

۱۱

فصلنامه داخلی داروسازی ایران هورمون  
بهار ۱۴۰۱ / توزیع رایگان



IRAN HORMONE

خبرنامه  
ایران  
هورمون

# روز گارمان بهاریست

وقتی که تو هستی







شرکت داروسازی ایران هورمون  
IRAN HORMONE PHARMACEUTICAL Co.



Hydroxyprogesterone Caproate Amp.  
Hydrogex-IH 250 & 500 mg

آمپول هیدروکسی پروژسترون کاپروات  
هیدروژکس-آی اچ ۲۵۰ و ۵۰۰ میلی گرم



- ۱- توصیه شده توسط کالج متخصصان زنان و زایمان آمریکا
- ۲- اولین داروی تصویب شده توسط FDA برای پیشگیری از تولد زودرس جنین
- ۳- پاسخگویی به مهمترین مساله ی سلامت مادران - کودکان: تولد زودرس جنین

تهران: کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج، صندوق پستی: ۱۷۶۷-۱۳۱۸۵  
تلفن: ۹-۴۴۹۰۵۵۱۷ (۰۲۱) فکس: ۴۴۹۰۵۵۱۲ (۰۲۱)  
صدای مشتری: ۹-۴۴۹۰۵۵۱۷ (۰۲۱) (۳۵۸)  
توزیع و پخش در داروخانه های سراسر کشور توسط شرکت های:  
پخش فردوس، داروگستر نخبگان، رازی، قاسم ایران، محیا دارو  
www.iranhormone.com info@iranhormone.com



دارای گواهینامه ISO 9001: 2015

دارای گواهینامه اشتها به کیفیت  
دومین دوره جایزه ملی کیفیت غذا دارو و بهداشت ایران





شرکت داروسازی ایران هورمون  
IRAN HORMONE PHARMACEUTICAL Co.

نشریه داخلی داروسازی ایران هورمون - بهار ۱۴۰۱  
شماره یازدهم / توزیع اختصاصی رایگان

مدیر مسئول: حسین فیاض بخش  
زیر نظر شورای نویسندگان

آدرس: کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج  
شرکت داروسازی ایران هورمون  
تلفن: ۴۴۹۰۵۵۱۷ - ۴۴۹۰۵۵۱۸ - ۴۴۹۰۵۵۱۹  
فکس: ۴۴۹۰۵۵۱۲  
ایمیل: [info@iranhormone.com](mailto:info@iranhormone.com)



- ۲ ..... آلرژی غذایی
- ۴ ..... حقوق و دستمزد چیست؟
- ۶ ..... چطور می‌توانید مانع از عقب انداختن کارهایتان شوید؟
- ۸ ..... ۷ استراتژی ضروری برای موفقیت کار تیمی
- ۱۱ ..... کنتراسمین فراتر از کنترل باروری
- ۱۲ ..... مدیریت تبلیغات و بازاریابی
- ۱۴ ..... سیستم سازی چیست؟
- ۱۹ ..... صنعت داروسازی دومین صنعت سودآور جهان و آینده
- ۲۲ ..... پیش‌بینی فروش در صنعت داروسازی (Sales Forecast)
- ۲۴ ..... هدونومی چیست؟
- ۲۶ ..... چابکی سازمان
- ۲۸ ..... ۱۰ فرد سمی که باید به هر قیمتی از آنها دوری کنید
- ۳۲ ..... درد گردن!!!





# آلرژی غذایی

## ■ مقدمه

ما سالانه حدود شش هزار کیلو گرم غذا می‌خوریم. این غذاها محتوی حدود پنج کیلو افزودنیهای غیر مجاز شیمیایی از قبیل مواد جلوگیری کننده از فساد، مواد رنگی، طعم دهنده‌ها، تثبیت کننده‌ها و آفت کشها می‌باشند و هر کدام از این مواد می‌توانند باعث بروز حساسیتهای متعددی گردند.

## ■ شرح بیماری

آلرژیهای غذایی شرایطی است که فرد نسبت به ترکیبات غذایی خاص مانند پروتئینها حساسیت پیدا می‌کند و واکنش سیستم ایمنی بطور خفیف یا شدید خواهد بود که حتی ممکن است موجب حمله‌های آنافیلاکتیک (شووک حساسیتی) شده و در نهایت منجر به مرگ شود.



حذف رژیم غذایی: با حذف غذاها عامل آلرژن غذایی شناخته می‌شود. این رژیم غذایی برای ۱ تا ۲ هفته به طول می‌انجامد. ابتدا با یک رژیم غذایی بسیار ساده و محدود که آلرژنهای غذایی حذف شده است، شروع می‌شود و به ترتیب هر یک از غذاها، جداگانه برای ۲ تا ۳ روز داده شده و حساسیت آن بررسی می‌گردد و با بروز علائم نسبت به هر یک از غذاها، آلرژن یا ماده آلرژن‌زا شناخته می‌شود.

#### ■ پیشگیری

اجتناب از غذای مسئول آلرژن یا مصرف آن به مقدار کم. غذاهای مسئول ایجاد آلرژن در خود را شناسایی نمایید و از آنها پرهیز کنید. و برچسب غذاها را به دقت مطالعه کنید. شیرخورانی که غذای جامد برای آنها دیرتر شروع می‌شود کمتر به آلرژن غذایی دچار می‌شوند.

#### ■ درمان آلرژن غذایی

آلرژن غذایی در شیرخواران معمولاً بعد از ۴-۲ سالگی برطرف می‌شود ولی بزرگسالانی که به بعضی از غذاها (به خصوص شیر، ماهی، صدف دریایی، یا آجیل) آلرژن دارند با احتمال بیشتری این آلرژن را برای سالها حفظ می‌نمایند.

حذف غذاها مورد شک از رژیم غذایی برای مدت دو هفته (یا تا زمانی که علائم آلرژن ناپدید شوند) و سپس اضافه نمودن غذاها مورد شک به صورت تک تک به رژیم غذایی. به این ترتیب مشخص می‌شود که کدام غذاها در ایجاد آلرژن شما نقش دارند.

خواندن برچسبهای غذایی در انتخاب منابع غذایی بسیار مهم است، زیرا با اطلاع از ترکیبات آن می‌توان آلرژنها را جستجو کرد و با مصرف غذای مناسب ایمنی لازم تامین شود.

آزمایش تزریق پوستی گاهی ممکن است غذای مسئول آلرژن را شناسایی کند، اما در مواردی این آزمایشها اشتباهاً غذاهایی که شما واقعاً به آنها آلرژن ندارید را به عنوان مسئول آلرژن غذایی معرفی می‌شوند.

بیمارانی که آلرژن غذایی شدیدی به یک نوع غذا دارند باید بسیار مراقبت باشند که از خوردن آن غذا پرهیز کنند. همیشه یک کیت که دارای سرنگ حاوی آدرنالین است را به همراه داشته باشید تا اگر احیاناً غذای آلرژن‌زا تصادفاً خورده شد و واکنش حاد و فوری رخ داد، از این دارو استفاده شود.

یک دست‌بند یا گردن آویز مخصوص همراه داشته باشید که روی آن نوع آلرژن دقیقاً مشخص شده باشد.

هیچ دارویی برای درمان آلرژن غذایی وجود ندارد، اما از بعضی از داروها می‌توان برای تخفیف یا رفع علائم استفاده نمود.

آلرژن معمولاً با روش حساسیت‌زدایی در بیشتر افراد از بین می‌رود. که بصورت مصرف تدریجی و کم‌کم و مداوم مواد غذایی انجام می‌شود یا به طریق پزشکی با تزریق مواد آلرژن در پوست، در مراکز خاصی انجام می‌شود.

