دهد

را نقض کند. در همین راستا مجلس ابتدا باید قوانینی را حذف و یک قانون واحد تصویب کند تا شاهد رشد تولید و صادرات باشیم.

حسینا با بیان این که تحریم‌های بانکی هزینه صادرات را افزایش می‌دهد، توضیح داد: برخی کارشناسان می‌گویند هزینه صادرات محصولات ایرانی نسبت به رقبای دیگر خود بالاست، اما باید توجه داشت ارتباط بانکی ایران با کشورهای دیگر مستقیم نیست و کشورهای واسطه با دریافت درصدی از رقم صادرات اقدام به انتقال پول می‌کنند، که این موضوع افزایش هزینه صادرات را به دنبال دارد. از سوی دیگر، افزایش هزینه حمل‌ونقل به منظور دور زدن تحریم‌ها عامل دیگری برای بالا بودن هزینه‌های صادراتی ایران محسوب می‌شود. از این‌رو نگاه سیاسی کشور باید به سمت توانمندسازی اقتصاد حرکت کند.

به گفته او، ایران اکنون عضو اصلی سازمان همکاری‌های اقتصادی شانگهای است و باید از این فرصتی که در اختیار کشور قرار گرفته، بهره‌بردار شود.

رفع تحریم‌ها کمک می‌کند

حمید صافدل، کارشناس ارشد بازرگانی، در این‌باره به «وخارزم» می‌گوید: تجار ایرانی با تاجر کشورهای دیگر قابل مقایسه نیستند، به این دلیل که در شرایط نابرابری قرار دارند و در طول سال‌های گذشته با تحریم‌های مختلفی روبه‌رو شدند. اقتصاد ایران به یک پوست‌اندازی نیاز دارد و به دلیل این که تجارت برای کشور پرهزینه شده، فقط تاجر بزرگ می‌توانند به حیات خود ادامه دهند.

صافدل به راه‌کارهای افزایش صادرات اشاره کرد و گفت: کالاهای نهایی ایرانی اکنون مطلوب جهان نیست و هنوز نتوانسته‌ایم از نظر قیمت و کیفیت با کشورهای دیگر رقابت

کنیم. از این‌رو رویه تولید در ایران باید تغییر کند. از سوی دیگر، کشورهای صادرات‌محور مانند آمریکا و چین که اقتصادهای اول و دوم جهان هستند، قبل از تولید بازارهای هدف را شناسایی می‌کنند و بعد تولیداتشان سر از بازارهای جهانی درمی‌آورد.

به گفته او، ایران نیز باید چنین هدفی را پی‌گیری کند تا بتواند سهم خود را از بازارهای جهانی افزایش دهد. رئیس سابق سازمان توسعه تجارت می‌گوید تحریم‌ها علیه ایران روند فرسایشی پیدا کرده و برخی فعالان اقتصادی منتظر ثبات شرایط هستند. این در حالی است که برخی صاحبان سرمایه در این شرایط سرمایه‌گذاری کرده‌اند و نگران باز شدن درهای واردات هستند. اما باید توجه داشت رفع تحریم‌ها به نفع کلان اقتصاد است و دولت در زمان پساتحریم باید از این واحدهای تولیدی صیانت کند.

صافدل با بیان این که بهترین راه‌کار برای فائق آمدن بر مشکلات صادراتی و رسیدن به یک راه‌حل موفقیت‌آمیز در اقتصاد فعلی افزایش تعامل و گفت‌وگو با بخش خصوصی است، توضیح داد: در حوزه اجرا با تمرکز و تدوین بهترین تصمیم و سیاست‌های اجرایی، باید حوزه متمرکزی را برای اجرا ایجاد کنیم و سازمان توسعه تجارت، بهترین حوزه متمرکز برای اجرا و تدوین و نظارت بر سیاست‌های تجاری کشور است. اما متأسفانه شاهد این هستیم که دستگاه‌های زیادی در زمینه تجارت تصمیم‌گیرنده هستند و همین تعدد تصمیم‌گیران مشکلاتی را ایجاد می‌کند. یک سال یک کالا افزایش صادرات داشته و سال بعد همان کالا با کاهش صادراتی محسوس روبه‌رو شده است. این تغییرات گویای آن است که متغیرهای زیادی در تحقق و تعیین بازارهای صادراتی و تأیید فعالان اقتصادی کشور مؤثرند و این نشان از گسستگی قوانین است.

محمدرضا حسینا، رئیس مجمع فعالان اقتصادی:

ایران باید رویه خود را برای تولید و صادرات تغییر دهد، که این مهم همکاری قوای سه‌گانه را می‌طلبد. تعدد قوانین در بخش‌های مختلف تولید باعث شده یک قانون حمایتی در راستای افزایش تولید قانون دیگری در این بخش را نقض کند. در همین راستا مجلس ابتدا باید قوانینی را حذف و یک قانون واحد تصویب کند تا شاهد رشد تولید و صادرات باشیم





مرور «وخارزم» بر اقتصاد ایران در آینه رسانه‌های جهان

قرن نو، اقتصاد نو

صورت می‌گیرد، یا نیازمند تلاش و همت مضاعف برای بهبود اوضاع است.

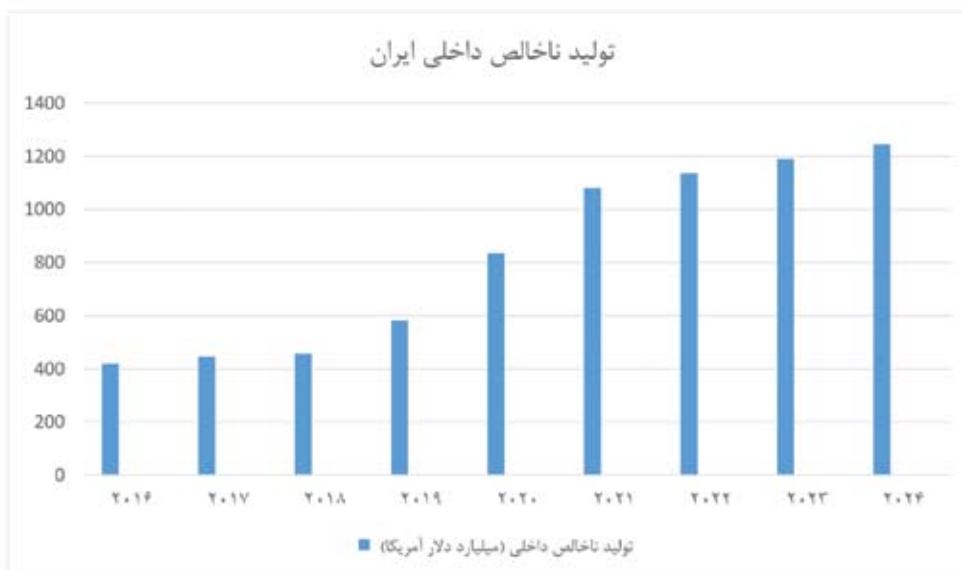
رشد اقتصادی

یکی از مهم‌ترین شاخص‌هایی که اقتصاددان‌ها همیشه آن را بررسی می‌کنند، شاخص تولید ناخالص داخلی یا همان GDP است که میزان رشد اقتصادی را نشان می‌دهد. همه‌گیری کرونا و تنش‌های ژئوپلیتیک در چند سال اخیر باعث شده رشد اقتصادی روند مطلوبی را به ثبت نرساند. بر اساس پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۲۰ حدوداً ۴٫۹ درصد برآورد شده است.

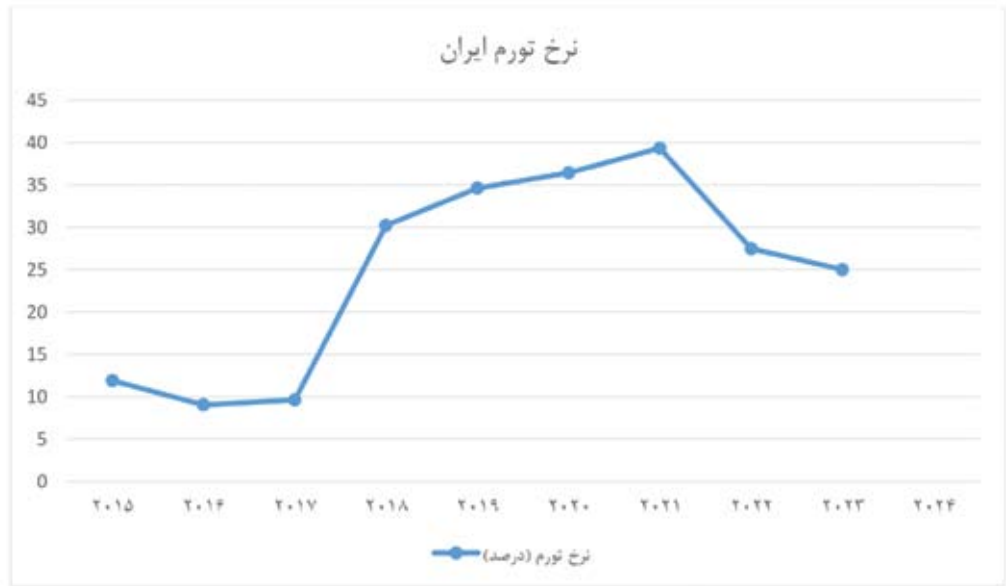
امسال نه تنها سال نو می‌شود، بلکه قرن هم نو می‌شود. ورود به سال ۱۴۰۱ برابر است با ورود به قرن جدید. اما آیا اقتصاد هم مسیر جدیدی را در پیش خواهد گرفت؟ مجله «وخارزم» مثل هر سال به بررسی وضعیت اقتصاد ایران و بازتاب شرایط آن در رسانه‌های جهان پرداخته است. از میزان آزادی اقتصادی در ایران گرفته تا شاخص‌هایی نظیر رشد اقتصادی و نرخ تورم، جزو مواردی هستند که در رسانه‌های مختلف و نهادهای مالی متفاوت در سرتاسر جهان مورد بررسی قرار می‌گیرند. مرور آن‌ها نشان می‌دهد که آیا ورود به قرن جدید با شرایطی ایده‌آل

اقتصاد ایران
نسیم بنایی

تولید ناخالص داخلی ایران



تولید ناخالص داخلی ایران (منبع: استاتینستا)



نرخ تورم ایران (منبع: استاتیسنا)

نیست. در شرایط همه‌گیری، نرخ تورم جهانی افزایش یافته است. صندوق بین‌المللی پول برآورد کرده که نرخ تورم برای مدتی افزایش پیدا کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ تورم در سال ۲۰۲۱ در جهان به ۴,۳۵ درصد افزایش پیدا کرده و احتمالاً در سال ۲۰۲۲ هم این روند کمی ادامه پیدا خواهد کرد. در ایران هم نرخ تورم، روندی صعودی را در دوره همه‌گیری کرونا سپری کرده است. اما پیش‌بینی می‌شود نرخ تورم ایران از سال ۲۰۲۲ دوباره در مسیر کاهشی قرار بگیرد.

نرخ بی‌کاری

ویروس کرونا خیلی‌ها را بی‌کار کرد و باعث شد بسیاری از کشورها رکورد بدی را در زمینه نرخ بی‌کاری طی دو سال گذشته به ثبت برسانند. اما با آغاز واکسیناسیون و بازگشت به زندگی عادی، کارگران و کارمندان دوباره مشغول به کار شدند و نرخ بی‌کاری هم روند نزولی خود را آغاز کرد. بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ بی‌کاری هم در کشورهای حوزه یورو و هم در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در نیمه نخست سال ۲۰۲۰ به دلیل شیوع ناگهانی ویروس کرونا، افزایش بی‌سابقه‌ای پیدا کرد. اما اکنون شکل نمودار نرخ بی‌کاری در جهان نزولی است.

در رابطه با ایران، آمار دقیقی در زمینه نرخ بی‌کاری در رسانه‌های مختلف جهان وجود ندارد. در واقع آمار موجود دقت کافی را ندارند و به همین خاطر تفاوت‌های بسیاری را نشان می‌دهد. مؤسسه مودیز در آمار خود نشان داده که نرخ بی‌کاری در ایران از سال ۲۰۱۳ روندی صعودی داشته، اما آخرین به‌روزرسانی آن مربوط به سال ۲۰۱۷ است که رقم ۱۲,۵۲ درصد را نشان می‌دهد. در استاتیسنا شاهد کاهش نرخ بی‌کاری در ایران تا سال ۲۰۲۰ هستیم، اما آمار جدیدی در این زمینه وجود ندارد. تردینگ اکونومیکس هم پیش‌بینی کرده که نرخ بی‌کاری در نیمه نخست سال ۲۰۲۱

کاهش اثرات همه‌گیری کرونا در سال ۲۰۲۱ باعث شده برآوردها از رشد اقتصادی در این سال بهبود پیدا کند و به ۵,۴ درصد برسد.

اقتصاد ایران هم تحت تأثیر همه‌گیری کرونا قرار گرفته و دچار نوساناتی شده است. طبق برآوردهای بانک جهانی، شاخص تولید ناخالص داخلی در ایران در سال ۲۰۲۱ کاهش داشته و به ۴,۵ درصد رسیده است. اصلی‌ترین دلیل روند نزولی آن هم تعطیلی‌های کرونایی بوده است. البته به صورت کلی، وضعیت اقتصادی در نیمه دوم سال ۲۰۲۱ به‌مراتب بهتر از نیمه نخست آن بوده که دلیلش افزایش واکسیناسیون و کاهش شدت بحران همه‌گیری کرونا بوده است.

نرخ تورم

افزایش قیمت‌ها امری طبیعی در اقتصاد است که باید به شیوه‌ای مهارشده پیش برود. در واقع، همه کشورها اهداف را به عنوان اهداف تورمی تعیین می‌کنند و تلاششان این است که به این رقم‌ها برسند. اما گاهی اتفاقات نامنتظره در اقتصاد رخ می‌دهد و نرخ تورم را به شکلی افسارگسیخته افزایش می‌دهد. اکنون در یکی از همان شرایط حساس جهانی قرار گرفته‌ایم. اصولاً کنترل نرخ تورم در اختیار بانک‌های مرکزی قرار دارد. طی دو سال گذشته، بحران‌های ناشی از همه‌گیری کرونا و تعطیلی‌های سرتاسری باعث شد بانک‌های مرکزی در سرتاسر جهان، نرخ بهره را به حداقل برسانند و سیاست‌های انبساطی در پیش بگیرند. این امر باعث شد نرخ تورم افزایش پیدا کند. اکنون آمریکا نرخ تورم ۷,۵ درصدی را تجربه می‌کند که از سال ۱۹۸۲ تا کنون چنین نرخ بالایی سابقه نداشته است. به این ترتیب، فدرال رزرو یا همان بانک مرکزی آمریکا وارد میدان شده و تلاش دارد به کمک افزایش نرخ بهره، نرخ تورم را مهار کند.

اما افزایش نرخ تورم مسئله‌ای مختص یک یا چند اقتصاد

رشد اقتصادی باید متناسب با جمعیت به عدد معقولی برسد. در این شرایط نشان می‌دهد که افراد در جامعه سهم معقولی از این رشد اقتصادی دارند. این سهم همان سرانه تولید ناخالص داخلی است که از تقسیم تولید ناخالص داخلی کل بر جمعیت کل به دست می‌آید. برخی از کشورها در این زمینه وضعیت فوق‌العاده مطلوبی دارند، نظیر قطر که رتبه نخست جهانی را در این زمینه به خود اختصاص داده است. ایران در میان ۱۹۰ کشور جهان در این زمینه، رتبه ۶۵ را به خودش اختصاص داده است

نرخ بیکاری در ایران



نرخ بی‌کاری در ایران تا سال ۲۰۲۰ (منبع: استاتیسنا)

چه آزادی اقتصادی شرایط مطلوب‌تر و بهتری داشته باشد، وضعیت مردم در آن کشور بهتر خواهد بود. برای مثال، مردم به لحاظ درآمد سرانه، سطح سواد و حتی سلامتی، شرایط بهتری را تجربه می‌کنند.

مؤسسه هریتیج هر سال ۱۷۷ کشور را مورد بررسی قرار می‌دهد. ایران هم جزو کشورهایی است که هر سال در این زمینه ارزیابی می‌شود. طبق آخرین ارزیابی‌ها، ایران رتبه ۱۷۰ را در میان ۱۷۷ کشور جهان در این زمینه به دست آورده و امتیازش ۴۲.۴ است که نشان می‌دهد هنوز دولت باید روی مسئله آزادی اقتصادی کار کند و اقتصاد را به مرحله‌ای برساند که کسب‌وکارها بتوانند آزادانه فعالیت کنند. طبق تحلیل‌های مؤسسه هریتیج، بی‌توجهی به آزادی اقتصادی می‌تواند منجر به کاهش رشد اقتصادی در کشورها شود.

کاهش یافته و در نیمه دوم این سال، افزایش یافته است.

آزادی اقتصادی

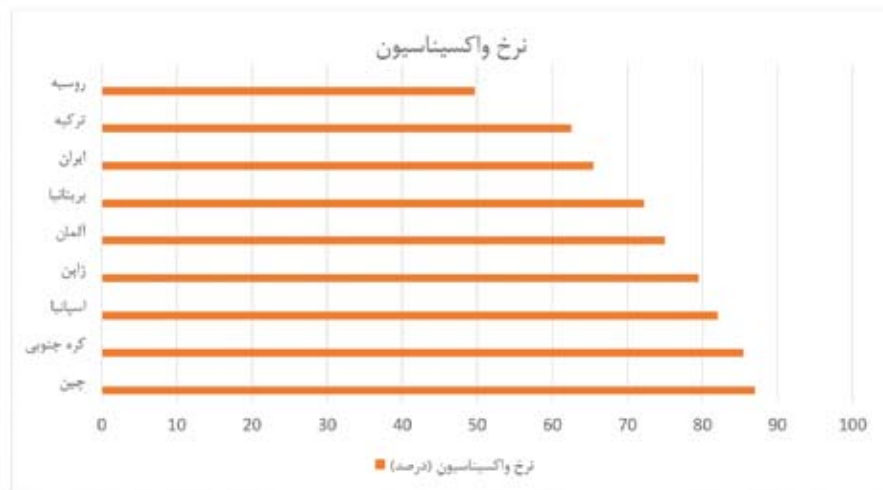
انسان‌ها در سرتاسر جهان با یک هدف به محل کار می‌روند؛ کسب درآمد. اما گاهی نظام اقتصادی اجازه نمی‌دهد کسب‌وکارها فعالیت آزادانه و مؤثری داشته باشند. مسائلی نظیر حکمرانی اقتصادی نامطلوب و قوانین اقتصادی دست‌وپاگیر از جمله مواردی هستند که آزادی اقتصادی را به خطر می‌اندازند. مؤسسه هریتیج هر سال شاخصی را بررسی می‌کند که با عنوان شاخص آزادی اقتصادی شناخته می‌شود. این شاخص از صفر تا ۱۰۰ به اقتصادها امتیاز می‌دهد. هر چه عدد به ۱۰۰ نزدیک‌تر باشد، وضعیت آزادی اقتصادی در آن کشور مطلوب‌تر بوده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد هر

طبق گزارش سازمان بهداشت جهانی در حال حاضر ۶۵,۵ درصد از کل جمعیت ایران به صورت کامل واکسینه شده‌اند. این یعنی ۵۵ میلیون نفر از جمعیت کشور واکسینه شده‌اند. اگر این نرخ به ۷۰ درصد برسد، موفقیتی بزرگ در زمینه مهار ویروس کرونا به شمار می‌آید و می‌تواند به بهبود اوضاع اقتصادی کشور هم کمک کند

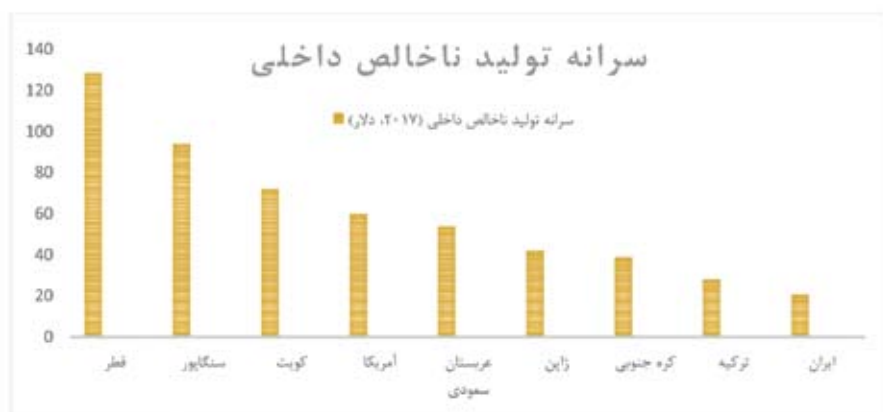
شاخص آزادی اقتصادی



آزادی اقتصادی ایران و چند کشور دیگر (منبع: مؤسسه هریتیج)



نرخ واکسیناسیون در ایران و چند کشور جهان (منبع: ورلدمتر)



سرنانه تولید ناخالص داخلی ایران و چند کشور جهان (منبع: ورلدمتر)

سرنانه تولید ناخالص داخلی

شاخص تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد که یک اقتصاد تا چه اندازه رشد کرده است. اما این رشد اقتصادی که گاهی می‌تواند عدد خوبی را هم نشان دهد، الزاماً همیشه متناسب با درآمد نیست. در واقع رشد اقتصادی باید متناسب با جمعیت به عدد معقولی برسد. در این شرایط نشان می‌دهد که افراد در جامعه سهم معقولی از این رشد اقتصادی دارند. این سهم همان سرنانه تولید ناخالص داخلی است که از تقسیم تولید ناخالص داخلی کل بر جمعیت کل به دست می‌آید. برخی از کشورها در این زمینه وضعیت فوق‌العاده مطلوبی دارند، نظیر قطر که رتبه نخست جهانی را در این زمینه به خود اختصاص داده است. ایران در میان ۱۹۰ کشور جهان در این زمینه، رتبه ۶۵ را به خودش اختصاص داده است.

جمع‌بندی

شاخص‌ها و معیارهای بسیاری در دنیای اقتصاد وجود دارند که می‌توانند شرایط اقتصادی را در یک کشور نشان دهند. اقتصاددان‌ها به کمک این شاخص‌ها هم وضعیت مردم را درون اقتصادها بررسی می‌کنند و هم برآوردی از آینده اقتصادها به دست می‌آورند. روی هم‌رفته، مرور این شاخص‌ها می‌تواند به اقتصاددان‌ها کمک کند به راه‌کارهای اصلی برای بهبود اقتصادی برسند. به همین خاطر است که بررسی هر یک از شاخص‌های اقتصادی می‌تواند کمکی به بهبود اوضاع و سطح رفاه مردم کند.

نرخ واکسیناسیون

در عصر همه‌گیری کرونا، مهم‌ترین شاخصی که باید دنبال کرد، نرخ واکسیناسیون سرتاسری است. از ابتدای شیوع همه‌گیری کرونا، مهم‌ترین مسئله برای کشورهای جهان، واکسیناسیون بود. تحلیل‌گران می‌گفتند اقدام به‌موقع برای واکسیناسیون می‌تواند به کشورها کمک کند فعالیت‌های اقتصادی و تجاری خود را زودتر از سر بگیرند. به این ترتیب، دسترسی به واکسن می‌تواند مزیتی برای اقتصادها باشد. به همین خاطر دولت‌ها خیلی زود اهدافی را در زمینه واکسیناسیون برای خود در نظر گرفتند. در ایران هم دولت اهدافی را در این زمینه در نظر گرفت تا واکسیناسیون با شتاب بیشتری انجام شود.

طبق آمار نیویورک‌تایمز، تا ابتدای اسفند ۱۴۰۰، بیش از ۴٫۹ میلیارد نفر از مردم جهان دست‌کم یک دوز واکسن دریافت کردند. به این ترتیب، ۶۳٫۸ درصد از جمعیت جهان واکسینه شده‌اند. اما هدف سازمان بهداشت جهانی این است که ۷۰ درصد از جمعیت جهان تا میانه سال ۲۰۲۲ واکسینه شوند. این یعنی هنوز راه درازی مانده تا این هدف محقق شود. البته در ایران تا کنون بیش از نیمی از جمعیت کشور واکسینه شده‌اند. طبق گزارش سازمان بهداشت جهانی در حال حاضر ۶۵٫۵ درصد از کل جمعیت ایران به صورت کامل واکسینه شده‌اند. این یعنی ۵۵ میلیون نفر از جمعیت کشور واکسینه شده‌اند. اگر این نرخ به ۷۰ درصد برسد، موفقیتی بزرگ در زمینه مهار ویروس کرونا به شمار می‌آید و می‌تواند به بهبود اوضاع اقتصادی کشور هم کمک کند.

مؤسسه مودیز در آمار خود نشان داده که نرخ بی‌کاری در ایران از سال ۲۰۱۳ روندی صعودی داشته، اما آخرین به‌روزرسانی آن مربوط به سال ۲۰۱۷ است که رقم ۱۲٫۵۲ درصد را نشان می‌دهد. در استاتیستا شاهد کاهش نرخ بی‌کاری در ایران تا سال ۲۰۲۰ هستیم، اما آمار جدیدی در این زمینه وجود ندارد. تری‌دینگ اکونومیکس هم پیش‌بینی کرده که نرخ بی‌کاری در نیمه نخست سال ۲۰۲۱ کاهش یافته و در نیمه دوم این سال، افزایش یافته است



گزارش و خارزم از وضعیت یارانه‌ها و روش‌های مطلوب حمایت از کم‌درآمدها

یارانه در جستجوی هدف

برای واردات و یک نرخ ترجیحی برای واردات کالاهای اساسی در نظر گرفته شد. در واقع ارز ترجیحی نوعی یارانه کالایی بود تا کالاهای مورد نیاز خانوارها ارزان‌تر به دست آن‌ها برسد و اکنون به یک معضل سیاسی، اقتصادی و اجتماعی تبدیل شده است. از یک سو دولت توان ادامه پرداخت این ارز را ندارد و از سوی دیگر، کارشناسان هشدار می‌دهند در صورت حذف ارز ترجیحی بسیاری از خانوارها با کاهش قدرت خرید مواجه می‌شوند. از سال ۹۷ تا کنون لیست کالاهای اساسی که ارز ترجیحی دریافت می‌کردند، آب رفت و اکنون هفت قلم کالا ارز یارانه‌ای می‌گیرند. مسئولان دولت می‌گویند تورم کالاهای اساسی که ارز ترجیحی دریافت می‌کنند، بسیار زیاد بوده و مشخص می‌کند این پرداخت ارز نتوانسته قیمت ارز را پایین نگه دارد. از سوی دیگر، گفته می‌شود قاچاق دارو و کالاهایی که دلار ۴۲۰۰ تومانی دریافت می‌کنند، بسیار زیاد است و کشورهای همسایه از پایین بودن این نرخ بهره می‌برند.

مالیات

در کشورهای پیشرفته مالیات یک رکن اساسی در اقتصاد است. به گونه‌ای که هزینه اداره کشور از این محل تأمین می‌شود. افرادی که از کالای خارجی استفاده می‌کنند، مالیات بیشتری پرداخت می‌کنند و خانوارهایی که از محصولات تولید داخل بهره می‌برند، یارانه کمتری می‌پردازند، اما نکته قابل توجه پرداخت مالیات همه اقشار جامعه است. در مقابل هزینه‌هایی مانند آموزش و درمان در این کشورها رایگان تعریف شده و خانوارهایی که درآمد پایینی دارند، از یارانه نقدی دولتی نیز بهره‌مند می‌شوند. متأسفانه هنوز

دولت قصد دارد ارز ترجیحی، یا همان دلار ۴۲۰۰ تومانی را برای سال آینده حذف کند، که با مخالفت مجلس روبه‌رو شده است. نمایندگان مجلس معتقدند دلار ۴۲۰۰ تومانی برای کالاهای اساسی در سال بعد هم باید ادامه پیدا کند، اما دولت قصد دارد با حذف ارز ترجیحی مابه‌التفاوت آن را مستقیماً به حساب سرپرستان خانوار واریز کند. ۲۱ فروردین سال ۹۷ ارز ۴۲۰۰ تومانی متولد شد و اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور وقت، به نمایندگی از تیم اقتصادی دولت ارز را تک‌نرخ اعلام کرد و قیمت آن ۴۲۰۰ تومان اعلام شد. این در حالی است که نرخ ارز در بودجه سال ۹۷، ۳۵۰۰ تومان در نظر گرفته شده بود و یک‌باره ۷۰۰ تومان بر نرخ تسعیر ارز افزوده بود. از سوی دیگر، این نرخ در بازار حدود پنج‌هزار تومان بود که با دستور دولت به ۴۲۰۰ تومان بازگشت. معاون اول رئیس‌جمهور سابق در آن زمان اعلام کرد هر میزان تقاضا با نرخ ۴۲۰۰ تومانی پاسخ داده خواهد شد و همین موضوع دلیلی بود برای این که برخی تورهای رایگان راهی شهرهای مرزی کشورهای همسایه شوند تا بتوانند از سهمیه ارزی مسافرتی بهره ببرند. در همان زمان کارشناسان هشدار دادند این حراج ارزی دوام ندارد و موجب هدررفت منابع خواهد شد، اما دولت تصمیم گرفته بود تصمیمات خود را اجرایی کند.

پس از این که دولت نتوانست به همه نیازهای جامعه پاسخ دهد، دوباره ارز دو نرخی شد. به طوری که یک نرخ نیمایی

اقتصاد

سهراب اکبری

سیستم مالیاتی ایران نتوانسته خود را به روز کند و هم‌چنان فعالیت‌های پرسودی در اقتصاد ایران وجود دارد که علی‌رغم درآمدهای بالا یا شناسایی نشده‌اند، یا در لیست معافیت‌های مالیاتی قرار دارند. در نتیجه مالیات می‌تواند منبعی برای افزایش درآمد دولت برای کمک به اقشار کم‌درآمد باشد.

یارانه نقدی

دولت به دنبال پرداخت یارانه نقدی از محل مابه‌التفاوت نرخ ارز است تا مصرف‌کنندگان خودشان در این زمینه تصمیم بگیرند با این مبلغ چه کالایی خریداری کنند، اما برخی کارشناسان می‌گویند در سال ۸۹ که قانون هدفمندی یارانه‌ها آغاز شد، یارانه ۴۵ هزار تومانی حدود ۴۵ دلار ارزش داشت، اما اکنون که دلار حدود ۲۵ هزار تومان قیمت دارد، ارزشی ندارد. در نتیجه یارانه نقدی مورد توجه نیست. از زمان پرداخت یارانه نقدی (آذر ۸۹) تاکنون ماهانه بیش از ۳۵۰۰ میلیارد تومان خرج روی دست دولت گذاشته است. در دولت یازدهم علی‌طیبتیا، وزیر وقت اقتصاد، تصریح کرد زمان پرداخت یارانه نقدی شب مصیبت برای دولت است. شرایط زمانی سخت شد که در دولت دوازدهم تحریم‌ها علیه ایران بازگشت و دولت مجبور به پرداخت آن بود. حالا دولت سیزدهم معتقد است پرداخت یارانه نقدی به خانوارها و حذف ارز ترجیحی راه‌کار مناسبی است، اما کارشناسان می‌گویند این اقدام باعث افزایش هزینه‌های دولت، افزایش پایه پولی، کسری بودجه و تورم می‌شود و پس از مدتی مبلغی که قرار است پرداخت شود، ارزش خود را از دست می‌دهد.

یارانه کالایی

به گفته کارشناسان اقتصاد یارانه هدفمند، یارانه کالایی است که همه خانوارها می‌توانند از آن بهره ببرند. به طوری که میزان مشخصی از کالاهای اساسی سفره خانوار مانند مرغ، برنج، روغن و نان به صورت یارانه‌ای از طریق یک سامانه تحویل شود و مازاد آن با نرخ آزاد در اختیار خانوارها قرار بگیرد. با توجه به گسترش اینترنت و فضای مجازی این امکان برای اجرا فراهم است و می‌تواند مورد توجه دولت قرار گیرد؛ در واقع همان سیستم کوپنی اما با رویکردی جدید. به این صورت که سرپرست خانوار بتواند ماهانه میزان مشخصی کالا از سامانه‌ای که معرفی می‌شود، به صورت غیرحضوری دریافت کند. اجرای این روش این حسن را دارد که کد ملی او ثبت می‌شود و نمی‌تواند بیش از نیاز کالای یارانه‌ای دریافت کند. البته باید شرایط برای خرید آزاد هم در نظر گرفته شود، اما قیمت آن غیریارانه‌ای است و فساد آن به حداقل می‌رسد. تحلیل‌گران بر این باورند اجرای این روش ویتامین‌های مورد نیاز اقشار کم‌درآمد را تأمین می‌کند و ممکن است یارانه نقدی صرف این امور نشود.

توزیع یارانه بین همه مردم

علی‌سعدوندی، کارشناس اقتصادی، درباره چگونگی نظام یارانه‌ای به «وخارزم» توضیح داد: به نظر می‌رسد دهک‌بندی در ایران مشکلاتی به همراه دارد و باید یارانه به صورت

عادلانه در کشور توزیع شود. اکنون برخی تحلیل‌گران عنوان می‌کنند افراد دارای سرمایه نباید از یارانه برخوردار باشند، اما باید توجه داشت ثروت ملی متعلق به همه افراد است و باید به صورت یکسان در اختیار همه قرار بگیرد. اکنون افرادی که در تهران زندگی می‌کنند، به نسبت شهرهای دیگر هزینه بالاتری دارند و همین موضوع باعث می‌شود تا قدرت خرید آن‌ها نیز کاهش یابد.

سعدوندی گفت: ممکن است خانوارهای پایتخت‌نشین درآمدهای بالایی داشته باشند، اما به همان میزان هزینه زندگی در این شهر بالاست و اکنون برخی کشورها مانند آمریکا سیستم یارانه به صورت یکسان را مورد بررسی قرار دادند و به دنبال زمان اجرای آن هستند.

او درباره ارز یارانه‌ای توضیح داد: به نظر می‌رسد ارز ۴۲۰۰ تومانی چیزی جز رانت‌پاشی و فساد نیست و باید حذف شود. به عقیده بنده این ارز یکی از دلایل افزایش قیمت دلار نیز است، چراکه وقتی بخشی از بازار را سرکوب می‌کنیم، بخش دیگر جهش می‌کند. تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد سیاست‌های تثبیت قیمتی مؤثر نیستند و فقط منابع دولت را تخلیه می‌کنند.

سعدوندی تأکید کرد: بهترین راه‌کار این است که همه یارانه‌ها هدفمند شود و عواید حاصل از هدفمندی به صورت یارانه نقدی به طور یکسان و بین همه مردم توزیع شود. این کارشناس اقتصادی معتقد است منابع تأمین یارانه نقدی برای همه افراد جامعه باید از محل افزایش نرخ حامل‌های انرژی تأمین شود و این اقدام باعث شد عدالت در کشور اجرا شود. این افزایش قیمت باید پلکانی باشد و پس از مدتی به نرخ واقعی عرضه شود.

ارز یارانه‌ای باید پرداخت شود

حسین راغفر، عضو هیئت علمی دانشگاه الزهراء(س)، به «وخارزم» گفت: در دوران دفاع مقدس کشور با هشت میلیارد دلار اداره می‌شد و مشخص نیست اکنون چه اتفاقی افتاده که تجارت ۸۰ میلیارد دلاری ایران نمی‌تواند پاسخ‌گوی نیازها باشد. متأسفانه مافیای ثروت - قدرت به بخش‌های مختلف کشور نفوذ کرده‌اند و فارغ از جهت‌گیری سیاسی شرایط را به نفع خودشان تمام می‌کنند.

راغفر به موضوع ارز یارانه‌ای اشاره کرد و گفت: اکنون دولت تصمیم دارد ارز یارانه‌ای را حذف کند، در حالی که باید پرداخت آن ادامه داشته باشد، به این دلیل که خانوارهای زیادی قدرت خریدشان را از دست می‌دهند. دولت اگر قصد دارد قدرت خرید مردم حفظ شود، باید با مافیای این بخش مقابله کند.

عضو هیئت علمی دانشگاه الزهراء(س) به موضوع حذف ارز ترجیحی و دو برابر شدن یارانه نقدی اشاره کرد و توضیح داد: این اقدام اشتباه است و تا زمانی که یارانه روی هدفمندی به خود ندیده، افزایش تورم نتیجه آن است و قربانیان آن اقشار کم‌درآمد هستند. به نظر می‌رسد یارانه رویکردی سیاسی به خود گرفته و از بخش حمایتی و اقتصادی خارج شده است. بهترین یارانه‌ای که می‌تواند برای مردم مفید باشد، یارانه دارویی، درمانی، آموزشی و تحصیلی است که بخش زیادی از هزینه‌های خانوار را به خود اختصاص می‌دهد.

علی‌سعدوندی، کارشناس اقتصادی: به نظر می‌رسد ارز ۴۲۰۰ تومانی چیزی جز رانت‌پاشی و فساد نیست و باید حذف شود. این ارز یکی از دلایل افزایش قیمت دلار نیز است، چراکه وقتی بخشی از بازار را سرکوب می‌کنیم، بخش دیگر جهش می‌کند. تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد سیاست‌های تثبیت قیمتی مؤثر نیستند و فقط منابع دولت را تخلیه می‌کنند



تأثیر حمایت از سرمایه‌گذاران خرد بر بازار سرمایه

مقابله با سوخت سرمایه

کاملاً در اختیار کارگزاری‌ها بود و آن‌ها هزینه‌ها و کارمزدهای سنگینی را برای سرمایه‌گذاری دریافت می‌کردند. اما امروزه ظهور دیگر بازارها چون ارزهای دیجیتال فرایند سرمایه‌گذاری خرد را تسهیل کرده و افراد حتی با مبالغ کم نیز می‌توانند از طریق صرافی‌های خارجی و داخلی وارد این فضا شوند.