منبع: <http://daneshnameh.roshd.ir>

این حمله‌ها گاهی به قدری شدید است که راه عبور هوای تنفسی بسته می‌شود. مواد غذایی مانند بادام زمینی، غذاهای دریایی، شیر و تخم مرغ از منابعی هستند که در کودکان موجب حساسیت بالا شده و حمله‌های آنافیلاکتیک در آنها ممکن است ظاهر گردد. آلرژنهای غذایی آنتی ژنها، پروتئینها یا مولکولهای بزرگ موجود در غذا هستند که سیستم ایمنی نسبت به آنها واکنش نشان می‌دهد. ایمونوگلوبین E نسبت به مواد خارجی واکنش نشان داده تا بدن از آنها عاری شود.

#### ■ علائم شایع

علائم آلرژن غذایی به صورت عطسه، خارش، استفراغ، تهوع، سردرد، انقباض عضلات، آسم، اسهال، درد شکمی، بثورات پوستی، نفخ و باد شکم، کهیر، تورم صورت (به خصوص لب‌ها)، سرفه، غش یا حالت نزدیک به غش و ... ظاهر می‌شود.

(آنافیلاکسی) یک نوع آلرژن حاد و خطرناک که حین آن تنفس دچار مشکل شده، ضربان قلب نیز نامنظم شده، و فشارخون کاهش می‌یابد، واکنش شبیه کهیر، آسم برونشیا، التهاب روده‌ها و ضایعات شبیه اگزما از عوارض احتمالی بیماری هستند.

#### ■ انواع آلرژن

علائم ممکن است در عرض چند دقیقه یا تا ۲ ساعت پس از خوردن آن غذای به خصوص بروز کنند. در بعضی موارد، امکان دارد علائم تا ۲-۱ روز بعد نیز ظاهر نشوند. دو نوع آلرژن غذایی وجود دارد که عبارتند از:

**آلرژن فوری:** آلرژنهای فوری بلافاصله پس از چند دقیقه ظاهر می‌شود و معمولاً از انواع خطرناک و شدید هستند.

آلرژنهای تاخیری: معمولاً تا ۴۸ ساعت پس از صرف آلرژن‌های غذایی ظاهر می‌شوند.

#### ■ علل

هرگونه غذا یا ماده‌ای که بلعیده می‌شود می‌تواند باعث بروز واکنش آلرژیک شود. غذاهایی که بیشتر باعث این حالت می‌شوند عبارتند از: شیر گاو، زرده تخم‌مرغ، گندم، سویا، بادام کوهی یا همان پسته شامی، ماهی، آجیل‌های درختی (مثل گردوی معمولی، صدف دریایی، خربزه، کنجد، تخم آفتاب گردان، و شکلات). بیشترین ماده غذایی که آلرژن در افراد را سبب می‌شود پروتئین تخم مرغ و ترکیب لیزوزیم است که برخی اوقات در تهیه پنیر نیز از آن استفاده می‌شود و حتی روی برچسبهای غذایی نیز نوشته نمی‌شود.

تشخیص آلرژن

#### ■ آزمایش تشخیص پزشکی

آزمایش پوست که با خراشیدن آن و تماس عصاره‌ای غذا و بررسی میزان حساسیت آن با تظاهر دانه‌های قرمز رنگ تشخیص داده می‌شود. آزمایش رادیوآلرژو سوربنت یا (RAST) با استفاده از نمونه خون انجام می‌شود. هر دو آزمایش ممکن است با خطای نسبی روبرو باشد و باید با نظر پزشک انجام شود.

#### ■ آزمایشهای تشخیص تغذیه‌ای

گرفتن تاریخچه مناسب از داشتن سابقه آلرژن غذایی در گذشته: حدود ۲ تا ۴ هفته قبل و یا در بین افراد خانواده از میان انواع مختلف غذا و نوشابه ضروری است.



# حقوق و دستمزد چیست؟

افرادی که در واحد حسابداری فعالیت می کنند و یا مسئولیت امور مالی و حسابداری را در هر شرکت و کسب و کاری بر عهده دارند، وظیفه دارند کارکرد کارمندان و کارگران را به صورت دقیق محاسبه کرده و آن را در فرمت یک فیش رسمی که فیش حقوقی نامیده می شود به پرسنل ارائه دهند. از آن جایی که حقوق پرسنل نیز در محاسبات مالیاتی نقش دارند، اطلاعاتی که درباره ی حقوق و دستمزد پرداختی کارمندان وجود دارد باید به صورت ماهانه در دفاتر حسابداری شرکت ثبت شوند.

## ■ تعریف حقوق و دستمزد در قانون کار

حقوق و دستمزد به معنی پرداخت هزینه ای است که در قبال فعالیت پرسنل هر شرکت به آن ها پرداخت می شود. کارفرمایان برای جبران وقت و زحمات افراد خود مبلغی را به عنوان دستمزد و حقوق به آن ها پرداخت می کنند. این تعریف در بسیاری از کشورهای دنیا استفاده می شود.

## ■ عوامل موثر بر حقوق و دستمزد

برای محاسبه کردن حقوق و دستمزد هر فرد در جایگاه های متفاوت شغلی عوامل مختلفی بررسی می شوند که برخی از آن ها داخلی و برخی خارجی هستند. عوامل خارجی مثل وضعیت کنونی اقتصادی، مکان یا کبود مهارت خاص در یک صنعت، عوامل داخلی مثل تجربه، مهارت های شغلی، مدارک تحصیلی و سختی و پیچیدگی جایگاه شغلی.

## ■ لیست حقوق چیست

لیست حقوق مبلغی است که در عوض میزان مشخصی کارکرد (هفتگی یا ماهانه یا حتی روزانه) به کارگران و کارمندان پرداخت می شود. لیست حقوق در واقع بدهکاری ای است که شرکت نسبت به خدماتی که پرسنل در بازه زمانی مشخص و تاریخ مشخص ارائه کرده اند دارد و باید پرداخت شود.

## ■ دستمزد چیست

دستمزد تصفیه کننده ی بازار کار محسوب می شود، مثل قیمت در بازار. پایه ی محاسبه کردن دستمزد به صورت ساعت است که متفاوت با حقوق است که به صورت ماهانه پرداخت می شود. به صورت معمول شیوه ی پرداخت به کارمندان ماهیانه (حقوق) و پرداخت به کارگران به صورت روزانه یا هفتگی (دستمزد) است.

## ■ اهمیت حسابداری حقوق و دستمزد

حقوق و دستمزد کارکنان به صورت معمول بخش بزرگی از درآمد هر شرکتی را به خود اختصاص می دهد و همچنین باید به دقت محاسبه

و در موعد مقرر پرداخت شود. محاسبه ی حقوق و دستمزد اهمیت بالایی دارد زیرا که هر گونه در آن می تواند موجب بروز ایراد و خسارت برای کسب و کار شود و می تواند روی روابط کارفرمایان با کارکنان و همچنین روابط کارفرمایان با مراجع حقوقی تاثیر گذار باشد.

اگر در روند پیشرفت شرکت ها و سازمان های بزرگ دقت داشته باشید متوجه میشوید که یکی از رموز موفقیت این شرکت ها این است که به صورت منظم دستمزد کارمندان را میپردازند. به این ترتیب هم رضایت هر چه بیشتر کارمندان را جلب می کنند و انگیزه برای کار را افزایش میدهند و هم اطلاعات را به صورت بایگانی شده ذخیره می کنند و می توان از آن ها گزارشات مالی تهیه کرد. همان طور که اشاره کردیم هزینه پرسنل یکی از قسمت های عظیم بهای تمام شده سازمان به شمار میرود و این هزینه می تواند نقش موثری در سود واحدهای تجاری ایفا کند.