نقش سرمایه‌گذاران خرد در بازار سرمایه

امروزه دولت‌ها در تلاشند با رویکردهای حمایتی بتوانند هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران خرد را وارد بازار سرمایه کنند. استفاده از ابزار و نهادهای مالی جدید سبب ورود منابعی جدید از نقدینگی به بازار می‌شود و می‌تواند تأثیر زیادی در توسعه بازار سرمایه ایفا کند. یکی از دلایل توسعه‌نیافتگی بازار سرمایه در کشورهای جهان سوم، بی‌توجهی به منافع سرمایه‌گذاران خرد در تصمیم‌گیری‌های کلان است، چراکه در کشورهایی که از نظر اقتصادی پیشرفته هستند، سهام‌داران خرد را به کار جمعی و تشکیل نهادی برای پی‌گیری حقوق خود فرا می‌خوانند.

به طور کلی میزان سهم سرمایه‌گذاران خرد از بازار سرمایه مهم نیست، بلکه وجود چنین طبقه‌ای از سرمایه‌گذاران بدون توجه به میزان سهم آنان از بازار سرمایه باید از اصلی‌ترین دغدغه‌های مدیران بازار سرمایه باشد. زیرا حفظ حقوق این سهام‌داران خرد است که می‌تواند به رشد و شکوفایی بازار سرمایه و توسعه اقتصادی کشور کمک کند.

بسیاری از کارشناسان اعتقاد دارند که مطمئن‌ترین راه‌کار سرمایه‌گذاری در تمام دنیا، بورس با نگاه بلندمدت بوده است که برای مردم مبتدی و کمتر حرفه‌ای، شرکت‌های سرمایه‌گذاری با

چندی پیش یک کارشناس بازار سرمایه این حقیقت را افشا کرد که از مرداد ۹۹ که تاریخ پیک شاخص بود، تا اواخر آبان‌ماه سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۱۱۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاران حقیقی خرد از بازار سرمایه خارج شدند. در ماه‌های گذشته بورس دچار نوسان‌های متعددی شد و خروج پول از بازار سهام شدت گرفته و هر روز سهام‌داران خرد بیشتری از بازار خارج شده‌اند. کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند در صورت تداوم این روند بازار سرمایه با مشکل نقدینگی مواجه می‌شود. به همین دلیل ارگان‌های مهمی چون مجلس درصدد حمایت از این سرمایه‌گذاران خرد برآمده‌اند. در گزارش زیر در مورد این راه‌کارهای حمایتی و نقش سرمایه‌گذاران خرد بر ارزش بازار بیشتر می‌خوانید.

سرمایه‌گذاری خرد چیست؟

به طور کلی به ارائه خدمات مالی به منابع کم‌درآمد سرمایه‌گذاری خرد گفته می‌شود. سهام‌دارانی که با سرمایه‌های پایین اقدام به خرید سهام کردند، در دسته سرمایه‌گذاران خرد قرار می‌گیرند. در حقیقت این نوع سرمایه‌گذاری با سرمایه کم انجام می‌شود و در بازارهای مختلفی مانند بازار ارز تا بورس و... انجام می‌گیرد. برای مثال در بورس ایران نیز افرادی هستند که حتی با زیر ۱۰ میلیون تومان نیز سرمایه‌گذاری خود را آغاز کرده‌اند. بسیاری از مردم نیز به واسطه منابع محدودی که دارند، وارد بورس و صندوق‌های اهرمی برای جذب منابع بیشتر در بازار سرمایه می‌شوند. قبل از ظهور سایت‌ها و برنامه‌های سرمایه‌گذاری، این فضا

سرمایه‌گذاری

آرین طاهری

سود و ریسک کمتر پیشنهاد شده است. با این حال، بورس ایران این روزها حال خوشی ندارد و دستخوش نوسانات اقتصادی و سیاسی شده است. سال گذشته بسیاری از سرمایه‌گذاران خرد شتاب‌زده و برای طمع جا نماندن از فضای توری کشور به این بازار ورود کردند، اما بعد از سوخت سرمایه‌ها از این بازار کوچ کردند.

اهمیت سرمایه‌گذاران در تجارت و اقتصاد

سهام‌داران صاحبان شرکت‌ها هستند. یک کسب‌وکار کوچک ممکن است فقط یک سهام‌دار به نام مؤسس خود داشته باشد، درحالی‌که یک شرکت دولتی ممکن است هزاران سهام‌دار فردی و نهادی خرد و کلان مانند شرکت‌های صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، صندوق‌های بازنشستگی و صندوق‌های تأمین داشته باشد. سهام‌داران نقش مهمی در جنبه‌های مالی، عملیات، حاکمیت و کنترل یک کسب‌وکار دارند.

• تأمین مالی شرکت‌های بزرگ مانند شرکت‌های دولتی خودروسازی و... از دلایل اصلی برای جذب سرمایه از طریق سرمایه‌گذاران خرد و کلان است.

• همچنین سهام‌داران نقش غیرمستقیم بر عملیات یک شرکت در بورس دارند. آن‌ها از شرکت‌هایی که نمی‌توانند انتظارات درآمندی آن‌ها را برآورده کنند، خارج می‌شوند، اما در سهامی سرمایه‌گذاری می‌کنند که به طور مداوم انتظارات را عملی می‌سازد. بنابراین مدیران این شرکت‌ها تحت فشار دائمی برای برآورده کردن انتظار آن‌ها و پیش‌بینی فروش و سود مورد نظر هستند.

• سهام‌داران با توجه به میزان مسئولیت و نقش خود در کمیته‌های مختلف هیئت مدیره می‌توانند در روند اداره یک کسب‌وکار و شرکت تأثیرگذار باشند. شرکت‌های دولتی باید اطلاعات به‌موقع و کامل را به سهام‌داران ارائه دهند.

• کنترل شرکت یکی دیگر از تأثیرات سهام‌داران بر شرکت‌هاست. سهام‌داران معمولاً تعیین می‌کنند که چه کسی یک شرکت سهامی عام را کنترل کند. آن‌ها می‌توانند در صورت رضایت از مدیریت فعلی، یا در صورت ناکافی بودن قیمت عرضه، مانع از این حرکت شوند. سهام‌داران شرکتی ممکن است علناً از مدیریت شرکت بخواهند که گزینه‌های استراتژیک مانند فروش شرکت یا ادغام با شرکت دیگر را در نظر بگیرد.

رویکردهای جذب و حمایت از سرمایه‌گذاران خرد

سرمایه‌گذاری در کشور ما ارتباط تنگاتنگی با عوامل سیاسی و محیطی دارد و یک خبر موجب می‌شود عده زیادی از مردم از بازارهای مختلف سرمایه مانند بازار ارز و طلا و بورس خارج شوند. دولت‌ها برای این‌که سرمایه‌گذاران خرد را در بازار سرمایه حفظ کنند، مجبور به اجرای راه‌کارهای

مختلفی هستند. برای مثال، در مورد بازار بورس مجلس رسماً وارد میدان شد تا جلوی ضرر هر چه بیشتر این بازار را بگیرد و از سرمایه‌گذاران خرد حمایت کند. در ادامه تعدادی از این رویکردها را که دولت در خصوص حمایت سرمایه‌گذاران خرد از بازار سرمایه اتخاذ کرده، خواهید خواند.

حمایت دولت از بازار سرمایه و سرمایه‌گذاران خرد

یکی از عوامل مهم تأثیرگذار بر نوسانات شاخص‌های بازار سرمایه، کاهش انگیزه سرمایه‌گذاری به دلیل از دست رفتن اعتماد مردم به بازار بورس است. همچنین به دلیل افزایش نرخ بهره بانکی و اوراق بدهی بدون ریسک بیشتر مردم سعی می‌کنند سرمایه‌های خود را از بازار بورس و به سمت بازارهای کم‌ریسک‌تر منتقل کنند. این‌ها صحبت‌های یک کارشناس بازار سرمایه است که دلایل خروج نقدینگی از بازار را توضیح داده و بر حمایت دولت از این بازار تأکید کرده است. حال ببینیم اکنون که مشوق‌های فعلی حضور در بازار سرمایه مانند تخفیف‌های مالیاتی کافی نیست، برنامه‌های دولت ایران برای این حمایت چیست؟

رئیس مجلس آذرماه از حمایت از سرمایه‌گذاران خرد خبر داد و بیان کرد که بورس مکلف است از سهام‌داران جزء حمایت کند که یکی از وظایف حمایتی، پوشش زمینه ریسک آن‌هاست. همچنین وزیر اقتصاد نیز از برنامه دولت برای حمایت از بازار سرمایه و به‌ویژه سهام‌داران خرد با استفاده از تقویت جدی بازارگردانی، تقویت صندوق تثبیت بازار، بهره‌گیری از اوراق تبعی و تشویق سهام‌داری غیرمستقیم از سوی مردم خبر داد. خاندوزی اشاره کرد که برنامه ما در این حوزه تسهیل ورود شرکت‌ها، کاهش هزینه انتشار اوراق، لغو انحصار در فعالیت‌های بازار، اصلاح نظام حکمرانی شرکتی، مدیریت تعارض منافع، تشویق به سرمایه‌گذاری غیرمستقیم برای سهام‌داران خرد است که اطلاعات چندانی از این بازار ندارند.

بازار سرمایه جزء مهمی از اقتصاد و کانال مهمی برای سرمایه‌گذاری در کشور است تا زمینه لازم برای رشد اقتصادی فراهم شود. نگاه بلندمدت در سرمایه‌گذاری در بورس، آموزش دیدن سهام‌داران خرد و عدم توجه به سیگنال‌دهی در فضای مجازی می‌تواند کمک زیادی به سهام‌داران خرد و تازه‌وارد به بورس کند. در همین راستا هم‌چنین صحبت‌هایی در خصوص تشکیل کانون سهام‌داران خرد در خصوص حمایت از حق آن‌ها نیز شنیده شد. این امر می‌تواند برای کنترل بورس و در تصمیمات هیئت مدیره و مدیریت بورس مؤثر باشد. در صورتی که این کانون تشکیل شود، می‌توان امیدوار بود که نظرات سهام‌داران خرد نیز در امور بورس دخالت داده شود و از این طریق صدای سهام‌داران خرد نیز شنیده شود.

امروزه دولت‌ها در تلاش‌اند با رویکردهای حمایتی بتوانند هرچه بیشتر سرمایه‌گذاران خرد را وارد بازار سرمایه کنند. استفاده از ابزار و نهادهای مالی جدید سبب ورود منابعی جدید از نقدینگی به بازار می‌شود و می‌تواند تأثیر زیادی در توسعه بازار سرمایه ایفا کند. یکی از دلایل توسعه نیافتگی بازار سرمایه در کشورهای جهان سوم، بی‌توجهی به منافع سرمایه‌گذاران خرد در تصمیم‌گیری‌های کلان است، چراکه در کشورهایی که از نظر اقتصادی پیشرفته هستند، سهام‌داران خرد را به کار جمعی و تشکیل نهادی برای پی‌گیری حقوق خود فرا می‌خوانند

گزارش وخارزم از چند و چون سرمایه‌گذاری غیرمستقیم در بورس و مزایا و معایب آن

وکالت بورسی؛ سازو کاری تخصصی

پلیس +۱۰ مملو از افرادی بود که با در دست داشتن شناسنامه و کارت ملی منتظر تأیید هویت بودند تا بتوانند اقدام به خرید و فروش سهام کنند. بورس ذاتاً دارای ریسک است، اما برخی از افراد منتظر کد بورسی معتقد بودند از این بازار آگاهی دارند و ملاکشان سودهایی بود که در فضای مجازی یا از آشنایان و دوستان می‌شنیدند. واقعیت این بود که برخی افرادی که اسامی برخی نمادهای فعال در بورس را بیان می‌کردند، از ماهیت فعالیت آن شرکت خبر نداشتند و تصور داشتند با ورود به بازار سرمایه، می‌توانند به سرمایه خود بیفزایند.

سیل جمعیت در موج کرونا

اوایل تیرماه بود که سیلی از جمعیت با سرمایه‌های مختلف وارد بازار سرمایه شدند و زیان بورس دقیقاً متوجه این دسته از افراد شد. به این دلیل که بازار در اوج قرار داشت و تزریق

سال گذشته سال نوسانات بورسی بود. سالی که شاخص در پایه ۵۰۸ هزار واحد کار خود را آغاز کرد و در مرداد به رکورد رویایی دومیلیون و ۱۰۰ هزار واحد رسید. پس از آن روند نزولی را پیش گرفت، اما مسئولان وقت کشور بارها تضمین دادند بازار دوباره به وضعیت قبل بازمی‌گردد و حتی اعلام شد شاخص از یکمیلیون و ۵۰۰ هزار واحد کمتر نخواهد شد، اما شاخص به یکمیلیون و ۱۰۰ هزار واحد هم رسید. شاخص بورس در انتهای سال گذشته نسبت به ابتدای سال رشد بیش از دوبرابری را تجربه کرده بود، اما چه اتفاقی افتاد که سرمایه‌گذاران از این وضعیت ناراضی بودند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در بهار و اوایل تابستان سال گذشته کسانی وارد بازار سرمایه شدند که آگاهی کافی از ماهیت این بازار نداشتند. در زمانی که هنوز صدور کد بورسی غیرحضوری نشده بود، مراکز

پورسی
محمدحسین علی‌اکبری



سرمایه هم باعث نشد حباب بازار بزرگتر شود. در همان زمان بسیاری از کارشناسان اعلام کردند دعوت مقامات بلندپایه کشور برای ورود به بازار سرمایه تعادل این بازار را بر هم زد و فعالان تازه‌وارد یا باید آموزش دیده وارد می‌شدند، یا سرمایه خود را به صندوق‌های سرمایه‌گذاری می‌سپردند تا به نیابت از آن‌ها سبد سهام تشکیل دهند.

در همه بورس‌های جهان و همه کلاس‌های آموزشی که داده می‌شود، رکن اول سرمایه‌گذاری تشکیل سبد سهام است؛ سبدي متشکل از چند صنعت و فعالیت که اگر یک سهم با کاهش ارزش روبه‌رو شد، سهم دیگر بتواند با سود آن را پوشش دهد. البته بازار مالی ایران با اغلب بازارهای مالی جهان متفاوت است. به این دلیل که در کتب سرمایه‌گذاری که نویسنده آن‌ها اغلب آمریکایی هستند، سود بین ۵ تا ۱۵ درصد را مناسب می‌دانند و پس از آن پیشنهاد می‌کنند سهم فروخته شود. البته این موارد در کشوری است که مشکل تورم ندارد و هزینه‌های تولید طی چند سال تقریباً ثابت است، اما در ایران هر سال این اعداد و ارقام دست‌خوش تغییرات می‌شود.

در بیشتر کشورها کسانی که تخصصی در زمینه بازار سرمایه ندارند، از صندوق‌های سرمایه‌گذاری بهره می‌برند؛ موضوعی که خلأ آن در ایران حس می‌شود.

صندوق سرمایه‌گذاری چیست؟

زمانی که مشکل حقوقی برای کسی پیش بیاید، هرچقدر هم که کتب حقوقی و قضایی را ورق بزند، متوجه نخواهد شد و در نهایت مجبور به مشاوره حقوقی نزد افراد می‌شود. در این موارد برخی افراد وکیل می‌گیرند تا کارهای فرد را پیش ببرند. صندوق سرمایه‌گذاری هم نوعی وکیل افراد در خرید و فروش سهام است. به این صورت که سرمایه‌های خرد افراد را جمع‌آوری و در سبدهای مختلف سهامی سرمایه‌گذاری می‌کند. در واقع، در کنار سبدگردانی اختصاصی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری نیز یکی از روش‌های غیرمستقیم سرمایه‌گذاری در بورس هستند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری با تجمیع وجوه سرمایه‌گذاران و در اختیار داشتن منابع مالی گسترده و با استفاده از دانش و تخصص مدیریت سبد دارایی، تلاش می‌کنند این امکان را برای سرمایه‌گذاران فراهم کنند تا با دارایی مورد نظر خود (هرچند اندک) در سبدي متنوع از اوراق بهادار شامل سهام، اوراق مشارکت و سایر دارایی‌های مالی سرمایه‌گذاری کنند و از مزایای آن بهره‌مند شوند. سرمایه‌گذاران با خرید واحدهای (یونیت) صندوق‌ها قادر به سرمایه‌گذاری در آن هستند.

مزایا و معایب سرمایه‌گذاری غیرمستقیم

ازجمله مزایای سرمایه‌گذاری تخصصی صرفه‌جویی در زمان، مدیریت حرفه‌ای و تخصصی، تقسیم هزینه بین

سرمایه‌گذاران و کاهش ریسک است. نخستین مزیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری، مدیریت حرفه‌ای سرمایه‌گذاران است. صندوق‌های سرمایه‌گذاری ابزاری برای سرمایه‌گذاران خرد به شمار می‌روند تا بتوانند از توانایی‌ها و مهارت‌های افراد حرفه‌ای برای سرمایه‌گذاری و نظارت بر دارایی‌هایشان استفاده کنند. در این صندوق‌ها تحلیل‌گران و مدیران سرمایه‌گذاری تلاش می‌کنند با یافتن گزینه‌های مناسب و خرید و فروش به‌موقع آن‌ها، عملکرد ممتازی برای سرمایه‌گذاران خود فراهم کنند. بر اساس قوانین سازمان بورس، صندوق‌های سرمایه‌گذاری باید سبدي متنوع از دارایی‌های نقدی و اوراق بهادار را تشکیل دهند. بخشی از این دارایی‌ها شامل دارایی‌های با درآمد ثابت مانند سپرده‌های بانکی و اوراق مشارکت هستند که ریسک سرمایه‌گذاری را به شکل قابل توجهی کاهش می‌دهند. به تشکیل این سبد از دارایی‌ها در اصطلاح، «متنوع‌سازی دارایی‌ها» گفته می‌شود. سرمایه‌گذار می‌تواند با پرداخت مبلغی مشخص، چنین سبدي را خریداری کند و خطرات سرمایه‌گذاری مستقیم در بورس را کاهش دهد. صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازه‌های زمانی مشخصی از سوی سه نهاد سازمان بورس و اوراق بهادار، متولی و حسابرس مورد بازرسی قرار می‌گیرند و تمام فعالیت‌های آن‌ها به صورت شفاف اطلاع‌رسانی می‌شود. متولی صندوق نیز به صورت مستمر بر عملکرد صندوق نظارت دارد.

سرمایه‌گذاری در صندوق امکاناتی مانند نقدشوندگی را دارد. با توجه به این که صندوق‌های سرمایه‌گذاری از گردآوری سرمایه‌های خرد تشکیل می‌شوند، بنابراین امکان استفاده از مزایای یک مجموعه سرمایه‌گذاری بزرگ برای دارندگان آن فراهم می‌شود. شاید افراد با یک میلیون تومان، توانایی سرمایه‌گذاری در گزینه‌های متنوعی را نداشته باشند، اما با توجه به حجم بالای سرمایه در صندوق‌های سرمایه‌گذاری، این امکان فراهم می‌شود. از سوی دیگر، به دلیل حجم بالای سرمایه صندوق‌ها هزینه‌هایی مانند تحلیل، بررسی، ارزش‌گذاری، خرید و فروش و سایر هزینه‌ها در بین سرمایه‌گذاران سرشکن می‌شود و برای سرمایه‌گذار صرفه‌جویی زیادی را در پی خواهد داشت. کاهش کنترل سرمایه‌گذار بر سبد دارایی خود و نداشتن حق رأی در مجامع شرکت‌ها نیز ازجمله معایب این موارد است که برای سرمایه‌گذاری غیرمستقیم به نظر می‌رسد اهمیتی نداشته باشد.

سود بانکی یا صندوق سرمایه‌گذاری؟

سود بانکی طبق مصوبه شورای پول و اعتبار ۱۵ درصد است که برخی بانک‌ها برای سپرده‌های کلان احتمال دارد تا ۲۰ درصد هم پرداخت کنند. این در حالی است که هم‌چنان نرخ تورم کشور بیش از ۳۰ درصد است و به

افراد برای انجام سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی نیازمند تخصص هستند و افرادی به طور معمول در این بازارها زیان می‌بینند که از چگونگی وضعیت اقتصادی و بازار اطلاع کافی ندارند. همان طور که افراد برای درمان به پزشک مراجعه می‌کنند، برای سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی نیز باید از افراد متخصص این حوزه بهره‌گرفت. شاید به همین دلیل است که برخی افراد سود بانکی بدون ریسک را به سرمایه‌گذاری با ریسک ترجیح می‌دهند. اما باید توجه داشت نرخ تورم سپرده‌گذاری در بانک را غیرقابل توجیه می‌کند



آموزشی و همچنین معرفی گسترده صندوق‌های سرمایه‌گذاری بهره‌می‌برد تا افراد ناآگاه بتوانند از این طریق سهام‌دار باشند.

سرمایه‌گذاری مانند خیاطی یک کار تخصصی است

فردین آقابرگی، کارشناس بازار سرمایه، درباره فعالیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری به «وخارزم» گفت: همه ما برای این که بخواهیم کت وشلوار بدوزیم، به خیاط مراجعه می‌کنیم و این موضوع در بحث بازارهای سرمایه‌ای نیز صادق است. افراد برای انجام سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی نیازمند تخصص هستند و افرادی به طور معمول در این بازارها زبان می‌بینند که از چگونگی وضعیت اقتصادی و بازار اطلاع کافی ندارند. همان‌طور که افراد برای درمان به پزشک مراجعه می‌کنند، برای سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی نیز باید از افراد متخصص این حوزه بهره گرفت. شاید به همین دلیل است که برخی افراد سود بانکی بدون ریسک را به سرمایه‌گذاری با ریسک ترجیح می‌دهند. اما باید توجه داشت نرخ تورم سپرده‌گذاری در بانک را غیرقابل توجه می‌کند.

آقابرگی می‌گوید در شرایطی که اقتصاد کشور نوسانات زیادی را تجربه می‌کند، برای سرمایه‌گذاری باید تخصص داشت و قطعاً پیشنهاد می‌شود افراد به منظور حفظ ارزش دارایی خود از صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی استفاده کنند. به گفته او، برخی سهام‌داران نگران نقدشوندگی سرمایه هستند، درحالی که صندوق‌های سرمایه‌گذاری اغلب این تضمین را می‌دهند.

نوعی سالانه ۱۵ درصد از ارزش پول سرمایه‌گذار کاسته می‌شود. اما وضعیت در صندوق‌های سرمایه‌گذاری به این صورت نیست. شرکت‌های بورسی با هر نوسانی قیمت خود را اصلاح می‌کنند و صندوق‌های سرمایه‌گذاری به این موضوع واقفاند. از این‌رو به نظر می‌رسد عملکرد بهتری از سود بانکی داشته باشند.

سرمایه‌گذاری کاری تخصصی است

محمد رضا پورا بر ایهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، با بیان این‌که افراد برای انجام هر کاری ابتدا باید تخصص داشته باشند، به «وخارزم» گفت: بازار سرمایه فضای مناسبی برای ورود سرمایه‌های خرد بود، اما متأسفانه اتفاقات سال گذشته باعث شد تعدادی از سهام‌داران به این بازار بی‌اعتماد شوند، درحالی که باید شرایطی فراهم می‌شد تا سرمایه‌گذاران خرد ابتدا از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کردند و پس از آن خودشان مستقیماً وارد خرید و فروش می‌شدند.

او تأکید کرد: بیشترین زیان متوجه کسانی شد که در تیرماه وارد بازار شدند و اگر این سرمایه در صندوق‌های سرمایه‌گذاری قرار داشت، شاخص بورس تا این حد افت نمی‌کرد و صاحبان سرمایه زیان نمی‌دیدند.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با اشاره به این‌که از سال ۹۸ باید آموزش‌های بورسی داده می‌شد، توضیح داد: دولت قبل از این‌که اقدام به دعوت مردم به بازار سرمایه کند، ابتدا باید زیرساخت آن را فراهم می‌کرد. به‌طوری‌که از سیستم کلاس‌های

در همه بورس‌های جهان و همه کلاس‌های آموزشی که داده می‌شود، رکن اول سرمایه‌گذاری تشکیل سبد سهام است؛ سبیدی متشکل از چند صنعت و فعالیت که اگر یک سهم با کاهش ارزش روبه‌رو شد، سهم دیگر بتواند با سود آن را پوشش دهد. البته بازار مالی ایران با اغلب بازارهای مالی جهان متفاوت است. به این دلیل که در کتب سرمایه‌گذاری که نویسنده آن‌ها اغلب آمریکایی هستند، سود بین ۵ تا ۱۵ درصد را مناسب می‌دانند و پس از آن پیشنهاد می‌کنند سهم فروخته شود. البته این موارد در کشوری است که مشکل تورم ندارد و هزینه‌های تولید طی چند سال تقریباً ثابت است



در این بخش می‌خوانید

استراتژی‌های افزایش حقوق شرکت‌ها در سال ۲۰۲۲
چالش فشرده‌سازی دستمزد در جهان

چطور می‌توان دستمزدبگیران را از فشار تورم رها کرد؟
دستمزدها زیر ساطور تورم

آیا عصر جریان آزاد پول به پایان رسیده است؟
بازارهای مالی جهان در انتظار سیاست‌های انقباضی

چند و چون سرمایه‌گذاری در متاورس
ثروت‌آفرینی در عصر فراجهانی

چشم‌انداز بازار نفت در سال ۲۰۲۲
سرعتی کم‌سابقه برای قطار سریع‌السیر نفت

نگاهی به پیامدهای اقتصادی حمله نظامی روسیه به اوکراین
التهاب در بازارهای انرژی

اقتصاد جهان



استراتژی‌های افزایش حقوق شرکت‌ها در سال ۲۰۲۲

چالش فشرده‌سازی دستمزد در جهان

احتمال افزایش ۴ درصدی حقوق

گاد لوانون، معاون بازار کار در این مؤسسه بیان کرد: «احتمالاً کمبود شدید نیروی کار در سال ۲۰۲۲ ادامه خواهد داشت. طی آن زمان، رشد دستمزد کلی به احتمال زیاد بالای ۴ درصد باقی خواهد ماند. دستمزد برای افرادی که جدید استخدام شده‌اند و کارگران مشاغل پیدی و خدماتی سریع‌تر از میانگین رشد خواهد کرد.»

او در عین حال خاطر نشان کرد: «هیچ نشانه‌ای از کاهش نرخ تورم مشاهده نمی‌شود و ممکن است در ماه‌های آینده همچنان بالا بماند و نیاز به تعدیل هزینه‌های زندگی را افزایش دهد. یک منحنی افزایش دستمزد - قیمت که افزایش یکی موجب افزایش سریع دیگری می‌شود، ممکن است یکی از احتمالات رشد قیمت - حقوق در استراتژی شرکت‌ها در سال ۲۰۲۲ باشد.» لوانون خاطر نشان کرد در حالی که رشد کلی دستمزد طی شش تا هشت ماه گذشته به طور چشم‌گیری تسریع یافته است، این افزایش به‌ویژه برای کارگران زیر ۲۵ سال و برای افرادی که در سال گذشته شغل خود را تغییر داده‌اند، بیشتر محتمل است. این نشان می‌دهد که بیشتر افزایش دستمزدها در میان کارگرانی بوده است که اخیراً استخدام شده‌اند.

با این حال، رشد سریع‌تر دستمزد کارمندان جدید شرکت‌ها، فشرده‌سازی دستمزد را ایجاد می‌کند. این امر خود موجب فشار بیشتری بر کارفرمایان می‌شود تا دستمزد را در کل مجموعه خود افزایش دهند. هنگامی که کارگران باتجربه‌تر احساس کنند مزیت پرداختی شرکت به آن‌ها دیگر قابل توجه نیست، ممکن است به دنبال مشاغل جدید در بازار کار باشند. این امر منجر به گردش بالای نیروی کار باتجربه‌تر می‌شود. کارفرمایانی که با خروج گسترده کارمندان باتجربه مواجه

با رسیدن به دوران پساکرونا انتظار می‌رود افزایش حقوق و کاهش تورم در نیمه دوم سال ۲۰۲۲ را شاهد باشیم. افزایش قیمت‌ها یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های مصرف‌کنندگان و خریداران در سال ۲۰۲۱ بود.

با این حال، انتظار می‌رود حتی در صورت رشد احتمالی تورم، افزایش حقوقی میان ۳ تا ۴ درصد را برای سال ۲۰۲۲ در بیشتر شرکت‌های بزرگ دنیا شاهد باشیم.

جدیدترین یافته‌های منتشر شده از سوی مؤسسه Conference Board نشان می‌دهد مدیران اجرایی تخمین زده‌اند که بودجه افزایش حقوق در سال ۲۰۲۲، ۳٫۹ درصد خواهد بود که بالاترین نرخ رشد از سال ۲۰۰۸ است.

مؤسسه Conference Board سازمانی است که در خصوص حقوق شرکت‌های بزرگ دنیا تحقیق می‌کند. این مؤسسه بررسی افزایش حقوق و رشد دستمزد و تورم در سال ۲۰۲۱ را در آوریل ۲۰۲۱ انجام داد، سپس تصمیم گرفت دوباره این نظرسنجی را انجام دهد. این کار را از ۸ نوامبر تا ۱۹ نوامبر ۲۰۲۱ با شرکت کردن ۲۴۰ کارفرمای آمریکایی انجام داد که بیش از نیمی از آن‌ها شرکت‌هایی بزرگ با بیش از ۱۰۰۰۰ کارمند هستند.

از جمله یافته‌های نظرسنجی نوامبر این موارد است:

- پیش‌بینی‌ها برای بودجه افزایش حقوق در سال ۲۰۲۲ تقریباً با یک درصد رشد، از ۳ درصد در آوریل به ۳٫۹ درصد در نوامبر مطابقت دارد.
- با نگاهی به سال ۲۰۲۱، متوسط بودجه افزایش حقوق در این سال از ۲٫۶ درصد در نظرسنجی آوریل به ۳ درصد در نوامبر جهش کرد.

را به میزان ۳ درصد افزایش دهند. امروزه شرکت‌ها به اهمیت جذب نیروی مستعد و کلیدی پی برده‌اند، اما نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد که هنگام ترک شغل، تنها حقوق و مزایا برای کارمندان اولویت نیست. برای مثال ۳۲ درصد از کانادایی‌های شاغل امکان ایجاد تعادل بین کار و زندگی و ۲۵ درصد حقوق بهتر را معیار تصمیم‌گیری خود می‌دانند.

موج استعفا در سال ۲۰۲۲

به نظر می‌رسد با بهترین شدن شرایط اقتصادی در سال پیش رو، بسیاری از نیروهای کار بخواهند موقعیت شغلی و شرکت خود را عوض کنند. در همین راستا برخی کارشناسان اقتصادی تخمین زده‌اند که تا حوالی ماه آوریل ۲۰۲۲ شاهد موج بزرگ استعفای کارکنان شرکت‌ها خواهیم بود، که این امر ارتباط مستقیم با شرایط ایجاد شده ناشی از ویروس کرونا دارد. بنابراین باور بعد از محو شدن ویروس کرونا نیز یک موج جدید در خلاف جهت این جریان استعفا ایجاد خواهد شد. لی می‌گوید: «با کاهش میزان شیوع کرونا، به تدریج بازار کار به حالت عادی باز خواهد گشت و نرخ بی‌کاری در حدود ۴ درصد ثابت خواهد شد.» باین‌حال، این بار ممکن است رقم دستمزدها بسیار بزرگ‌تر و بیشتر از گذشته باشد.

به نظر می‌رسد در شرایط جاری بازار کار بیشتر به نفع کارمندان باشد و این شانس وجود دارد که آن‌ها در شرایط سخت بتوانند نرخ‌های دستمزد بهتری را از کارفرمایان خود مطالبه کنند. باین‌حال، با خروج این کارمندان از شرکت، فشار بیشتری روی همکاران آن‌ها برای اتمام امور افتاده و زندگی حرفه‌ای و شخصی آن‌ها دست‌خوش تغییر می‌شود. بنابراین نمی‌توان گول ظاهر این افزایش حقوق را در وهله اول خورد. به گفته زاک بلن‌کینسون، بنیان‌گذار یک شرکت دیجیتال مرتبط با مسائل کارگری، این افزایش قابل توجه حقوق بیشتر از سوی سازمان‌های بزرگ متعددی که به دنبال حفظ کارکنان خود و البته جذب استعداد‌های بیشتر هستند، اتخاذ خواهد شد. «هم‌چنین این احتمال نیز وجود دارد که مشاغل زیادی نیز با کمک اتوماسیون بتوانند با دشواری‌های حاصل از موج استعفا‌های سال ۲۰۲۱ مقابله کنند.»

افزایش دستمزدها به سطح قبل کرونا

تحقیقات جدید نشان می‌دهد که افزایش دستمزد شرکت‌های بزرگ دنیا در ایالات متحده به سطح قبل از کرونا در سال ۲۰۲۲ بازمی‌گردد، اما افزایش قیمت‌ها به این معنا نیست که حقوق‌های بالاتر هم‌گام با تورم باشد. یکی از شرکت‌هایی که در این زمینه پیش‌رو شده و حقوق پایه کارمندان خود را طبق حداکثر دستمزد دو برابر کرده است، آمازون است. آمازون با استناد به بازار کار، حداکثر دستمزد پایه را بیش از دو برابر و به ۳۵۰ هزار دلار رساند. این اقدام نوید این را می‌دهد که پرداخت پایه آمازون بیش از پیش با سایر شرکت‌های بزرگ فناوری، از جمله گوگل، فیس‌بوک، اپل و مایکروسافت مطابقت داشته باشد.

از لحاظ تاریخی، آمازون دستمزد پایه خود را کمتر از بسیاری از هم‌تایان خود نگه داشته و این تفاوت را با واحدهای سهام محدود و غرامت نقدی مانند پاداش ثبت‌نام که طی دو سال پرداخت می‌شود، جبران می‌کند. آمازون بیان کرده که محدوده کلی حقوق و دستمزد را برای اکثر مشاغل در سطح جهان افزایش می‌دهد و این افزایش‌ها بسیار بیشتر از گذشته است. آمازون یکی از شرکت‌هایی بود که در دوران همه‌گیری کرونا افراد زیادی را استخدام کرد و سود سرشاری را به واسطه رشد خرید آن‌ها از آن خود کرد.



می‌شوند، دستمزدها را هرچه سریع‌تر برای کارکنان فعلی افزایش می‌دهند تا نیروی کار مؤثر فعلی خود را حفظ کنند. افزایش حقوق موجب افزایش تورم می‌شود؟ درحالی‌که کرونا نرخ تورم را به سطحی رسانده که از سال ۱۹۹۰ بی‌سابقه بوده است، با افزایش ۶٫۲ درصدی قیمت مصرف‌کننده تا اکتبر ۲۰۲۱، انتظار نمی‌رود که کارفرمایان بتوانند تمام هزینه‌های فزاینده حقوق کارمندان را پوشش دهند.

مشاور منابع انسانی شرکت Mercer انتظار دارد که میانگین افزایش حقوق کارکنان در سال ۲۰۲۲ بیشتر از آن‌چه در اوایل سال جاری تصور می‌شد، باشد، اما انتظار ندارد بودجه افزایش حقوق حداقل فعلاً به همان میزانی که این مؤسسه پیش‌بینی می‌کند، باشد. آن‌ها در این شرکت بررسی کردند که:

بودجه‌های شایستگی برای افزایش اختیاری دستمزد پایه به صورت سالانه، معمولاً برای عملکرد کارکنان، ۳٫۲ درصد برای سال ۲۰۲۲ پیش‌بینی می‌شود. بودجه‌های افزایش حقوق کلی که شامل شایستگی همراه با سایر انواع افزایش حقوق پایه مانند افزایش حقوق ترفیع می‌شود، ۲٫۵ درصد پیش‌بینی شده است. بر اساس نظرسنجی مرسر در تابستان گذشته، این اعداد نسبت به پیش‌بینی‌های سال ۲۰۲۲ به ترتیب ۳ درصد و ۳٫۳ درصد بوده که اندکی افزایش یافته است و نشان‌دهنده افزایش ۲٫۸ درصدی بودجه واقعی ۲۰۲۱ برای شایستگی و ۳ درصدی برای افزایش حقوق کل است.

چه شرکت‌هایی بیشترین افزایش

دستمزد را خواهند داد؟

بر اساس نظرسنجی‌هایی که مؤسسه Normandin انجام داده، میانگین حقوق و دستمزد در سال آینده در برخی کشورها مانند کانادا و شرکت‌های زیرمجموعه آن ۲٫۸ درصد خواهد بود. هم‌چنین انتظار می‌رود شرکت‌هایی که بیشتر در بخش عمده‌فروشی، تولید، ساخت‌وساز، خدمات اقامتی و غذایی و فناوری اطلاعات هستند، در سال ۲۰۲۲ حقوق و دستمزد

رشد سریع‌تر دستمزد کارمندان جدید شرکت‌ها، فشرده‌سازی دستمزد را ایجاد می‌کند. این امر خود موجب فشار بیشتری بر کارفرمایان می‌شود تا دستمزد را در کل مجموعه خود افزایش دهند. هنگامی که کارگران با تجربه‌تر احساس کنند مزیت پرداختی شرکت به آن‌ها دیگر قابل توجه نیست، ممکن است به دنبال مشاغل جدید در بازار کار باشند. این امر منجر به گردش بالای نیروی کار با تجربه‌تر می‌شود. کارفرمایانی که با خروج گسترده کارمندان با تجربه مواجه می‌شوند، دستمزدها را هرچه سریع‌تر برای کارکنان فعلی افزایش می‌دهند تا نیروی کار مؤثر فعلی خود را حفظ کنند.



چطور می‌توان دستمزدهای کارگران را از فشار تورم رها کرد؟

دستمزدها زیر ساطور تورم

اقتصادی

نسیم بنایی

می‌دهند تا بتواند نرخ تورم را مهار کنند. مسئله افزایش نرخ تورم حالا به معضلی بزرگ برای کارگران جهان بدل شده است. دستمزد آن‌ها باید به گونه‌ای باشد که بتواند پاسخ‌گوی شرایط فعلی و نرخ تورم باشد. به این ترتیب، به‌زودی با بحران در زمینه دستمزد کارگران مواجه خواهیم شد. موقعیت کارگران در زمینه دستمزد کاملاً پیچیده و نامطلوب است. صحبت‌هایی هم در مورد افزایش دستمزدها صورت گرفته و گفته شده افزایش دستمزدها به‌سرعت و خیلی زیاد انجام می‌شود. این صحبت‌ها به لحاظ سیاسی کاملاً مسموم است. در آمریکا رشد سالانه دستمزدها ۵,۷ درصد است که هیچ تناسبی با هدف تورمی فدرال رزرو که ۲ درصد است، ندارد. البته جو بایدن، رئیس‌جمهوری آمریکا، از افزایش دستمزدها رضایت دارد. دموکرات‌های دست‌چپی معتقدند افزایش قیمت‌ها باعث شده این سیاست‌ها در پیش گرفته شود. اما این مشکلات مختص آمریکا نیست. در دیگر نقاط جهان هم وضعیت کاملاً آشفته است. دولت بریتانیا

این روزها اقتصاد جهان روی دور نحسی افتاده و مدام با افزایش نرخ تورم، شگفتی می‌آفریند. شاخص بهای مصرف‌کننده که با عنوان نرخ تورم شناخته می‌شود، در ماه ژانویه، یعنی نخستین ماه از سال ۲۰۲۲ در آمریکا، بریتانیا و حوزه پورو افزایشی نامنتظره داشت. آمریکا رکورد نرخ تورم را شکسته و این یعنی اقتصاد این کشور در آستانه بحران قرار دارد. اما در میانه این شرایط بحرانی، ماجراهای روسیه و اوکراین هم شرایط را پیچیده‌تر کرده و باعث شده قیمت نفت مدام رکوردشکنی کند. در چهاردهم ماه فوریه، قیمت نفت به ۹۶ دلار در ازای هر بشکه هم رسید که بالاترین رقم از سال ۲۰۱۴ تا آن زمان محسوب می‌شد. در واقع نفت به واسطه این مسائل، رکورد هفت‌ساله را شکست. حالا همه در سال ۲۰۲۲ چشم‌انتظار سیاست‌های پولی انقباضی‌تر هستند. دلیلش هم روشن است؛ بانک‌های مرکزی نگران وضعیت اقتصادی هستند و در واکنش به این شرایط، سیاست‌های پولی انقباضی را در پیش می‌گیرند، یعنی نرخ بهره را افزایش



قدرت بیشتری داشتند و می‌توانستند حرف خود را به کرسی بنشانند. اصولاً دستمزدها باید قیمت‌ها را تعیین کنند، اما اکنون شاهد موقعیت معکوس هستیم. یعنی قیمت‌ها تعیین می‌کنند که دستمزدها چقدر باشند و این خوب نیست. در دهه ۷۰ میلادی کارگران از ماجراهایی که برای دستمزدها پیش آمد، آسیب بسیاری دیدند. اکنون شرایط مشابه و حتی بدتر از آن زمان است. این روزها دستمزدهای کارگران فاصله بسیاری با قیمت‌ها دارد و به همین خاطر کارگران را تحت فشار می‌گذارد.

در اروپا بخش عمده تورم ناشی از افزایش قیمت حامل‌های انرژی و گران شدن انرژی نظیر گاز است. اما در آمریکا ماجرا کاملاً فرق دارد. در این کشور، شاهد سونامی خرج کردن هستیم. دلیل آن هم پایین بودن نرخ بهره در درازمدت و وجود محرک‌های اقتصادی بوده است. در واقع این موارد باعث شده مردم به خرج کردن تشویق شوند و همین امر جرقه افزایش قیمت و افزایش نرخ تورم را زده است. شرکت‌ها با افزایش قیمت تلاش کردند هم هزینه‌ها را پوشش دهند و هم تقاضا را به حداقل برسانند. همین امر باعث شده حاشیه سود افزایش کم‌سابقه‌ای داشته باشد. همه این‌ها در آمریکا دست به دست هم داده و نرخ تورم مصرف‌کننده را به ۷٫۵ درصد رسانده است. در نهایت همه این موارد دست به دست هم داده‌اند و شکاف و نابرابری را بالا برده‌اند.

تنظیم سیاست‌های کلان به جای دستکاری دستمزدها

اکنون نمی‌توان شرکت‌ها و کارکنان شرکت‌ها را وادار کرد در برابر بازار مقاومت کنند. بهتر این است که نگاهی به نمونه‌های مختلف در این زمینه داشته باشیم. برای مثال، زاین سال‌هاست که با تورم کمتر از هدف دست‌وپنجه نرم می‌کند. شرکت‌ها هم مدام باید نرخ دستمزدها را افزایش دهند در حالی که این کشور با مسئله تورم کمتر از هدف روبرو است. این امر به‌سادگی منجر به بروز مشکل برای شرکت‌ها در این کشور شده است. واقعیت این است که کشورها و اقتصادها وقتی به لحاظ اقتصادی با مشکلات این‌چنینی روبرو می‌شوند، باید به فکر تنظیم سیاست‌های اقتصاد کلان خود باشند. در واقع آن‌ها نباید کاری به مقوله‌ای مانند دستمزدها داشته باشند. دست‌کاری دستمزدها نوعی مداخله و قیمت‌گذاری دستوری به شمار می‌آید و می‌تواند مشکلاتی را ایجاد کند. این یک سیاست اشتباه است که می‌تواند مشکلاتی را ایجاد کند. به جای آن، سیاست‌های اقتصاد کلان باید تنظیم شوند.

افزایش نرخ بهره از سوی فدرال رزرو در شرایط فعلی امری ضروری و مهم به شمار می‌آید. اعضای اتحادیه اروپا و سیاست‌گذاران آن هم باید در این زمینه کاملاً هوشیار باشند. هرچه نرخ تورم مدت زمانی بیشتری بالا بماند، فشار آن بر اقتصاد و کارگران بیشتر خواهد شد و در زمینه دستمزدها هم مشکلاتی را ایجاد خواهد کرد. آن‌ها باید هرچه سریع‌تر پاسخ صحیح را بدهند. بی‌گیری سیاست‌های پولی انقباضی می‌تواند معضل دستمزدها را هم تا حدودی برطرف کند و مانع از بروز مشکلاتی نظیر مشکلات دهه ۷۰ میلادی شود. اما اگر بانک‌های مرکزی پاسخی درست و به‌موقع به افزایش بی‌رویه نرخ تورم نداشته باشند، این کارگزارها هستند که باید هزینه آن را بپردازند. به عبارت دیگر، قربانی اول و آخر در مورد نرخ تورم، کارگران هستند، خواه دستمزدشان افزایش پیدا کند، یا نکنند. در نتیجه بانک‌های مرکزی باید مانع از بروز مشکلات شوند.

منبع: مقاله اکونومیست، ۱۹ فوریه ۲۰۲۲

هم دچار چالش‌هایی در مورد پرداختی‌های کارگران است. کریستین لاگارد، رئیس بانک مرکزی اروپا هم گفته انتظار دارد نرخ دستمزدها افزایش پیدا کند. البته همکاران او در بانک مرکزی اروپا گفته‌اند افزایش نرخ دستمزدها می‌تواند خطراتی به همراه داشته باشد.

در تصورات عمومی، کارگران صرفاً به دنبال افزایش دستمزدها هستند. این در حالی است که در حقیقت آن‌ها قربانیان افزایش دستمزد محسوب می‌شوند. واقعیت این است که با افزایش دستمزدها و پرداختی‌ها، شاهد افزایش هزینه برای شرکت‌ها خواهیم بود. افزایش هزینه برای شرکت‌ها هم می‌تواند افزایش قیمت را به دنبال داشته باشد. این یافته‌ها حاصل تجربه‌هایی است که در دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی به دست آمد. در آن زمان قرار شده بود اعضای اتحادیه، پرداختی کارگران را بیش از سقف تورم افزایش دهند. این مسئله در بسیاری از کشورها مشکلاتی را ایجاد کرد.

کارگران قربانیان اصلی هستند

به صورت کلی می‌توان گفت افزایش نرخ تورم اغلب اوقات به کارگران آسیب می‌رساند. طی یک سال گذشته نرخ تورم بیش از رشد دستمزدها بوده است. این مسئله در مورد تمام کشورهای عضو گروه ۷ صدق می‌کند. اتحادیه‌های کارگری هم این روزها به اندازه گذشته قدرت ندارند. آن‌ها در دهه ۷۰

در آمریکا رشد سالانه دستمزدها ۰٫۷ درصد است که هیچ تناسبی با هدف تورمی فدرال رزرو که ۲ درصد است، ندارد. البته جو بایدن، رئیس جمهوری آمریکا، از افزایش دستمزدها رضایت دارد. دموکرات‌های دست چپی معتقدند افزایش قیمت‌ها باعث شده این سیاست‌ها در پیش گرفته شود. اما این مشکلات مختص آمریکا نیست. در دیگر نقاط جهان هم وضعیت کاملاً آشفته است. دولت بریتانیا هم دچار چالش‌هایی در مورد پرداختی‌های کارگران است. کریستین لاگارد، رئیس بانک مرکزی اروپا هم گفته انتظار دارد نرخ دستمزدها افزایش پیدا کند

آیا عصر جریان آزاد پول به پایان رسیده است؟

بازارهای مالی جهان در انتظار سیاست‌های انقباضی

اوایل سال ۲۰۲۰ بانک‌های مرکزی در ممالک توسعه یافته صنعتی نرخ بهره را به حداقل کاهش دادند و به خرید اوراق قرضه روی آوردند. اقدام آن‌ها برای مقابله با همه‌گیری کرونا بود. بسیاری از سرمایه‌گذاران با مشاهده این وضعیت، تصور می‌کردند مسیر کاهش نرخ بهره که بانک مرکزی در پیش گرفته، برای همیشه ادامه پیدا خواهد کرد. اما این روزها عصر جریان آزاد پول به پایان رسیده و بازارهای مالی دچار آشفتگی شده‌اند. حالا بازارهای مالی چشم‌انتظار افزایش نرخ بهره هستند. اهالی بازار انتظار دارند فدرال رزرو یا همان بانک مرکزی آمریکا در سال ۲۰۲۲ دست‌کم چهار مرتبه نرخ بهره را افزایش دهد. این اقدام فدرال رزرو در جهت مقابله با افزایش نرخ تورم در آمریکا صورت می‌گیرد.

شاخص بهای مصرف‌کننده که نشان‌دهنده نرخ تورم است، به ۷ درصد رسیده و حتی در گزارش‌های بعدی که منتشر شد، به ۷٫۵ درصد هم رسید که از سال ۱۹۸۲ تاکنون در آمریکا بی‌سابقه بوده است. یکی از مهم‌ترین راه‌های مقابله با افزایش نرخ تورم، افزایش نرخ بهره است که از طریق بانک‌های مرکزی صورت می‌گیرد. یک سال پیش بازار اصلاً پیش‌بینی نمی‌کرد نرخ تورم در آمریکا تا این اندازه بالا برود. فدرال رزرو که در این مدت سیاست‌های انبساطی را در پیش گرفته بود، اکنون تصمیم گرفته برنامه خرید اوراق قرضه را پایان دهد و از طریق افزایش نرخ بهره جلوی افزایش نرخ تورم را بگیرد. یعنی قرار است سیاست‌های انقباضی در پیش گرفته شود. همه این‌ها به معنای پایان جریان آزاد پول در اقتصاد آمریکاست.

فدرال رزرو مهم‌ترین بانک مرکزی در جهان به شمار می‌آید و سیاست‌هایی که اخیراً در راستای افزایش نرخ بهره در پیش گرفته، نقش مهمی در بازار سهام جهان ایفا می‌کند. البته چند ماهی است که گفته می‌شود فدرال رزرو نرخ بهره را افزایش خواهد داد اما اخیراً این زمزمه‌ها جدی‌تر شده و بازار سهام را آشفته کرده است. بازار دارایی‌ها به‌ویژه دارایی‌های پرریسک دچار مشکل شده است. برای مثال، یکی از مهم‌ترین شاخص‌های بازار در آمریکا شاخص S&P ۵۰۰ است که فقط در ماه ژانویه سقوط ۹ درصدی را تجربه کرده است. بازارها در اروپا و آسیا هم روندی نزولی داشته‌اند. البته روند نزولی آن‌ها نسبت به آمریکا خفیف‌تر بوده است. نوسان و تنش که در بازارهای مالی و بازار سهام به وجود آمده، به‌خوبی نشان می‌دهد که سیاست پولی انقباضی عواقب جدی خواهد داشت و بازار نمی‌تواند آن را به‌سادگی هضم کند.



راهکاری که می‌تواند معضل شود

در دوران همه‌گیری کرونا، به دلیل کاهش نرخ بهره، ارزش سهام بسیاری از شرکت‌ها در مسیر صعودی قرار گرفت. این مسئله به‌ویژه در میان شرکت‌های فناوری قابل مشاهده بود. برای مثال، شرکت‌هایی نظیر زوم و نت‌فلیکس با افزایش ارزش سهام روبه‌رو شدند. دلیل استقبال از سهام این دو شرکت هم خود همه‌گیری کرونا بود. در واقع مردم به دلیل همه‌گیری بیشتر در خانه می‌ماندند و دورکاری می‌کردند. تفریحاتشان هم در خانه بود. به همین خاطر استقبال از خدمات شرکت‌هایی نظیر زوم و نت‌فلیکس بیشتر شد. این امر به‌سادگی ارزش سهام این شرکت‌ها را بالا برد. در واقع ارزش سهام این شرکت‌ها از اوراق قرضه بیشتر شد و بسیاری از سرمایه‌گذاران تصمیم گرفتند به جای اوراق قرضه، سهام این شرکت‌ها را خریداری کنند. این امر باعث شد بازار سهام در آمریکا با اقبال عمومی روبه‌رو شود و شاهد افزایش ارزش آن باشیم. اما حالا با تغییر سیاست‌های بانک مرکزی، این رویه تغییر کرده است. بسیاری از دارایی‌های پرریسک نظیر رمزارزها و سهام شرکت‌های فناوری به‌زودی سقوط خواهند کرد، چراکه سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند با افزایش نرخ بهره، به جای خرید این دارایی‌های پرریسک به خرید اوراق قرضه روی بیاورند.

افزایش نرخ بهره می‌تواند به‌شدت اقتصاد را تحت تأثیر خود قرار دهد. اما مشاهده اثر آن نیازمند گذر زمان است. در واقع نمی‌توان از حالا پیش‌بینی کرد با افزایش نرخ بهره دقیقاً چه اتفاقی برای اقتصاد رخ می‌دهد. ارزان بودن یا به عبارتی کم‌ارزش شدن پول در سال ۲۰۲۱ باعث شد بسیاری از

حالا که جهان غرق در بدهی شده، بیشتر از همیشه نسبت به سیاست‌های پولی حساسیت نشان می‌دهد. هر تغییری در این سیاست‌ها می‌تواند آشفتگی‌هایی را ایجاد کند. بانک‌های مرکزی در حال حاضر چاره‌ای ندارند جز این که نرخ بهره را افزایش دهند تا با افزایش نرخ تورم مقابله کنند. اما این افزایش نرخ بهره نباید به گونه‌ای باشد که اقتصادها را وارد رکود و بحران کند. یعنی نباید بار نرخ بهره بر دوش اقتصاد سنگین شود. اما احتمال این که آشوب و بحران به دنبال سیاست‌های فدرال رزرو در اقتصادها رخ دهد، بسیار بالاست



در دوران همه‌گیری کرونا، به دلیل کاهش نرخ بهره، ارزش سهام بسیاری از شرکت‌ها در مسیر صعودی قرار گرفت. این مسئله به‌ویژه در میان شرکت‌های فناوری قابل مشاهده بود. برای مثال، شرکت‌هایی نظیر زوم و نت‌فلیکس با افزایش ارزش سهام روبه‌رو شدند. دلیل استقبال از سهام این دو شرکت هم خود همه‌گیری کرونا بود. در واقع مردم به دلیل همه‌گیری بیشتر در خانه می‌ماندند و دور کاری می‌کردند. تفریحاتشان هم در خانه بود. به همین خاطر استقبال از خدمات شرکت‌هایی نظیر زوم و نت‌فلیکس بیشتر شد

چه تنش میان این دو کشور جدی‌تر شود، فشار بر قیمت کالاها بیشتر خواهد شد. البته هنوز نمی‌توان داده‌ها را در این زمینه به‌درستی تفسیر کرد. در واقع تا زمانی که اتفاقی رخ ندهد، پیش‌بینی اثرات آن بر بازارهای مالی و واکنش بازارها ساده نخواهد بود.

نیروی کار هم وضعیتی پیچیده و بحرانی دارد. همه‌گیری تا حدودی آرام گرفته و مدیران تمایل دارند نیروی کار به محل کارش بازگردد. اما اقتصادها ضعیف شده‌اند و شرکت‌ها نمی‌توانند به مسیر عادی خود ادامه دهند. در واقع می‌توان گفت اکنون شاهد نوعی عدم قطعیت و ناطمینانی در اقتصاد جهان هستیم. فشار بر بازارها افزایش پیدا کرده و بانک‌های مرکزی سعی دارند با این فشارها مقابله کنند.

هنوز نمی‌دانیم اقتصاد جهان بیش از دو سال از همه‌گیری کرونا، تا چه اندازه قدرت خود را بازیابی کرده است. هم‌چنین نمی‌دانیم تا چه اندازه می‌تواند در برابر افزایش نرخ بهره مقاومت نشان دهد. بانک‌های مرکزی، از جمله فدرال رزرو هم کاملاً مصمم هستند که با افزایش نرخ بهره جلوی افزایش بی‌رویه قیمت‌ها را بگیرند و تورم را مهار کنند. همه این‌ها به بازار علامت می‌دهد که شرایط بحرانی است. در واقع بازارها وارد مرحله جدیدی شده‌اند. دوره پول کم‌ارزش به سرآمده و وقت آن رسیده که با اقدامات بانک‌های مرکزی، شرایط تغییر کند. حالا دیگر به جای سیاست‌های انبساطی باید در انتظار سیاست‌های انقباضی باشیم. حالا بازارها در انتظار آینده هستند تا ببینند سرنوشت چه برایشان در نظر گرفته است.

منبع: مقاله نشریه اکتونومیست، ۲۹ ژانویه ۲۰۲۲

شرکت‌ها سرمایه خود را افزایش دهند. این رونقی بود که احتمالاً دیگر به‌سادگی شاهد وقوع دوباره آن نخواهیم بود. در این وضعیت، قیمت مسکن هم افزایش بی‌سابقه‌ای را تجربه کرده است. شرکت‌ها در این مدت از وام‌های دولتی نهایت بهره را برده‌اند. بدهی دولت‌ها افزایش پیدا کرده و اکنون اوضاع در اقتصادهای مختلف از جمله اقتصادهای نوظهور برآشفته شده است.

حالا که جهان غرق در بدهی شده، بیشتر از همیشه نسبت به سیاست‌های پولی حساسیت نشان می‌دهد. هر تغییری در این سیاست‌ها می‌تواند آشفتگی‌هایی را ایجاد کند. بانک‌های مرکزی در حال حاضر چاره‌ای ندارند جز این‌که نرخ بهره را افزایش دهند تا با افزایش نرخ تورم مقابله کنند. اما این افزایش نرخ بهره نباید به گونه‌ای باشد که اقتصادها را وارد رکود و بحران کند. یعنی نباید بار نرخ بهره بر دوش اقتصاد سنگین شود. اما احتمال این‌که آشوب و بحران به دنبال سیاست‌های فدرال رزرو در اقتصادها رخ دهد، بسیار بالاست. این مسئله به‌ویژه در اقتصادهای نوظهور، تهدیدی جدی به شمار می‌آید. از آن‌جا که اقتصاد آمریکا بزرگ‌ترین و مهم‌ترین اقتصاد جهان به شمار می‌آید، هر اتفاقی برای آن رخ دهد، می‌تواند به قیمت بحران برای کل اقتصاد جهان تمام شود.

بحران چندجانبه

اما مسئله در اقتصاد جهان و بازارهای مالی فقط محدود به همه‌گیری نیست. این روزها علاوه بر همه‌گیری، ماجرای جنگ روسیه و اوکراین هم بر بازارها سایه انداخته است. هر

چند و چون سرمایه‌گذاری در متاورس

ثروت آفرینی در عصر فراجاهانی

افراد می‌توانند با آواتار خاص خود با حضور در محیط دنیاهای مجازی کار کنند، بازی کنند، خرید کنند، ورزش کنند، یاد بگیرند و اکثر فعالیت‌های زندگی را به صورت دیجیتال در این دنیا تجربه کنند. کاربران هم‌چنین می‌توانند عناصر واقعی مانند دکوراسیون خانه یا محل کار خود را در خانه مجازی‌شان طراحی کنند و در عین حال از فیلتر و گرافیک‌های پیشرفته استفاده کنند. با آمیختن دنیای خیالی و واقعی، واقعیت مجازی، همان‌طور که متا توصیف می‌کند، تبدیل به دنیایی ایده‌آل می‌شود.

زاگربرگ توضیح می‌دهد: «وقتی در یک جلسه در متاورس هستید، احساس می‌کنید که با هم در یک اتاق هستید، تماس چشمی برقرار می‌کنید، حس مشترکی از فضا دارید و فقط به تعدادی چهره‌ها روی صفحه نگاه نمی‌کنید.» همین احساس در تمام تجربیات در دنیای مجازی به طرف مقابل منتقل می‌شود. برای مثال، یک معلم مدرسه می‌تواند دانش‌آموزان را از طریق واقعیت افزوده که نسخه‌ای پیشرفته از دنیای فیزیکی است، به روم باستان یا اعماق جنگل‌های آمازون منتقل کند.

سرمایه‌گذاری در متاورس؛ چشم‌انداز این بازار چگونه است؟

توجه به این نکته مهم است که دنیاهای مجازی جدید نیستند. شرکت‌هایی مانند Nintendo، Decentraland، The Sandbox و Roblox (RBLX) سال‌هاست که فضای واقعیت مجازی را اداره می‌کنند. در مجموع، این شرکت‌ها میلیون‌ها کاربر را جذب کرده‌اند. با این حال، برای شرکت‌های بزرگ فناوری، ریسک در این حوزه زیاد است، زیرا هدف آن‌ها گردآوری جوامع متفاوت در یک فراجاهان واحد است و با این هدف، آن‌ها امیدوارند که میزانی از این سرمایه‌گذاری را جذب کنند.

به عنوان مثال، شرکت سرمایه‌گذاری Grayscale تخمین می‌زند که تنها درآمد جهانی از بازی‌های مجازی می‌تواند تا سال ۲۰۲۵ از ۱۸۰ میلیارد دلار امروز، به افزایش ۱۲۲ درصدی برسد، یعنی از ۴۰۰ میلیارد دلار فراتر رود. تحلیل‌گران Grayscale در یک گزارش تحقیقاتی نوشتند:

حضور جهان‌های مجازی را می‌توان به نوعی آینده اینترنت دانست که در آن، انسان‌ها می‌توانند بدون محدودیت‌های فضای فیزیکی با هم در تعامل باشند. به عصر فراجاهانی یا دنیای متاورس خوش آمدید. بر اساس برآوردهای تحلیل‌گران، این محیط‌های مجازی می‌توانند فرصت سرمایه‌گذاری بزرگ بعدی برای بسیاری از سرمایه‌گذاران باشند. اگرچه مفهوم متاورس هنوز در حال تکامل است، اما این فناوری می‌تواند همه چیز را، از تجارت الکترونیک گرفته تا رسانه‌های اجتماعی و حتی املاک و مستغلات، متحول کند. همان‌طور که مخاطبان این محیط‌های مجازی رشد می‌کنند، علاقه افراد و شرکت‌هایی نیز که قصد سرمایه‌گذاری در این حوزه دارند، افزایش می‌یابد. به عنوان مثال، فیس‌بوک نام خود را به نام متا تغییر داده است و قصد دارد میلیاردها دلار برای جاه‌طلبی‌های خود در ساخت متاورس سرمایه‌گذاری کند. در این مطلب در مورد متاورس و نحوه سرمایه‌گذاری در آن بیشتر خواهید خواند.

متاورس چیست؟

در طول چند دهه گذشته، فناوری اینترنت نحوه تجربه ما از جهان را متحول کرده و به ما دسترسی آزادانه به اطلاعات و گسترش تعاملات اجتماعی را داده است. با این حال، تحول بعدی در فناوری احتمالاً فراگیرتر خواهد بود. شرکت‌های فناوری می‌توانند محیط‌های مجازی را به لطف قدرت محاسباتی بیشتر، اتصال سریع‌تر به اینترنت و سایر پیشرفت‌های فناوری مانند هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی توسعه دهند. هدف این فضاها این است که به شرکت‌کنندگان احساس حضور بدون ترک جایی را که هستند، بدهد. همان‌طور که مارک زاگربرگ، مدیرعامل متا، در ویدیوی اخیر خود توضیح داد، شرکت‌هایی مانند متا وعده داده‌اند با استفاده از هولوگرام‌های مجهز به مجموعه‌های واقعیت مجازی، یا دستگاه‌های دیگر، به مردم این فرصت را بدهند که: «تقریباً هر کاری را که می‌توانند تصور کنند، در این دنیا انجام دهند.»

سرمایه‌گذاری

هدی رضایی

«زندگی اجتماعی ما و صنعت گیمینگ در حال هم‌گرایی هستند و یک اقتصاد مصرفی بزرگ از کالاهای مجازی با رشد سریع ایجاد می‌کنند.»

سازندگان محتوا و سایر شرکت‌کنندگان از ارزهای رمزنگاری شده برای تجارت کالاهای مجازی در اقتصاد متاورس استفاده می‌کنند. این پارادایم جدید به کاربران اجازه می‌دهد دارایی‌های دیجیتال خود را به عنوان توکن‌های غیرقابل تعویض (NFT) در اختیار داشته باشند و آن‌ها را با دیگران در بازی مبادله کنند، یا به دنیاهای دیجیتال دیگر منتقل کنند، و یک اقتصاد بومی اینترنتی کاملاً جدید در بازار آزاد ایجاد کنند که بتواند قابل تبدیل به پول در دنیای فیزیکی باشد.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ دیگر نیز وارد این مارتن شده‌اند. گالری آثار هنری (Sotheby's (BID سال گذشته اعلام کرد که فروش NFT هایش به ۱۰۰ میلیون دلار رسیده و در حال ایجاد Sotheby's Metaverse، یک گالری مجازی جدید در Decentraland است که به بازدیدکنندگان اجازه می‌دهد آثار هنری دیجیتال موجود را مشاهده کنند. نایک نیز در حرکتی مشابه در دسامبر ۲۰۲۱ از گسترش دنیای دیجیتال خود با خرید RTFKT، یک شرکت مجازی کفش ورزشی خبر داد. سایر برندهای مد مانند Givenchy، Gucci، Dolce & Gabbana و آدیداس نیز چند برند دیگر هستند که با سرمایه‌گذاری در این دنیا، نمایشگاه‌های مجازی مد را در دنیای متاورس برگزار کرده‌اند.

به همین ترتیب، هنرمندان موسیقی پاپ مانند آریانا گراند و لیل ناس ایکس، کنسرت‌های مجازی را در متاورس اجرا کرده‌اند که میلیون‌ها طرفدار را از سراسر جهان به خود جذب کرد. اقتصاد متاورس هم‌چنین سرمایه‌گذاری‌های جدیدی را در حوزه املاک و مستغلات شکل داده است. برخی از سرمایه‌گذاران میلیون‌ها دلار برای «سرزمین دیجیتال» خود در پلتفرم‌های متاورس مانند The Sandbox پرداخت کرده‌اند، به این امید که در کنار افراد مشهوری مانند اسنوپ داگ رپر زندگی کنند.

چگونه در متاورس سرمایه‌گذاری کنیم؟

برای بسیاری از سرمایه‌گذاران انفرادی هم شانس حضور در دنیای متاورس وجود دارد، همانند بسیاری از شرکت‌های فناوری بزرگ دنیا که یا در حال حاضر در پروژه متاورس مشارکت دارند، یا فعالانه به دنبال سرمایه‌گذاری در این فناوری هستند.

مایکروسافت اخیراً خرید اکتیویژن بلیزارد به مبلغ ۶۸٫۷ میلیارد دلار را به طور رسمی اعلام کرد که انتظار می‌رود یکی از بزرگ‌ترین ادغام‌های مرتبط با بازی در تاریخ باشد و یک پیش‌شرط بزرگ برای گسترش دنیای متاورس. ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت، گفت: «بازی‌ها پویاترین و هیجان‌انگیزترین مقوله سرگرمی در تمامی پلتفرم‌های امروزی هستند و نقش کلیدی در توسعه پلتفرم‌های متاورس خواهند

داشت.»

سایر شرکت‌های مشهور مانند NVIDIA نیز می‌توانند از رشد متاورس سود ببرند. آن‌ها با طراحی Autodesk (ADSK) و (Unity Software (U)، نرم‌افزارهایی که به معماران و طراحان اجازه می‌دهند مدل‌های سه‌بعدی ایجاد کنند، سرمایه‌گذاری‌های خود را در دنیای متاورس آغاز کرده‌اند.

به ریسک سرمایه‌گذاری توجه کنید

برای کسانی که به دنبال سرمایه‌گذاری در این حوزه هستند، Roundhill Ball Metaverse ETF (META) یک راه کارآمد و آسان برای سرمایه‌گذاری در سهام خاص متاورس ارائه می‌دهد. این صندوق حدود ۹۰۰ میلیون دلار دارایی تحت مدیریت دارد و نسبت هزینه آن ۰٫۷۵ درصد است.

و البته بسیاری از سرمایه‌گذاران ارزهای دیجیتال، NFT و سایر دارایی‌های دیجیتال می‌توانند بخشی از این اکوسیستم باشند. با این حال، بسیاری از این سرمایه‌گذاری‌ها در این حوزه دارای ریسک‌های بالاتر و نوسانات بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاری‌های سنتی هستند. بنابراین، مهم است که میزان تحمل ریسک خود را در نظر بگیرید، تحقیقات خود را در این زمینه کامل کنید و درصدی را برای از دست دادن احتمالی سرمایه خود در نظر بگیرید. برای اکثر مردم، داشتن یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع با طیف وسیعی از بهترین سرمایه‌ها یک راه هوشمندانه است.

برای مثال، یکی از روش‌های سرمایه‌گذاری در متاورس این است که ارزهای دیجیتال متاورسی را خریداری و ترید کنید. از زمان تغییر نام شرکت فیس‌بوک به Meta، مهم‌ترین ارزهای دیجیتال متاورس مانند سند (SAND) یا مانا (MANA) چندصد درصد رشد کردند. با وجود رشد زیاد، آن‌ها هنوز پتانسیل افزایش قیمت بیشتری دارند و گزینه‌ای مناسب برای سرمایه‌گذاری در متاورس محسوب می‌شوند. هم‌چنین می‌توان NFT های موجود در بازی‌های متاورسی را خرید.

روش دیگر سرمایه‌گذاری را می‌توان خرید املاک و زمین مجازی در متاورس دانست. امروزه شاهد سرمایه‌گذاری‌های میلیون دلاری در دارایی‌های مربوط به جهان‌های متاورس محبوب مثل دنسنترالند و سندباکس هستیم. این زمین‌ها به شکل NFT وجود دارند و امکان مالکیت را برای خریداران فراهم می‌کنند.

در سرمایه‌گذاری غیرمستقیم نیز می‌توان سهام شرکت‌های فعال در حوزه متاورس همانند اپل یا فیس‌بوک را خریداری کرد، یا در یک شاخص متاورس سرمایه‌گذاری کرد. همان‌طور که خواندید، این دنیا با این‌که جدید نیست، اما درک مفهوم و سرمایه‌گذاری در آن به شناخت و دانش مرتبط نیاز دارد و بهتر است قبل از هر اقدامی ریسک‌های موجود در آن را نیز بسنجید و با آگاهی نسبت به سرمایه‌گذاری در متاورس اقدام کنید.

سازندگان محتوا و سایر شرکت‌کنندگان از ارزهای رمزنگاری شده برای تجارت کالاهای مجازی در اقتصاد متاورس استفاده می‌کنند. این پارادایم جدید به کاربران اجازه می‌دهد دارایی‌های دیجیتال خود را به عنوان توکن‌های غیرقابل تعویض (NFT) در اختیار داشته باشند و آن‌ها را با دیگران در بازی مبادله کنند، یا به دنیاهای دیجیتال دیگر منتقل کنند، و یک اقتصاد بومی اینترنتی کاملاً جدید در بازار آزاد ایجاد کنند که بتواند قابل تبدیل به پول در دنیای فیزیکی باشد



چشم‌انداز بازار نفت در سال ۲۰۲۲

سرعتی کم‌سابقه برای قطار سریع‌السیر نفت

اقتصاد جهانی

نجواناجی

وارد کانال ۱۲۰ دلاری هم بشود. دیدگاه خوش‌بینانه از سوی تحلیل‌گران و سازمان کشورهای صادرکننده نفت در حالی مطرح می‌شود که قیمت نفت به بالاترین حد خود از سال ۲۰۱۴ رسیده است. عرضه کم موجب افزایش قیمت شده و گزارش اوپک نشان داده که این گروه در ماه دسامبر وعده افزایش تولید نفت را داده است.

اوپک در گزارش ماهانه خود اعلام کرد که انتظار دارد تقاضای جهانی نفت در سال ۲۰۲۲ به میزان ۴,۱۵ میلیون بشکه در روز افزایش یابد. هم‌چنین مطابق با پیش‌بینی ماه گذشته، مصرف نفت در سه ماهه سوم از مرز ۱۰۰ میلیون بشکه در روز فراتر خواهد رفت. اوپک در این گزارش گفت: «درحالی‌که نوع جدید سوپه کرونا ممکن است بر بازار نفت در نیمه اول سال ۲۰۲۲ تأثیر بگذارد، این امر بستگی به هر نوع اقدامات قرنطینه‌ای دولت‌ها و افزایش سطح بستری در بیمارستان و تأثیر آن روی نیروی کار دارد. با این حال، پیش‌بینی‌ها برای رشد اقتصادی این بازار هم‌چنان مثبت است.»

کارنامه بازار نفت در سال ۲۰۲۱ چگونه بود؟

صنعت جهانی نفت و پالایش سال ۲۰۲۱ را با پیشرفتی عالی به پایان رساند، یعنی هم با نوسانات زیاد و هم با بهبود سود. میانگین توان عملیاتی پالایشگاه‌ها در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۱ به نزدیک به ۸۰ میلیون بشکه در روز رسید که نسبت به سال گذشته ۴.۶ میلیون بشکه در روز افزایش داشت. البته در سال ۲۰۲۱، ظرفیت پالایش جهانی برای اولین بار در ۳۰ سال گذشته، به میزان ۷۳۰ کیلو بشکه در روز کاهش یافت، زیرا ظرفیت جدید با تعطیلی‌های بیشتر به دلیل کرونا همراه بود.

اما به طور کلی بازار نفت در سال ۲۰۲۱ رکورد زد و نفت خام

طلای سیاه سال ۲۰۲۲ را با رویکردی مثبت آغاز کرد و به نظر می‌رسد حتی با وجود شیوع سوپه امیکرون نیز بتواند از حمایت و رشد لازم برخوردار باشد. اوپک نیز از افزایش تقاضای جهانی نفت در سال ۲۰۲۲ علی‌رغم شیوع امیکرون و افزایش نرخ بهره خبر داده و پیش‌بینی کرده است که روند رو به رشد بازار نفت در سال جدید حمایت می‌شود. روند سریع رشد قیمت نفت در ابتدای سال جدید میلادی باعث شده برخی تحلیل‌گران حتی از احتمال افزایش قیمت نفت تا ۲۰۰ دلار برای هر بشکه در پنج سال آینده صحبت کنند. اما این پیش‌بینی قابل تحقق است؟

دیدگاه خوش‌بینانه به رشد نفت

در زمان نگارش این گزارش، قیمت نفت از نرخ ۹۳ دلار به ازای هر بشکه نیز عبور کرد تا احتمال رسیدن خود به ۱۰۰ دلار را نیز تقویت کند. اکنون بازار نفت شبیه قطاری است که به سرعت به سمت ۱۰۰ دلاری شدن حرکت می‌کند. این روزها روند کم‌سابقه‌ای در بازار نفت مشاهده می‌شود و تقریباً تمام تحلیل‌گران بر صعود بهای طلای سیاه اجماع دارند. رسیدن قیمت نفت به عدد رویایی ۱۰۰ دلار بر بشکه اکنون چیزی دور از انتظار نیست. پیش‌بینی می‌شود افزایش تقاضا در سال جاری موجب شود مصرف نفت به سطحی بالاتر از مصرف قبل از دوران کرونا برسد. بر اساس گزارش اوپک، آخرین بار در سال ۲۰۱۹ بیش از ۱۰۰ میلیون بشکه در روز نفت مصرف شده است.