## ■ کنترل حقوق و دستمزد چیست

در حسابداری بهای تمام شده، هزینه ی دستمزد و سهم نیروی کار که به صورت مستقیم و یا غیر مستقیم در تولید محصول نقش داشته و مصرف شده است نیز یکی از مواردی است که در تعیین بهای تمام شده ی محصول موثر است. برای این امر نیاز به بررسی دقیق ساعات کاری و فعالیت پرسنل و بر اساس آن کنترل قیمت تمام شده ی محصول و در نهایت کنترل حقوق و دستمزد است.

## ■ تعریف سیستم حقوق و دستمزد

به سیستمی که نحوه ی دریافت ها و پرداخت ها و کسورات کارکنان کسب و کار را بر عهده دارد سیستم حقوق و دستمزد گفته می شود که با توجه به نوع کسب و کار می تواند عناصری مازاد بر عناصر پایه داشته باشد.

## ■ عناصر سیستم حقوق و دستمزد

عناصر و اجزای تشکیل دهنده ی سیستم حقوق و دستمزد فارغ از این که این سیستم برای چه کسب و کاری طراحی شده است، شامل موارد زیر است: دایره کارگزینی که وظایفی از جمله تهیه کردن آیین نامه ی استخدامی پرسنل را بر اساس قوانین کار و امور اجتماعی بر عهده دارد.

دایره ثبت ورود و خروج پرسنل که در واقع خضور و غیاب و ساعات کاری کارکنان را محاسبه می کند. دایره حسابداری حقوق و دستمزد که وظیفه ی تهیه ی لیست حقوق و دستمزد و مشخص کردن



دستمزد را با هم بررسی کنیم تا آگاهانه تر درباره مسائل حقوق و دستمزد آشنایی پیدا کنید. میزان حقوق و دستمزد بر اساس ۳۰ روز کاری محاسبه می‌شود. برای ماه‌های ۳۱ روزه حقوق بر عدد ۳۰ تقسیم شده و در عدد ۳۱ ضرب می‌شود. برای ماه اسفند در سال‌هایی که ۲۹ روز است حقوق / ۳۰ شده و در عدد ۲۹ ضرب می‌شود. میزان ساعت کاری استاندارد برای هر کارمند ۴۴ ساعت در هفته است.

روزهای جمعه که تعطیل رسمی هستند باید برای حقوق کارکنان محاسبه شود. برای آن که فرد شاغل مشمول دریافت حقوق وزارت کار باشد باید در ماه ۱۹۲ ساعت کار کند. هر ساعت اضافه کاری ۴۰٪ بیشتر از ساعات کاری محاسبه می‌شود.

محاسبه سنوات برای کارکنان به این صورت می‌باشد که برای کارکنانی که بر اساس شرایط وزارت کار یک سال به بالا سابقه کاری دارند یک حقوق دریافتی به عنوان مزایای پایان کار به کارمند پرداخت می‌شود.

محاسبه عیدی برای کارمندان به این صورت است که ۲ برابر حقوق پایه پرداخت می‌شود البته به شرط آن که این میزان از ۳ برابر حقوقی که کارمند در سال جاری دریافت می‌کند بیشتر نشود.

منبع: <https://arya-acc.com>

تهیه کننده: علی تراکمی / کارشناس مالی

کسورات آن و در نهایت دستمزد قابل پرداخت را بر عهده دارد.

#### ■ نحوه محاسبه حقوق و دستمزد

در محاسبه ی حقوق و دستمزد باید به تمامی دریافتی‌های قانونی توجه شود. مواردی همانند حقوق و دستمزد، حق فرزند، حق مسکن، بن کارگری و خواربار، رفت و آمد، پاداش افزایش تولید، مزایای غیر نقدی، سود سالانه و تمامی موارد مرتبط باید در نظر گرفته شوند. حقوق پرسنل به صورت کلی شامل سه بخش حقوق و حقوق پایه، کسری‌ها و مزایاست که در ادامه توضیح داده می‌شود.

#### ■ حقوق پایه

مبلغی که به عنوان پایه ی حقوق پرسنل به آن‌ها پرداخت می‌شود.

#### ■ کسری‌ها

به تمامی مواردی که از حقوق فرد کسر می‌شود، از جمله مالیات و حق بیمه گفته می‌شود.

#### ■ مزایا

مزایای قانونی مثل حق مسکن، حق فرزند، عیدی، پاداش و حق ماموریت است.

#### ■ قوانین حقوق و دستمزد در ایران

برای آن که بیشتر با نحوه محاسبه حقوق و دستمزد آشنایی پیدا کنید باید قوانینی که بر محاسبه حقوق و دستمزد دخیل اند بررسی شوند.

در این قسمت سعی کردیم تعدادی از مهمترین قوانین حقوق و





# چطور می‌توانید مانع از عقب انداختن کارهایتان شوید؟

(۵ تکنیک که به شما کمک می‌کند، کارها را سر وقت انجام دهید)

## ■ یاد بگیرید که کارهای پر از اصطکاک را بپذیرید:

فعالیت‌های آشنا معمولاً سریع‌تر انجام می‌شوند و نسبت به کارهای جدیدتر - که دشوارتر و کندتر هستند - احساس رضایت بیشتری می‌دهند، به همین دلیل است که ما اغلب کارهای جدید را رها می‌کنیم، این اشتباه را مرتکب نشوید که کار بدون اصطکاک را با بهره‌وری یکسان در نظر بگیرید کارهای جدید اغلب مملو از اصطکاک است.

منبع: مقاله هاروارد بیزینس ریو

ترجمه، تلخیص و ویراستاری: آقای دکتر رضا کرد

اکثر ما کارها را به تعویق می‌اندازیم، بعد احساس گناه به سراغ ما می‌آید و باز همین رفتار را تکرار می‌کنیم. اما چرا؟ یک نظریه رایج این است که به تعویق انداختن کار نتیجه فقدان نظم و انضباط است. یک نظریه مدرن‌تر این است که مشکل از نظم نیست، به دلیل نبودن عادت‌ها و سیستم‌های صحیح برای هر فرد است، برای اینکه بفهمید چطور مانع عقب افتادن کارها شوید ما این راه‌ها را به شما توصیه می‌کنیم:

## ■ به طور مداوم برای کار عمیق برنامه‌ریزی کنید:

کار عمیق یعنی داشتن تمرکز کافی برای پروژه‌ای که در نظر گرفته اید و این مهمترین وظیفه شماست، باید از ساختن عادت‌های جدید و تکرار آنها کمک بگیرید تا وارد ناخودآگاه شما شوند و الگوی منظمی در ذهن شما شکل بگیرد.

## ■ یک سیستم برای شروع کارهای جدید ایجاد کنید:

کارها و مسئولیت‌هایی که برای اولین بار انجام می‌دهید در یک چرخه درست داخل برنامه‌های جاری شما قرار نگرفته‌اند و باید برای آن سیستمی ایجاد کنید، سعی کنید بفهمید که چطور باید به کار جدید نزدیک شوید و چقدر باید برای آن وقت بگذارید. توجه کنید که پروژه‌های جدید الزاماً به زمان‌های طولانی در طول روز نیاز ندارند و می‌توانند در بازه‌های کوتاهی انجام شوند، مهمترین این است که از آنها فاصله نگیرید.