قیمت نفت در حالی روند صعودی دارد که تحلیل‌گران پیش‌بینی می‌کنند با مهار سوپه جدید کرونا، امیکرون، تقاضای صنایع برای نفت هم افزایش می‌یابد و ممکن است قیمت نفت

آمریکا توانست این سال را با طولانی‌مدت‌ترین تولید متناوب فصلی از سال ۱۹۸۳ تا کنون به پایان برساند. این تنها آمار مثبت حوزه نفت نبود، چراکه نفت وست تگزاس نیز رشد ۵۵ درصدی و رکورد بیشترین رشد سالانه در ۱۰ سال گذشته را به ثبت رساند.

همچنین نفت برنت دریای شمال هم بیشترین رشد سالانه از سال ۲۰۱۶ را ثبت کرد که شامل ۵۰ درصد رشد بود. با آغاز سال ۲۰۲۲ اکنون همه نگاه‌ها به چشم‌انداز این بازار در سال جدید است. البته اتفاقات مختلفی چون سویه‌های احتمالی کرونا، ادامه واکسیناسیون، نشست کشورهای صادرکننده نفت، استراتژی دبیر کل جدید اوپک و... می‌تواند این بازار را در ماه‌های آتی دست‌خوش تغییراتی کند.

خوش‌بینی‌ها به بازار صعودی نفت فعلاً ادامه دارد و انتظار می‌رود روند بهبود در ساختار بازار تداوم داشته باشد. ژیبوانی استانوو، تحلیل‌گر بازار کالا در یوبی‌اس (شرکت خدمات مالی و بانک‌داری سویسی) معتقد است ۲۰۲۱ سال خوبی برای نفت است و در ادامه، رشد تقاضا به بهبود بازار این کالا کمک خواهد کرد. او تأکید دارد که در سال ۲۰۲۲، بازار نفت وابستگی زیادی به تصمیم‌های اوپک پلاس خواهد داشت.

تأثیر کووید ۱۹ بر بازار کاهش یافته؟

دو سال پس از اولین نوسانات منفی بازارها، کووید ۱۹ باردیگر باعث موج ابتلای بی‌سابقه شده و سویه‌های جدیدی چون دلتا و امیکرون افراد زیادی را درگیر کرده است. اما به نظر می‌رسد این بار، این جهش تأثیر کمتری بر بازار نفت دارد، چراکه شاخص‌های تحرک هم‌چنان قوی هستند و تقاضای نفت در ماه‌های اخیر قوی‌تر از حد انتظار بوده است. در نتیجه، در برآوردهای تقاضای نفت در سال پیش رو افزایش ۲۰۰ هزار بشکه در روز در نظر گرفته شده است. انتظار می‌رود تقاضای جهانی نفت به سطح قبل از همه‌گیری کرونا با ۹۹،۷ میلیون بشکه در روز بازگردد. البته این در ماه‌های مختلف ۲۰۲۲ متفاوت است. برای مثال، در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲ و شیوه سویه امیکرون ممکن است تقاضای مصرف نفت با افزایش دورکاری و کاهش سفرهای هوایی کاهش یابد.

باین‌حال، انتظار می‌رود عرضه جهانی نفت در سال جاری به‌شدت رشد کند و ایالات متحده، کانادا و برزیل در بالاترین سطح سالانه خود تولید کنند. پیش‌بینی می‌شود که تولید نفت ایالات متحده به طور متوسط به یک‌میلیون بشکه در روز افزایش یابد و به ۱۷،۷ میلیون بشکه در روز نیز برسد، زیرا اپراتورها با به کار انداختن دکل‌های نفتی بیشتر به تقاضای بالاتر پاسخ می‌دهند.

علاوه بر این، اکوادور، لیبی و نیجریه هم‌اکنون در حال آماده

شدن برای افزایش تولید هستند. در نهایت، عربستان صعودی و روسیه می‌توانند رکوردهایی را در این زمینه به ثبت برسانند. در این صورت، عرضه جهانی در سال ۲۰۲۲ به طور متوسط ۶،۲ میلیون بشکه در روز در مقایسه با ۱،۵ میلیون بشکه در روز سال ۲۰۲۱ افزایش خواهد یافت. قیمت نفت در یک سال اخیر بیش از ۲۰ درصد رشد داشته است و در ماه پیش، رکورد هفت‌ساله خود را شکست و به ۹۰ دلار هم رسید. تحلیل‌گران پیش‌بینی می‌کنند با مهار سویه جدید کرونا و افزایش تقاضای صنایع برای نفت، ممکن است قیمت نفت وارد کانال ۱۲۰ دلاری هم بشود.

سناریوهای محتمل بازار نفت

با همه خوش‌بینی‌هایی که در بالا اعلام شد و با وجود رقابتی شدن بازار نفت در نیمه دوم سال ۲۰۲۲، احتمال وقوع چندین سناریو می‌تواند بازارهای جهانی نفت را دست‌خوش تغییراتی کند که مذاکرات ایران و آمریکا یکی از آنهاست. در ادامه این چند سناریو را به طور مختصر بررسی خواهیم کرد.

• توافق ایران و آمریکا: مذاکرات ایران و آمریکا برای احیای توافق هسته‌ای ادامه دارد و رویترز اعتقاد دارد که هدف آمریکا با احیای برجام و رفع تحریم‌های نفتی، کنترل قیمت جهانی نفت است. اکنون که برخی از تحریم‌های ایران لغو شده، احتمال کاهش قیمت این سوخت وجود دارد. در غیر این صورت، روند جدیدی در مذاکرات آغاز می‌شود. به گفته رئیس کمیسیون انرژی اتاق تهران، ایران ظرفیت تولید روزانه بیش از سه‌میلیون و ۷۰۰ هزار بشکه دارد و در صورتی که موانع پیش روی فروش برای ایران برداشته شود، افزایش عرضه جهانی و تحرکات جدیدی را در بازار نفت شاهد خواهیم بود.

• اقدامات اوپک: اوپک که حالا دبیر کل جدیدی دارد، می‌تواند با اقدامات خود روی قیمت و رشد نفت تأثیرگذار باشد. عربستان صعودی، امارات و عراق به‌راحتی می‌توانند در مجموع سه‌میلیون بشکه در روز به تولید فعلی خود اضافه کنند. هم‌چنین برخی کشورهای آفریقایی مانند آنگولا و نیجریه نیز به ظرفیت تولید خود رسیده‌اند. اما باید دید سیاست اوپک در مقابل آن‌ها چیست.

• دیگر عوامل محیطی: باین‌حال، دیگر عواملی را که می‌تواند بر بازار نفت تأثیر داشته باشد، نباید دست‌کم گرفت. برای مثال، تعطیلی یک پالایشگاه در آمریکا، افزایش قیمت نفت عربستان، تنش‌های مداوم در شرق اروپا و اختلالات احتمالی عرضه به دلیل شرایط آب‌وهوایی سرد ایالات متحده، تقویت تقاضای جهانی در دوران پساکرونا و گسترش واکسیناسیون و... از عواملی هستند که می‌توانند در سال ۲۰۲۲ بر قیمت نفت و نوسانات آن تأثیرگذار باشند.

قیمت نفت در حالی روند صعودی دارد که تحلیل‌گران پیش‌بینی می‌کنند با مهار سویه جدید کرونا، امیکرون، تقاضای صنایع برای نفت هم افزایش می‌یابد و ممکن است قیمت نفت وارد کانال ۱۲۰ دلاری هم بشود. دیدگاه خوش‌بینانه از سوی تحلیل‌گران و سازمان کشورهای صادرکننده نفت در حالی مطرح می‌شود که قیمت نفت به بالاترین حد خود از سال ۲۰۱۴ رسیده است. عرضه کم موجب افزایش قیمت شده و گزارش اوپک نشان داده که این گروه در ماه دسامبر وعده افزایش تولید نفت را داده است

نگاهی به پیامدهای اقتصادی حمله نظامی روسیه به اوکراین

التهاب در بازارهای انرژی

موجی از حملات سایبری روسیه، بلومبرگ برخی از این اثرات را در سه سناریو بررسی کرده و توضیح داده که جنگ چگونه می‌تواند بر رشد، تورم و سیاست پولی دنیا تأثیر بگذارد.

سناریوهای تأثیر اقتصادی بحران اوکراین

در سناریوی اول با ممنوعیت شبکه سوئیفت، کار برای روسیه در جهت دسترسی به سیستم بانکی جهانی و منابع مالی سخت خواهد شد. از همان نخستین روزهای جنگ، وزرای خارجه اتحادیه اروپا درباره ممنوعیت استفاده از شبکه سوئیفت برای روسیه بحث کرده‌اند. اگر این اتفاق روی دهد، در خرید نفت و گاز از روسیه اختلال ایجاد خواهد شد. شرکت‌های روسی برای تبادل مالی با دنیا دچار مشکل می‌شوند و از دسترسی سریع و بی‌دردسر به تراکنش‌های مالی محروم خواهند شد. در نهایت تصمیم درباره این که آیا دسترسی روسیه به سوئیفت قطع شود یا نه، بر عهده کشورهای اتحادیه اروپاست که بسیاری از آن‌ها همین الان هم تمایلی به این کار ندارند، چراکه نگران وضعیت اقتصادی خودشان هستند.

در سناریوی دوم، درگیری طولانی‌مدت، واکنش شدیدتر غرب و اختلال در صادرات نفت و گاز روسیه، شوک انرژی بزرگ‌تری و ضربه‌ای بزرگ به بازارهای جهانی وارد می‌کند. این احتمالاً موجب افزایش نرخ بهره بانک مرکزی اروپا می‌شود.

در بدترین حالت پیامدهای این جنگ نیز ممکن است منجر به قطع عرضه گاز اروپا و رکود اقتصادی شود، درحالی‌که ایالات متحده هم شرایط مالی سختی را تجربه خواهد کرد و بانک مرکزی فدرال رزرو به میزان قابل توجهی ضعیف خواهد شد. جنگ‌ها ذاتاً غیرقابل پیش‌بینی هستند و نتیجه واقعی احتمالاً آشفته‌تر از هر یک از این سناریوهای ممکن است. نوسانات اولیه بازارهای مالی در اولین ساعات شروع جنگ، این عدم قطعیت را نشان داد. با این حال، این سناریوها می‌توانند یک پیش‌بینی در مورد مسیرهای احتمالی پیش رو باشند. در ادامه

ساعاتی از شعله‌ور شدن آتش جنگ میان روسیه و اوکراین نگذشته بود که بازارهای مالی و بورس به این اتفاق واکنش نشان دادند. بلومبرگ گزارش داد که در چند ساعت اولیه این حمله نظامی ارزش بورس مسکو حدود ۲۵۰ میلیارد دلار سقوط کرد و حتی قیمت و فروش سهام برای چند ساعت متوقف شد و قیمت نفت نیز به بیش از ۱۰۰ دلار در هر بشکه رسید. به نظر می‌رسد حالا که دنیا با کاهش روند مبتلایان کرونا و واکسینه شدن کشورها به سمت یک ریکاوری اقتصادی بزرگ پیش می‌رود، با شروع این جنگ دوباره فلج شده و می‌تواند با پیامدهایی چون تشدید بی‌ثباتی و بی‌اطمینانی، افزایش قیمت نفت، گاز، مواد غذایی و در نتیجه افزایش تورم و البته تلاطم بیشتر بازارهای کالا مواجه شود. در این گزارش به تعدادی از محتمل‌ترین تبعات اقتصادی حمله روسیه به اوکراین برای اقتصاد جهانی که هنوز از شوک کرونا بیرون نیامده، اشاره خواهیم کرد.

از مهاجرت پناهندگان تا حملات سایبری

به نظر می‌رسد تنش میان اوکراین و روسیه در حال حاضر جدی‌ترین جنگ در اروپا از سال ۱۹۴۵ باشد. نیروهای روسیه حملات هوایی انجام دادند، پایگاه‌های ارتش را تصرف کردند و با فرار غیرنظامیان به سمت کیف پیش‌روی کردند. این حمله در روزهای اول خود بازارهای مالی را تکان داد. قیمت نفت برای اولین بار از سال ۲۰۱۴ از مرز ۱۰۰ دلار در هر بشکه عبور کرد و قیمت گاز طبیعی اروپا تا ۶۲ درصد افزایش یافت. این که این مناقشه تا چه حد به اقتصاد جهانی ضربه وارد می‌کند، به طور کلی به طول و دامنه آن، شدت تحریم‌های غرب و احتمال انتقام‌جویی روسیه بستگی دارد. پتانسیل نتایج منفی دیگری نیز وجود دارد؛ از مهاجرت پناهندگان اوکراینی گرفته تا



در مورد پیش‌بینی تأثیرات احتمالی جنگ روسیه و اوکراین بر اقتصاد دنیا می‌خوانید.

افزایش قیمت حامل‌های انرژی

در سناریوی خوش‌بینانه هیچ اختلالی در عرضه نفت و گاز به وجود نمی‌آید و قیمت‌ها در سطح فعلی خود تثبیت می‌شوند. شرایط مالی و اقتصادی برای کسب‌وکارهای فعال این حوزه سخت‌تر می‌شود، اما بازارهای جهانی بدون لغزش محسوس کار خود را ادامه می‌دهند. این سناریوی خوش‌بینانه به‌خصوص پس از افشای تحریم‌های جدید در بازار نفت از جانب آمریکا و متحدانش علیه روسیه به ذهن‌ها متبادر شد. اما حقیقت این است که در شرایطی که این روزها اقتصاد دنیا به دلیل کرونا با تورم بالایی دست‌وپنجه نرم می‌کند، تداوم جنگ می‌تواند نفت را گران‌تر و تورم را بیشتر کند و نارضایتی مردم را افزایش دهد. این تأثیر به‌خصوص در اروپا شدیدتر است، چراکه روسیه تأمین‌کننده اصلی نفت و گاز آن منطقه است. در ایالات متحده، بنزین گران‌تر و انقباضات مالی متوسط، رشد اقتصادی را به تعویق خواهد انداخت. این کشور ممکن است بیشتر از قبل گاز طبیعی خود را به اروپا صادر کند و موجب افزایش تورم و قیمت حامل‌های انرژی در داخل کشور خود شود.

افزایش قیمت مواد غذایی

روسیه هم‌چنین علاوه بر نفت و گاز، بزرگ‌ترین صادرکننده گندم دنیا هم هست و به‌خصوص اروپا عمده مواد غذایی مورد نیاز خود را از این کشور تأمین می‌کند. در این میان اگرچه آمریکا واردات مستقیم زیادی از روسیه ندارد، اما درگیری اقتصادی این کشور با اروپا بر آمریکا نیز تأثیر خواهد گذاشت. از جمله در زمینه افزایش تورم، که در نتیجه نقش و تأثیر جنگ بر رکود کالاها می‌تواند به وجود آید. کریستین بوگمنز، اقتصاددان صندوق بین‌المللی پول، تأکید می‌کند درگیری

روسیه و اوکراین قیمت‌های مواد غذایی را در سراسر جهان افزایش خواهد داد. او با اشاره به این‌که روسیه و اوکراین حدود ۳۰ درصد از صادرات جهانی گندم، جو، ذرت و دانه‌های گیاهی را بر عهده دارند، می‌گوید: «تشدید درگیری می‌تواند منجر به قطع چرخه تولید این محصولات و البته آسیب‌های قابل توجه به صنعت حمل‌ونقل این محصولات شود. علاوه بر این، اعمال تحریم از سوی کشورهای زیاد بر محصولات غذایی روسیه نیز می‌تواند با کاهش عرضه جهانی باعث افزایش قیمت مواد غذایی شود.»

اختلال در تأمین انرژی

روسیه ۱۰ درصد تقاضای جهانی انرژی را با تولید ۱۰ میلیون بشکه نفت تأمین می‌کند و از این حیث نقش مهمی در بازار انرژی جهان دارد. این کشور بزرگ‌ترین تأمین‌کننده گاز طبیعی اروپا نیز هست که این جایگاه، پیامدهای عظیم اقتصادی بحران اوکراین را محسوس‌تر و ملموس‌تر می‌کند. برخی از مالکان نفت‌کش‌ها تا زمانی که شفافیت بیشتری در مورد تحریم‌ها و جنگ به وجود نیاید، از خرید نفت خام روسیه اجتناب می‌کنند. خطوط لوله گاز اصلی از اوکراین عبور می‌کند و ممکن است طی جنگ مورد اصابت و خسارت قرار گیرد. حتی اختلال محدود در عرضه می‌تواند شوک به قیمت حامل‌های انرژی را بدتر کند.

بازگشت مجدد قیمت گاز به ۱۸۰ یورو در مگاوات-ساعت- سطحی که در ماه دسامبر به آن رسید- و قیمت نفت به ۱۲۰ دلار می‌تواند تورم منطقه یورو را تا پایان سال نزدیک به ۴ درصد و فشار درآمد واقعی را تشدید کند. اروپا احتمالاً می‌تواند خود را از این وضعیت بیرون بکشد، اما یک ضربه اساسی به تولید ناخالص داخلی کشورهای اتحادیه یورو وارد خواهد شد. بانک‌های مرکزی اروپا در حال ارسال سیگنال‌های ناخوشایند هستند. این سناریو در ایالات متحده، ممکن است

کریستین بوگمنز، اقتصاددان صندوق بین‌المللی پول، تأکید می‌کند درگیری روسیه و اوکراین قیمت‌های مواد غذایی را در سراسر جهان افزایش خواهد داد. او با اشاره به این‌که روسیه و اوکراین حدود ۳۰ درصد از صادرات جهانی گندم، جو، ذرت و دانه‌های گیاهی را بر عهده دارند، می‌گوید: «تشدید درگیری می‌تواند منجر به قطع چرخه تولید این محصولات و البته آسیب‌های قابل توجه به صنعت حمل‌ونقل این محصولات شود. علاوه بر این، اعمال تحریم از سوی کشورهای زیاد بر محصولات غذایی روسیه نیز می‌تواند با کاهش عرضه جهانی باعث افزایش قیمت مواد غذایی شود.»

روسیه ۱۰ درصد تقاضای جهانی انرژی را با تولید ۱۰ میلیون بشکه نفت تأمین می‌کند و از این حیث نقش مهمی در بازار انرژی جهان دارد. این کشور بزرگ‌ترین تأمین‌کننده گاز طبیعی اروپا نیز هست که این جایگاه، پیامدهای عظیم اقتصادی بحران اوکراین را محسوس‌تر و ملموس‌تر می‌کند. برخی از مالکان نفت‌کش‌ها تا زمانی که شفافیت بیشتری در مورد تحریم‌ها و جنگ به وجود نیاید، از خرید نفت خام روسیه اجتناب می‌کنند. خطوط لوله گاز اصلی از اوکراین عبور می‌کند و ممکن است طی جنگ مورد اصابت و خسارت قرار گیرد. حتی اختلال محدود در عرضه می‌تواند شوک به قیمت حامل‌های انرژی را بدتر کند

با تورم ۹ درصدی ماه مارس و تورم ۶ درصدی تا پایان سال تبعات خود را نشان دهد. در عین حال، آشفته‌گی مالی بیشتر و اقتصاد ضعیف‌تر به دلیل رکود اقتصادی اروپا، فدرال رزرو را دچار تضادهایی در عملکرد خواهد کرد.

قطع گاز در واکنش به قطع دسترسی به سوئیت

یکی از بدترین سناریوهای ممکن، می‌تواند قطع گاز از جانب روسیه باشد. در صورتی که روسیه بخواهد لاج‌بازانه در مقابل تحریم‌های حداکثری از سوی ایالات متحده و اروپا-مانند ممنوعیت دسترسی به سیستم پرداخت‌های بین‌المللی سوئیت-واکنش نشان دهد، ممکن است با قطع جریان گاز به اروپا در مقابل این حرکت مقابله به مثل کند. البته این یک نتیجه دور از ذهن است؛ مقامات اتحادیه اروپا حتی در سال گذشته زمانی که شبیه‌سازی ۱۹ سناریو را برای آزمایش امنیت انرژی اتحادیه اجرا کردند، آن را در نظر نگرفتند. با این حال، بانک مرکزی اروپا تخمین می‌زند که شوک سهمیه‌بندی گاز ۱۰ درصدی می‌تواند تولید ناخالص داخلی منطقه یورو را ۰,۷ درصد کاهش دهد و موجب بحران انرژی بی‌سابقه‌ای شود. این می‌تواند به معنای رکود و عدم افزایش نرخ بهره بانک مرکزی اروپا در آینده نزدیک باشد. برای ایالات متحده، شوک رشد نیز قابل توجه خواهد بود و تمرکز فدرال رزرو به حفظ رشد تغییر خواهد کرد. اما اگر قیمت‌های بالاتر منجر به تثبیت انتظارات تورمی در میان مصرف‌کنندگان و کسب‌وکارها شود، بدترین سناریو برای

سیاست‌های پولی ایجاد می‌شود؛ نیاز به سیاست‌های انقباضی تهاجمی حتی در کشورهای با اقتصاد ضعیف.

جمع‌بندی

سناریوهای فوق البته احتمالات را کامل نمی‌کنند. این پیش‌بینی‌ها روی بزرگ‌ترین اقتصادهای پیشرفته جهان متمرکز شده‌اند، اما کشورها در همه جای دنیا تأثیر افزایش قیمت کالاها را احساس خواهند کرد، که شامل مواد غذایی اصلی مانند گندم و انرژی می‌شود. همچنین برخی کشورها مانند عربستان سعودی و سایر صادرکنندگان نفت خلیج فارس ممکن است از این منازعات سود ببرند و مشتریان زیادی برای نفت خود پیدا کنند.

اما برای اکثر بازارهای نوظهور، که در حال حاضر با ریکآوری تدریجی پساکرونا دست‌وپنجه نرم می‌کنند، مواجهه با قیمت‌های بالاتر انرژی و خروج سرمایه می‌تواند ضربه بزرگی به آن‌ها وارد کند و خطر بحران‌های بدهی پس از کرونا را تشدید کند. همچنین احتمال بروز خطراتی مانند حملات سایبری از سوی روسیه وجود دارد که به‌سختی می‌توان اکنون تبعات آن را پیش‌بینی کرد. اما چیزی که واضح است، این است که در میان اقتصادهای بزرگ دنیا، روسیه بیشترین ضربه را از شروع این تنش‌ها خواهد خورد. بهای سیاست خارجی توسعه‌طلبانه رئیس‌جمهور این کشور- ولادیمیر پوتین- به احتمال زیاد اقتصاد داخلی متزلزل و آبرفته خواهد بود.





در این بخش می‌خوانید

مفهوم رقابت سازمانی و خوب و بد آن
««« شمشیر دولبه کارزار رقابتی

چگونگی مدیریت زمان در جلسات کاری
««« قاتل زمان را بشناس!

رشد کسب‌وکارهای خانگی و تأثیر آن بر اقتصاد
««« به خانه برمی‌گردیم...

درباره متدهای بازاریابی جدید
««« فروش به سبک حرفه‌ای‌ها

درس‌های کسب‌وکار از دنیل اک، مدیرعامل اسپاتیفای
««« تمرکز بر سنگ‌های بزرگ

مدیریت و کسب‌وکار



مفهوم رقابت سازمانی و بد آن شمشیر دولبه کارزار رقابتی

کارمندان خود این رقابت را مطرح کند که اگر کسی بتواند فروش خود را ۵۰ دلار در ساعت در طول یک هفته افزایش دهد، به آن‌ها پاداش نقدی می‌دهد. مثال دیگر، مسابقات تزیین میز کار است که درست است به یک هدف تجاری مرتبط نیست، اما با اجازه دادن به کارمندان برای ابراز خلاقیت خود، می‌تواند روحیه نوآوری و رفاقت را میان اعضای تیم تقویت کند.

• رقابت تیمی

رهبران اغلب رقابت تیمی را بین گروه‌هایی از افراد در یک بخش یا شرکت سازمان‌دهی می‌کنند. آن‌ها می‌توانند مسابقاتی به شکل ساختاریافته طراحی کنند که موجب تشویق و تقویت همکاری میان نیروها شود. به عنوان مثال، اگر یک سازمان غیرانتفاعی برای خرید لوازم جدید سرمایه جمع‌آوری می‌کند، تقسیم کارمندان به دو تیم برای این که دریابد چه کسی می‌تواند بیشترین سرمایه را جمع‌آوری کند، راهی سازنده برای رقابتی است که در نهایت به نفع سازمان است. مثال دیگر، تقسیم کارمندان به تیم‌ها و ارائه مشوق‌های مادی و معنوی برای تیمی است که ابتدا به هدف می‌رسد، یا برای تیمی که بهترین بازخورد مشتری را دریافت می‌کند.

• رقابت گروهی و شرکتی

رقابت در سطح واحدها و تیم‌ها شامل چندین بخش است. این رقابت می‌تواند به شکل یک مسابقه فروش سه‌ماهه طراحی شود تا مدیر دریابد کدام بخش شرکت می‌تواند بیشترین درآمد را در طول سه ماه ایجاد کند.

آمارها چه چیزی می‌گویند؟

نویسندگان کتاب «Top Dog» طبق آمار می‌گویند ۲۵ درصد از کارمندان از رقابت خسته شده و از تیم جدا می‌شوند، ۲۵ درصد تحت تأثیر آن قرار نمی‌گیرند و ۵۰ درصد نیز از آن سود می‌برند. این کتاب اشاره می‌کند که شکاف جنسیتی نیز در این آمار وجود دارد. مردان بیش از حد به توانایی‌های خود اعتماد

اگر به دنبال راه‌هایی برای افزایش مشارکت، بهره‌وری و همکاری فزاینده میان کارمندان خود هستید، یک رویکرد رقابتی خلاقانه راه‌حلی مناسب برای شماست. زمانی که رقابت در محل کار به طور سازنده پیاده شود، می‌تواند موجب تشویق کار تیمی و تقویت وفاداری کارمندان به سازمان شود. در این مقاله به مزایای رقابت‌پذیری در محیط کار می‌پردازیم و نکاتی را برای اجرای آن در محیط کار ارائه می‌دهیم.

رقابت در محیط کار چیست؟

رقابت برای کارمندان معنا و مفهوم متفاوتی دارد، برخی افراد استدلال می‌کنند که رقابت عاملی است که افراد را به سمت بهترین خود بودن در محل کار سوق می‌دهد. برای آن‌ها محل کار به مثابه یک کارزار رقابتی است؛ جایی که همه با دیگران رقابت می‌کنند؛ چیزی شبیه به محیط فروش در فیلم «گلن گری گلن راس». همه آن‌ها در ذهنشان می‌خواهند در صدر جدول توانمندی‌ها باشند و این به‌تنهایی موجب ایجاد انگیزه در افراد می‌شود. مدیران نیز دوست دارند این رقابت بی‌پایان را بین کارمندان و میان واحدهای مختلف ایجاد کنند.

انواع رقابت سازمانی

انواع مختلفی از رقابت سازمانی وجود دارد که رهبران می‌توانند در محل کار خود آن را اجرا کنند؛ از رقابت فردی گرفته تا رقابت‌های سراسری میان تمام نیروهای شرکت. هدف رقابت‌ها می‌تواند اهداف خاص مرتبط با کسب‌وکار یا تقویت روحیه کارمندان باشد. چند نوع از رقابت را در ادامه می‌بینید.

• رقابت فردی

رقابت‌های انفرادی معمولاً روی نقاط قوت کلیدی هر کارمند تمرکز می‌کنند. به عنوان مثال، یکی از همکاران فروش به طور مداوم ۱۰۰ دلار کالا در ساعت بفروشد، مدیریت ممکن است بین

• مدیریت

نجواناجی

دارند و از رقابت استقبال می‌کنند. زنان ریسک‌گریزتر هستند و از آن اجتناب می‌کنند.

به همین دلیل است که چشم‌انداز رقابتی باید مطابق با افراد تحت تأثیر تنظیم شود. رقابت تیمی می‌تواند به برخی انگیزه دهد، اما برای برخی دیگر، بهترین راه می‌تواند گفت‌وگوی متقابل با آن‌ها در مورد عملکردشان باشد؛ گفت‌وگویی که آن‌ها را به طور غیرمستقیم تشویق به رقابت در تیم با یک هدف واحد می‌کند.

ریسک‌های رقابت مخرب

حقیقت این است که ایجاد رقابت سازمانی اگر به شکلی درست اجرا نشود و تنها محرک برای تشویق کارمندان به ارتقا باشد، ممکن است با ریسک‌هایی همراه باشد. رقابت آشکار برای بسیاری از کارمندان ممکن است دل‌سردکننده باشد، به‌خصوص برای کارکنان جدید یا کمتر آموزش‌دیده. آن‌ها احساس می‌کنند که فرصت عادلانه‌ای برای حضور آن‌ها در تیم و اثبات توانایی‌هایشان وجود ندارد. هم‌چنین استرس دائمی و احساس کم بودن طرف برای تیم نیز در طولانی‌مدت مخرب است.

رقابت ممکن است یک انتظار غیرمنطقی ایجاد کند. تصور کنید در یک کلاس ۲۰ دانش‌آموز هستید. آرزوی داشتن نمرات خوب می‌تواند معقول باشد. اما تصور کنید در یک مرکز فروش با ۱۰۰ فروشنده کار می‌کنید. آیا رسیدن به ۱۰ نفر اول دل‌سردکننده به نظر نمی‌رسد؟ در مورد یک مرکز تماس با ۱۰۰۰ کارمند چطور؟ آیا کارفرمایان حاضرند ریسک این عدم مشارکت را بپذیرند؟ پاسخ واقعی به این سؤال در روان‌شناسی رفتاری نهفته است. تحقیقات به ما می‌گویند که افراد با عوامل بیرونی (رقابت، پاداش‌های نقدی) انگیزه کمتری دارند و با عوامل درونی بیشتر برانگیخته می‌شوند. علاوه بر این، عوامل بیرونی ممکن است در کوتاه‌مدت یک جهش ناگهانی در عملکرد ایجاد کنند، اما عوامل درونی احتمال بیشتری برای ایجاد یک تغییر رفتاری طولانی‌مدت دارند.

دانیل پینک، نویسنده یک کتاب انگیزشی به نام «Drive – The Surprising Truth about What Motivates Us» تحقیقاتی را به اشتراک می‌گذارد که نشان می‌دهد انگیزه‌های بیرونی، مانند رقابت و پاداش‌های نقدی دوام ندارد. فقط انگیزه درونی - انگیزه برای کار درست و انجام درست کار، چیزی است که واقعاً عملکرد اعضای تیم را هدایت می‌کند. تحقیقات اخیر از سوی Dan Ariely و دیگران نشان می‌دهد که حتی پاداش‌های کوچک برای رقابت - مانند پیتزا برای بهترین کارمند - در درازمدت می‌تواند به عملکرد کل گروه آسیب برساند. این تحقیق نشان می‌دهد که رقابت برای یک جایزه می‌تواند در هفته اول یک جهش کوچک در عملکرد ایجاد کند، اما هفته بعد این عملکرد کاهش می‌یابد، یا حتی بدتر می‌شود. در این صورت، رقابت در مدت زمان نسبتاً کوتاهی نتیجه معکوس می‌دهد.

چه زمانی رقابت می‌تواند مخرب باشد؟

رقابت و هرگونه گفت‌وگو در مورد بهبود عملکرد کارکنان باید در فضایی از اعتماد اتفاق بیفتد. داشتن رقابت باعث ایجاد حس ترس در محل کار شما می‌شود و به جای تقویت همکاری و حل مشکلات مشترک، احساس نیاز به صدمه زدن به یکدیگر را ایجاد می‌کند.

بنابراین از معیارهای رقابت عاقلانه استفاده کنید. مطمئن شوید که چیزهای درست هدف قرار می‌گیرند، نه رقابت غیرضروری در مورد وظایف غیرمهم که جو سازمان را مسموم می‌کند. به‌ویژه

وقتی نسل هزاره در محل کار شما وجود دارد، به این فکر کنید که آن‌ها برای فرهنگ و معنابخشی این‌جا هستند، نه رقابت دائمی. افراد را می‌توان به رقابت «ذاتی» - با خودشان - سوق داد. یکی از راه‌ها این است که برای خود اهدافی تعیین کنند، یا عملکردشان را با عملکرد «معیار» فردی در سطح خود مقایسه کنند.

نکاتی برای رقابت در محل کار

این‌که ساختار و اجرای رقابت در محل کار به گونه‌ای دوستانه و مثبت باشد و بهترین ویژگی‌ها را در افراد نشان دهد، بسیار مهم است. در این‌جا چند فاکتور برای ایجاد رقابت در محل کار وجود دارد:

تعیین اهداف واقع‌بینانه

تعیین اهداف واقع‌بینانه و دست‌یافتنی بسیار مهم است. اهدافی که خیلی غیرواقع‌بینانه هستند، ممکن است کارمندان را ناامید کنند و اهدافی که خیلی سطح پایین تعیین شده‌اند، ممکن است کارمندان را تشویق به ارتقای عملکردشان نکنند. یک هدف واقع‌بینانه باید تیم یا شرکت شما را به سمت موفقیت سوق دهد، اما شانس موفقیت هم باید زیاد باشد.

تعریف واضح پارامترهای رقابت

رقابت انفرادی، تیمی یا... باید جذاب و قابل سنجش باشد، به این معنی که همه باید اهداف و مقاصد را درک کنند. در طول فرایند مطمئن شوید که کارمندان به رقابت علاقه‌مندند و انجام این کار فرصتی برای ارائه بازخورد تشویق‌کننده به آن‌ها فراهم می‌کند.

چهارچوب‌بندی رقابت حول اهداف یا منافع مشترک باشد

یک راه کار سازنده برای ساختار دادن به رقابت، اتصال جو رقابتی به منافع جمعی تیم یا شرکت است. بیان شفاف این‌که چگونه رقابت موجب سود کارمندان و شرکت می‌شود، به احتمال زیاد نتایج مطلوب ایجاد می‌کند و منجر به عملکرد بهتر می‌شود.

ایجاد رقابت‌های کوتاه‌مدت

ایجاد رقابت‌های کوتاه‌مدت با چهارچوب‌های زمانی مشخص می‌تواند به حفظ روحیه رقابتی کمک کند. این امر می‌تواند بهره‌وری را افزایش دهد. چهارچوب زمانی مناسب به میزان رقابت و اهداف بستگی دارد. رقابت‌های طولانی‌مدت یا رقابت دائمی و تکراری به طور بالقوه می‌تواند منجر به فرسودگی شغلی در بین کارکنان شود. اگر یک رقابت طولانی‌مدت تنظیم می‌کنید، اطمینان حاصل کنید که مشوق‌ها متناسب با میزان کاری باشد که کارکنان شما در طول رقابت انجام می‌دهند.

ارائه جوایز یا مشوق‌های ارزشمند

اعطای جوایز ارزشمند به کارمندان، مشارکت در رقابت را تشویق می‌کند. نمونه‌هایی از این مشوق‌ها می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- جوایز نقدی
- کارت هدیه
- روزهای تعطیل اضافی یا مرخصی
- ناهار انفرادی یا تیمی رایگان
- زمان شروع به کار دیرتر یا زمان پایان کار زودتر از دیگران
- بلیت فیلم یا کنسرت

شما هم اگر کسب‌وکاری دارید، می‌توانید با توجه به آموزه‌های بالا، رقابت سازنده را برای افزایش بهره‌وری تیم خود در سازمان پیاده کنید. نظر شما در مورد رقابت سازمانی و مزایای آن چیست؟

رهبران اغلب رقابت تیمی را بین گروه‌هایی از افراد در یک بخش یا شرکت سازمان‌دهی می‌کنند. آن‌ها می‌توانند مسابقاتی به شکل ساختار یافته طراحی کنند که موجب تشویق و تقویت همکاری میان نیروها شود. به عنوان مثال، اگر یک سازمان غیرانتفاعی برای خرید لوازم جدید سرمایه جمع‌آوری می‌کند، تقسیم کارمندان به دو تیم برای این‌که در یابند چه کسی می‌تواند بیشترین سرمایه را جمع‌آوری کند، راهی سازنده برای رقابتی است که در نهایت به نفع سازمان است



چگونگی مدیریت زمان در جلسات کاری

قاتل زمان را بشناس!

ارشد معمولاً ۲۳ ساعت در هفته را در جلسات می گذرانند. این که افراد به صورت کلی باید چگونه مدیریت زمان داشته باشند و این مهم در جلسات کاری نیز چگونه باید باشد تا از این طریق بیشترین بازدهی را برای خود و سازمان به همراه داشته باشند، بهانه‌ای شد تا در این مطلب به این موضوع بپردازیم.

چه چیزی در مدیریت زمان بیشترین اهمیت را دارد؟

برای این که بفهمیم چگونه از اتلاف وقت جلوگیری کنیم و از روز بیشترین بهره را ببریم، باید در ابتدا اولویت‌ها را مشخص کنیم. نوشتن همه موارد و اولویت‌ها یک راه حل ساده و یک نقطه شروع مهم است. با این حال، تنها یک سیستم مناسب و ممیزی‌های منظم زمان، مهارت‌های مدیریت زمان شما را به سطح دیگری می‌رساند. بیابید ببینیم چند نفر این کار را انجام می‌دهند. مطالعات انجام شده در این زمینه نشان می‌دهد که تنها ۱۸ درصد از مردم یک سیستم مدیریت زمان دارند. طبق آخرین تحقیقات سال ۲۰۲۱، ۸۲ درصد از مردم از هیچ سیستم مدیریت زمان استفاده نمی‌کنند!

اگرچه گسترش بیماری کرونا در دنیا سراسر در دسر و معضلات خاص خود را به همراه داشت، ولی یک مزیت بسیار کوچک اما کاربردی داشت؛ آن هم برچیده شدن جلسات تکراری و بیهوده در سازمان‌های تجاری است. به این معنا که تا قبل از بیماری کرونا، کارمندان و به‌ویژه مدیران سازمان‌های تجاری بخش عمده‌ای از زمان کاری خود را در جلسات تکراری و بی‌ثمری تلف می‌کردند که هیچ نوع بازدهی برای سازمان‌های تجاری نداشت. اما به واسطه حفظ پروتکل‌های بهداشتی ناشی از بیماری کرونا بخش عمده‌ای از این جلسات حذف شد و اگرچه به صورت آن‌لاین برخی از این جلسات هنوز هم ادامه دارد، اما مشاهدات میدانی می‌تواند حاکی از این موضوع باشد که افرادی که از جلسات طولانی و تکراری عاجز بوده‌اند، در حال حاضر وضعیت بهتری دارند. چون زمان کمتری را به حضور در جلسات کاری اختصاص می‌دهند. مطالعات انجام شده در این زمینه نیز نشان می‌دهند که مدت زمان تکان‌دهنده‌ای برای سازمان‌ها تلف می‌شود. به این صورت که مدیران

مدیریت

امیر کاکایی

ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که به دلیل پیچیدگی و اولویت‌بندی وظایف، تهیه یک لیست ساده برای انجام کارها، سیستم مناسبی نیست. با این حال، ۳۳ درصد افراد برای مدیریت کار خود به چنین لیست کارهای ساده‌ای تکیه می‌کنند. علاوه بر این، ۲۵ درصد افراد ابتدا با آن مواردی که مهم‌تر به نظر می‌رسند، فعالیت‌های خود را شروع می‌کنند. به نظر می‌رسد هنگامی که این اولویت‌بندی به‌درستی انجام نشود و با توجه به حضور افراد در جلسات مختلف، در برخی از موارد دیده می‌شود که افراد تمامی زمان کاری خود را در جلسات به سر می‌برند. پس با این توضیحات، هر یک از افراد در سازمان‌های تجاری باید لیست کارهای خود را در ابتدا مکتوب و سپس اولویت‌بندی کنند و سپس در صورت نیاز در جلسات مرتب با این موضوعات حضور پیدا کنند. البته در برخی از موارد دیده می‌شود که اولویت برخی از موضوعها از سمت مدیران ارشد و مدیر مستقیم افراد با اولویت خود فرد تفاوت دارد. در چنین شرایطی باید اولویت مدیران ارشد در دستور کار قرار گیرد، اما اگر خود این مدیران نیز درگیر این سیکل بهبوده برگزاری جلسات و اتلاف زمان هستند، در قالب پیشنهاد راه‌حل‌های جایگزین به این مدیران ارائه شود.

ممیزی زمان

مطالعات انجام‌شده در این زمینه نشان می‌دهند که فقط ۲۰ درصد از افراد از ممیزی زمان استفاده می‌کنند؛ به بیان ساده، ممیزی زمان به فرایند ردیابی کارهایی که در یک دوره زمانی خاص انجام داده‌اید، اشاره دارد. این اولین قدم در توسعه مهارت‌های مدیریت زمان است. زمانی که بتوانید تشخیص دهید چقدر طول می‌کشد تا یک کار را انجام دهید، درک سرعت و برنامه‌ریزی از قبل برایتان آسان‌تر خواهد بود. با این حال، آمارها نشان می‌دهد که ۴۹ درصد از افراد هرگز ممیزی زمان انجام ندهاند. همچنین ۳۱ درصد دیگر گفتند که گاه و تنها ۲۰ درصد گفتند که به طور منظم این کار را انجام می‌دهند. ممیزی زمان از این جهت می‌تواند در مدیریت زمان در جلسات حائز اهمیت باشد که افراد می‌توانند پیش‌بینی کنند که هر یک از جلسات کاری چقدر برای آن‌ها زمان‌بر خواهد بود و همچنین نسبت به این موضوع برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهند. با توجه به این که ۴۳ درصد از کارکنان به صورت روزانه استرس دارند، می‌توان به این موضوع اشاره کرد که استرس یکی از رایج‌ترین پیامدهای مدیریت ضعیف زمان است. با نزدیک شدن به مهلت، سطح اضطراب افزایش می‌یابد، به‌خصوص برای کسانی که برنامه دقیقی ندارند.

در جلسات چه باید کرد؟

• آیا واقعاً نیاز به برگزاری جلسه است؟

اولین موضوع در این رابطه این است که آیا واقعاً نیاز به برگزاری جلسه است یا خیر؟ در بسیاری از مواقع با چند تماس تلفنی کوتاه یا ارسال ایمیل و انجام هماهنگی‌های لازم می‌توان فعالیت مورد نظر را مدیریت کرد و واقعاً نیاز به برگزاری جلسه در برخی از موارد وجود ندارد. پس در گام اول اگر واقعاً نیاز به برگزاری جلسه نیست، اصراری بر برگزاری آن نداشته باشید.

• برگزاری جلسات به صورت آن‌لاین

به صورت کلی برگزاری جلسات به صورت آن‌لاین بسیار می‌تواند در مدیریت زمان اثربخش باشد. چون زمان رفت‌وآمد برای هر یک از جلسات معمولاً منجر می‌شود به این که زمان زیادی را برای برگزاری یک جلسه در نظر گرفت. به همین دلیل در صورت امکان توصیه می‌شود بیشتر جلسات به صورت آن‌لاین برگزار شود.

• دستور جلسه زمان‌بندی‌شده

حال در صورتی که باید جلسه‌ای برگزار شود، باید در وهله اول دستور جلسه کاملاً شفاف همراه با زمان‌بندی تعیین شود، تا از این طریق مشخص شود جلسه چقدر زمان لازم دارد و در این جلسه مشخص به چه موضوعی پرداخته خواهد شد. پای‌بندی به زمان جلسه نیز از دیگر موارد حائز اهمیت است که باید مدنظر قرار گیرد.

• ارائه اطلاعات لازم قبل از برگزاری جلسه

در برخی از جلسات نیاز است که قبل از آن، قسمتی از اطلاعات لازم بین افراد انتقال پیدا کند، تا از این طریق هر یک از اعضای حاضر در جلسه بتوانند با آمادگی لازم و قبلی وارد جلسه شوند. در برخی از موارد دیده می‌شود که عدم ارائه این اطلاعات می‌تواند منجر به افزایش مدت زمان جلسه شود. چون افراد نسبت به موضوع غیرمطلع هستند و نیاز به ارائه توضیحات در جلسه برای این افراد لازم خواهد شد.

• استفاده از ابزارها

استفاده از برخی از ابزارها در جلسات بسیار حائز اهمیت است. مطالعات انجام‌شده در این زمینه نشان می‌دهد که ماتریس آیزنهاور یکی از تکنیک‌های موفق مدیریت زمان است. این که چگونه باید از این ماتریس استفاده کرد، از حوصله این مطلب خارج است، اما در اتخاذ تصمیمات بر اساس فوریت و اهمیت، این ماتریس می‌تواند بسیار مثر و واقع‌شود.

• پایان جلسه

در پایان هر یک از جلسات لازم است خلاصه‌ای از تصمیمات اتخاذشده همراه با شرح وظایف افراد نسبت به این تصمیم در قالب زمان‌بندی مشخص تعیین شود و خلاصه این جلسات که در قالب صورت جلسه خواهد بود، برای تمامی اعضای جلسه ارسال شود. در برخی از موارد عدم ارسال این مستندات منجر به برگزاری مجدد جلسه خواهد شد. مخصوصاً زمانی که بعد از اتخاذ تصمیمات، این موارد مشمول گذر زمان شوند.

۲۶ درصد از کارها خارج از ساعات اداری انجام می‌شود!

در پایان ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که عدم مدیریت زمان در محیط کار و به‌خصوص برای افرادی که درگیر جلسات با مدت زمان طولانی هستند، منجر می‌شود به این که افراد نتوانند وظایف خود را در بازه زمانی مشخص در سر کار و مابقی کار خود را در خانه یا ساعت غیرکاری انجام دهند. آوردن محل کار به خانه یا ماندن بعد از ساعت کاری مشکلی رایج است که سلامت روان فرد را تحت تأثیر قرار می‌دهد و عوارض بیشتری را در رابطه با اعضای خانواده، زندگی اجتماعی و... ایجاد می‌کند. تصور دنیایی که در آن میانگین حجم کاری آن‌قدر غیرواقعی باشد که بیش از یک‌چهارم آن باید خارج از ساعات کاری انجام شود، دشوار است.

مطالعات انجام‌شده در این زمینه نشان می‌دهد که تنها ۱۸ درصد از مردم یک سیستم مدیریت زمان دارند. طبق آخرین تحقیقات سال ۲۰۲۱، حدود ۸۲ درصد از مردم از هیچ سیستم مدیریت زمان استفاده نمی‌کنند! ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که به دلیل پیچیدگی و اولویت‌بندی وظایف، تهیه یک لیست ساده برای انجام کارها، سیستم مناسبی نیست. با این حال، ۳۳ درصد افراد برای مدیریت کار خود به چنین لیست کارهای ساده‌ای تکیه می‌کنند



رشد کسب‌وکارهای خانگی و تأثیر آن بر اقتصاد

به خانه برمی‌گردیم...

می‌تواند در منزل کار و شغل خود را به انجام برساند. در این نوع کسب‌وکار ارزش افزوده کالا و خدمات تولید شده نصب صاحب شغل می‌شود. با گسترش فضای مجازی فرصت‌های زیادی برای مشاغل خانگی ایجاد شده است، به طوری که ۲۰ درصد درآمد کشورهای در حال توسعه از مشاغل خانگی به دست می‌آید، که نمونه آن کشورهای چین و بنگلادش هستند. کسب‌وکار خانگی از نظر ایجاد شغل، نوآوری در عرضه محصول، یا خدمت موجب تنوع و دگرگونی زیادی در اجتماع و اقتصاد کشور می‌شود.

اهمیت مشاغل خانگی برای اقتصاد محلی

اهمیت کسب‌وکارهای کوچک برای جوامع محلی از نظر احساسی ریشه در خرید و فروش با دوستان و همسایگان دارد. اهمیت شرکت‌های کوچک در مناطق روستایی و شهرهای بزرگ و مزایای اقتصاد محلی نیز پوشیده نیست. در برخی شهرها و روستاها، کسب‌وکارهای خانگی تنها نوعی از مشاغل است که می‌تواند در عین خدمت به رشد جمعیت کاهش‌یافته، زنده بماند. در یک شهر بزرگ، کسب‌وکارهای کوچک اغلب متنوع‌تر هستند، یا در ارائه تجربیات منحصر به فرد یا شخصی‌سازی شده مشتری تخصص دارند. کسب‌وکارهای کوچک هم‌چنین فرصت‌های شغلی جدیدی را ارائه می‌دهند و به عنوان پایه‌های سازنده بزرگ‌ترین شرکت‌ها در کشورهای مختلف عمل می‌کنند. برای مثال، ایده بسیاری از برندهای فناوری بزرگ قبلاً به عنوان مشاغل خانگی در منزل یا حتی

این روزها بسیاری از کسانی که استعدادی در انجام کاری دارند، برای خود یک پیچ اینستاگرامی راه انداخته و شروع به آموزش یا فروش محصولات خانگی خود کرده‌اند. حتماً شما هم در میان دوستان و آشنایان خود افرادی را می‌شناسید که با ساخت دست‌سازهای چوبی تا درست کردن شمع و... درصدد کمک به اقتصاد خانواده خود هستند. اگر به موضوع کسب‌وکارهای خانگی و تأثیر آن بر اقتصادهای دنیا علاقه دارید، ادامه این مطلب را از دست ندهید.

مشاغل خانگی فرصتی برای درآمدزایی زنان

در کنار مردان، مشاغل خانگی فرصتی ایده‌آل برای زنان خانه‌دار فراهم کرده است. با حرکت جوامع به سوی دستاوردهای تمدن جدید و تبدیل کارگاه‌های خانگی و کوچک به کارخانه و جایگزینی ماشین به جای نیروی انسانی، اشتغال زنان به فعالیت‌های اقتصادی بیرون از خانه طی چند دهه اخیر افزایش یافته است. اما هنوز هم هستند بانوانی که کار داخل منزل را به دلیل مدیریت بهتر امور خانه و تربیت فرزندان ترجیح می‌دهند. بسیاری از آن‌ها با بافتنی‌بافی برای دوستان و آشنایان، یا آرایشگری و... سعی می‌کنند در هزینه‌های زندگی شریک باشند.

۲۰ درصد درآمد کشورهای در حال توسعه از مشاغل خانگی در این شیوه فرد شغل خود را به منزل می‌آورد و به جای این‌که هزینه‌های زیادی برای اجاره یا خرید ساختمان بدهد،

کسب‌وکار

بهار سلیمانی

رشد کسب‌وکارهای کوچک در آمریکا

یک کسب‌وکار کوچک (شرکت، شرکت، شرکت با مسئولیت محدود یا مالکیت) با ۵۰۰ کارمند یا کمتر تعریف می‌شود. طبق گزارش اداره کسب‌وکارهای کوچک ایالات متحده (SBA)، کسب‌وکارهای کوچک ۹۹٫۹ درصد از کل مشاغل ایالات متحده را تشکیل می‌دهند. کسب‌وکارهای کوچک در سال ۲۰۱۵، ۱٫۹ میلیون شغل ایجاد کردند و برخی از کوچک‌ترین شرکت‌ها- آن‌هایی که ۲۰ کارمند یا کمتر دارند- با افزایش ۱٫۱ میلیونی بیش از نیمی از موقعیت‌های شغلی را اضافه کردند. تا سال ۲۰۱۸، بیش از ۳۰٫۲ میلیون کسب‌وکار کوچک وجود داشت که در مجموع ۵۸٫۹ میلیون نیرو را در آمریکا استخدام کردند.

مزایای مشاغل خانگی

افرادی که در مشاغل خانگی کار می‌کنند، آزادی و استقلال عمل بیشتری دارند و ساعت کاری آن‌ها انعطاف‌پذیر است. بانوانی که لباس می‌دوزند، یا از طرق دیگر پول درمی‌آورند، می‌توانند تعادل و موازنه بیشتری بین امور کاری و زندگی خود ایجاد کنند و هر زمان که وقت داشتند، کار خود را تکمیل کنند. همچنین هزینه راه‌اندازی مشاغل خانگی اغلب پایین است. البته بعضی از این مشاغل خانگی خود می‌توانند در آینده‌ای نزدیک تبدیل به کسب‌وکار کوچک شوند. کما این‌که بسیاری از این مشاغل را اطراف خود می‌بینیم. تولیدی‌های لباس که اکنون به لطف سایت و فروش آنلاین توانسته‌اند نیروهای بیشتری استخدام کنند و اشتغال‌زایی کنند و حرکتی مفید در جهت رشد اقتصادی بردارند.

در این مشاغل نیروها معمولاً احساس راحتی بیشتری دارند و بالا رفتن بازدهی به علت مشارکت سایر اعضای خانواده و دوستان و آشنایان نیز وجود دارد. استفاده از کوچک‌ترین فرصت‌ها برای ادامه کار، عدم نیاز به اجاره مغازه و درنهایت کمتر شدن هزینه‌های اولیه برای آغاز کسب‌وکار و معافیت مالیاتی، معافیت از تغییرات کاربری و عوارض شهرداری را می‌توان از دیگر مزایای این نوع کسب‌وکار دانست. در ادامه در مورد سایر مزایا بیشتر می‌خوانید.

استخدام نیروهای محلی

کسب‌وکارهای کوچک با ایجاد رشد و نوآوری در جامعه‌ای که کسب‌وکار در آن ایجاد شده است، به اقتصادهای محلی کمک می‌کنند. کسب‌وکارهای خانگی کوچک همچنین با ایجاد فرصت‌های شغلی برای افرادی که ممکن است از سوی شرکت‌های بزرگ‌تر قابل استخدام نباشند، به رشد اقتصادی کمک می‌کنند. آن‌ها معمولاً تمایل به جذب استعدادهایی دارند که محصولات جدید اختراع می‌کنند، یا راه‌حل‌های جدیدی را برای ایده‌های موجود پیاده می‌کنند. کسب‌وکارهای بزرگ‌تر نیز اغلب از کسب‌وکارهای کوچک در همان جامعه محلی سود می‌برند، زیرا بسیاری از شرکت‌های بزرگ برای تکمیل کارکردهای مختلف تجاری از طریق برون‌سپاری به کسب‌وکارهای کوچک وابسته‌اند.

سازگاری با تغییر اقلیم

بسیاری از کسب‌وکارهای خانگی کوچک نیز توانایی واکنش سریع و انطباق سریع با شرایط متغیر اقتصادی را دارند. این به دلیل این واقعیت است که مشاغل کوچک اغلب بسیار مشتری‌مدارند و نیازهای جامعه را درک می‌کنند. بسیاری از مشتریان محلی در بحبوحه بحران اقتصادی به مشاغل کوچک مورد علاقه خود وفادار می‌مانند. این وفاداری به این معنی است که کسب‌وکارهای کوچک اغلب می‌توانند در زمان‌های سخت سرپا بمانند، که این موضوع در نوع خود می‌تواند اقتصاد محلی و کشور را بیشتر تقویت کند. همچنین کسب‌وکارهای کوچک درآمد کمتری نسبت به شرکت‌های بزرگ‌تر جمع‌آوری می‌کنند، به این معنی که ممکن است در مواقع بحران اقتصادی ضرر کمتری داشته باشند.

کمک به دولت محلی با مالیات

هنگامی که مصرف‌کنندگان از مشاغل کوچک محلی حمایت می‌کنند، اساساً پول را به جامعه محلی خود پس می‌دهند. یک کسب‌وکار محلی پررونق سطوح بالایی از درآمد ایجاد می‌کند، به این معنی که کسب‌وکار مالیات‌های بیشتری از جمله مالیات بر دارایی محلی را پرداخت خواهد کرد. این پول سپس برای پلیس محلی و ادارات آتش‌نشانی و همچنین مدارس استفاده می‌شود. یک کسب‌وکار خانگی پررونق همچنین می‌تواند ارزش املاک را در سراسر یک جامعه بهبود بخشد، درحالی‌که درآمد هر صاحب‌خانه را بهبود می‌بخشد و در عین حال مالیات بر دارایی بیشتری را برای دولت‌های محلی ایجاد می‌کند. تأثیر کسب‌وکارهای کوچک بر رشد اقتصاد محلی نیز به شکل جمع‌آوری مالیات بر فروش است. کسب‌وکارهای محلی بر اساس موقعیت مکانی خود مالیات فروش دریافت می‌کنند و می‌توانند ستون فقرات مناطق مالیاتی ویژه متمرکز بر پروژه‌های منحصربه‌فرد مانند پروژه‌های روشنایی و پیاده‌رو برای بهبود مناطق خرید تاریخی و جذب مشتریان بیشتر باشند.

رشد یک کسب‌وکار کوچک و تبدیل به یک شرکت

کسب‌وکارهای کوچک همیشه کوچک نمی‌مانند. شرکت‌های بزرگ، مانند نایک و بن و جری، به عنوان کسب‌وکارهای کوچک شروع به کار کردند و رشد کردند تا به بازیگران اصلی در بازار ملی و بین‌المللی تبدیل شدند. بسیاری از رهبران صنعت کامپیوتر به عنوان «سرمه‌بندی‌کننده» شروع به کار کردند و روی ماشین‌های مونتاژ شده دستی در گاراژ خود کار می‌کردند.

مایکروسافت و آمازون نمونه‌های بارز این هستند که چگونه ایده کسب‌وکار کوچک می‌تواند جهان را تغییر دهد. مشاغل خانگی کوچکی که به کسب‌وکارهای بزرگ تبدیل می‌شوند، اغلب در جامعه‌ای که کسب‌وکار برای اولین بار در آن تأسیس شده است، باقی می‌مانند. داشتن یک شرکت بزرگ که دفتر مرکزی آن در یک اجتماع قرار دارد، می‌تواند به ایجاد اشتغال و تحریک اقتصاد محلی کمک کند و بازاری را ایجاد کند که به نفع توسعه مشاغل کوچک اضافی باشد.

بسیاری از کسب‌وکارهای خانگی کوچک توانایی واکنش سریع و انطباق سریع با شرایط متغیر اقتصادی را دارند. این به دلیل این واقعیت است که مشاغل کوچک اغلب بسیار مشتری‌مدارند و نیازهای جامعه را درک می‌کنند. بسیاری از مشتریان محلی در بحبوحه بحران اقتصادی به مشاغل کوچک مورد علاقه خود وفادار می‌مانند. این وفاداری به این معنی است که کسب‌وکارهای کوچک اغلب می‌توانند در زمان‌های سخت سرپا بمانند، که این موضوع در نوع خود می‌تواند اقتصاد محلی و کشور را بیشتر تقویت کند.

درباره متدهای بازاریابی جدید

فروش به سبک حرفه‌ای‌ها

بازاریابی

مجتبی پیرزاد

کارشناس کارآفرینی و توسعه بازار
عضو هیئت علمی دانشگاه



مشتریانشان، حتی جزئی‌ترین آن‌ها، ارزش قائل باشند. یک فروشنده حرفه‌ای می‌داند که باید در مقام حمایت از مشتری ظاهر شود تا خریدار بتواند به او اعتماد کند و به چشم یک مزاحم به او نگاه نکند. بنابراین برای این که یک فروشنده حرفه‌ای باشید، هرگز سعی نکنید یک محصول را به مشتری خود بقبولانید، بلکه سعی کنید نیاز او را بشناسید و متناسب با نیازش به او محصول پیشنهاد کنید.

جملات نقش تعیین‌کنندگی در برقراری ارتباط دارند. جملات شکیل و بامحتوا به کار ببرید و بدانید یک اشتباه کوچک خسارت بزرگی در پی دارد. برای تمامی مشتریانتان زمان کافی صرف کنید و آن‌ها را تا می‌توانید، پای میز مذاکره نگه دارید و مانند فروشندگان غیرحرفه‌ای مکالمه را به یک جلسه خلاصه نکنید، بلکه با آن‌ها، مخصوصاً اگر شرکت یا سازمانی باشند، قرار ملاقات حضوری بگذارید، که در غیر این صورت ممکن است مشتریان خود را به‌راحتی از دست بدهید.

برای کسب‌وکار خود حتماً فروشنده‌ای را انتخاب کنید که به تمامی قسمت‌های کار آگاهی داشته باشد و در هنگام سؤال و پاسخ‌های مکرر، اطلاعات و آگاهی کامل را در اختیار مشتریان بگذارد. یک فروشنده حرفه‌ای قادر است خریدار را برای خرید مجدد تشویق کند و از یک مشتری معمولی یک مشتری دائمی بسازد. او به‌راحتی می‌تواند سؤالاتی را که ممکن است مشتری در ذهن بگذراند، حدس بزند و با میل و رغبت در توضیحات خود آن‌ها را بگنجاند.

متدهای بازاریابی

فروشگاه یا وبسایت خود را روی کاغذهای کوچکی به صورت آگهی تبلیغ کنید و از دیگران بخواهید آن‌ها را ببینند و نظر خود را در مورد آن‌ها بگویند. کارت‌های ویزیت کوچک اما با

متدهای بازاریابی جدید در واقع همان متدهای قدیمی است که برطبق خواست، نیاز و فرهنگ جوامع تغییر کرده و به اصطلاح به‌روزرسانی شده است. در واقع این متدها همان تجربیاتی است که یک بازاریاب در حین بازاریابی به دست می‌آورد.

یک بازاریاب در هیچ مدرسه یا دانشگاهی نمی‌تواند این متدهای بازاریابی را به طور کامل بیاموزد و این خود فرد است که طی آزمون خطا و اشتباه درمی‌یابد بهترین نوع بازاریابی که با شغل و حرفه او مناسبت دارد، کدام است.

در متدهای بازاریابی جدید به فروش و فروشنده و اثربخشی فروشنده در فروش کالا اهمیت زیادی داده می‌شود. ما در این‌جا به بررسی چگونگی اثربخشی یک فروشنده حرفه‌ای در بالا بردن فروش کالای یک شرکت خواهیم پرداخت و متدهای جدیدی را برای بازاریابی پیش روی شما قرار خواهیم داد.

تفاوت‌های یک فروشنده حرفه‌ای با یک فروشنده غیرحرفه‌ای بین یک فروشنده حرفه‌ای و یک فروشنده غیرحرفه‌ای تفاوت زیادی وجود دارد. در هنگام فروش، یک فروشنده حرفه‌ای به نیاز شرکت یا شخص خریدار اهمیت زیادی می‌دهد و آن شرکت را قانع می‌کند که این محصول حتماً مورد نیاز سازمان اوست، که در این حالت هر دو سوی معامله سود می‌کنند. البته این امر احتیاج به کسب دانش شخصیت‌شناسی دارد. برخلاف یک فروشنده غیرحرفه‌ای که بدون در نظر گرفتن نیاز مشتری فقط به بیان ویژگی‌های محصول خود می‌پردازد.

از اشتباهات رایج فروشندگان غیرحرفه‌ای، این است که گمان می‌کنند زمانی را که صرف فروش یک محصول ارزان‌قیمت می‌کنند، باید کمتر از زمانی باشد که برای فروش یک محصول گران‌قیمت صرف می‌کنند، درحالی‌که باید بدانند برای تمامی



صداقت در فروش و دوری از هرگونه تقلب در کار، شما را در پیشبرد اهدافتان یاری می‌کند. انتخاب قیمت مناسب و متناسب با خدمتی که ارائه می‌کنید، شما را یک شرکت متعهد به اصول اخلاقی در میان مشتریانتان معرفی می‌کند و اگر زمانی اقدام به بالا بردن قیمت محصولات خود کردید، باید مشتری بالا رفتن کیفیت را در محصولات شما مشاهده کند، که این روش خود بهترین بازاریابی محسوب می‌شود

باقی بمانید.

• صداقت در فروش و دوری از هرگونه تقلب در کار، شما را در پیشبرد اهدافتان یاری می‌کند. انتخاب قیمت مناسب و متناسب با خدمتی که ارائه می‌کنید، شما را یک شرکت متعهد به اصول اخلاقی در میان مشتریانان معرفی می‌کند و اگر زمانی اقدام به بالا بردن قیمت محصولات خود کردید، باید مشتری بالا رفتن کیفیت را در محصولات شما مشاهده کند، که این روش خود بهترین بازاریابی محسوب می‌شود.

• توجه بیش از اندازه به رقیبانان شما را از رسیدگی به امور سازمانتان بازمی‌دارد. خوب است که هر از گاهی به فعالیت‌های رقیبانان نیم‌نگاهی بیندازید، اما این‌که تمام تمرکز خود را به آن معطوف کنید، کار اشتباهی است.

• مهم‌ترین پیشنهاد سفارش آن‌هایی هستند که برای بار دوم اقدام به این کار کرده‌اند، پس یک نظرسنجی جامع و کامل برای مشتریان خود تهیه کنید تا هم مشتریان خود را بهتر بشناسید و هم مشتریان برتر خود را مشخص کنید. پس می‌توانید به آن‌ها به خاطر سودآور بودنشان پاداش دهید.

کلام آخر

بدانید تمامی متدهای بازاریابی جدید بسیار مفیدند، اما اگر سازمان شما به‌خوبی از آن‌ها استفاده نکند و عملکرد خود را بالا نبرد، نمی‌تواند به مقصد نهایی خود، که به دست آوردن مشتری بیشتر است، برسد.

قدرت بالا مانند یک کارت دعوت عمل می‌کند که اگر آن را به هرکس بدهید، گویی از او دعوت کرده‌اید به فروشگاه شما برای خرید بیاید. هم‌چنین می‌توانید ابتکار عمل داشته باشید و حتی بخشی از آن را بین کارمندان خود تقسیم کنید تا آن‌ها نیز در این امر با شما مشارکت کنند و آن کارت‌های ویزیت را در هر کجا که می‌روند، استفاده کنند.

• انتخاب یک روش برای بازاریابی مسلماً کار بسیار اشتباهی است. روش‌های مختلف را استفاده کنید و از مشتریان خود بازخورد بگیرید و نظر آن‌ها را جویا شوید تا بتوانید روش مناسب تبلیغات برای کسب‌وکار خود را برگزینید.

• همیشه به مشتریان قدیمی خود پای‌بند باشید. با فرستادن پیام یا ایمیل یا کارت‌های تبریک از این‌که شما را انتخاب کرده‌اند، تشکر کنید و با دادن قول‌هایی چون تخفیف‌های ویژه آن‌ها را تشویق به خرید دوباره کنید.

• برای تبلیغات خود زمان و مکان خاص قائل نباشید. حتی در یک نامه و پست الکترونیکی ساده فرصت را غنیمت بدانید و دست از تبلیغات مجموعه خود برندارید. برای کاهش هزینه‌های تبلیغات خود می‌توانید به دنبال شرکتی بگردید که با کسب‌وکار شما هم‌سو باشد. پس در پرداخت هزینه‌ها مشارکتی عمل کنید تا هزینه‌های شما کاهش پیدا کند.

• با مشتریان خود طوری برخورد کنید که افراد احساس صمیمیت بیشتری با سازمان شما کنند و رابطه‌ای دوستانه با شما داشته باشند. خدمات اضافه و هرچند کوچک را به مشتریانان در کنار خدمات اصلی ارائه کنید تا در خاطر آن‌ها

بین یک فروشنده حرفه‌ای و یک فروشنده غیر حرفه‌ای تفاوت زیادی وجود دارد.

در هنگام فروش، یک فروشنده حرفه‌ای به نیاز شرکت یا شخص خریدار اهمیت زیادی می‌دهد و آن شرکت را قانع می‌کند که این محصول حتماً مورد نیاز سازمان اوست، که در این حالت هر دو سوی معامله سود می‌کنند. البته این امر احتیاج به کسب دانش شخصیت‌شناسی دارد.

برخلاف یک فروشنده غیر حرفه‌ای که بدون در نظر گرفتن نیاز مشتری فقط به بیان ویژگی‌های محصول خود می‌پردازد



پیامدهای منفی مشاوره نادرست به برندها

شناخت شخصیت و رفتارهای مرتبط گروه مخاطبان هدف یا همان مشتریان بالقوه یا بالفعل هستند. رسیدن به این شناخت نیازمند تحقیق یا استناد به داده‌هایی است که کسب‌وکار از فرایند فروش کالا یا خدمات خود به دست می‌آورد، یا فرصت به دست آوردن آن را دارد. در نهایت مهم است تا با رسیدن به پاسخ‌هایی صحیح به سؤالاتی همچون مشخصات فردی مشتریان، محل زندگی آن‌ها، تحصیلاتشان و این‌که با چه کسانی زندگی می‌کنند، لیستی از شخصیت مشتریان (Customer Persona) تهیه شود تا بتوانیم آن‌ها را در گروه‌های شبیه به هم طبقه‌بندی کنیم تا بدانیم برای ارتباط با مخاطبان با چه افراد و افکاری سروکار داریم. چنانچه این طبقه‌بندی را ایجاد کرده باشیم، حال می‌توانیم برای رسیدن به هدف یا اهداف بازاریابی خود و ارتباط گرفتن با مخاطبان و مشتریان، یک مدل ساده را به شکل قیف در نظر بگیریم. این قیف بازاریابی (Marketing Funnel) چهار طبقه یا سطح دارد. اولین سطح که عموماً سطح وسیعی است و مخاطبان بیشتری را درگیر خود می‌کند، سطح آگاهی (Awareness) است. در این سطح عموماً به مخاطبان در خصوص محصول یا خدمات، آگاهی و اطلاع داده می‌شود. سطح بعدی سطح توجه و بررسی (Consideration) است. در این سطح مخاطبانی که از محصول یا خدمت آگاهی پیدا کردند، حال با اطلاعات تکمیلی روبه‌رو می‌شوند تا بتوانند در خصوص آن بررسی بیشتری انجام دهند. سطح بعدی تبدیل (Conversion) است. در این بخش مخاطب تصمیم خود را در جهت واکنش به محصول یا خدمت می‌گیرد و فرایند خرید اتفاق می‌افتد. در سطح آخر، وفاداری (Loyalty) شکل می‌گیرد. در این سطح مشتریان پس از یک بار خرید از کالا یا خدمت، با برنامه‌های صحیح کسب‌وکار برای آن‌ها، نسبت به محصول یا برند وفادار می‌شوند و در این سطح خریدهای مکرر بعدی آن‌ها اتفاق می‌افتد و رفته رفته آن‌ها توصیه‌کننده برند به سایرین می‌شوند. همان‌طور که ملاحظه کردید، در هر سطح، مخاطب یا مخاطبان در شرایط خاص خود قرار دارند و نیاز است از ابزارها و پیام‌های درستی استفاده شود تا بیشترین بازخورد برای کسب‌وکار حاصل شود. بر همین اساس، کمپین‌های تبلیغاتی و استراتژی‌های ارتباطی تدوین می‌شوند. این‌که یک کسب‌وکار بداند تبلیغات خود را برای کدام سطح از قیف بازاریابی می‌خواهد طراحی کند، نیازمند شناخت و استفاده از تخصص کارشناسان و مشاوران است.

فرض کنید برندی برای معرفی محصول جدید خود به بازار، در اولین گام، تکیه و تأکید خود را بر برنامه‌های وفاداری بگذارد. مسلماً چنین رفتاری هزینه‌های برند را دوچندان خواهد کرد، زیرا زمان بیشتری برای آگاهی بخشی از محصول در ذهن مخاطبان باید صرف شود. اما اگر همین برند، تبلیغات خود را بر اساس معرفی ساده محصول و بیان ویژگی‌های آن کند، زمان کمتری نیاز دارد تا محصول خود را به مخاطبان هدف معرفی کند. پس کاملاً مشخص است که اشتباه در انتخاب استراتژی و راه‌کار می‌تواند به شکلی محسوس یا نامحسوس هزینه‌های کسب‌وکار را در تبلیغات افزایش دهد.

خوب و بد الگوبرداری

در سال‌های اخیر، الگوبرداری‌های زیادی از راه‌کارهای

اگر به عنوان مدیر یک کسب‌وکار یا واحد تخصصی، فکر می‌کنید تمامی ابعاد حوزه تخصصی خود را می‌توانید پوشش دهید و برای آن‌ها تصمیم‌های درست بگیرید، باید به‌صراحت بگوییم که قطعاً باید دوباره فکر کنید. امروزه با همگن شدن بیش از حد بازارها و افزایش رقابت در آن‌ها، هر مدیر نیازمند اخذ مشاوره در زمینه کاری خود است تا بتواند آن‌چه را رخ می‌دهد، حداقل از زوایای دید سایر متخصصان نیز بررسی کند.

حضور مشاوران در رده‌های مختلف یک کسب‌وکار موجب می‌شود مدیران بتوانند نقشه راه‌های بهتری برای پیشرفت خود ترسیم کنند و طی مسیر، تصمیم‌های دقیق‌تر و حساب‌شده‌تری را بگیرند. همان‌طور که حضور یک مشاور باتجربه می‌تواند توان تیم را در پیشبرد اهداف افزایش دهد، قطعاً مشاور بد نیز می‌تواند یک کسب‌وکار را دچار بحران کند و مدیران را به بی‌راهه‌هایی بکشاند که بازگشت از آن‌ها هزینه‌های سنگینی را برای کسب‌وکار به دنبال داشته باشد.

تولد واحدهای تخصصی

با توجه به نوظهور بودن برخی مفاهیم در کسب‌وکارهای کشور همچون برند و همچنین پیشرفت و دگرگونی فعالیت‌های تبلیغاتی، نیاز به به‌روزرسانی واحدهای برندینگ و تبلیغات در کسب‌وکارها و سازمان‌ها از اهمیت خاصی برخوردار شده است. در دهه‌های اخیر، تبلیغات کمتر بر اساس برنامه‌ریزی مدون و حساب‌شده و بیشتر بر اساس شناخت و سلیقه مدیران یا صاحبان رسانه شکل می‌گرفت. رفته‌رفته تبلیغات تک به تک در رسانه‌ها جای خود را به کمپین‌های تبلیغاتی با چندین رسانه داد و بعد از آن اهمیت تعیین اهداف و تعیین استراتژی برای رسیدن به آن اهداف، فصل تازه‌ای را در صنعت تبلیغات کشور ایجاد کرد. در همین مسیر مفهوم برند (Brand) نیز جای نام و نشان تجاری را ارتقا داد و محلی شد در ذهن مخاطبان و مشتریان برای به تصویر کشیدن هویت و شخصیت یک کسب‌وکار. از این‌رو حضور نیروهای متخصص‌تر، تحصیل کرده و کارشناس در این حوزه‌ها بیش از پیش رونق گرفت. در این میان برخی از کسب‌وکارها به فکر راه‌اندازی واحدهای تخصصی در مجموعه خود افتادند و برخی دیگر نیز خدماتی در این خصوص را از شرکت‌های واسط گرفتند. اما رونق گرفتن این حوزه نیز منجر شد به این‌که مدیران همواره نیازمند اخذ مشاوره‌های دقیق برای انتخاب بهترین راه‌کارها باشند.