## ■ احساسات خود را مدیریت کنید:

شناسایی دقیق احساسات، به شما در مدیریت آنها کمک می‌کند. باید بفهمید یک پروژه جدید چه احساسی در شما ایجاد می‌کند، اضطراب، ترس و یا رنجش بخشی از یک پروژه و البته مانعی هم برای انجام آن است، شناسایی احساسات کمک می‌کند تا بفهمید راهکار برخورد با آنها چیست و چطور مانع تعویق کارها شوید.

## ■ مراقب خاطرات منفی باشید:

گاهی اوقات احساساتی که در مورد یک کار دارید ناشی از یک تجربه قبلی است و همین باعث به تعویق انداختن کارها می‌شود، با به یاد آوردن تجربه‌های ناخوشایند باید از خودتان پرسید: با توجه به مهارت‌های جدیدی که دارم، چطور این بار با کیفیت و لذت بیشتری می‌توانم این پروژه را انجام دهم؟





نمایشگاه زنان سال ۹۶



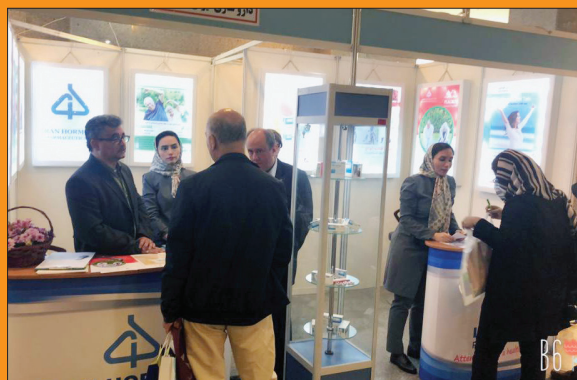
نمایشگاه سرطان پستان سال ۹۶



نمایشگاه زنان سال ۹۸



نمایشگاه غدد سال ۹۸



نمایشگاه متخصصین داخلی سال ۹۸



# استراتژی ضروری برای موفقیت کار تیمی

مشخص شده که تعداد کسب و کارها و تیم‌های مجازی در حال افزایش است. گزارش مطالعات موسسه تحقیقاتی سیکو در سال ۲۰۰۹ اعلام کرد که تیم‌های مجازی برای انجام بسیاری از کارها گزینه بهتری هستند. این رویکرد با امکان به اشتراک گذاری اطلاعات باعث بهبود شرایط کار می‌شود.

چه تیمی که از پلتفرم‌های آبری استفاده می‌کنند و چه تیمی که در یک محیط کاری حضور دارد، باید زمانی را برای رسیدن به توافق و سازش در نظر بگیرد. اگر بعد از یک جلسه سازش همه اعضا از آن راضی نباشند، افراد انگیزه و تعهدشان را از دست می‌دهند. یک تیم زمانی کارآمد و سازنده است که احساس لذت از کار کردن را در اعضای خود برانگیزاند و همه افراد از حضور در تیم راضی باشند. با انجام کارها به صورت تیمی، تولید افزایش می‌یابد و اعتماد بیشتری نیز ایجاد می‌شود و با افزایش رضایتمندی بین افراد، موفقیت و بهره‌وری نیز افزایش یافته و در نتیجه یک تیم کارآمد و سازنده به آسانی به اهداف خود دست پیدا می‌کند. حال سوال این است که چقدر کار تیمی در محیط کسب و کار می‌تواند سازنده باشد؟ از آنجا که انسان‌ها خودمحور هستند و موجودات خودخواهی نیز هستند و می‌خواهند حتماً به موفقیت دست پیدا کنند، اگر به تیم خود متعهد شوند، این خودخواهی باعث می‌شود اعمال آنها تیم را به سمت موفقیت ببرد. باید به این نکته توجه داشت که موفقیت یک تیم در دستیابی به یک هدف مشترک قرار دارد. اما آیا کار تیمی و کسب موفقیت در جهان مدرن با کار از راه دور یا کار مجازی هم قابل اجرا است؟ البته که این طور است.





ارتباطات در فضای مجازی هم به خوبی ارتباطات شفاهی به کار می رود؛ به خصوص زمانی که می خواهیم تغییرات مورد نظر را سریع به افراد تیم اطلاع دهیم.

**(۳) همکاری:** همکاری همان برقراری ارتباط است که به صورت روزمره آن را انجام می دهیم. همکاری هنگامی که تبدیل به یک مهارت شود، می توان از آن برای اداره کارهای توسعه یافته و سپردن کارها به افراد دیگر در تیم استفاده کرد.

همکاری اعضای تیم را کنار هم جمع می کند و اعضا می توانند از پلتفرم های مبتنی بر همکاری برای انجام برخی کارها استفاده کنند. برای اینکه همکاری نتایج مثبت به همراه داشته باشد، استراتژی پشت آن باید به خوبی برنامه ریزی شده باشد.



**(۴) تعیین نقش و احترام به آن:** نقش ها به عنوان راهنما عمل می کنند و قوانین و تعهدات بر اساس جایگاه شغلی تعیین می شوند. بدون قوانین و تعیین نقش ها هرج و مرج به وجود می آید. هیچ کس رئیس یا کارمند به دنیا نمی آید.

با تعیین نقش ها همه در کنار هم و با کمک هم می توانند کارها را به انجام برسانند. تقسیم نقش می تواند موقتی یا دائمی باشد. تعیین نقش ها تصمیمی است که همه افراد تیم باید بگیرند.

**(۵) سازش و توافق:** چه تیمی که از پلتفرم های آبری استفاده می کنند و چه تیمی که در یک محیط کاری حضور دارد، باید زمانی را برای رسیدن به توافق و سازش در نظر بگیرد. اگر بعد از یک جلسه سازش همه اعضا از آن راضی نباشند، افراد انگیزه و تعهدشان را از دست می دهند. ارائه راه حل راهی برای رسیدن به توافق است و آن به این معنی است که نظر همه اعضا شنیده می شود و در تصمیم ها در نظر گرفته می شود. همه با هم گفت و گو می کنند و به یک تصمیم واحد می رسند. در چنین تیمی که به همه افراد اهمیت داده می شود، تعهد به تیم وجود دارد.

**(۶) چالش:** بهترین روش غلبه بر موانع، روش تیمی است. چالش ها می توانند انگیزه ایجاد کنند. اما اگر چالش ها زیاد شوند می توانند تهدیدآمیز نیز باشند. ما همان طور که به همکاری و ارتباط نیاز داریم به زندگی کردن در یک تیم و انجام کارها به صورت تیمی هم نیاز داریم. در همکاری با یکدیگر، با نقاط قوت و ضعف تیم آشنا می شویم. این فرصتی را برای ما فراهم می کند تا عکس العمل همکارانمان را در زمان چالش ها ببینیم که آیا در این زمان همکاری و کمک می کنند یا راه حل بهتری در نظر دارند. همچنین، با دانستن عیب هایشان، قدرت پیش بینی در زمان بحران را خواهیم داشت و به سرعت می توان روند کار و عملکرد را بهبود بخشید.

**(۷) مشارکت:** اعضا در هر مرحله از کار به یک اندازه نقش و مسوولیت نخواهند داشت؛ با این حال یک چیز مسلم است، همه به همدیگر کمک خواهند کرد. در محیط کسب و کار آنلاین نقش ها در اشتراک گذاری دانش و اطلاعات تعریف شده اند و به دنبال رسیدن به بالاترین استانداردهای عملکرد و همچنین کمک در استفاده از زمان و منابع خواهند بود.

تهیه کننده: مهدی واحدی / رئیس تدارکات داخلی

اما این نوع کار گروهی نیز با موانعی روبه رو است، مانند کار در دفتر کاری معین که در حال حاضر با کمک اینترنت و پلتفرم های آبری تسهیل شده است. در این رویکرد در دسترس بودن بدون محدودیت مکانی یکی از امکانات جدید است. به علاوه در انجام کار تیمی به صورت مجازی نیز باید این نکته را در نظر گرفت که کارکرد تیم هایی که متشکل از کارمندان زن و مرد هستند بسیار موفق تر از تیمی که افراد همسان دارند، خواهد بود. به طور کلی ۷ استراتژی مهمی که در موفقیت یک کار تیمی - چه به صورت سنتی و چه مجازی - بسیار تاثیرگذار خواهند بود، عبارت است از:

**(۱) تعهد:** همه انسان ها در تجربه های روزمره شان آموخته اند که اگر خود را متعهد به چیزی کنند، نیمی از راه موفقیت را طی کرده اند. آدام کریک، برنده مدال طلای المپیک کانادا می گوید: «تعهد اعضا تعیین کننده برنده یا بازنده بودن تیم است.»

او معتقد است که برای کارآمد بودن یک تیم، اعضای آن باید منافع شخصی خود را رها کنند و اگر ایده هایشان مورد قبول جمع نبود بتوانند خود را کنترل کنند. در واقع، تغییر نگرش و استانداردها و روال کاری و حتی اخلاق کاری، کار سختی است. تعهد به تیم به معنی استقبال از نگرش ها و آرمان ها و روال کاری تیم است و فعالیت اعضا باید به رشد آنها و هدف مشترک تیم نزدیک باشد.

**(۲) برقراری ارتباط:** از لحظه تولد به اشتراک گذاری و درک اطلاعات متقابل شروع می شود. هنر گوش دادن و پاسخ دادن در DNA ما حک شده است. هوش تجاری، مهارت های ارتباطی خوب و انگیزه پیشرفت تاثیر مثبت بر فرهنگ کار تیمی در سازمان می گذارد.





کنتراسپتیو برتر بازار دارویی  
سازگار با سیستم هورمونی بدن  
موثر در درمان آکنه و سندرم پیش از قاعدگی (PMS)



Contrasmine Tab.

قرص کنتراسمین

Drospirenone 3/ Ethinyl Estradiol 0.03

دروسیپرنون ۳ / اتینیل استرادیول ۰/۰۳



تهران: کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج، صندوق پستی: ۱۳۱۸۵-۱۷۶۷  
تلفن: ۹-۴۴۹۰۵۵۱۷ (۰۲۱) فکس: ۴۴۹۰۵۵۱۲ (۰۲۱)  
صدای مشتری: ۹-۴۴۹۰۵۵۱۷ (۳۵۸) (۰۲۱)  
توزیع و پخش در داروخانه های سراسر کشور توسط شرکت های:  
پخش فردوس، داروگستر نخبگان، رازی، قاسم ایران، طب نوین  
www.iranhormone.com info@iranhormone.com



دارای گواهینامه ISO 9001: 2015

دارای گواهینامه اشتهار به کیفیت

دومین دوره جایزه ملی کیفیت غذا دارو و بهداشت ایران



## کنتراسمین فراتر از کنترل باروری

### ■ عوارض ناخواسته:

عوارض ناخواسته ی داروهای ضد بارداری، بستگی به میزان و نوع هورمون های موجود در آنها دارد.

لکه بینی، خونریزی غیر معمول (که بعد از گذشت ۳ ماه معمولاً کاهش می یابد)، درد پستان ها، نفخ و تهوع از عوارض این داروها هستند. داروهای ضد بارداری به جز کنترل باروری اثرات مفید دیگری هم دارند. این داروها پریودهای نامنظم، سنگین و دردناک و سندرم پیش از قاعدگی، سندرم تخمدان پلی کیستیک، آکنه، فیبروئیدهای رحم و آندومتریوزیس را کاهش می دهند.

### ■ CONTRASMIN

کنتراسمین یک داروی ضد بارداری ترکیبی هورمونی (خوراکی) برای کاهش ریسک حاملگی با مهار تخمک گذاری است. ترکیب این دارو  $0.03 \text{ mg Ethinyl estradiol}$  و  $3 \text{ mg Drospirenone}$

کنتراسمین یک قرص ضد بارداری ترکیبی خوراکی حاوی استروژن / پروژستین است که در زنان برای پیشگیری از بارداری مورد استفاده قرار می گیرد.

روش مصرف این دارو روزانه یک قرص و در یک زمان معین می باشد. در صورت فراموش کردن مصرف قرص یا مصرف نادرست، احتمال عدم اثربخشی (Failure rate) دارو افزایش می یابد. هرگاه مصرف یک قرص کنتراسمین فراموش شود بایستی به محض به یاد آوردن خورده شود. در طی اولین سیکل مصرف کنتراسمین «اولین قرص» بایستی در «روز اول» سیکل قاعدگی مصرف شود. (اولین روز خونریزی «روز اول» است. بعد از مصرف ۲۱ قرص به صورت روزانه و پشت سرهم باید به مدت ۷ روز (از روز ۲۲ تا ۲۸) از مصرف قرص خودداری شود. همیشه شروع مصرف بسته های بعدی قرص باید در همان روزی از هفته باشد که بسته ی قبلی آغاز شده بود.

در صورت مصرف کنتراسمین برای اولین بار و عدم استفاده از داروی پیشگیری از بارداری هورمونی در ماه گذشته، اولین قرص باید از روز اول سیکل قاعدگی (اولین روز خونریزی) آغاز شود. اگر اولین قرص کنتراسمین در روز اول سیکل قاعدگی مصرف نشود آنگاه تا ۷ روز بعد از مصرف اولین قرص، به عنوان داروی ضد بارداری اثربخشی ندارد و در طی این ۷ روز اول بایستی از یک روش ضد بارداری غیر هورمونی جهت اطمینان استفاده شود.

بهتر است قرص کنتراسمین بعد از شام یا به هنگام خواب با مقداری مایعات مصرف شود. مصرف این دارو قبل یا بعد از غذا تفاوتی نمی کند.

در صورت فراموشی مصرف یک قرص، در صورتی که در طی ۱۲ ساعت مصرف شود، دارو همچنان اثر محافظت کننده در برابر بارداری را خواهد داشت.

### ■ مزایا:

اثربخشی بیش از ۹۹٪ در پیشگیری از بارداری

فعالیت آنتی آندروژن

ضد آکنه با اثربخشی برابر با سیپروترون استات / اتینیل استرادیول

فعالیت آنتی آلدوسترون و عدم احتباس آب و نمک و ادم

عدم افزایش وزن

پریودهای منظم تر و سبک تر و در نتیجه کاهش احتمال کم خونی (فقر آهن)

کاهش درد پریود

### REFERENCE:

JAMA 2014; 311:321

FDA Labeling-

- Yasmin® leaflet, Bayer Australia Ltd, Published by MIMS May 2020

- YASMIN-AN ORAL CONTRACEPTIVE WITH A NEW PROGESTIN.

Medical Letter Vol. 44 June 24, 2002

روش های ضد بارداری برای کنترل باروری در افراد و کنترل جمعیت در جوامع انسانی به کار می روند. روش های مختلف ضد بارداری باید بسیار موثر، ایمن و بی خطر، با هزینه اثر بخشی مناسب و برگشت پذیر باشند.