به شکلی ساده، مختصر و مفید، کسب‌وکارها عموماً دو هدف اصلی را دنبال می‌کنند. اول اهداف کسب‌وکار (Business Goals) و دوم اهداف بازاریابی (Marketing Goals). هر دو مجموعه اهداف عمدتاً بر اساس رشد و توسعه کسب‌وکار تعریف می‌شوند. اهداف کسب‌وکار عموماً کلان‌تر، بلندمدت‌تر و زیرساختی‌تر هستند و اهداف بازاریابی عموماً جزئی‌تر، کوتاه‌مدت‌تر و مرتبط به محصول یا خدمات‌اند. برای رسیدن به این اهداف، مجموعه روش‌ها، ابزارها و گام‌هایی با بینش و آگاهی از وضعیت پیرامون هر کسب‌وکار برنامه‌ریزی و تدوین می‌شود که به آن استراتژی (Strategy) یا راهبرد می‌گویند.

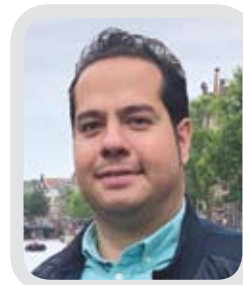
ضرورت شناخت مشتری

برای رسیدن به اهداف بازاریابی، یکی از مهم‌ترین اقدام‌ها،

پی‌نارپست

حامد ناصری

فعال حوزه بازاریابی و تبلیغات



در دهه‌های اخیر، تبلیغات کمتر بر اساس برنامه‌ریزی مدون و حساب‌شده و بیشتر بر اساس شناخت و سلیقه مدیران یا صاحبان رسانه شکل می‌گرفت. رفته‌رفته تبلیغات تک به تک در رسانه‌ها جای خود را به کمپین‌های تبلیغاتی با چندین رسانه داد و بعد از آن اهمیت تعیین اهداف و تعیین استراتژی برای رسیدن به آن اهداف، فصل تازه‌ای را در صنعت تبلیغات کشور ایجاد کرد



را انتخاب کرده که چالش‌های اخلاقی زیادی با افکار عمومی داشته و صرفاً به واسطه همان چالش‌ها دنبال‌کنندگانی را به خود اختصاص داده است و چون این فرد بدون هیچ‌گونه مدرک معتبری و صرفاً به خاطر وضعیت ظاهری خود، در صنعت مواد غذایی خود را امتحان‌کننده مواد غذایی و رستوران‌ها می‌داند، تصمیم گرفته تا معده او را بیمه کند! خب همان‌طور که پیش‌تر به آن اشاره کردیم، یک الگو به شکلی ناهم‌خوان با افکار عمومی بومی‌سازی شده است و بدون در نظر گرفتن ارتباطش با سطح بعدی قیف بازاریابی، صرفاً برای ایجاد سروصدا و جلب توجه (برای دسترسی به آگاهی بیشتر مخاطبان از برند و محصولش) اجرا شده است. نتیجه این است که افراد زیادی نسبت به نام برند آگاه شدند، اما واکنش آن‌ها برای رفتن به مرحله بعدی که سطح توجه و بررسی (Consideration) است، بسیار منفی است. حال آن‌که برچسب‌های زیادی نیز بر هویت این برند در محافل مختلف خورده که سال‌های زیادی همراه با هویت برند خواهد بود و پاک کردن آن‌ها قطعاً هزینه‌های زیادی برای برند خواهد داشت.

تمامی این مشکلات ناشی از تصمیم‌گیری اشتباه یا همان پیامدهای منفی مشاوره غلط است. باید در نظر داشته باشیم که اگر قرار است تصمیمی گرفته شود، باید مبنای علمی داشته باشد و در خصوص آن مطالعاتی درست صورت گیرد و در راستای آن از مشاورانی کمک گرفته شود که کارآزموده بوده و بتوانند دیدی کلان نسبت به موضوع و اهداف سازمان داشته باشند و از همه مهم‌تر، برای رسیدن به یک هدف کوتاه‌مدت، هویت برند یا سازمان را در بلندمدت دچار تخریب و تغییر ناخواسته نکنند. امیدوارم همواره در انتخاب‌ها و تصمیم‌هایتان، بهترین مشاوران را در کنار خود داشته باشید.

تبلیغاتی و بازاریابی در کسب‌وکارهای کشور به چشم می‌خورد. الگوهایی که گاه برای برند مناسب و گاه به طور کامل نامناسب هستند. نامناسب بودن این الگوها از دو منظر بیش از سایر ابعاد به چشم می‌خورد. اول عدم تطابق الگو و راه‌کار با شخصیت مخاطبان هدف ایران یا همان عدم بومی‌سازی الگو و دوم عدم انطباق الگو با وضعیت و هدف فعلی برند در قیف بازاریابی.

نباید فراموش کنیم که با پیشرفت جوامع بشری و توسعه ارتباطات، مخاطبان ما بسیار هوشمندتر و دقیق‌تر شده‌اند. بنابراین نمی‌توان برای رسیدن به اهداف، صرفاً به یک سروصدای تبلیغاتی اکتفا کرد. زیرا این سروصدا می‌تواند چنان ناهنجار باشد که هویت برند را دچار تزلزل کند و برای مدت زیادی، برچسبی ناخوشایند را به برند در ذهن مخاطب بزند. بگذارید یک نمونه را با هم بررسی کنیم.

در صنعت بیمه، الگوهای متعددی دیده شده که در کشورهای مختلف، بیمه‌ها اعضای بدن افراد شناخته‌شده را بیمه کرده و این موضوع را اطلاع‌رسانی می‌کنند. قطعاً بیمه شدن یکی از اعضای بدن یک فرد که با شغل یا شخصیت او هم‌سو است، بیشتر برای افزایش آگاهی از برند صورت می‌گیرد. اما اگر هم‌خوانی بین عضو بیمه‌شده، فردی که عضوی از او بیمه شده و شخصیت مخاطبان آن بیمه وجود نداشته باشد، این کار باعث تخریب هویت برند در ذهن مخاطبان می‌شود و آن‌ها را به سمت سطح بعدی قیف بازاریابی هدایت نمی‌کند.

نباید فراموش کنیم که اقدامات ما در هر سطح، باید حرکت به سمت سطح بعدی را هموار کند. این‌که صرفاً در یک سطح، نتیجه‌ای حاصل شود اما مخاطبان بسیار کمی را به سطح بعدی هدایت کند، نشان از ضعف یا شناخت اشتباه از وضعیت و اطراف کسب‌وکار است.

اخیراً بیمه‌ای در ایران، با الگوبرداری از این راه‌کار، شخصیتی

در سال‌های اخیر، الگوبرداری‌های زیادی از راه‌کارهای تبلیغاتی و بازاریابی در کسب‌وکارهای کشور به چشم می‌خورد. الگوهایی که گاه برای برند مناسب و گاه به طور کامل نامناسب هستند. نامناسب بودن این الگوها از دو منظر بیش از سایر ابعاد به چشم می‌خورد. اول عدم تطابق الگو و راه‌کار با شخصیت مخاطبان هدف ایران یا همان عدم بومی‌سازی الگو و دوم عدم انطباق الگو با وضعیت و هدف فعلی برند در قیف بازاریابی

درس‌های کسب‌وکار از دنیل اک، مدیرعامل اسپاتیفای

تمرکز بر سنگ‌های بزرگ

چه کسی اسپاتیفای را به این جایگاه رساند؟
اسپاتیفای در سال ۲۰۰۶ از سوی دنیل اک (Daniel Ek)، مدیر فناوری سابق شرکت Stardoll، و مارتین لورنتزون، هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ TradeDoublers، تأسیس شد. دنیل از همان کودکی در خانواده‌ای هنرمند به موسیقی علاقه‌مند شد. پدر بزرگ و مادر بزرگ او هنرمند موسیقی بودند. جالب است بدانید که او در ۱۶ سالگی برای کار در گوگل اقدام کرد، اما درخواست او تنها به خاطر نداشتن مدرک مرتبط دانشگاهی از جانب گوگل رد شد. اما این اتفاق او را ناامید نکرد و در سال ۲۰۰۵ پس از آشنایی با مارتین، ایده‌های اولیه این استارت‌آپ زده شد. اما چه امور و ویژگی‌های مدیریتی در این فرد برجسته بود که توانست

اسپاتیفای را شاید بتوان مشهورترین و موفق‌ترین سرویس استریم موسیقی دنیا دانست که در طول سال‌های فعالیت خود آن قدر در جذب مخاطب موفق بوده که در همین کشور خودمان نیز در دایره دوستان و خانواده خود، تعداد زیادی این اپلیکیشن را روی گوشی یا کامپیوتر خود نصب کرده‌اند و خود را بی‌بهره از لذت موسیقی نمی‌گذارند. این موفقیت جز در سایه تلاش‌های تیم و مدیرعامل این شرکت که آن را بنیان نهاده، به دست نیامده است. به همین بهانه در این گزارش به درس‌هایی که از مدیرعامل این شرکت فرامی‌گیریم، خواهیم پرداخت.

هدی رضایی



طی این سال‌ها اسپاتیفای را به این جایگاه برساند؟ با ادامه مطلب همراه باشید.

تمرکز بر بلندمدت

دنبیل اک زمان زیادی را صرف فکر کردن به اهداف کوتاه‌مدت و فصلی نمی‌کند. در عوض، او روی چشم‌انداز بلندمدت اسپاتیفای و ریسک‌های استراتژیک یا «سنگ‌های بزرگ» تمرکز می‌کند، برای مثال، تبدیل اسپاتیفای از یک شرکت موسیقی به یک شرکت صوتی. این به معنای افزودن فرم‌های جدیدی از محتوا برای تغییر از سرگرمی کاربران به آموزش و اطلاع‌رسانی آن‌هاست.

پادکست در این استراتژی نقش اساسی دارد و اسپاتیفای صدها میلیون دلار برای قرارداد با تولیدکنندگان و ناشران پادکست و قراردادهای انحصاری با سازندگان پادکست مانند جو روگان و میشل اوباما سرمایه‌گذاری کرده است. یکی از اهداف بلندمدت اسپاتیفای خلق اکوسیستمی است که بتواند فرصت رشد، تعامل و درآمدزایی را برای خالقان موسیقی به وجود بیاورد. البته اک می‌گوید این هدف یکی از اهداف دورمدت اسپاتیفای است.

اک در حال حاضر خود روی برنامه‌های اسپاتیفای در سال ۲۰۲۵ متمرکز کرده است. این تمرکز بر چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت شرکت مستلزم تفویض اختیارات سنگین است. او به تیم خود برای مدیریت عملیات روزانه اعتماد دارد. مدیرعاملان موفق روی تصمیمات تخصیص سرمایه و استراتژیک بلندمدت تمرکز می‌کنند و در عین حال، عملیات روزانه را تفویض یا غیرمتمرکز می‌کنند.

افزایش چابکی تیم و اهمیت به روابط انسانی

یکی از دلایل موفقیت تیم اسپاتیفای رویکرد این شرکت در راستای سازمان‌دهی محیط کار و فرهنگ سازمانی است که منجر به چابکی تیم می‌شود. این چابکی در نتیجه بررسی‌ها و اقداماتی به وجود آمده که متخصصان و مهندسان اسپاتیفای برای بهبود راندمان و بهره‌وری تیم خود انجام داده‌اند. نتایج آن‌ها در قالب مدلی به نام مدل اسپاتیفای یا مدل اسکواد نیز شناخته شده است. روش اسپاتیفای برای سازمان‌دهی تیمی یا مدل اسکواد در مدیریت محصول یک رویکرد انسان‌محور و مستقل است که بر اهمیت فرهنگ و شبکه روابط انسانی تأکید دارد. این روش به کمپانی اسپاتیفای و سایر سازمان‌هایی که از این مدل استفاده می‌کنند، کمک کرده تا با تمرکز بر استقلال، روابط انسانی، مسئولیت‌پذیری افراد حاضر در تیم و کیفیت خروجی فرایندها، نوآوری و بهره‌وری را افزایش دهند.

سبک‌های رهبری متفاوت

دنبیل اک اعتقاد دارد سازمان‌ها مراحل مختلفی در چرخه رشد سازمانی خود مانند مرحله راه‌اندازی و توسعه را طی می‌کنند. شما برای مراحل مختلف به سبک‌های رهبری متفاوتی نیاز دارید. به عنوان مثال، بین مدیریت یک تیم کوچک با هشت کارمند فرق زیادی است با تیمی با هشت مدیر که هر کدام یک تیم زیردست خود دارند. او می‌گوید: «اصالت را سبک رهبری خود قرار دهید، بهترین سبک رهبری، اصالت است. به جای تلاش برای تقلید از رهبران دیگر، روی آن‌چه برای شما مناسب است، تمرکز کنید. این‌جاست که رهبران باید برای ایجاد خودآگاهی از ارزش‌ها، باورها و نقاط قوت خود وقت بگذارند. من فکر می‌کنم سبک رهبری که درنهایت دارید، باید به آن‌چه هستید، اعتبار ببخشد.»

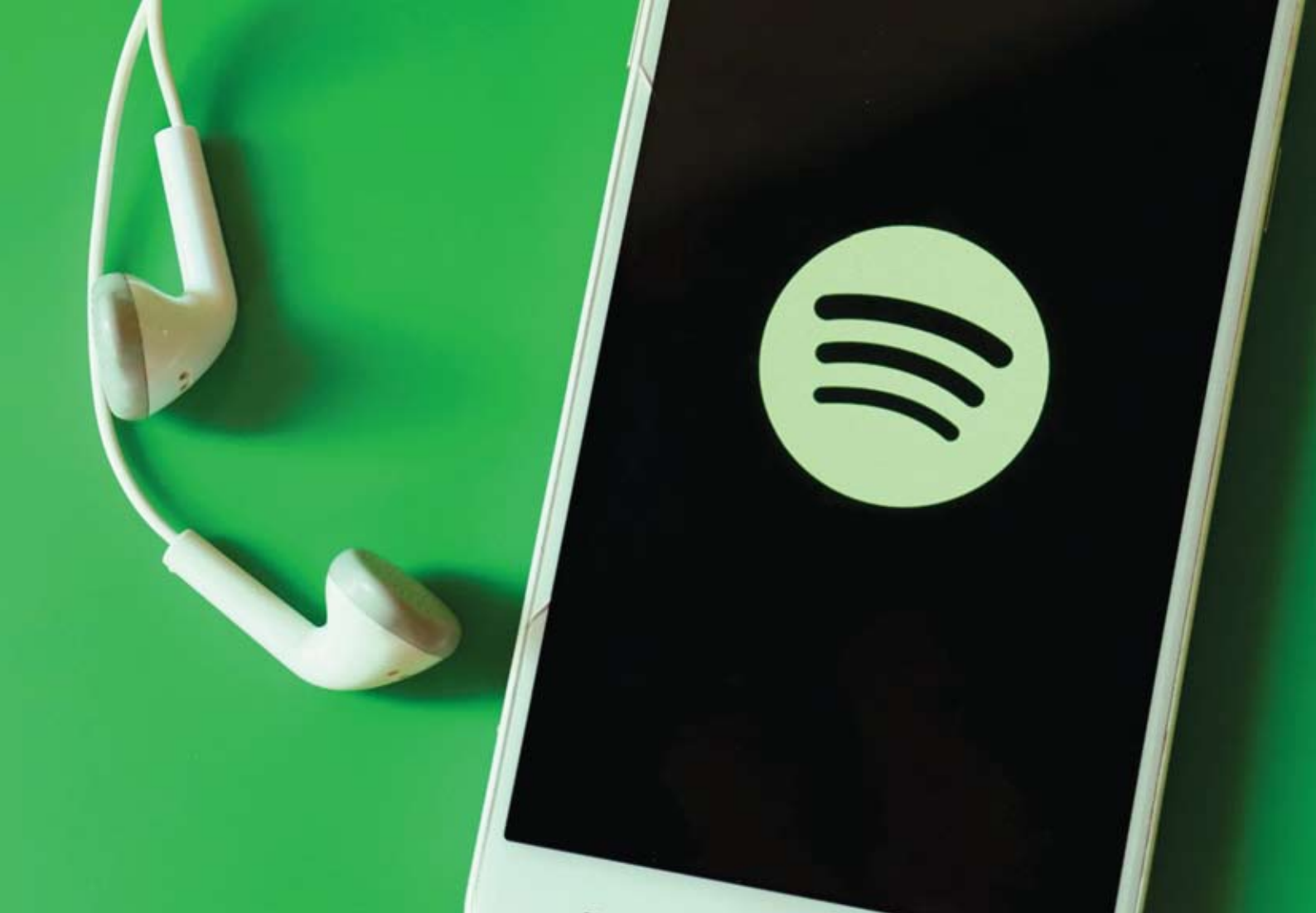
رقابت با غول‌های بازار

تعداد کمی از بازارها می‌توانند بیش از یک میلیارد کاربر را جذب و پشتیبانی کنند. اک معتقد است که بازار موسیقی و صدا می‌تواند این کار را انجام دهد. با این حال، بازارهای بزرگ رقابت شدیدی را جذب می‌کنند. تمرکز شدید روی تجربه مصرف‌کننده، سنگر اسپاتیفای در برابر رقبا بوده است. این شرکت از روز اول در جنگی با رقبا درگیر بوده است. در ابتدا، Spotify با سرویس‌های اشتراک‌گذاری فایل هم‌تا به هم‌تای رایگان (و غیرقانونی) مانند Kazaa و Napster رقابت می‌کرد. امروز این شرکت با اپل موزیک و آمازون پرایم موزیک، خدماتی که از سوی شرکت‌های تریلیون دلاری پشتیبانی می‌شوند، سرشاخ شده است.

این سرویس استریم بر راحتی و اعتماد کاربران تمرکز کرد تا در برابر سرویس‌های به‌اشتراک‌گذاری فایل به پیروزی برسد. درحالی‌که برندهای ضبط استودیویی در دادگاه با Napster چالش داشتند، اسپاتیفای یک محصول استریم تولید کرد که مصرف‌کنندگان برای آن پول پرداخت می‌کردند و شرکت‌های استودیویی از آن سود می‌بردند. هدف اک این بود که تمام موسیقی‌های جهان را روی یک هارد مجازی و آن‌لاین در دسترسش قرار دهد. مصرف‌کنندگان درنهایت برای راحتی و آرامش خاطر خود هزینه می‌کردند. شرکت‌های مرتبط با حوزه موسیقی نیز برخلاف سرویس‌های به‌اشتراک‌گذاری فایل، از رشد Spotify سود بردند و به ازای هر دلار درآمدی که این شرکت تولید می‌کرد، بیش از ۶۰ سنت دریافت می‌کردند.

شدت رقابت امروز حتی بالاتر است. برخلاف نت‌فلیکس که می‌تواند با ده‌ها میلیارد دلار محتوای منحصربه‌فرد بینندگان را جذب کند، آمازون، اپل و اسپاتیفای همگی به کاتالوگ‌های موسیقی مشابهی دسترسی دارند. عرضه موسیقی کالایی می‌شود و محور رقابت را به سمت محصول تغییر می‌دهد.

روش اسپاتیفای برای سازمان‌دهی تیمی یا مدل اسکواد در مدیریت محصول یک رویکرد انسان‌محور و مستقل است که بر اهمیت فرهنگ و شبکه روابط انسانی تأکید دارد. این روش به کمپانی اسپاتیفای و سایر سازمان‌هایی که از این مدل استفاده می‌کنند، کمک کرده تا با تمرکز بر استقلال، روابط انسانی، مسئولیت‌پذیری افراد حاضر در تیم و کیفیت خروجی فرایندها، نوآوری و بهره‌وری را افزایش دهند.



زیردستان اعمال کند. به گفته اک، سه عنصر برای داشتن یک جلسه موفق باید مشخص باشد؛ نتیجه مطلوب، گزینه‌های مختلف و نقش هر یک از شرکت‌کنندگان. او فعلاً به دنبال دیدگاه‌های متفاوت است و اگر هم بخواهد جلسه‌ای بگذارد، ترجیح می‌دهد که زمان بیشتری را با رهبران کسب‌وکار خارج از سازمان بگذراند تا مدیران داخلی، چراکه در سازمان خود با اعتماد به مدیران میانی خود، وظایف آن‌ها را به‌خوبی تفکیک‌شده و عملی می‌داند و نگرانی بابت تأخیر یا انجام نشدن امور ندارد.

همکاری با برندها

مدیر اسپاتیفای همکاری‌های بزرگی را با شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های موفق دیگر به انجام رسانده است که از جمله آن می‌توان به همکاری با سونی و Waze اشاره کرد. سونی سرویس پلی‌استیشن موزیک خود را به کمک اسپاتیفای راه‌اندازی کرد تا سرویس‌های این شرکت را در دستگاه‌های پلی‌استیشن ۳ و پلی‌استیشن ۴ و همچنین گوشی‌های هوشمند سری Xperia خود ارائه کند. هم‌چنین همکاری اسپاتیفای با ویز نیز به این صورت است که طبق این قرارداد، کاربران اپلیکیشن این سرویس در هنگام گوش دادن به موسیقی، مسیر خود را نیز از ویز دریافت می‌کنند. البته این تنها مشارکت اسپاتیفای با برندهای بزرگ نبوده و از دیگر همکاری‌های میان‌برندی آن‌ها می‌توان به همکاری با مایکروسافت، پیام‌رسان دیسکورد و سرویس استریم ویدیوی Hulu و... نام برد.

دنیل اک برای برنده شدن، بر تجربه کاربر متمرکز است. او احساس خوبی به توانایی شرکتش برای رقابت با غول‌های فناوری دارد. البته این در شرایطی است که زمین بازی برای همه رقبا یکسان باشد. با اخذ هزینه‌های اپ‌استور، کنترل پیش‌فرض‌ها و فروش سخت‌افزار می‌توان در نظر گرفت که زمین بازی برای اسپاتیفای با اپل و گوگل یکسان نیست. در صورت تساوی شرایط رقابت با بقیه رقبا، می‌توان انتظار رشد چشم‌گیرتر اسپاتیفای را هم داشت.

تفکر بیشتر، جلسه کمتر

دنیل اک معتقد است که کارمندان بیشتر زمان خود را صرف جلسه می‌کنند و زمان کافی برای فکر کردن ندارند. علاوه بر این، او بهبود جلسات و مدیریت آن‌ها را بزرگ‌ترین منبع بهینه‌سازی برای یک شرکت می‌داند. به طور کلی او به عنوان مدیرعامل تنها سه جلسه کوتاه در روز دارد، اما زمان زیادی را در تقویمش برای فکر کردن و ایده‌پردازی خالی می‌کند. هم‌چنین او هر روز صبح حتی در زمستان‌های سرد سوئد پیاده‌روی می‌کند، زیرا در این بازه فکرش عالی کار می‌کند و ایده‌های خلاقانه خوبی به ذهنش می‌رسد. این مدیرعامل اعتقاد دارد که در مدل چابک تعداد زیادی از ابزارها، جلسات و روش‌هایی که قبلاً الزامی بودند، می‌توانند حذف شوند. تیم او روی بهبود سرعت و کیفیت انجام کار متمرکز است و جزئیات روش‌ها، قوانین برگزاری جلسات و بروکراسی‌ها در اولویت پایین‌تری قرار می‌گیرند. این نگاه باعث می‌شود سازمان انعطاف‌پذیری بیشتری در مورد وظایف

دنیل اک اعتقاد دارد سازمان‌ها مراحل مختلفی در چرخه رشد سازمانی خود مانند مرحله راه‌اندازی و توسعه را طی می‌کنند. شما برای مراحل مختلف به سبک‌های رهبری متفاوتی نیاز دارید. به عنوان مثال، بین مدیریت یک تیم کوچک با هشت کارمند فرقی زیادی است با تیمی با هشت مدیر که هر کدام یک تیم زیردست خود دارند. او می‌گوید: «اصالت را سبک رهبری خود قرار دهید، بهترین سبک رهبری، اصالت است. به جای تلاش برای تقلید از رهبران دیگر، روی آن‌چه برای شما مناسب است، تمرکز کنید.»



در این بخش می‌خوانید

جذاب‌ترین مقاصد گردشگری مجازی در تعطیلات نوروز
«**بدون ترک خانه دور دنیا بچرخید!**»

راهنمای گذران اوقات فراغت در تعطیلات کرونایی نوروز
«**از سرگرمی تا توسعه فردی**»

نگاهی به جدیدترین تبلیغات خلاق روز دنیا
«**از محصول تا هدف**»

از نوروز تا پایان سال ۱۴۰۱ چه فیلم‌هایی تماشا کنیم؟
«**فیلم‌بازی در روزهای کاری و غیرکاری**»

معرفی سه کتاب مفید در حوزه کسب‌وکار
«**راهنمای سریع ارتقای شغل**»

فرهنگ و جامعه

جذاب ترین مقاصد گردشگری مجازی در تعطیلات نوروز

بدون ترک خانه دور دنیا بچرخید!

به خاطر کرونا تمام برنامه سفرتان به هم خورده و مجبورید خانه بمانید؟ نگران نباشید، ما راه‌حلی داریم که حتی بدون بلند شدن از روی کاناچه راحتی خانه‌تان هم بتوانید به کشورهای خارجی سفر کنید! حتماً می‌پرسید چگونه چنین چیزی ممکن است؟ بسیاری از مکان‌های تاریخی و دیگر جاذبه‌های گردشگری دنیا اکنون تورهای مجازی مختص خود را ارائه می‌دهند، به این معنی که می‌توانید از موزه‌ها، سایت‌های میراث فرهنگی جهانی و سایر جاذبه‌ها به راحتی تنها با یک کلیک بازدید کنید. در این سفر شما به هدست واقعیت مجازی نیاز ندارید، اگرچه برخی از جاذبه‌های گردشگری از واقعیت مجازی برای تجربه‌ای فراگیرتر پشتیبانی می‌کنند. بنابراین اگر به دنبال این هستید که هم قرنطینه خانگی را رعایت کنید و هم آب‌وهوایتان را عوض کنید، لپ‌تاپ یا گوشی خود را بردارید و در یک تور جهانی پر از تاریخ، طبیعت و البته تکنولوژی به ما بپیوندید.



ماچو پیچو، کوه‌های آند پرو

که چشم‌اندازی ۳۶۰ درجه از این شهر سنگی و باستانی و دیدن مناظر سرسبز را فراهم می‌کنند، که به لطف یک راوی صوتی، می‌تواند لذت شما از تماشای این اثر باستانی را دوچندان کند. درست است که نمی‌توانید نسیم گرم آن منطقه را روی پوست خود حس کنید، اما با کمک یک هیتر رومیزی هم تقریباً به آن حال‌وهوا می‌رسید! کافی است وارد این لینک شوید: youvisit.com/tour/machupicchu تا از این تور لذت ببرید.

این شهر به سبب معماری منحصر به فرد و متفاوت خود مورد توجه باستان‌شناسان و محققان قرار گرفته و به عنوان یکی از عجایب هفت‌گانه جهان معرفی شده است. این شهر اسرارآمیز درواقع قلعه‌ای وسیع با دیوارهای بلند سنگی است که به سبب معماری کلاسیک مردمان اینکاسا ساخته شده است. با این حال، برای دیدن این جاذبه‌های طبیعی نیاز به پرواز به پرو ندارید، چراکه تورهای مجازی برای دیدن شکوه و عظمت این بنا وجود دارد.



موزه لوور پاریس

یکی دیگر از جاذبه‌هایی که سالانه میلیون‌ها گردشگر از آن بازدید می‌کنند، موزه لوور است که مجموعه‌ای از توره‌های مجازی را بر اساس کلکسیون آثار هنری و تاریخی خود در معرض دید علاقه‌مندان قرار داده است. آثار باستانی مصر، بقایای خندق لوور، و هنرهای تزئینی Galerie d'Apollon را از طریق لینک مخصوصی برای این کار در سایت موزه لوور به آدرس (louvre.fr/en/visites-en-ligne) کاوش کنید.

جهت‌یابی با این تور آسان است. یک نقشه کوچک قابل بزرگ‌نمایی به شما این امکان را می‌دهد که موزه و جزئیات آن را با چند کلیک برجسته کنید. هم‌چنین می‌توانید درباره هر اتاق در موزه لوور اطلاعات بیشتری کسب کنید. گالری‌های این موزه مجموعاً در مساحت ۷۲,۰۰۰ مترمربع، میزبان ۳۵,۰۰۰ اثر هستند. اگر فقط برای تحسین هر اثر در این موزه ۱۰ ثانیه زمان صرف کنید، ۹۶ ساعت طول می‌کشد تا بتوان از کل موزه دیدن کرد! پس اگر حال و حوصله این همه پیاده‌روی را ندارید، لپ‌تاپ خود را باز کنید و وارد سایت موزه لوور پاریس شوید. موزه لوور پاریس در وب‌سایت خود امکان ویزیت آن‌لاین را برای علاقه‌مندان به موزه و گردشگری در سراسر دنیا فراهم کرده است.

موزه ملی محاسبات، میلتن کینز، بریتانیا



موزه ملی محاسبات حاوی بزرگ‌ترین مجموعه کامپیوترهای تاریخی فعال در جهان است. این بدان معناست که روی بعضی از آن‌ها هم‌چنان ویندوز ۹۸ و ویستای مایکروسافت نصب است و هنوز کار می‌کند! این موزه دارای یک تور سه‌بعدی خارق‌العاده، بصری و مجازی است. می‌توانید روی جزئیات هر اثر بزرگ‌نمایی کنید و درباره هر جنبه‌ای از تاریخچه محاسبات، مانند قدیمی‌ترین رایانه دیجیتال فعال جهان، اطلاعات بیشتری کسب کنید. موارد چشم‌گیری را تنها با کمک گوشی یا لپ‌تاپ خود و با کمک تور مجازی می‌توانید ببینید. به لطف برنامه عکاسی ۳۶۰ درجه که از سوی Venue View Virtual Tours توسعه یافته است، اکنون هر کسی می‌تواند یک تور مجازی سه‌بعدی از دو گالری محاسبات اولیه در موزه ملی محاسبات در بلچلی پارک داشته باشد.

بازدیدکنندگان می‌توانند در گالری حرکت کنند و دستگاه‌های محاسبات مختلف و توضیحات ویدیویی و متنی مرتبط با آن‌ها را ببینند و از تاریخچه هر کدام از این ماشین‌ها و دستگاه‌ها مطلع شوند. کوین مورل، یکی از

متولیان موزه ملی محاسبات، می‌گوید: «این تور مجازی باورنکردنی و چشم‌گیر و راهی برای درک این موضوع است که فناوری در چند دهه چقدر پیشرفت کرده است. ما کامپیوترهای دهه ۱۹۵۰ را با فناوری سال‌های جاری می‌بینیم! تور مجازی یک ابزار شگفت‌انگیز برای دعوت مردم به دیدن موزه در زندگی واقعی است.» درست مانند Google Street View، کاربران می‌توانند در گالری‌ها حرکت کنند و نقاط مورد علاقه را بزرگ‌نمایی کنند. آن‌ها می‌توانند توضیحاتی را که قبلاً در گالری‌ها نشان داده شده‌اند، بخوانند و از امتیاز اضافی برای رفتن به قسمت اطلاعات بیشتر و حتی ویدیوهای ماشین‌های محاسباتی در حال کار برخوردار شوند. به عنوان مثال، آن‌ها می‌توانند روی یک پیوند کلیک کنند تا ویدیویی را ببینند که در آن قدیمی‌ترین رایانه جهان پس از بازیابی در سال ۲۰۱۲ مجدداً راه‌اندازی شد.



آکواریوم جورجیا، آمریکا

یکی از زیباترین جاذبه‌های گردشگری دنیا، دنیای زیر آب است. اگر دوست دارید بدون این که زیر آب شنا کنید، صدها گونه ماهی و آبزیان مختلف را ببینید، کافی است آکواریوم جورجیا را به انگلیسی سرچ کنید تا به سایت اصلی این مرکز متصل شوید و با تور مجازی و لایو آن بیش از ۵۰ گونه شیردریایی تا ماهی‌های مختلف و دلفین‌های زیر آب را تماشا کنید. همه این حیوانات با چشم‌انداز وب‌کم در معرض دید شما قرار می‌گیرد. هم‌چنین یک استریم لایو روزانه و هفتگی نیز وجود دارد که هدف آن برانگیختن علاقه کودکان به حیوانات است و اگر می‌خواهید بچه‌های کوچک خود را در خانه سرگرم کنید، این راه یک ابزار آموزشی عالی است. آیا تا به حال فکر کرده‌اید که یک نهنگ چگونه می‌خوابد، یا در اوقات فراغت چگونه بازی می‌کند؟ کافی است وارد سایت این مرکز شوید و راهی آبی برای خوش‌گذرانی خود پیدا کنید.

آکادمی سلطنتی هنر، لندن

اگر معماری شما را شگفت‌زده می‌کند، آکادمی سلطنتی هنر یک تور مجازی دارد که باعث می‌شود ساعت‌ها به آن خیره و محو سازه‌های جذاب معماری شوید. نمایشگاه Sensing Spaces از عکاسی ۳۶۰ درجه با کیفیت بالا استفاده می‌کند تا بازدیدکنندگان طعم سازه‌ها و معماری‌های در معرض نمایش آن را بچشند. این تصاویر به گونه‌ای زنده و جذاب هستند که حس می‌کنید واقعاً آن‌جا هستید. در زیر هر سازه اطلاعات بیشتری وجود دارد تا کاربران با کلیک روی آن در موردش مطالعه کنند. بازدید از این آکادمی هنر موجب می‌شود به هر فضایی که رسیدید، در مورد معماری‌اش فکر کنید. دانشجویان هنر و معماری و هنرمندان علاقه‌مند به این حوزه می‌توانند در این نمایشگاه به تحقیق و تفحص بپردازند. خصوصاً در این بازه کرونا که امکان حضور فیزیکی در بسیاری از موزه‌ها و مکان‌های هنری و نمایشگاه‌ها برای تحقیق و بررسی نیست، آن‌ها به راحتی می‌توانند از اطلاعات چنین تورهای مجازی استفاده کنند و در طراحی‌های خود از آن الهام بگیرند.





تور سه دقیقه‌ای توکیو

اگر می‌خواهید سوار توک توک (نوعی وسیله نقلیه شبیه به سه‌چرخه) شوید، در خیابان‌های معروف توکیو قدم بزنید، یک عروسک پیکاچو از دستگاه بازی چنگک برنده شوید، با یک ربات دوست شوید و... همه این‌ها در کمتر از سه دقیقه برایتان امکان‌پذیر است. این امر احتمالاً از نظر فیزیکی غیرممکن است، اما با کمک تکنولوژی VR و اینترنت به راحتی آب خوردن است.

اگر دوست دارید به توکیو و ژاپن و گوشه‌کنار آن سفر کنید، سازمان ملی گردشگری ژاپن یک ویدیوی واقعیت مجازی ۳۶۰ درجه از گردشگری و مکان‌های تفریحی این شهر ساخته که به شما امکان تجربه تمام موارد بالا را می‌دهد. البته برای این کار نیاز به یک هدست واقعی مجازی دارید تا یک سفر تفریحی سورئال را تجربه کنید. سفری که از غذا دادن به آهوها تا رویارویی با یک کشتی‌گیر سومو (کشتی سنتی ژاپن) در عرض چند ثانیه اتفاق خواهد افتاد. این ویدیو به صورت دوبعدی و معمولی نیز قابل مشاهده است و ارزش دیدن دارد. برای بازدید از این تور مجازی کافی است هدست VR خود را آماده کرده و در یوتیوب عبارت [360°VR JAPAN] را سرچ کنید تا با کلیک روی اولین نتیجه وارد این سفر هیجان‌انگیز در سرزمین آفتاب تابان شوید.





راهنمای گذران اوقات فراغت در تعطیلات کرونایی نوروز

از سرگرمی تا توسعه فردی

بخوانید. اگر می‌خواهید کیک بپزید، اجازه دهید او تخم‌مرغ‌ها را بشکند و از این پروسه چیز جدیدی یاد بگیرد. همچنین کیت‌های آموزشی با قیمت‌های ارزان برای خانواده‌هایی که کودک دارند، یکی از بهترین روش‌ها برای سرگرم کردن است. آن‌ها در این کیت‌ها حتی اصولی از مهندسی مکانیک تا پزشکی را یاد می‌گیرند و سرگرم می‌شوند.

کمک‌کردن

مفهوم همسایه‌ای که هرازگاهی به همسایه‌اش سر می‌زند و جویای احوالش است، شاید با توجه به توصیه‌های فاصله‌گذاری اجتماعی فعلی پیشنهادی غیرعادی به نظر برسد. با این حال، مهم است که میزانی از زمان خود را به توجه به همسایگانی که ممکن است تنها، مسن یا در یکی از گروه‌های در معرض خطر باشند، اختصاص دهیم. این توجه می‌تواند شامل تلفن زدن، پختن غذا برای آن‌ها، روزنامه و مجله خریدن یا حتی یک هم‌صحبتی کوتاه باشد تا به آن‌ها کمک کند سلامت جسمی و روانی خود را حفظ کنند. اگر آن‌ها به گوشی‌های هوشمند و فناوری‌های مربوط دسترسی دارند، با یک ویدیو کال یا یک تماس تلفنی ساده می‌توانید مراقب سلامت روحشان باشید. همه ما در حال حاضر زمان بیشتری در اختیار داریم، و دادن بخشی از این زمان به دیگران می‌تواند هدیه‌ای توصیف‌نشده‌ای برای آن‌ها باشد. فعالیت‌های داوطلبانه در دوران کرونا به اوج خود رسید و بسیاری برای کمک به افراد تنها و سالمندانی که هیچ‌کسی را ندارند، آستین‌هایشان را بالا زدند. پس اگر در همسایگی شما نیز فردی نیاز به کمک دارد، در این دوران

این سومین نوروزی است که به دلیل کرونا و ضرورت فاصله‌گذاری اجتماعی، بسیاری از دیدوبازدیدها و مسافرت‌های نوروزی را از دست داده‌ایم. حتماً نشستن پای لپ‌تاپ و تلویزیون هم برای شما حوصله‌سزبر شده و به سرعت متوجه شدید که گذراندن کل روز جلوی تلویزیون از کش‌دار بودن آن نمی‌کاهد، خصوصاً روزهای طولانی فروردین و بهار! اما با راه‌کارهایی که در ادامه خواهد آمد، می‌توانید از دوره تعطیلات خود حتی در منزل بهترین استفاده را ببرید. در میان این راه‌کارها فرصت‌هایی برای توسعه مهارت‌های شخصی و یادگیری وجود دارد که به شما کمک می‌کند از تعطیلات پیش‌رو بهره مناسبی ببرید.

به یادگیری ادامه دهید

یادگیری چیزهای جدید و شروع به انجام یک سرگرمی جدید، راه بسیار خوبی برای استفاده از اوقات فراغتی است که در این دوره تعطیلات در اختیار داریم. طیف وسیعی از کارهایی که می‌توانیم در خانه‌مان انجام دهیم، از یادگیری نواختن ساز، یادگیری زبان جدید، طرز پخت غذاهای جدید، یادگیری یک هنر (حتی تئاتر و تمرین مهارت‌های آن با دسترسی به تعدادی نمایش از طریق کانال یوتیوب)، آموزش فتوشاپ و برنامه‌نویسی و... در لیست اموری قرار دارد که می‌تواند به شما کمک کند چیزهای جدید یاد بگیرید. اگر فرزند کوچکی در خانه دارید، حتماً او را در این پروسه شریک کنید. به او نقاشی‌های جدید یاد دهید. با هم آواز

نسیب‌گره

هدی رضایی

تعطیلات این کار را دریغ نکنید.

ارتباط برقرار کنید

ارتباط مجازی با خانواده، دوستان و اقوام از طریق رسانه‌های اجتماعی و پلتفرم‌های مبتنی بر وب زیادی مانند گوگل میت یا زوم و... امکان‌پذیر است. اکنون که فرصت دیدار حضوری از ما گرفته شده، خوب است در دنیای مجازی کنار عزیزان خود جمع شوید و حتی از این فرصت برای یادگیری، بازی و سایر فعالیت‌ها استفاده کنید تا روحیه خودتان نیز قوی بماند و فراتر از یک مکالمه ساده با آن‌ها ارتباط داشته باشید.

مهم است که در دوران قرنطینه و کرونا بیش از هر زمان دیگری برای عزیزان خود وقت بگذاریم، خصوصاً دوستانی که این زمان را به‌تنهایی سپری می‌کنند و جز ما کسی را ندارند. برقراری ارتباط با دیگران برای سلامت روانی ما ضروری است و حتی در طول تعطیلات، یک ملاقات مجازی با یک همکار هم می‌تواند باعث شود که شما با فردی خارج از محدوده فعلی‌تان تعامل بسیار خوبی داشته باشید.

به خود توجه کنید

گاهی مادران خانه‌دار از این‌که پدر و فرزندان در تمام طول روز در منزل بوده و در این ایام به محل کار یا مدرسه نمی‌روند، گله دارند و از کارهای بی‌پایان خانه شکایت می‌کنند. در این حالت لازم است اندکی به خود توجه کرده و استراحت کنید. به دیگران لزوم مراقبت از خود را گوشزد کنید. تکنیک‌های ساده ذهن‌آگاهی می‌توانند در حفظ سلامت و تعادل روانی، به‌ویژه در تعطیلات که زمان فراغت بیشتری در دسترس است، مفید باشند. فقط سه دقیقه در روز مدیتیشن می‌تواند تأثیر مثبتی بر سلامت عمومی، خواب، آرامش و توجه شما به بدن خود داشته باشد. ایجاد یک تقویم برای برنامه‌ریزی امور روزانه و هفتگی می‌تواند فشار کاری شما را کم کند و از بودن کنار همسر و فرزندان و دیگر اعضای خانواده حس خوبی به شما دهد. برای مثال، برای پخت غذا با بقیه اعضای خانواده برنامه‌ریزی کنید، برای تمیز کردن خانه نیز مسئولیت دادن به دیگران را تمرین کنید و آن را هر از چند گاهی بر عهده دیگران بگذارید. شما می‌توانید به‌راحتی از کودکان خود نیز کمک بخواهید. مسلماً مسئولیت دادن به کودکان برای جمع کردن وسایل اتاقش به عنوان شروعی مثبت برای ورزش و حتی یک برنامه توسعه فردی مثبت برای تمام سالش محسوب می‌شود.

شروع یک کتاب، سریال، پادکست

وقت آن است که کتابی را که در چند ماه گذشته در قفسه شما خاک می‌خورد، بردارید و بخوانید. برای شروع می‌توانید از کتاب خاطرات یک نویسنده پرفروش الهام بگیرید، یا یک کتاب مشهور پیدا کنید و برای چند ساعت به دنیایی متفاوت فرار کنید. نوشیدنی گرم و پتو به همراه کتاب‌خوانی مطلوب است. اگر حوصله خواندن کتاب‌های طولانی را ندارید، از وبلاگ شروع کنید. وبلاگ و یک موسیقی آرام می‌تواند شما را از دنیای کسل‌کننده کنونی جدا کند.

اگر دوست دارید چشم‌هایتان را ببندید و از گوش‌هایتان کار بکشید، هندزفری‌ها را داخل گوش کنید و از پادکست‌های بی‌نظیر و متنوعی که این روزها در پادگیرهای مختلف منتشر می‌شوند، لذت ببرید. در تمام این پادگیرها می‌توانید

از پادکست‌هایی با تم موسیقی، فیلم، روان‌شناسی، توسعه و مهارت‌های فردی و شغلی، انگیزشی و کتاب‌های صوتی و... بهره‌مند شوید و خود را سرگرم کنید. اگر هم دوست دارید عطش دیدن و تماشای خود را در ایام تعطیلات نوروز کم کنید، وقت آن است سریالی را که وقت دیدن آن را نداشتید، اکنون شروع کنید و با یک ظرف تخمه پای لپ‌تاپ یا تلویزیون خود بنشینید.

جدول یا سودوکو حل کنید

به دنبال چیزی چالش‌برانگیزتر هستید؟ مغز خود را به چالش بکشید و جدول و سودوکو حل کنید و ببینید تا کجا می‌توانید پیش بروید. جدول کلمات متقاطع یا پازل‌های آن‌لاین زیادی در اپلیکیشن‌ها وجود دارد. این به این معنی است که برای تهیه آن‌ها حتی مجبور نیستید خانه را ترک کنید.

از فایل‌های خود بک‌آپ بگیرید

اوقات فراغت نوروز زمان خوبی است که سری به گوشی و لپ‌تاپ خود بزنید و سروسامانی به فایل‌های موجود بدهید. از فایل‌هایی مانند عکس که برایتان مهم هستند، حتماً بک‌آپ بگیرید و گوشی خود را خالی کنید تا یک نسخه پشتیبان از آن‌ها داخل لپ‌تاپ یا هارد اکسترنال خود داشته باشید. خاطرات ارزشمند هستند و چه زمانی بهتر از نوروز برای نظم دادن و سازمان‌دهی فایل‌های عکس، موسیقی، فیلم و... قول می‌دهیم با این کار ساعت‌ها سرگرم خواهید شد، بدون این‌که نیاز به خرج کردن ریالی داشته باشید!

ورزش کنید

با محدود شدن دسترسی به وسایل ورزشی باشگاه‌ها و پارک‌ها در شرایط قرمز، ورزش کردن می‌تواند چالش‌برانگیز شود. اما شما می‌توانید باشگاه رفتن را با ورزش در خانه جایگزین کنید. حرکت‌های تمرینی زیادی مانند اسکات بدون تجهیزات ورزشی هم قابل انجام هستند. فضای اتاق نشیمن خود را به فضای یوگا تبدیل کنید. می‌توانید به انجمن آن‌لاین ورزش و تناسب اندام پیج‌های اینستاگرامی و دیگر شبکه‌های اجتماعی بپیوندید. حتی در یوتیوب و اپ‌ها نیز می‌توانید به تمرینات، ویدیوهای آموزشی، نکات تغذیه‌ای و دیگر دستورالعمل‌های مرتبط با سلامت دسترسی داشته باشید. ویدیوهای تمرینی رایگان زیادی در یوتیوب یا رسانه‌های اجتماعی وجود دارد، یا می‌توانید یک اپلیکیشن تمرین ورزش دانلود کنید. بسیاری از آن‌ها تمرین‌های رایگان ارائه می‌دهند و به هیچ تجهیزات نیاز ندارند. با یک اپلیکیشن ورزشی، حرکات تناسب اندام را تمرین کنید و نگذارید بدن شما در طول تعطیلات نوروز به کرختی عادت کند.

سخن آخر

درنهایت، اگرچه ممکن است انجام برخی از امور بالا همچنان‌انگیزتر باشد، اما زمانی را برای شکرگزاری و قدردانی در روز کنار بگذارید. هر روز سه موردی را که بابت آن‌ها از خدا سپاس‌گزار هستید، بنویسید. اگر کودک دارید، این کار را به آن‌ها نیز یاد دهید. تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که برای شمردن موهبت‌های خود وقت می‌گذارند، سطح استرس کمتری دارند و بهتر می‌خوابند. این چیزی است که همین حالا هم می‌توانید شروع به انجام آن کنید...

با محدود شدن دسترسی به وسایل ورزشی باشگاه‌ها و پارک‌ها در شرایط قرمز، ورزش کردن می‌تواند چالش‌برانگیز شود. اما شما می‌توانید باشگاه رفتن را با ورزش در خانه جایگزین کنید. حرکت‌های تمرینی زیادی مانند اسکات بدون تجهیزات ورزشی هم قابل انجام هستند. فضای اتاق نشیمن خود را به فضای یوگا تبدیل کنید. می‌توانید به انجمن آن‌لاین ورزش و تناسب اندام پیج‌های اینستاگرامی و دیگر شبکه‌های اجتماعی بپیوندید. حتی در یوتیوب و اپ‌ها نیز می‌توانید به تمرینات، ویدیوهای آموزشی، نکات تغذیه‌ای و دیگر دستورالعمل‌های مرتبط با سلامت دسترسی داشته باشید

نگاهی به جدیدترین تبلیغات خلاق روز دنیا

از محصول تا هدف

تبلیغات خلاق دنیا با به کارگیری ویژگی‌های بصری جذاب می‌کوشند در ذهن مخاطب خود ماندگاری ایجاد کرده و قدرت به یادآوری بالا برای آن‌ها داشته باشند. همچنین یکی دیگر از عوامل مهم موفقیت تبلیغات روز دنیا جنبه سرگرم‌کننده و جذاب بودن است. در ادامه تعدادی از جدیدترین تبلیغات روز دنیا را می‌بینید که با به کارگیری این عناصر سعی در ایجاد تأثیر روی مخاطب خود دارند.

پروازی ارزان به قیمت یک چراغ رومیزی

پرواز به کشور یونان هیچ‌گاه به این ارزانی نبوده است. اکنون، با این پیشنهاد اسکای اکسپرس، می‌توانید به تمام ۳۴ مقصد گردشگری داخل یونان با قیمتی به اندازه یک چراغ رومیزی، یک اسباب‌بازی پلاستیکی، یک ست شطرنج، یا یک قایق پلاستیکی پرواز کنید.

ایده اصلی این کمپین این بود که تمام این مکان‌های دیدنی یونان مانند برج سفید تسالونیک، فانوس دریایی در Chania Crete، کشتی غرق‌شده در Zakynthos و مجسمه‌های گوزن رودین در بندر رودس را در قالب برخی از اقلام مقرون‌به‌صرفه مانند کشتی پلاستیکی که برای مشتری حدود ۱۶,۹۰ یورو هزینه دارد، به تصویر بکشد. این مبلغ همان کرایه بلیت اسکای اکسپرس برای سفر به این مقاصد است. این آگهی چاپی خلاقانه از سوی Soho Square و به سفارش شرکت اسکای اکسپرس یونان طراحی و منتشر شده است.



هایکوهایی روی دیوار

بنیاد کتابخانه ملی (NLB) با شرکت ژاپنی سبک زندگی MUJI به عنوان بخشی از تلاش‌های جاری برای جنبش ملی کتاب‌خوانی و مطالعه (NRM) همکاری‌هایی را برای مشارکت دادن جامعه و به اشتراک‌گذاری علاقه آن‌ها به مطالعه انجام داده است.

شریک خلاق این طرح Ogilvy Singapore به عنوان بخشی از این مشارکت، موظف شد یک طرح دیواری در فروشگاه ایجاد کند که مردم را به خواندن کتاب و دانلود برنامه NLB Mobile تشویق کند. تیم خلاق این دیوار را فرصتی برای نصب اپلیکیشن در فروشگاه و ادای احترام به فرهنگ ادبی و سبک شعر محبوب ژاپن و تشویق به مطالعه دید. به این ترتیب، بنیاد کتابخانه ملی در راه‌اندازی یک کمپین جدید با عنوان «دیوار هایکوها» با MUJI همکاری کرد.





چیزهایی است که نمی‌دانی و فراموش می‌کنی

بیشتر ارتباطات مربوط به زوال عقل بر خاطرات بارزشی که فرد به دلیل بیماری از دست می‌دهد، متمرکز است. فهرست طولانی‌ای از خاطراتی در زندگی ما وجود دارد، برخی از این چیزها بی‌اهمیت و برخی به‌شدت آسیب‌زا هستند و بسیاری را از یاد می‌بریم، یا خاطره آن‌ها را به طور کامل رها می‌کنیم، اما متأسفانه فرد مبتلا به زوال عقل چنین کنترلی ندارد. زیرا زوال عقل از کسی سؤال نمی‌کند و تبعیضی برای درگیر کردن افراد مختلف قائل نمی‌شود.

در آگهی مؤسسه آلزایمر آتن نیز تصویری از فردی را می‌بینیم که هاله‌ای از خاطرات مختلف مانند طلاق والدین، موسیقی مورد علاقه و... به صورت خط‌خورده روی سر او نقش بسته است؛ خاطراتی که به تدریج احتمال فراموشی آن‌ها به دلیل آلزایمر روزبه‌روز پررنگ‌تر می‌شود.



کمپین محصولات هدفمند

بازار محصولات خوراکی مغذی بسیار رقابتی است. DSM به عنوان یک شریک جهانی و تأمین‌کننده مواد اولیه شرکت‌های تغذیه و سلامت انسان، برای متمایز کردن خود از رقبا به ارائه پیشنهادها مشابه زیادی نیاز داشت. کمپین «محصولات هدفمند» این دیدگاه و خلق ارزش را به نتیجه رساند. آن‌ها در این باره می‌گویند: «ما کمپینی ایجاد کردیم که ذاتاً DSM را با فراتر رفتن از محصولاتی که می‌فروشد، متمایز کرد و داستانی از منافع انسانی برای مخاطب ارائه داد. در انجام این کار، ما هم‌زمان با رقابت، دیدگاهی را بر اساس چشم‌انداز بزرگ‌تر و مهم‌تر برای مشتری ایجاد کردیم. در واقع به جای «چه چیزی»، روی «چرا» تمرکز کردیم.» این آگهی چاپی نیز از سوی Partners + Napier طراحی شده است. روی پوستر طراحی‌شده این کمپین که در سه طرح مختلف طراحی شده، یک شعار مشترک با عبارت «دانش درخشان، زندگی درخشان‌تر» دیده می‌شود. هم‌چنین این تبلیغ در باکسی آبی‌رنگ به مخاطب تأکید می‌کند: درحالی‌که دیگران به دنبال دیده شدن محصولاتشان هستند، ما هدف را می‌بینیم. حال ببینیم این هدفی که آن‌ها می‌بینند، چیست که برند DSM این‌چنین آن را به رخ رقبا خود کشیده است. در پوستر دوم در خصوص مفهوم «زندگی سالم‌تر و کودکی شادتر» تأکید و مضمونی با این جملات آورده شده است: «ما کودکی شادتر و سلامت‌تر را می‌بینیم که منجر به ایجاد آینده‌ای سالم‌تر و شادتر می‌شود.» آن‌ها در شرکت DSM، به این موضوع اعتقاد دارند که زندگی زمانی سالم خواهد بود که از نخستین سال‌های زندگی به آن بها دهیم. این‌جا همان جایی است که این برند تأکید می‌کند به این دلیل محصولات با کیفیت بالا و رویکردهای تغذیه‌ای نوآورانه را در هر مرحله‌ای از رشد فرد از کودکی تا جوانی و... در اختیار او می‌گذارد.



تالار مشاهیر کودکان

The Strong یکی از بزرگ‌ترین موزه‌های کودکان در کشور آمریکا است و تعداد زیادی شعبه از آن در ایالت‌های مختلف وجود دارد. هم‌چنین این موزه‌ها به عنوان تالار مشاهیر اسباب‌بازی و بازی‌های ویدیویی نیز در کنار کودکان هستند. از این پوسترها برای اطلاع‌رسانی و یادآوری حضور تالار مشاهیر بازی‌های ویدیویی جهانی به خانواده‌ها برای کمک به ترویج و معرفی آتی آن استفاده شد. این آگهی به صورت چاپی و از سوی اژانس Partners + Napier در آمریکا برای موزه Strong ساخته شده است.

از نوروز تا پایان سال ۱۴۰۱ چه فیلم‌هایی تماشا کنیم؟

فیلم‌بازی در روزهای کاری و غیر کاری

مشخص برای تماشای فیلم در باقی ایام سال هم تهیه می‌کنند. در ادامه با ۲۰ فیلم سینمایی جذاب آشنا می‌شویم که در میان آن‌ها از گزینه‌های حاضر و آماده برای تماشا در ایام عید، تا گزینه‌هایی وجود دارند که در ماه‌های بعد اکران می‌شوند و می‌توانند برنامه مناسبی برای باقی سال باشند. فیلم‌هایی که در ابتدای فهرست قرار گرفته‌اند، مناسب تماشا در عید هستند و فیلم‌های بعدی مناسب برنامه‌ریزی برای تماشا در روزهای دیگر سال.

آدم‌ها از حیث فیلم دیدن، سال نو را به سه شکل آغاز می‌کنند. گروه اول در تعطیلات سال نو هیچ فیلمی تماشا نمی‌کنند و تقریباً نشان می‌دهند علاقه خاصی به سینما ندارند. گروه دوم از فرصت پیش آمده در این تعطیلات برای تماشا کردن فیلم‌های مشهور بهره می‌برند و مشخص است که جایی برای سینما در زندگی خود در نظر گرفته‌اند. گروه سوم نه تنها بخش ویژه‌ای از تعطیلات را به تماشای فیلم اختصاص می‌دهند، بلکه در این دوره برنامه‌ای

1

۳۵۵

شده‌اند تا یک سلاح خطرناک بسیار سری را از یک فرد مزدور بسیار خطرناک پس بگیرند. این فیلم با یک سال تأخیر، در ابتدای سال ۲۰۲۲ اکران شد و توجه بسیاری از علاقه‌مندان فیلم‌های پرستاره و پرفروش را به خود جلب کرد.

سایمن کینبرگ که پیش‌تر با کارگردانی فیلم‌هایی از مجموعه «یکس‌من» شناخته شده بود، در سال جاری با یک فیلم جاسوسی مهیج باز هم به صحنه سینمای جهان بازگشته است. فیلم «۳۵۵» داستان گروهی از مأموران بین‌المللی را به تصویر می‌کشد که دور هم جمع



۲

جیغ

کاکس و دیوید آرکت هم با هنرنمایی خود در «جیغ» جدید، جذابیت این فیلم را دوچندان کرده‌اند. نمی‌توان جزئیات داستان این فیلم را لو داد، اما آن دسته از افرادی که «جیغ»‌های قبلی را دیده‌اند، کافی است بدانند این فیلم هم روی گذشته دردناک سیدنی پرسکات متمرکز است.

این تیم کارگردانی سه سال پیش با فیلم «آماده‌ای یا نه؟» جای پای خود را در صحنه سینمای جهان محکم کردند. حالا با ساختن شماره جدیدی از مجموعه مشهور و پرترفدار «جیغ» باز هم علاقه‌مندان به فیلم‌های وحشت را به خود جلب کرده‌اند. ستاره‌های باتجربه‌ای مانند نو کمبل، کُرتنی



۳

کله‌خر برای همیشه

گروه، که دیگر مانند سابق جوان هم نیستند، دور هم جمع شده‌اند تا آخرین شماره «کله‌خر» را روی پرده ببرند. البته نباید این نکته را فراموش کرد که بسیاری از کارهای عجیب این گروه خطرناک هستند و بیننده باید تنها به دیدن آن‌ها بسنده کند.

به قول معروف «چالش اجرا می‌کردند، زمانی که چالش اجرا کردن مُد نبود». آن دسته از افرادی که مجموعه فیلم‌های «کله‌خر» را تا به حال دیده‌اند، با ماهیت این فیلم‌ها آشنا هستند؛ عده‌ای جوان کارهای عجیبی را مقابل دوربین انجام می‌دهند و از خود فیلم می‌گیرند. حالا این



۴

با من ازدواج کن

است که با فردی غریبه با بازیگری اوون ویلسون ازدواج می‌کند. «با من ازدواج کن» هم بر اساس اصول جالفتاده ژانر کمدی رمانتیک داستان خود را به پیش می‌برد و به سبک هم‌تایان خود، گزینه‌ای مناسب برای تماشا کردن در ایام تعطیلات است.

جنیفر لویز پس از این که در سال ۲۰۱۹ بازگشت نسبتاً موفقی به سینما داشت، در سال جاری هم با بازی در این فیلم کمدی رمانتیک، باز هم توجه‌ها را در جهان سینما به خود جلب کرده است. داستان «با من ازدواج کن» مربوط به یک خواننده پاپ



۵

مرگ روی نیل

افتاده بود. در این فیلم بازیگران مشهوری حضور دارند که به خوبی می‌توانند جنبه تجاری و هنری یک اثر سینمایی را تکمیل کنند. گل‌گدات، آرمی هامر، انت بنینگ، لیتیا رایت و رُز لزلای از جمله بازیگرانی هستند که در این درام معمایی و کارآگاهی حضور دارند.

کنت برانا پنج سال پیش با ساختن فیلم «قتل در قطار شرقی» رنگ و لعابی جدید به یکی از مهم‌ترین قهرمانان آگاتا کریستی داد؛ هرکول پوآرو. نقش‌آفرینی خود برانا در قامت هرکول پوآرو، جذابیت ویژه‌ای به چهره‌ای داده بود که برای ما با هیبت دیوید سوشی و سریال‌های هرکول پوآرو جا





آنچارتد



در تابستان ۲۰۱۹ بود که این پروژه به شکلی جدی آغاز شد. تام هالند در نقش قهرمان اصلی این فیلم ماجراجویانه حضور دارد. گرچه برنامه اکران این فیلم چندین بار به تأخیر افتاد، اما نهایتاً سال ۲۰۲۲ به عنوان هدف اصلی انتخاب شد.

آن دسته از افرادی که از فیلم‌های اکشن-ماجراجویی به سبک ایندیانا جونز خوششان می‌آید، قطعاً با «آنچارتد» هم ارتباط برقرار می‌کنند. این فیلم که بر اساس یک مجموعه از بازی‌های کامپیوتری با همین نام ساخته شده است، بیش از یک دهه در دستور توسعه و ساخت قرار داشت. نهایتاً



بتمن



است که تاکنون دیده‌ایم. رابرت پتینسون که با بازی در فیلم‌های «گروگ و میش» به یکی از چهره‌های تجاری فیلم‌های نوجوانانه تبدیل شده بود، طی سال‌های اخیر در فیلم‌های با رنگ و لعاب هنری حضور داشت و در سال جاری یکی از قهرمانان جدی‌تر را برای ما مقابل دوربین برده است. کالین فرل، پال دانو و جفری رایت هم در این فیلم هنرنمایی می‌کنند.

اگر دلتان برای قهرمان نقاب‌دار و شئل‌پوش محبوب تنگ شده است، می‌توانید خوشحال باشید. کمپانی دی‌سی گرچه در سال ۲۰۲۲ پروژه‌های فراوان و عظیمی دارد، موفق شد با کارگردانی مت ریوز نسخه‌ای متفاوت از بتمن را روی صحنه ببرد. گرچه این فیلم هنوز به صورت عمومی پخش نشده است، اخبار به ما می‌گویند که برداشت ریوز از بتمن، برداشتی تیره‌تر از چیزی



پروژه آدم



شخصیت است که با توجه به مشابهت این نام با «آدم» شاید قرار باشد استعاره‌ای از داستان آفرینش را هم در دل آن ببینیم. این فیلم یکی از پروژه‌های پرسروصدای کمپانی نت‌فلیکس است که در سال ۲۰۲۲ وعده پخش یک فیلم در هفته را داده است.

شاون لوی در این فیلم علمی-تخیلی سراغ بازیگری رفته است که پیش‌تر هم سابقه همکاری با او را در سابقه خود دیده است؛ رایان رینولدز. این فیلم داستان مردی را به تصویر می‌کشد که با سفر در زمان، با نسخه جوان‌تر خود یک تیم تشکیل می‌دهد تا بتواند آینده را نجات دهد. آدم نام این



قرمز شدن



بیش از این نمی‌توان داستان را لو داد، اما بد نیست بدانیم این انیمیشن اولین کارگردانی بلند دامی شی است که در سال ۲۰۱۸ جایزه بهترین انیمیشن کوتاه اسکار را برد. قرار بود «قرمز شدن» ابتدا در سینماها اکران شود، اما با تغییر برنامه وظیفه پخش آن‌لاین آن بر عهده پلتفرم دیزنی+ قرار گرفت.

یک فیلم کودکانه کوتاه که از سوی کمپانی پیکسار در سال ۲۰۲۲ پخش خواهد شد. داستان این فیلم مربوط به دختری ۱۳ ساله است که مشکلاتی مشابه بسیاری از نوجوانان در خانه دارد، اما یک روز متوجه می‌شود که به دلیل ویژگی خاصی که در نیاکان او وجود دارد، می‌تواند به موجودی دیگر تبدیل شود.



شهر گم‌شده



که در نهایت باعث می‌شود هر دوی آن‌ها وارد جنگلی جالب شوند. در این فیلم که برادران نی کارگردانی آن را بر عهده داشته‌اند، دنیل ردکلیف هم نقشی فرعی را بازی می‌کند، که شاید همین نکته برای طرفداران فیلم‌های «هری پاتر» خالی از لطف نباشد.

این فیلم ترکیبی از اکشن ماجراجویانه و سینمای رمانتیک است. ساندرا بولاک در «شهر گم‌شده» نقش نویسنده‌ای را بازی می‌کند که در تور معرفی کتاب جدیدش با یک مدل (با بازیگری چائینگ تیتام) آشنا می‌شود، که از طرفداران جدی کتاب‌های اوست. اتفاقی برای این دو نفر رخ می‌دهد

۱۱

حافظه

فیلم کن کرد. داستان فیلم مربوط به زنی گل فروش، با بازی تیلدا سوینتن، است که ناگهان شبی با یک صدا از خواب می پرد. از این لحظه به بعد زن درگیری عمیقی با زمین پیدا می کند و تاریخی که بر آن گذشته است.

اپیچاتیونگ ویراستاکول، کارگردان تایلندی، که در سال ۲۰۱۰ با فیلم «عمو بونمی زندگی های قبلی اش را به خاطر می آورد» به شهرتی جهانی دست پیدا کرد، در امتداد فیلم های هنری و پیچیده خود در سال ۲۰۲۱ فیلم «موریا» یا همان «حافظه» و «خاطره» را روانه جشنواره



۱۲

سونیک جوجه تیغی ۲

تبدیل شد. در سال جاری باز هم این قهرمان جذاب با پرده ها بازی می گردد و در کنار او مجدداً شاهد حضور جیم کری در نقش دکتر رباتنیک هستیم. سونیک در این فیلم باید با دوست جدید خود هم تیمی شود تا بتواند با دشمن خود مقابله کند.

بیش از دو سال پیش فیلم «سونیک جوجه تیغی» تقریباً آخرین فیلم بزرگی بود که پیش از تعطیلی های کرونا روی پرده سینماها رفت. نسخه اول این فیلم با فروش بیش از ۳۰۰ میلیون دلار به یکی از فیلم های پرفروش سال ۲۰۲۰



۱۳

آمیولانس

تا بتواند فیلمی کم هزینه تر در ژانر هیجانی تولید کند. داستان این فیلم مربوط به تعدادی سارق است که نادانسته آمیولانسی را می دزدند که در آن یک پرستار و یک بیمار با وضعیت وخیم حضور دارند. البته این فیلم در اصل بازسازی یک فیلم دانمارکی است که توسعه آن از سال ۲۰۱۵ آغاز شده بود.

جیک جیلنهل یکی از بهترین بازیگران دو دهه اخیر سینمای جهان است که آن قدر که شایستگی دارد، مورد توجه مردم و جوایز مختلف سینمایی قرار نگرفته است. مایکل بی از جیلنهل در فیلم «آمیولانس» بهره گرفته است و به منظور این کار سعی کرده است تا حدی از علاقه خود به ساختن فیلم های بزرگ و تجاری دست بکشد



۱۴

رفقای بد

گرفته اند که در شهر کار خیر کنند. شخصیت های اصلی «رفقای بد» مانند بسیاری از انیمیشن های پرفرمدار، شخصیت هایی حیوانی هستند که چهره اصلی آن ها «آقای گرگ» است. چهره های مشهوری مانند سم راکول، مارک مارون، کریگ رابینسون، آنتونی راموس و آکوافینا در این انیمیشن صداپیشگی کرده اند.

شاید جذاب ترین فیلم این فهرست «رفقای بد» باشد؛ یک انیمیشن کمدی تبه کارانه. این فیلم یک سرقت را بر اساس مجموعه ای از کتاب داستان های کودکانه به تصویر می کشد. از سوی دیگر، قهرمانان این داستان بر اساس مجموعه ای از شخصیت های آشنا طراحی شده اند که هر کدام دست خوش اصلاحاتی شده اند و حالا تصمیم



۱۵

مرد شمالی

قصه یک شاهزاده واپسینگ است که می خواهد انتقام مرگ پدرش را بگیرد. یکی از جالب ترین نکات مربوط به این فیلم حضور بیورک، خواننده مشهور ایسلندی در آن است که از سال ۲۰۰۰ و حضور در «رقصنده در تاریکی» به این سو، باز هم به دنیای فیلم های بلند بازگشته است.

رابرت ایگرس کارگردان جوانی است که طی چند سال اخیر با ساختن فیلم های «ساحره» و «فانوس دریایی» چهره ای هنری را به ژانر هیجان سینمای جهان اضافه کرد. امسال هم ایگرس با بهره بردن از مجموعه ستاره های سینما، داستانی را در سرزمین های وایکینگی به تصویر می کشد. «مرد شمالی»



۱۶

قانوناً بلوند ۳



فیلم در دسترس نیست، اما این فیلم هم یکی از آن دسته فیلم‌هایی است که به دلیل همه‌گیری کرونا نتوانست در موعد اصلی خود پخش شود. جنیفر کولیک باز هم در این فیلم نقش‌آفرینی کرده است و کارگردانی آن اولین تجربه فیلم بلند جیمی سوک خواهد بود.

این فیلم هم قسمت جدید از مجموعه کمدی «قانوناً بلوند» است. این مجموعه که تاکنون در جذب توجه، محبوبیت و سود، موفقیت زیادی کسب کرده است، این بار هم با هنرنمایی ریس ویترسیون طرفداران خود را خوشحال خواهد کرد. جزئیات زیادی از داستان نسخه شماره ۳ این

۱۷

دکتر استرنج در چندجهانی جنون



نیست» و فصل اول سریال «لوکی» قرار می‌گیرد. در این فیلم، شخصیت دکتر استرنج با کمک متحدان افسانه‌ای قدیمی و جدید خود به مولتی‌ورس (چند جهانی) سفر می‌کند تا بتواند با یک دشمن جدید دست‌وپنجه نرم کند.

بالاخره وقتی مجموعه‌ای از فیلم‌ها را فهرست کنیم، خواه‌ناخواه، نام مجموعه مارول هم به میان خواهد آمد. این داستان هم با تکیه بر شخصیت دکتر استیون استرنج، با بازیگری بندیکت کامبریج، در امتداد وقایع فیلم «مرد عنکبوتی: راهی به خانه

۱۸

لیگ ابرحیوانات دی‌سی



قدرتمند، یک خوک که می‌تواند گول‌پیکر شود، یک لاک‌پشت که می‌تواند بسیار سریع شود و یک سنجاب را داریم که توانایی کنترل الکتریسیته را دارد. تیم صداپیشه این فیلم خیره‌کننده است؛ دوین جانسون (راک)، کوین هارت، کیت مکینن، جان کرازینسکی، ونسا بایر، ناتاشا لیون و کیانو ریوز.

یک انیمیشن سه‌بعدی ابرقهرمانانه کمدی که داستانی از «لژیون ابرحیوانات» دی‌سی کامیکس را به تصویر می‌کشد. زمانی که «لیگ عدالت» از سوی لکس لوتور دستگیر می‌شوند، کریپتو، سگ سوپرمین، تیمی از حیوانات را دور خود جمع می‌کند که همگی قدرت‌هایی عجیب دارند. در این میان یک سگ شکاری بسیار

۱۹

تاپ گان: ماوریک

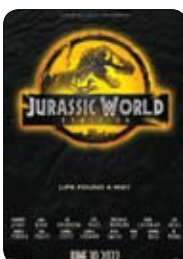


هم خلبان است، هم مدرس خلبانی، با نام پیت میچل که نقش او را تام کروز بازی می‌کند. همکاران میچل به او لقب «ماوریک» را داده‌اند، یعنی «تک‌رو» که همین یک کلمه کافی است تا شکل و شمایل این داستان را به‌خوبی مشخص کند.

افرادی که فیلم‌های اکشن ۳۰ سال پیش هالیوود را دوست دارند، قطعاً نام «تاپ گان» را شنیده‌اند. نسخه جدید این فیلم با نام «تاپ گان: ماوریک» هم در ادامه داستان نسخه قدیمی این فیلم داستان خود را بنا می‌کند. نقش اصلی این فیلم یک سروان نیروی هوایی است که

۲۰

دنیای ژوراسیک؛ قلمرو



تهیه‌کننده را بر عهده گرفته است. مجموعه‌ای از ستاره‌های شناخته‌شده سینما، نظیر کریس پرت، بریس دالاس هاوارد، لارا درن، سم نیل، جف گلدبلوم و دانیلا پیندا در این فیلم نقش‌آفرینی می‌کنند. این فیلم در دو کشور کانادا و انگلستان فیلم‌پردازی شده است و با اکران سه‌بعدی گسترده خود، قطعاً یکی از پر فروش‌ترین فیلم‌های سال خواهد بود.

یک فیلم ماجراجویانه علمی-تخیلی. «قلمرو» ششمین فیلم از مجموعه سینمایی «پارک ژوراسیک» است و در ادامه «پادشاهی سقوط کرده» (۲۰۱۸) قرار می‌گیرد و سومین بخش از سه‌گانه «دنیای ژوراسیک» را به تصویر می‌کشد. استیون اسپیلبرگ که در سال ۱۹۹۳ اولین شماره از مجموعه «پارک ژوراسیک» را کارگردانی کرده بود، در این فیلم نقش

راهنمای سریع ارتقای شغل

این روزها یکی از آسان‌ترین راه‌های دسترسی به دانش روز در حوزه کسب و کار و جا نماندن از قافله رشد، مطالعه کتاب‌های مفیدی است که به قلم چهره‌های مطرح این حوزه نوشته شده است. حالا که تعطیلات در پیش است و فرصتی مناسب برای مطالعه فراهم شده، مطالعه این سه کتاب را در حوزه کسب و کار به شما پیشنهاد می‌کنیم.



درآمدزایی با شبکه‌های اجتماعی

درآمد بالا از شبکه‌های اجتماعی

نویسندگان: دن کندی، کیم والش فیلیپس
مترجم: محمدرضا عمرانی
انتشارات نگاه نوین
نویت چاپ: اول، ۱۳۹۹
قیمت: ۶۰ هزار تومان

مخاطب «درآمد بالا از شبکه‌های اجتماعی» صاحبان و شاغلان انواع کسب و کارهای گوناگون را در بر می‌گیرد. از آنجایی که در زمانه امروز گریز از شبکه‌های اجتماعی در فروش و بازاریابی کاری غیرمنطقی است، کتاب‌های گوناگونی برای راهنمایی مخاطبان نوشته شده است.

نویسندگان از تجربیات موفق خود در حوزه بازاریابی و فروش برای نوشتن این کتاب استفاده کرده‌اند و به مخاطب خود که مدیران و شاغلان انواع کسب و کارها هستند، راه و روش افزایش درآمد واقعی را نشان می‌دهند. بعد از پیش‌گفتار مترجم، بخش «تقدیرها از این کتاب» آورده شده که در آن منتقدان و افراد سرشناس دنیای تجارت در مورد این کتاب نوشته‌اند. در یک بخش آن می‌خوانیم:

مطالب زیادی در مورد استفاده از شبکه‌های اجتماعی نوشته شده است و ما شرطی شده‌ایم و تصور می‌کنیم این کار راحت است

و صرفاً اتفاق می‌افتد. من تا به حال کتابی پیدا نکرده بودم که به‌وضوح شیوه استفاده از شبکه‌های برای تولید مشتریان راغب را به شما بگوید. دن و کیم به شما نشان می‌دهند چگونه می‌توانید نرخ بازگشت سرمایه قدرتمند و افزایش فروش به دست آورید و توضیح می‌دهند چرا نباید در مواردی که مهم نیستند، مثل لایک‌ها و کامنت‌ها نگران باشید.