### ■ راه های متفاوت پیشگیری از بارداری عبارتند از:

روش طبیعی بر اساس تخمین روزهای تخمک گذاری با اندازه گیری درجه حرارت بدن در صبح و تغییرات در ترشحات دهانه ی رحم و استفاده از اپلیکیشن های تلفن همراه

وسایل داخل رحمی (IUDs)

ایمپلنهای کاشتنی زیر پوستی

داروهای ضد بارداری تزریقی (داخل عضلانی یا زیرجلدی)

روش های جلوگیری و بازدارنده مانند کاندوم، دیافراگم و مواد اسپرم کش

چسب های پوستی ضد بارداری

روش های ضد بارداری فوری (اورژانس)

قرص های ضد بارداری هورمونی خوراکی

قرص های ضد بارداری هورمونی خوراکی که به آنها قرص های پیشگیری از تولد هم گفته می شود، شایع ترین روش کنترل باروری هستند و برای جلوگیری از حاملگی ناخواسته ایمن و قابل اعتماد می باشند.

### ■ داروهای ضد بارداری خوراکی چگونه عمل می کنند:

بیشتر داروهای ضد بارداری خوراکی ترکیبی از دو هورمون استروژن و پروژستین هستند. استروژن و پروژستین هر دو به صورت طبیعی در بدن زنان یافت می شوند. استروژن ها و پروژستین ها انواع مختلفی دارند و قرص های ضد بارداری متفاوت حاوی ترکیبات متنوعی هستند اما تمام آنها بصورت مشابه عمل می کنند. برخی از قرص های ضد بارداری فقط حاوی پروژستین هستند که به آنها mini-pill گفته می شود.

چه افرادی می توانند قرص های ضد بارداری مصرف کنند:

مهمترین شرط برای زنانی که داروهای ضد بارداری استفاده می کنند این است که بایستی به یاد داشته باشند تا قرص ها را هر روز و تقریباً در همان وقت از روز مصرف کنند. اگر مصرف کنندگان این داروها به فراوانی مصرف روزانه ی آنها را فراموش کنند یا جا بیندازند، آنگاه قرص های ضد بارداری برای کنترل حاملگی مناسب نیستند.

این داروها در زنان بالای ۳۵ سال و زنانی که سیگار می کشند نبایستی مصرف شوند چرا که در این زنان ریسک تشکیل لخته های خون را افزایش می دهند. زنان با فشار خون بالا، بیماری های قلبی، سردردهای میگرنی، بیماری های کبدی، کلسترول خیلی بالا، تاریخچه تشکیل لخته و سکتة مغزی یا سرطان پستان نیز باید از مصرف این داروها خودداری کنند.

### ■ داروهای ضد بارداری چگونه مصرف می شوند:

قرص های ضد بارداری معمولاً به مدت ۳ هفته مصرف می شوند و در طی هفته ی چهارم که دارو مصرف نمی شود، پریود (خونریزی) اتفاق می افتد. ترکیب هورمون ها در برخی از فرآورده ها طوری طراحی شده که اثر آنها در بدن، بیشتر از ۳ هفته یا بصورت مستمر ادامه می یابد و بنابراین تعداد دفعات پریود (خونریزی) کاهش می یابد. قرص های ضد بارداری را می توان در هر روزی از هفته و هر روزی از سیکل قاعدگی مصرف کرد. تمامی زنانی که مصرف داروهای ضد بارداری را شروع می کنند باید ابتدا با تست بارداری از اینکه باردار نیستند مطمئن شوند. در طی ۷ روز اول شروع این داروها بایستی از یک روش ضد بارداری دیگر نیز جهت اطمینان بیشتر استفاده شود. اثربخشی:

اگر قرص های ضد بارداری درست و به موقع مصرف شوند، شانس بارداری ۰٫۱٪ در سال است. اما در دنیای واقعی با در نظر گرفتن فراموشی مصرف برخی از دوزها، شانس حاملگی حدود ۸٪ در سال است.



# مدیریت تبلیغات و بازاریابی

را تجربه کرده باشند، می‌توانند آنها را با دیگران نیز به اشتراک بگذارند و همین موضوع نوعی تبلیغ رایگان برای آن محصول محسوب می‌شود. آموزش مدیریت تبلیغات مدیریت تبلیغات یکی از رشته و حیطه‌هایی است که تا حد زیادی بر نحوه کسب و کار و خروجی آن تاثیر می‌گذارد. علاوه بر این، تبلیغات می‌تواند چرخه اقتصاد را در مسیر متفاوتی به حرکت درآورده و با برآورد نیاز مشتری به اهمیت آن کالا اضافه کند. همچنین، افرادی که گواهینامه مدیریت بازرگانی داشته باشند، می‌توانند در این زمینه به دیگران مشورت داده و به موفقیت هر چه بیشتر سازمان‌ها کمک کنند. در راستای آموزش و آگاهی از مسیر تبلیغات، مرکز آموزش مجازی پارس، بسته‌های آنلاین آموزشی دوره آموزش مدیریت تبلیغات را برای افراد علاقمند به بازاریابی و تبلیغات ارائه کرده است. این دوره مدیریت تبلیغات، دارای سرفصل‌های جامعی بوده که به همه دانش پذیران امکان می‌دهد تا به همه تکنیک‌های تبلیغات تسلط پیدا کرده و خود را برای استفاده عملی از آنها آماده کنند. علاوه بر این، این مرکز در پایان دوره به همه دانش پذیرانی که در آزمون آنلاین موفق شدند، مدرک مدیریت تبلیغات اعطا می‌کند. همچنین، دوره‌های سرپرست تبلیغات، آشنایی با اصول تبلیغات اینترنتی و ساخت تیزرهای تبلیغاتی نیز به دانش پذیران معرفی می‌شود تا در صورت تمایل در آنها شرکت کنند.



مدیریت تبلیغات و بازاریابی مدیریت تبلیغات و بازاریابی، یکی از کارهای خطیر و مهم و چالش برانگیزی است که مسئولیت آن به عهده مدیر یک سازمان است. یک مدیر باید بتواند با استفاده از شیوه‌های موثر تبلیغات، یک محصول و یا خدمات را به عموم مردم و مخصوصاً جامعه هدف معرفی کرده و همزمان مزیت‌های آن را نسبت به موارد مشابه گوشزد کند تا مشتری بتواند در مورد استفاده و به کارگیری آن تصمیم قاطع بگیرد. علاوه بر این، غالباً تبلیغات و بازاریابی به شیوه‌های مدرن و به روز و موفق انجام می‌شود تا بتواند نظر اکثریت را به خود جلب کند. همچنین، باید به این نکته توجه داشته باشید که در تبلیغات خواست فروشنده به همراه خواست و سلیقه مشتری بیان می‌شود و این دو باید با هم هماهنگ و متناسب باشند تا هم تبلیغات و هم بازاریابی نتیجه دلخواه را ایجاد کنند. علاوه بر این، زمانی تبلیغات و بازاریابی موثر واقع می‌شوند و البته قابل توصیه به دیگران نیز هستند که، مدیران تبلیغات به اصول زیر توجه کافی داشته باشند: در یک معامله، هر دو نفر باید احساس رضایت داشته و سود ببرند. بازاریابی هنگامی اهمیت دارد که برای یک کالا مشتری وجود داشته باشد. هر دو فرایند عرضه و تقاضا وجود داشته و نیاز

جان و انامیکر در مورد تبلیغات گفته بود: مطمئن هستم که نیمی از بودجه‌ی تبلیغاتی، به هدر می‌رود. اما نمی‌دانم کدام نیمه.

## ■ تعریف مدیریت تبلیغات

مدیریت تبلیغات، جزو فعالیت‌های بازاریابی در نظر گرفته شده و در کل، یک فعالیت تعریف شده و استراتژیک است که می‌تواند به نحو متفاوتی به رشد و پیشرفت سازمان‌های اقتصادی کمک کند. علاوه بر این، یکی از شیوه‌های موثری که تا حد زیادی به فروش و افزایش کیفیت محصول کمک می‌کند، همین استفاده از انواع تبلیغات است. همچنین، تبلیغات موجب می‌شود تا طیف متنوعی از محصول در اختیار مشتری قرار گرفته و بتواند راحتتر از بین آنها انتخاب کند. از این جهت، تبلیغات و مدیریت تبلیغات می‌تواند کار فروش را تسهیل نموده و راه حل‌های موثری برای فروشنده و خریدار ارائه کند. از همه

مهمتر اینکه، تبلیغات می‌تواند روند زندگی و الگوی سبک زندگی را تغییر داده و راهکارهای متنوعی برای مصرف انواع محصولات بگذارد. علاوه بر این، مدیریت تبلیغات کارکردهای دیگری شامل موارد زیر دارد:

- افزایش عمر محصولات
- افزایش سرمایه‌گذاری
- اشتغال، توسعه و بهبود کیفیت محصول ارائه راهکارهای جدیدی برای توزیع محصول ایجاد رقابت و نوآوری در بین تولید کنندگان

## - افزایش صادرات و واردات محصول متنوع

رشته مدیریت تبلیغات رشته مدیریت تبلیغات، یکی از زیر گروه‌ها و گرایش‌های رشته مدیریت بازاریابی بوده که در آن مهارت و دانش تخصصی در مورد شیوه تبلیغات آموزش داده می‌شود. دانشجویان این رشته باید برای شناخت مفهوم تبلیغات و انواع آن تلاش زیادی بکنند زیرا تبلیغات می‌تواند به طور مستقیم بر میزان فروش محصولات و خدمات تاثیر گذاشته و موفقیت یک شرکت تولیدی را به سادگی رقم بزند. علاوه بر این، آنها باید در این زمینه تجربه علمی کافی کسب کرده باشند تا بتوانند موقعیت را تجزیه و تحلیل کرده و از میان انواع ابزار تبلیغات، بهترین و کارآمدترین را انتخاب کرده و به کار گیرند. علاوه بر این، تبلیغات از این جهت می‌تواند حایز اهمیت باشد که با تاثیر بر جامعه، سبک زندگی و اولویت‌های افراد را تغییر داده و به آنها کمک می‌کند تا در نهایت سبک زندگی شان را به طرف تبلیغاتی که از قبل در ذهن شان باقی مانده بکشانند و اهمیت موضوع، روال و شکل ظاهری جامعه را تغییر می‌دهد. علاوه بر این، افرادی که این تغییرات





کالا و یا خدمات جلب و جذب می‌کند.

※ **تبلیغ چاپی:** یکی از مزیت‌های این نوع از تبلیغ این است که براحتی قابل مشاهده بوده و مشتری می‌تواند تفاوت کالای تبلیغی را با دیگر کالاها مقایسه کند.

※ **تبلیغ چریکی:** در این تبلیغ، سرمایه گذار از ایده‌های بسیار خلاقانه کمک می‌گیرد تا نظر مشتری‌ها را جلب کرده و آنها را به همکاری و تعامل دعوت کند.

※ **تبلیغ دوره‌ای:** نوعی از تبلیغات است که در فواصل مشخص انجام شده و معمولاً با بررسی اثر دوره‌ای تبلیغات، ادامه پیدا کرده و یا متوقف می‌شود.

منبع: <https://elearnpars.org>

تهیه کننده: میترا صفرزاده / کارشناس روابط عمومی

هر دو طرف مرتفع شود. معامله باید به گونه‌ای باشد که مشتری مجدداً برای خرید ترغیب شود.

مدیران تبلیغات برای هر محصول، از یک روش خاص تبلیغاتی استفاده می‌کنند زیرا مشتری‌های هر کالا و یا خدمات متفاوت بوده و امکان دارد که تبلیغ مشابه توجه آنها را جلب نکند. از این جهت، بازاریاب‌ها و یا شرکت‌های تولیدی باید بتوانند تبلیغ خلاقانه‌ای را انتخاب کنند که برای فروش محصول موثر و مفید باشد. مدیران تبلیغات می‌توانند از روش‌های زیر برای تبلیغات خاص بهره ببرند.

※ **تبلیغ در بروشور:** این آگهی‌ها، که بیشتر در روزنامه‌ها چاپ می‌شوند، حاوی اطلاعات زیادی بوده اما کمتر دیده شده و چندان به فروش محصول کمک نمی‌کنند.

※ **پست مستقیم:** می‌توان این آگهی را مستقیماً برای افراد مورد نظر پست کرد و در صورتی که اینکار به درستی انجام شود، می‌تواند میزان فروش را افزایش دهد.

※ **تبلیغ در محیط:** نوعی از تبلیغ است که همیشه در معرض دید مشتری بوده و همه جا در دسترس اوست بنابراین، می‌تواند روش موثری برای جلب نظر مشتری باشد.

※ **تبلیغ وسیع:** این نوع از تبلیغ، جز تبلیغات رسانه‌ای بوده و از میان انواع تبلیغات، بیشترین مشتری را به خود و به طرف خرید





# سیستم سازی چیست؟



## زیر است:

ایجاد درک بیشتر از فرآیندهای کسب و کار: یکی از بزرگترین دلایل اهمیت سیستم سازی فرآیندهای انجام کار این است که بهترین دید را در مورد سیستم ها و فرآیندها به شما می دهد. نقشه برداری از سیستم های کسب و کار به شما امکان می دهد که دید کلی تر و دقیق تری از کسب و کارتان داشته باشید.

**شناسایی کارهای زائد:** هنگامی که درک بیشتری از سیستم ها و فرآیندهای انجام کار خود داشته باشید، می توانید تعیین کنید که آیا فعالیت ها واقعاً ضروری هستند یا خیر.

شناسایی و از بین بردن کارهای زائد، مزایای بی شماری دارد. به جای صرف زمان برای انجام یک کار بی فایده، کارکنان شما قادرند

سیستم سازی در کسب و کارهای کوچک و متوسط واقعا گره گشا و تاثیرگذار است. واقعیتی تلخ وجود دارد و آن اینکه متأسفانه بیشتر مردم وقت خود را صرف درگیر شدن با نتایج ناخوشایندی می کنند که از سیستم های پنهان و مدیریت نشده نشأت گرفته اند. از سوی دیگر ارائه تولیدات و خدمات با کیفیت، داشتن کارمندانی با ثبات و کسب درآمد و سود بالا نتایج یک سیستم با کیفیت هستند. این نتایج نیستند که باعث خلق چنین سیستمی می شوند، بلکه وجود یک سیستم با کیفیت است که چنین نتایجی را ایجاد می کند. معمولاً آنچه باعث مرگ و پایان یک کسب و کار می شود، زخم هایی است که بر پیکر این کسب و کارها وارد می شود.