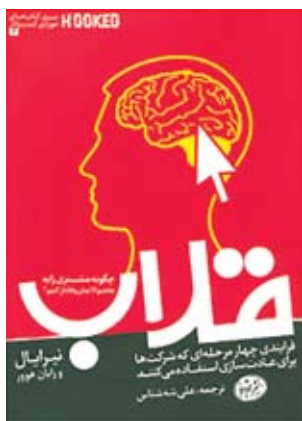
دیوید اچ. متسون، مدیرعامل و رئیس سندلر ترینینگ

دن کندی و کیم والش فیلیپس برخی از سؤالات را در طول نوشتن این کتاب مطرح و به آن پاسخ داده‌اند؛ سؤالاتی که مهم‌اند و احتمالاً برای مخاطب پیش آمده است: لینکدین چطور است؟ چرا نقدهای گوگل اهمیت دارند؟ چگونه می‌توانم با مخاطبان هدفم ارتباط برقرار کنم؟ چرا باید کمپین لایک راه‌اندازی کرد؟

در این کتاب علاوه بر کلیات با جزئیاتی روبه‌رو می‌شویم که دانستن آن به بهبود تأثیر شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کند، مثلاً مخاطبان باید بدانند چه روزی به شکل منظم پست منتشر می‌کنیم.

«درآمد بالا از شبکه‌های اجتماعی» برای همه کسانی که زمان زیادی را صرف اینستاگرام، کانال تلگرام، لینکدین و... می‌کنند تا به درآمدشان اضافه کنند، گزینه مناسبی برای خواندن و به کار بردن روش‌ها در شغلشان است.

قلابی برای مشتریان وفادار



قلاب

نویسندگان: نیر ایال و رایان هور
مترجم: علی شه‌شناس
نشر هورمزد
نویت چاپ: سوم، ۱۳۹۸

شرکت‌های موفق با اجرای پیپای چرخه قلاب به هدف خود می‌رسند و کاربران را بدون این که خودشان بخواهند، درگیر می‌کنند. آن‌ها بدون صرف هزینه‌های هنگفت برای تبلیغات یا ارسال پیام‌های متعدد، کاری می‌کنند که کاربران بارها و بارها به سراغشان بروند. (بخشی از کتاب) چهار مرحله که شرکت‌ها برای عادت‌سازی استفاده می‌کنند تا مخاطبان را با قلاب حفظ کنند در این کتاب توضیح داده شده و مخاطبان را فعال می‌کند تا وابسته شوند: محرک، اقدام، پاداش متغیر و سرمایه‌گذاری.

محرک شامل چهار گزینه است: گزینه‌های محرک هزینه‌دار که مخاطب برای استفاده از سایت یا اپلیکیشن باید پول پرداخت کند، اما معمولاً شرکت‌ها از این روش استفاده نمی‌کنند، چون ورشکست می‌شوند. دومی گزینه‌های محرک سودآور که رایگان است و به روابط عمومی و مثلاً انتشار ویدیوهای داغ مربوط می‌شود. سومی گزینه‌های محرک رابطه‌محور است، مانند معرفی محصول از طریق نزدیکان



نسلی که بازارریابان باید بشناسند

نسل پنجم بازاریابی

فناوری برای بشریت

نویسندگان: فیلیپ کاتلر، هراماون کارتاچایا، ایوان ستیاوان

مترجمان: دکتر حسین علی سلطانی، دکتر علی صادقی

انتشارات ادیبان روز

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰



یکی از تازه‌ترین کتاب‌های موجود در بازار در حوزه بازاریابی دیجیتال، «نسل پنجم بازاریابی» است که بر اساس آخرین تغییرات تکنولوژی در این عرصه نوشته شده است. چرا عنوان کتاب چنین است؟ چون نویسندگان پیش از این بازاریابی نسل سوم و بازاریابی نسل چهارم را نوشته بودند. حالا اولین بار است که پنج نسل با هم در کره زمین زندگی می‌کنند و نگرش‌های متضادی با هم دارند.

طبق تعریف نویسندگان بازاریابی نسل پنجم به معنای کاربرد فناوری‌های تقلیدی از انسان برای ایجاد، انتقال، تحویل و افزایش ارزش در طول سفر مشتری است. گروهی از فناوری‌ها شامل هوش مصنوعی، پردازش زبان طبیعی (ان ال پی)، حس گرها، رباتیک و واقعیت افزوده (ای آر)، واقعیت مجازی (وی آر)، اینترنت اشیا و بلاک‌چین است. ترکیبی از این فناوری‌ها بازاریابی نسل پنجم را امکان‌پذیر می‌کند.

این کتاب کمک می‌کند تا با شناخت کافی از این نسل بازاریابی از ابعاد گوناگون، مخاطب بتواند با برنامه‌ریزی و آینده‌نگری، از دنیای فناوری جا نماند. نویسندگان نگاه چندبعدی داشته‌اند و به جز فناوری، به ریشه‌های تاریخی و اجتماعی تحولات در این زمینه پرداخته‌اند. «یکی از اصلی‌ترین چالش‌هایی که امروزه بازاریابان با آن روبه‌رو هستند، دوقطبی شدن شدیدی است که در هر جنبه از زندگی بشر، از مشاغل گرفته تا ایدئولوژی‌ها، شیوه‌های زندگی و بازارها اتفاق می‌افتد. دلیل اصلی آن افزایش فاصله بین طبقات اقتصادی و اجتماعی بالا و پایین است. بازار میانی شروع به ناپدید شدن می‌کند، یا به قعر می‌رود، یا به طبقات بالا می‌رسد.»

این کتاب برای عموم مخاطبان نوشته نشده و مخاطبان آن افرادی هستند که به صورت تخصصی در حوزه بازاریابی مشغول به فعالیت‌اند. قطعاً شناخت این نسل برای آگاهی و موفقیتشان از اهمیت بالایی برخوردار است.

مخاطبان به صورت دعوت‌نامه الکترونیک. گزینه بعدی محرک‌های تعلق است که برای اطلاع‌رسانی در مورد به‌روز کردن اپلیکیشن به کار می‌رود و به دنبال تکرار مشارکت فرد است.

اقدام عملی است که برای دریافت پاداش صورت می‌گیرد، مثل فالو کردن پیج‌های دیگران برای دیده شدن. پاداش متغیر نیز اشتیاق ما را برای فعالیت در فضای مجازی برمی‌انگیزاند. مثلاً اطلاع نداشتن کاربران از این‌که فیس‌بوک یا اینستاگرام چه مطالبی از دوستانشان پیش‌رویشان قرار می‌دهد، آن‌ها را برای ورود دوباره به این فضا ترغیب می‌کند.

سرمایه‌گذاری نیز زمانی اتفاق می‌افتد که مخاطب بخش کوچکی از کار را انجام می‌دهد و با صرف زمان و هزینه محصول و خدمات خود را ارائه دهد. این کتاب به کمک مثال نشان می‌دهد وجود یک قلاب برای این‌که مشتریان به محصولات وفادار بمانند و حضورشان ماندگار شود، ضروری است.

می توانم حرف بزئم!

خانم روث فنلیا
خیابان لستر، شماره ۲۱۰،
راچستر، نیویورک. ۱۴۶۲۳

خانم فنلیای عزیز

در تاریخ ۲۳ فوریه نامه‌ای همراه یک عدد می توانم حرف بزئم! مرجوع کردید که بابت آن بسیار ناراحت شدیم و باعث دلسردی مان شد. ما اینجا در شرکت کیدلوو معتقدیم می توانم حرف بزئم! یک ابزار آموزشی نو و ضروری است که اگر با راهنمایی مناسب والدین مورد استفاده قرار گیرد، فرصت کمیابی برای رشد زود هنگام نوزادان و خردسالان فراهم می کند. برای همین فکر کردم شاید کمی از تجربه‌های شخصی‌ام را با شما در میان بگذارم (الان وقت ناهارم است.) و به سوال‌هایی که در نامه مطرح کرده بودید جواب بدهم. نامه شما الان جلوی من روی میز (به هم ریخته!) است.

اول این که، جسارتا باید عرض کنم دلسردی و عدم رضایت شما در خود شما ریشه دارد. شاید به خاطر انتظارات غیرمنطقی باشد؟ چون در نامه‌تان اشاره شده بود که فکر می کنید یا فکر کردید که این محصول به نوعی ذهن بچه شما را می خواند. خانم فنلیا، محصول ما نمی تواند ذهن فرزند شما را بخواند. هیچ کس نمی تواند ذهن یک بچه را

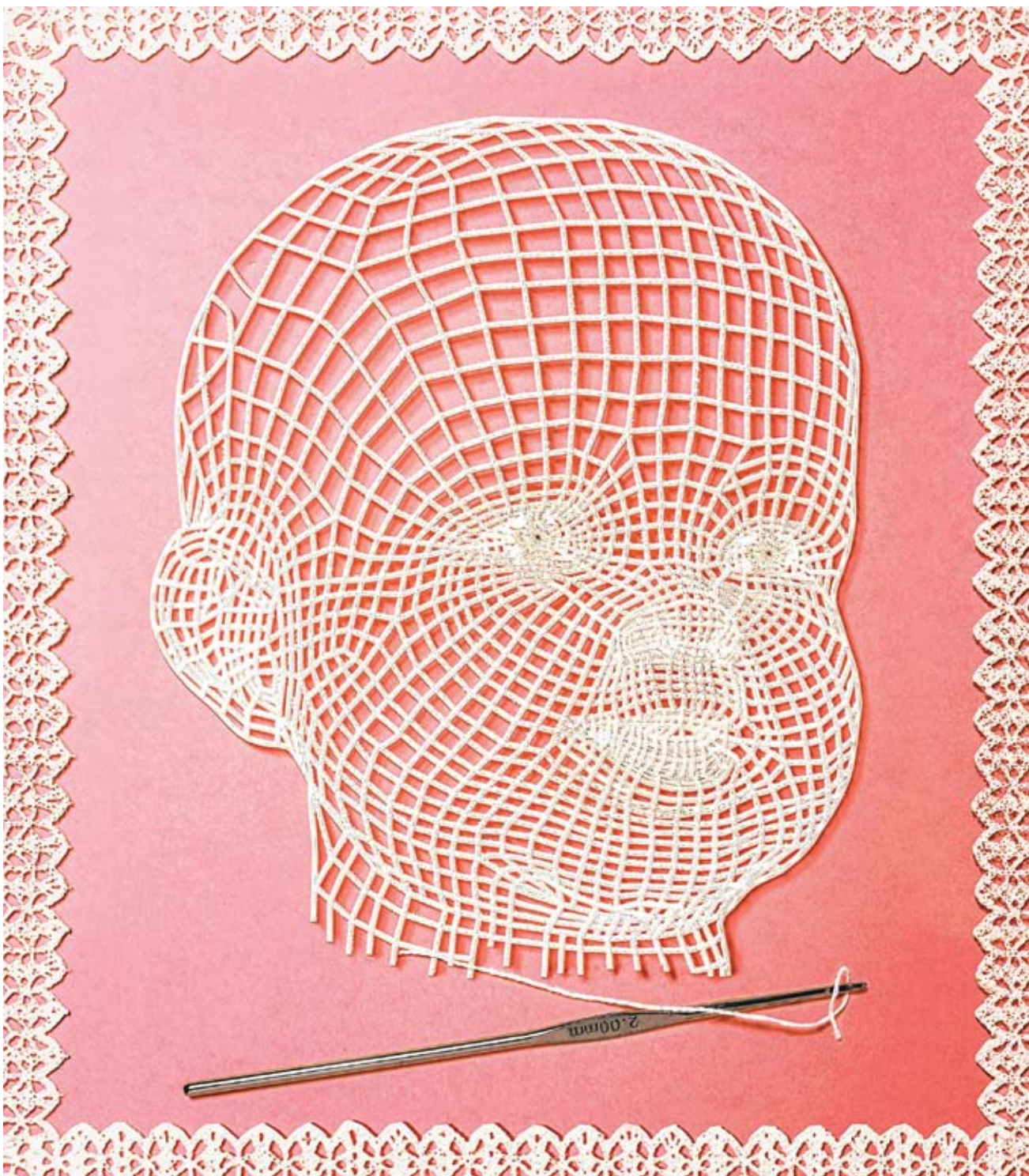
بخواند. حداقل هنوز کسی نتوانسته است. البته شاید باورتان نشود ولی ما احتمالا روی این قضیه هم کار خواهیم کرد! به هر حال کل کاری که می توانم حرف بزئم! انجام می دهد این است که به الگوهای شنیداری جوری پاسخ دهد که بچه بزرگتر از سن خودش به نظر برسد. مثلا بچه یک هلو می بیند. اگر شما یا آقای فنلیا (امیدوارم فضولی نباشد.) بخواهید بلند بگویید: «عجب هلوی خوشمزه‌ای!» می توانم حرف بزئم! با دریافت این صدا از منفذهای کنار گردن چیزی شبیه این جواب را خواهد داد: «من هلو دوست دارم.» یا «من هلو می خواهم.» یا اگر مدل م.ج.ب ۲۰۰۰ را انتخاب کرده باشید، ممکن است چنین جوابی بشنوید: «میوه، یکی از گروه‌های اصلی در مواد غذایی نیست؟» (شما مدل م.ج.ب ۱۹۰۰ را انتخاب کرده‌اید که آن هم به خوبی برای بیشتر بچه‌ها کار می کند.) این جمله‌ها برای یک بچه شش ماهه مثل درک،

پسرتان، عالی است، این طور نیست؟ اما در اینجا باید تکرار کنم: در واقعیت درک نیست که صحبت می کند. در واقعیت درک نمی داند که هلو یک میوه است، یا میوه یکی از گروه‌های اصلی مواد غذایی است. می توانم حرف بزئم! می داند و به هرحال با موقعیتی که روی صورت درک دارد، این تصور را ایجاد می کند که درک می داند. لب‌های شبیه‌سازی شده هم این تصور را ایجاد می کنند که درک دارد حرف می زند. اما همه‌اش همین است. همه چیزی که ما اعلام کرده‌ایم می توانیم انجام دهیم.

علاوه بر این خانم فنلیا شما در نامه‌تان ذکر کردید که «ماسک» می توانم حرف بزئم! (این کلمه‌ای است که شما انتخاب کرده‌اید.) «موقع حرف زدن قیافه مضطرب و نگرانی پیدا می کند که اصلا شبیه صورت یک بچه واقعی نیست. بیشتر شبیه یک زن میانسال نگران است.» خب شاید این طور باشد، اما با احترام، شما خودتان امتحان کنید! بفرمایید کاری کنید که یک صورت از جنس لاتکس بتواند مثل یک بچه زنده واقعی به نظر برسد، حرف بزند و حرکت کند! داخل آن بیش از ۵۰۰ مدار جداگانه و ۳۹۰ بخش متحرک است. و از آنجایی که گفتید شبیه یک زن میانسال به نظر می رسد، اجازه بدهید مخالف باشیم: به نظر ما ظاهر یک زن میانسال نگران این طور نیست که (۱) مویی روی سرش نباشد.



(۲) لپ‌های تپل داشته باشد. (۳) موهای کرکی روی صورتش باشد. خانم فنلیا، دستگاه م.ج.ب ۱۹۰۰ قطعا صورت یک بچه است. ما بیش از ۲۵۰۰ عکس از بچه‌های مختلف را به شکل کامپیوتری ترکیب کرده‌ایم تا این قیافه به دست آمده است. ما به این صورت می گوییم ترکیب مذکر ۳۷ یا صمیمانه‌اش می شود راجر کوچولو. اما شاید چیزی که احتمالا شما را ناراحت کرده این است که صورت راجر کوچولو، صورت درک نیست؟ صادقانه عرض کنم، خانم فنلیا، خیلی از شما مشتری‌ها وقتی می بینید می توانم حرف بزئم! با بچه‌تان فرق دارد، مشوش می شوید. که باعث تعجب ماست. همیشه به این فکر می کنیم مگر شما موقع خرید روی جعبه را نگاه نمی کنید؟ روی جعبه شکل واضح م.ج.ب ۱۹۰۰ که روی پایه است نشان داده شده است. دقیقا در وضعیتی است که صورت راجر کوچولو قابل تشخیص باشد. اگر چه راجر کوچولو



به علاوه، یک سورپرایز رایگان دیگر هم داریم. وقتی در خانه شما هستیم، صدای واقعی او را ضبط می‌کنیم و برای ساختن عبارت‌ها از آن استفاده می‌کنیم. عبارت‌هایی که درک متعاقبا آن‌ها را خواهد گفت. بنابراین نه تنها شبیه خودش به نظر می‌رسد، بلکه همان طور که چهار دست و پا دور خانه راه می‌رود با صدای خودش حرف خواهد زد!

علاوه بر این گزینه‌های شخصی‌سازی بیشتری هم داریم. برای مثال فرض کنیم شما به درک می‌گویید «قندعسل» (من این مثال را از زندگی شخصی خودم آوردم، همسر من آن و من، پسرمان بیلی را «قندعسل» صدا می‌کنیم چون خیلی شیرین است.) با دستگاه م.ح.ب. ۲۱۰۰ می‌توانید

مقداری چروک است و پیشانی‌اش خط افتاده‌است. اما این دقیقا همان دلیلی است که به خاطرش مدل م.ح.ب. ۲۱۰۰ را طراحی کرده‌ایم. با مدل م.ح.ب. ۲۱۰۰ بچه شما دقیقا شبیه بچه شما خواهد بود. و چون نمی‌خواهیم کسی از محصول ما ناراضی باشد، می‌توانیم یک نمونه به روز شده م.ح.ب. ۲۱۰۰ را به شما هدیه بدهیم. ما آماده‌ایم به خانه شما در خیابان لستر بیاییم. یک قالب گچی اختصاصی از صورت واقعی درک بگیریم! و به زودی صورت درک در جعبه از طریق فدکس به دست شما خواهد رسید. وقتی م.ح.ب. ۲۱۰۰ را روی سر درک بگذارید و چسبش را بچسبانید، کاملا شبیه خودش خواهد بود!



مثلا موقع بازی کردن با دوست‌های بی‌بچه‌تان، فرزند شما یک دفعه (با صدای احتمالی آینده‌اش) بگوید «فکر کنم هنوز کامل متوجه اهمیت همه کشفیات اینشتین نشدید!» باید اعتراف کنم خیلی وقت‌ها موج احساسات را در چشم‌های دوستان بی‌بچه‌مان می‌بینیم، انگار آن‌ها هم دلشان بخواهد بچه‌دار شوند.

و اگر هر بار که صدا فعال شود و درک به خود ببیچد و بی‌قرار شود چه کنیم؟ همان وقتی که بلندگوی کنار دهانش یک جورهایی لبش را بلرزاند؟ می‌توانم بگویم که غیرعادی نیست؟ چه پیشنهادی داریم؟ اول در بازه‌های زمانی کوتاه م.ح.ب را روی سر درک بگذارید. مثلا ده دقیقه در روز. بعد کم‌کم مدت زمانی که آن را روی سر می‌گذارید بیشتر کنید. ما این کار را کردیم. و واقعا خوب جواب داد. حالا ببیلی حتی موقع خواب هم آن را روی سرش دارد. در واقع اگر بعد از حمام یادمان برود آن را روی سرش بگذاریم، عصبانی می‌شود. یک جورهایی برای آن التماس می‌کند! می‌دانید؟ می‌گوید: «ماک، ماک» که فکر می‌کنیم منظورش همان ماسک است. وقتی ماسک را می‌گذاریم و چسبش را می‌چسبانیم، به آلمانی می‌گوید یا قصدش این است که بگوید: «صبح به خیر بابا». چون در تلاشیم که به او آلمانی یاد بدهیم. برنامه آموزش آلمانی را هم روی م.ح.ب ۲۱۰۰ نصب کرده‌ایم. برای مثال اگر هنوز شلوارش را نپوشیده باشد، می‌گوید: «یک چیزی تن من کنید که به کار و زندگی‌م برسم.» (این را من نوشته‌ام).

منظورم این است که با مدل م.ح.ب ۲۱۰۰ ببیلی نسبت به وقتی که م.ح.ب ۱۹۰۰ داشت، خیلی خیلی باهوش‌تر شده‌است. مثلا

انتخاب کنید که درک همان طور که در اتاق چهاردرست و پا می‌رود، بگوید: «قند عسل آمد!» یا «درست صحبت کنید، قندعسل اینجا نشسته‌است.» نحوه عمل کردن آن به این شکل است که اشعه‌های لیزری از لاله‌های گوش بیرون می‌آیند و چارچوب در را تشخیص می‌دهند. بنابراین م.ح.ب ۲۱۰۰ با توجه به موقعیتی که روی سر درک دارد، می‌داند کی وارد اتاق شده‌است! و همچنین شما می‌توانید برای شخصی‌سازی بیشتر درک، بیش از صد عبارت هوشمند دیگر به آن اضافه کنید. برای مثال ممکن است بخواهید روز تولدش بگوید: «مامان و بابا یادتان هست در جزیره اروپا به فکر بچه‌دار شدن افتادید؟» هرچند احتمالا شما در اروپا به فکر درک نبودید. ما این را نمی‌دانیم. (تحقیقات ما این قدر گسترده نیست.) یا مثلا سگ‌تان می‌خواهد درک را لیس بزند؟ (فرض کنیم اسم سگ‌تان کوئینی باشد.) «کوئینی ول کن!» که می‌دانید همه این‌ها باعث می‌شود او را بیشتر دوست داشته‌باشید. چون یک دفعه حرف می‌زند. همین طوری یک جا ننشسته گ ب گ ب گ کند و به خرابکاری روی شست‌اش زل بزند. ما اخیرا می‌دیدیم ببیلی این کار را می‌کند! بعضی وقت‌ها حس می‌کردیم دوستانمان که بچه ندارند در مورد ما که بچه‌مان گوشه‌ای می‌نشیند و گ ب گ ب گ می‌کند و به مدفوعش زل می‌زند، بد فکر می‌کنند. اما حالا وقتی دوستان بی‌بچه‌مان به خانه‌مان می‌آیند من و همسر من آن متوجه شدیم که چه قدر خوب است بچه آدم یک چیز بامزه که مال خودش است بگوید. آن هم قبل از این که در واقعیت بتواند چیز بامزه‌ای بگوید که مال خودش است. عرض من این است که خیلی خوش می‌گذرد.

تازگی‌ها یاد گرفته که اگر شیر از دهانش روی چانه‌اش بریزد، لب‌های شبیه‌سازی شده صدا ما!!! می‌دهند. به نظر می‌رسد خیلی از آن خوشش می‌آید! من عصر در حال مشغول کارهای خودم هستم و می‌دانید؟ از آشپزخانه، صدای «ما!!! ما!!! ما!!!» می‌آید. بعد به سمت آشپزخانه می‌دوم و می‌بینم کف آشپزخانه دریای شیر راه افتاده‌است. و بیلی همچنان دارد شیر را روی چانه‌اش می‌ریزد تا این که شیر را از او بگیرم و آن موقع است که مثل گاو داد می‌زند: «من رو تو قفس ننداز!» (این را آن نوشته‌در-واپومینگ بزرگ شده به هرحال).

من، شخصا، فکر نمی‌کنم هیچ بچه‌ای دوست داشته‌باشد تمام روز یک جا بنشیند و گ گ ب گ کند. حس من این است که یک بچه همان طور که توی پوشکش نشست، به جهان اطرافش نگاه می‌کند، با خودش فکر می‌کند، هر چند به شکل خام و غیرکلامی خودش، که من چه مرگم است؟ چرا من باید گ گ ب گ کنم آن هم وقتی همه آدم‌ها با جمله‌های کامل با هم حرف می‌زنند؟

و بنابراین، احتمالا نتیجه آن وارد شدن آسیب روانی مادام‌العمر به او باشد. حالا، آیا منظورم این است که درک شما وقتی بزرگ شد، از این خطر که حس بدی در مورد خودش داشته باشد جان سالم به در می‌برد؟ چون آن آسیب روانی به خاطر این پیش می‌آید که فرد در بچگی نمی‌داندسته چه طور خوب حرف بزند؟ نه. من نمی‌توانم در مورد آن نظر بدهم خانم فنلیلیا. من در بخش فروش کار می‌کنم.

اما این را می‌گویم که هیچ فرصتی را در مورد بیلی‌مان از دست نمی‌دهم. به نظر من که وقتی بیلی صدایی شایسته و هوشمند از جایی نزدیک دهانش می‌شنود، حس بسیار خوبی نسبت به خودش پیدا می‌کند. من هم حس خیلی خوبی نسبت به او پیدا می‌کنم. نه اینکه قبل از آن حس خوبی به او نداشتم. ولی الان به نوعی می‌توانیم با هم حرف بزنیم! همچنین مهم‌تر از همه- وقتی صدا از لب شبیه‌سازی شده بیرون می‌آید، او چیز بارزتری یاد می‌گیرد؛ از جمله، این که وقتی بالاخره شروع به حرف زدن کند، باید با استفاده از دهانش این کار را انجام بدهد.

حالا خانم فنلیلیا ممکن است فکر کنید، یک لحظه صبر کن، البته که این یارو عاشق می‌توانم حرف بزنم! ش است. احتمالا مال خودش را مجانی گرفته! اما این طور نیست خانم فنلیلیا، من هم مثل شما دوهزار دلار بابت آن پرداخت کرده‌ام. ما هیچ تخفیفی نمی‌گیریم. با این حال تقاضا برای می‌توانم حرف بزنم! بالاست. به علاوه با خرید و استفاده آن روی بچه‌های خودمان به شدت توسط مدیران تشویق می‌شویم. (یا حتی موردی داشتیم که یک نفر برای مادر پیرش استفاده کرده‌بود! هر چند یک مقدار سر راجر کوچولو روی بدن نحیف او مسخره شده‌بود، اما خانواده دیگر برای شنیدن حرف‌های بامزه‌ای که می‌زد، مشکلی نداشتند. درست مثل قدیم‌های خودش شده‌بود!) نه این که اگر این شرایط نبود، از آن استفاده نمی‌کردم. باور

کنید می‌کردم. از آنجایی که به مدل م.ح.ب. ۲۱۰۰ ارتقا داده‌ایم، همه چیز عالی شده‌است. بیلی تقریبا شبیه خودش است، و می‌دانید؟ مثل قبل که مدل م.ح.ب. ۱۹۰۰ داشتیم، کسل‌کننده نیست. (صادقانه بگویم) آن موقع چیزهای قابل پیش‌بینی می‌گفت. خانم فنلیلیا فکر می‌کنم یکی از دلایلی که شما این قدر از دستگاه‌تان ناراضی هستید، همین است. به نظرم خانم خیلی باهوشی هستید. بعضی وقت‌ها که میهمان به خانه‌مان می‌آید همه دور بیلی جمع می‌شوند و منتظر حرف خنده‌دار بعدی‌اش می‌مانند. تعطیلات هفته پیش مدیرم به ما سر زد. (مرد بزرگی است و همیشه مرا حمایت کرده‌است. اگر این نامه برایتان مفید بود، لطفاً به او بگویید.) و پسر همه از خنده منفجر شدیم. بیلی صورتش را تند تند به فرش می‌مالید تا م.ح.باش داد بزند «اصطکاک منبع مفید و پرکاربردی برای تولید گرما است!»

خانم فنلیلیا دیگر وقت ناهارم دارد تمام می‌شود و باید این نامه را جمع‌بندی کنم. امیدوارم خدمت‌رسانی خوبی کرده‌باشم.

به عنوان یک مساله شخصی باید بگویم من وقتی وارد این شرکت شدم، سابقه خوبی نداشتم. چند مورد درگیری و حتی بستری شدن در بازپروری داشتم. اما حالا، حیرت‌انگیز است، کمیسیون خوبی می‌گیرم و زندگی مناسبی برای خودم و آن و بیلی درست کرده‌ام. نه این که از دست دادن کمیسیون باعث نگرانی‌ام شود. لطفاً این طوری فکر نکنید. هر چند اگر پیشنهاد ارتقا را رد کنید و اصرار داشته باشید که م.ح.ب. ۱۹۰۰ را پس بدهید، باید کمیسیونی که گرفته‌ام را از جیب خودم به آقای ایمر برگردانم. مساله مهمی نیست. قبلا هم کمیسیون‌ها را به آقای ایمر برگردانده‌ام، به خصوص اخیرا بارها این اتفاق افتاده‌است. دقیقا نمی‌دانم کجای کارم مشکل دارد. اما این مساله شما نیست خانم فنلیلیا. مساله شما درک است. دلیل واقعی نوشتن این نامه در وقت ناهارم این است که ما در کیدلوو سخت کار می‌کنیم تا محصولات نو و ضروری برای رشد و پرورش برای خانواده‌هایی مثل شما تولید کنیم، و واقعا وقتی این محصولات به درستی درک نمی‌شوند قلبمان می‌شکند. لطفاً پیشنهاد ارتقاء رایگان به م.ح.ب. ۲۱۰۰ را قبول کنید. خانم فنلیلیا ما در کیدلوو واقعا بچه‌ها را همان شکلی که هستند دوست داریم، برای همین می‌خواهیم هر چه زودتر بهتر از این شوند. سال‌های ابتدایی زندگی یک بچه بسیار ارزشمندند و نباید تلف شوند. این را هر چه بیلی خودمان بزرگتر می‌شود و مهارت‌های بیشتری یاد می‌گیرد، بهتر متوجه می‌شویم.

ارادتمند

ریک اسمینکس

نماینده خدمات فروش

شرکت کیدلوو

منبع: نیویورکر

بهار آمده بود و مادر زمستان بودیم!

عشق و شلوار پاره

نمی‌دانم کرونا با گرانی هماهنگ کرده بود، یا همین‌طوری پیش آمد؟ ولی خب هماهنگی هم دیگر جواب نمی‌دهد. یک سال نه، دو سال هم نه، دیگر در سال سوم لباس‌های نخ‌نما پاره می‌شوند و لباس‌های تقریباً جدید دو سال پیش، رسماً نخ‌نما می‌شوند. آدم مجبور است گاهی در جامعه قاهر شود و جامعه با شلوار زانوهندوانه‌ای جوری به تو نگاه می‌کند که انگار آداب شلوار پوشیدن را نمی‌دانی و از انسانیت ساقطی. من حالم به هم می‌خورد بروم این قیمت‌های مسخره جدید را ببینم، در صورتی که جیبم با همان پول قدیم کار می‌کند. یعنی به خاطر کرونا عملاً زندگی نمی‌کنم و باز هم از پس خرج همین زندگی نکرده‌ام بر نمی‌آیم. حالا این وسط عاشق هم شده‌ام.

چطور می‌جرخی؟

مجدداً نمی‌دانم کرونا و گرانی و پول قدیم و جدید با خانواده آن گرامی هماهنگ هستند یا نه؟ قرار است بروم پیشنهاد ازدواج بدهم و اگر آن گرامی قبول کرد، تازه برویم سر مرحله شرایط خانواده و این‌که من چقدر در آمد دارم و چطور قرار است زندگی را بچرخانم. خودم هم نمی‌دانم. اساساً بنیان‌های اقتصادی خودشان هم نمی‌دانند چطور در حال چرخیدن هستند. از وقتی عاشق شده‌ام، روزی سه نوبت سعی می‌کنم که فارغ شوم، اما نمی‌شود. درمانده‌ترینم دم عیدی.

حتی با خودم فکر کردم بروم به جای شکست عشقی، خودم را تسلیم عشقی کنم. دیگر هر چه خود گرامی-اش صلاح دانست، همان کار را بکنیم. ولی همین چند روز پیش شنیدم یکی روی موتور با فریاد به دوستش می‌گفت: «ببین! باید ازت حساب ببره! شل نپا!»

و خب تسلیم عشقی معادل همان شل آمدن است. یعنی الان در وضعیتی هستم که دیگر نه در تنهایی خویش جا می‌شوم، نه وسیله نقلیه مناسب برای درنوردیدن میدان عشق آن گرامی دارم. قضیه مار و شیلنگ بودن را هم که اصلاً نمی‌خواهم بهش فکر کنم. هر چند نهایتاً مثل یک مار نحیف بی‌خطر می‌فهمم گرامی شیلنگ بوده و شکست را می‌خورم و چند ماهی می‌روم لب جدول می‌نشینم تا بیفتم توی جوی!

هر چه فکر می‌کنم، خیلی بی‌منطق عاشق شده‌ام و معلوم است این هم یک فراکنی روانی بابت کرونا و گرانی است و ربطی به آدم بودن و احساس داشتن ندارد. چون اساساً من چندین سال است فهمیده‌ام آدم نیستم و عشق و این‌ها هم در سهمیه تقدیرم نوشته نشده است. حالا این وسط و توی این گرانی و بدبختی عاشق شدن حتماً همان خل و چل شدن و رد دادن است. نه حق طبیعی انسانی. ای داد از نگاه آن گرامی...



بفرمایید ته‌دیگ سیب‌زمینی!

ولی من واقعاً نمی‌دانم آن گرامی طفلک اصلاً می‌داند من در چه شدت عشقی به سر می‌برم، یا به خاطر قیافه‌ام فکر می‌کند که کفشم پایم را می‌زند و اذیتم! برای همین بهتر است اول با چند جمله خنثی متوجهش کنم که من وجود دارم تا بعد ببینیم چه می‌شود.

یک‌دفعه دل به دریا می‌زنم و به گرامی که از قضا توی سالن ناهارخوری است، می‌گویم: «بفرمایید ته‌دیگ سیب‌زمینی! خودم پختم!» احساس می‌کنم همراه تمام آمال و آرزوهایم، آن موتوری ناصح هم از رویم رد می‌شود و فریادزنان می‌گوید: «شل رفتی که!»

چون گرامی نگاهی به ته‌دیگ می‌اندازد و بعد هم سری تکان می‌دهد و می‌رود همبرگرش را بخورد. نمی‌دانم اینی که الان من خورده‌ام، شکست عشقی است، یا شکست ته‌دیگی! مگر عزیزترین دارایی هر کسی ته‌دیگ سیب‌زمینی‌اش نیست؟ گرامی؟

خوش‌بختانه دم عید که هیچ، قبل از روز درخت‌کاری به شکل مسالمت‌آمیزی فکر گرامی را از سرم انداخته‌ام بیرون و به همین بدبختی‌های معمولی دم عید فکر می‌کنم. دروغ چرا؟ گاهی احساس آرامش و راحتی عجیبی هم می‌کنم. از تصور این‌که قرار بود مدام توی فکر پول نداشته و جلب رضایت گرامی و خانواده‌اش باشم، لرزه بر وجودم می‌افتد. عشق و دل‌گرمی هم مبارک آن‌هایی باشد که اگر ته‌دیگ تعارف کردند، کسی با لبخند و گل و آیکون دست به هم چسبیده به نشانه تشکر، از آن‌ها استقبال می‌کند.

ما هم عجالتاً یک گوشه می‌نشینیم و آدم بودن را از دور تماشا می‌کنیم، اگر مالیاتی برایش در نظر گرفته نشود البته.

هر شکوفه و چمن و بلبلی...

چند وقت پیش همکارم سر ناهار توصیه می‌کرد پیشنهاد و تست شیلنگی بودن احساس را بگذارم برای بعد از عید. چون اگر قبل از عید شکست عشقی بخورم، کل ۱۴ روز زهرمار می‌شود. می‌گفت هر شکوفه و چمن و بلبلی و پروانه و سیب و سمنویی ببینم، یک آه سوزناک می‌کشم که ای بابا دیگر حتی امیدی به بودن آن گرامی نیست. اما اگر مطمئن باشم که طرف شیلنگ نیست و منتظر است که سه بله رگباری بگوید، خب ایرادی ندارد بروم آن گرامی طفلک را هم از این برزخ در بیاورم. دوزخ و بهشت بودن مقصد بعدی هم جلوتر مشخص می‌شود.



پاسخ معمای صفحه ۹۶
اگر ساعت ۱۱ را به علاوه ساعت ۲ کنیم
حاصلش می‌شود ۱. بنابراین حاصل
ساعت ۹ به علاوه ۵ می‌شود ۲.



شرکت سرمایه گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی در رتبه بندی اعتباری شرکت رتبه بندی پایا، دورنمای «**باثبات**» را کسب کرد

پایا

کواهی رتبه اعتباری

شماره: ۱۳۰۰/۲۰۰۲

شرکت سرمایه گذاری خوارزمی (سهامی عام)

شماره ثبت: ۱۳۱۷۲۲۲، شماره ملی: ۱۰۰۱۷۵۰۱۸۲

مطابق با شیوه نامه رتبه بندی شرکت رتبه بندی اعتباری پایا و بر اساس ارزیابی های کمی و کیفی صورت گرفته و تایید

نهایی کیته رتبه بندی، رتبه اعتباری بلند مدت

BBB+

به آن شرکت تخصیص داده شد.

در صورت ارائه اطلاعات جدید ملی مدت اعتبار، این رتبه ممکن است مورد بازنگری قرار گیرد.

مدیرعامل
رضا عیوض لو

تاریخ تخصیص رتبه: ۱۳۰۰/۰۷/۱۷
مدت اعتبار رتبه: یک سال

شرکت رتبه بندی اعتباری پایا

شماره ثبت: ۵۳۲۶۹۸

برای بررسی اعتبار این کواهی به پانگاه رتبه بندی www.payacr.ir مراجعه نمایید.



شرکت سرمایه گذاری
خوارزمی (سهامی عام)

معمود

نوروز مبارک