**برخی از دلایل اهمیت سیستم سازی کسب و کار به شرح**



مدلسازی فرایندهای وضع موجود هر سیستم  
تحلیل و بهبود فرایندهای موجود  
استخراج فرایندهای مطلوب  
اجرا کردن سیستم‌ها و فرایندها  
پایش و کنترل سیستم‌ها و فرایندها

**استخراج اهداف:** اهداف کسب و کار، اهداف استراتژیکی هستند که مدیریت شرکت برای مشخص کردن پیامدهای مورد انتظار و هدایت کارکنان تنظیم می‌کند. مزایای زیادی برای ایجاد اهداف استراتژیک وجود دارد. از جمله اینکه اهداف استراتژیک، وظایف کارکنان را هدایت می‌کنند، فعالیت‌ها و وجود کسب و کار را توجیه می‌کنند، استانداردهای عملکرد را تعریف نموده و محدودیت‌هایی را برای پیگیری اهداف غیرضروری و ایجاد انگیزه‌های رفتاری فراهم می‌نمایند. در این فاز اهداف کسب و کار شامل چشم‌انداز، مأموریت، اهداف استراتژیک و سایر موارد لازم تهیه و تدوین خواهد شد.

**کشف سیستم‌های وضع موجود:** هر کسب و کاری از تعدادی سیستم تشکیل شده است و هر سیستم از تعدادی زیرسیستم یا فرایند. در ابتدای راه و پس از تعیین ارزش‌ها و اهداف، لازم است وضعیت موجود سیستم‌ها و فرایندها را مشخص کنید. در واقع شناسایی وضع موجود و دانستن اینکه در حال حاضر کجا قرار داریم و کسب و کار ما از چه سیستم‌هایی تشکیل شده است یک گام کلیدی است. لطفاً توجه کنید که از عبارت کشف استفاده شده است نه اختراع. به این معنی که سیستم‌ها در کسب و کار شما وجود دارند حتی اگر در مورد آنها کار خاصی انجام نداده باشید. در واقع سیستم‌ها و فرایندها زیرپوست کسب و کار شما جریان دارند.

**مدلسازی سیستم‌های وضع موجود:** در گام بعدی پس از استخراج لیست سیستم‌های موجود بهتر است آنها را مدلسازی کنید. در واقع هدف از مدلسازی در این مرحله این است که ارتباط این سیستم‌ها با یکدیگر (ورودی و خروجی‌های هر سیستم) و با موجودیت‌های خارجی نمایش داده شود. منظور از موجودیت خارجی عناصر خارج از کسب و کار است که سیستم‌های ما با آنها ارتباط دارند.

**استخراج لیست فرایندهای وضع موجود هر سیستم:** در این مرحله باید به سراغ جزئیات هر سیستم برویم یعنی فرایندهای هر سیستم را مشخص کنیم. برای این کار ابتدا یکی از سیستم‌ها را انتخاب کنید و آن را به مراحل اصلی تقسیم کنید. مثلاً سیستم زنجیره تامین متشکل از فرایندهای درخواست کالا، خرید کالا، خرید خدمت، منبع یابی و ارزیابی تامین کنندگان است. این عمل را برای تمام سیستم‌های خود انجام دهید تا لیستی از تمام فرایندهای موجود در آن سیستم را استخراج کنید.

پس با توجه به اینکه نرم افزارهای اتوماسیون اداری به افزایش سرعت گردش کارهای غیر استاندارد منجر می‌شود، کسب و کار شما را با سرعت بیشتری به سمت غیراستاندارد شدن سوق خواهد داد.

منبع: <https://bpmtraining.net>

تهیه کننده: جواد قاسمی / سرپرست خدمات اداری



بر آنچه که مهم است و آنچه که به کسب و کار کمک می‌کند تمرکز کنند.

**افزایش مسئولیت پذیری و کاهش استفاده از میکرو مدیریت:** میکرو مدیریت سبکی از مدیریت است که در آن از نزدیک وظایف کارکنان کنترل شده و آزادی در محیط کار وجود ندارد. مطالعات نشان داده است که میکرو مدیریت اغلب به عنوان بزرگترین دلایل ترک کار شناخته شده است.

با نقشه برداری واضح از فرایندها و سیستم‌ها، همه می‌دانند که چه وظایفی باید تکمیل شود، چه کسی آنها را تکمیل کند و چه زمانی باید پایان یابند. بنابراین مدیران زمان کمتری را وقف امر و نهی به کارکنان خواهند کرد. این امر به نوبه خود، باعث افزایش رضایت شغلی افراد و بهبود روابط بین مدیران و کارکنان می‌شود. **بهبود ارتباطات:** ارتباطات ضعیف میان بخش‌ها یک مشکل معمول در کسب و کارها است که اغلب با آن برخورد نمی‌شود. بینشی که سیستم‌سازی به ما می‌دهد می‌تواند کیفیت ارتباطات را در محل کار بطور چشم گیری افزایش دهد.

ارائه خدمات بهتر به مشتریان: بدون مشتری، هیچ کسب و کاری وجود نخواهد داشت. بنابراین بسیار مهم است که بطور مداوم راه هایی برای بهبود تجربه مشتری پیدا کنید. اگر تنها به سیستم‌های دستی منسوخ تکیه کنید، درخواست یا شکایت مشتری می‌تواند به آسانی نادیده گرفته شود. سیستم‌سازی می‌تواند به شما در ارائه خدمات بهتر به مشتریان و پاسخگویی سریعتر به شکایات آنها کمک کند.

**بهبود کیفیت محصولات یا خدمات:** اغلب کارکنان با توجه به افرادی که در دسترس هستند انتخاب می‌شوند و نه با توجه به اینکه بهترین مهارت را برای انجام آن کار دارند. یکی دیگر از دلایل اهمیت سیستم‌سازی این است که اجازه می‌دهد فکر کنید و افرادی را انتخاب کنید که برای انجام وظایف مناسب هستند. همچنین می‌توانید با خودکار کردن بسیاری از فعالیت‌ها، احتمال خطاهای انسانی را کاهش دهید. با گذشت زمان، این امر کیفیت محصولات و خدمات شما را بهبود می‌بخشد.

چند مزیت کلیدی که از سیستم‌سازی به دست می‌آورد :  
به کسب و کار شما اجازه رشد به صورت یکپارچه می‌دهد.  
وقتی قرار است کسب و کارتان را بفروشید، قیمت را بالاتر اعلام خواهید کرد.

نتایج متداول، سازگار و قابل تکرار ایجاد می‌کند.  
الگوریتم مربوط به سیستم سازی کسب و کار شامل گام‌های کلیدی زیر است:

- تعریف ارزش‌های کسب و کار
- تعیین اهداف کسب و کار
- کشف سیستم‌های وضع موجود
- مدلسازی سیستم‌های وضع موجود
- مدلسازی سیستم‌های وضع موجود
- استخراج فرایندهای وضع موجود هر سیستم



## اسامی هنرمندان شرکت داروسازی ایران هورمون و معرفی آثار ایشان :



سرکار خانم دکتر مهسا محمدی از واحد تولید. آثار (نقاشی نقطه‌ای یا راپید)



سرکار خانم نسرين حسن زاده از واحد تولید. آثار (فرش بافی)



آقای آرش قنبری از واحد اداری و منابع انسانی. آثار (نقاشی با رنگ روغن و سیاه قلم)



سرکار خانم مریم سرداری از واحد بازاریابی. آثار (معرق روی چوب)



جناب آقای عباس فیض از واحد اداری و منابع انسانی. آثار (سوخته نگاری چوب)



پس از معرفی محصول اگزیمکس ایران هورمون (اگزیمکس) توسط تیم بازاریابی به دکتر فودازی (فوق تخصص خون و آنکولوژی و رئیس بخش آنکولوژی بیمارستان فیاض بخش) و تجویز آن در بیماران مبتلا به سرطان پستان، ایشان نسبت به اثربخشی بالای قرص اگزیمکس اظهار خشنودی نمودند و این محصول را در مقایسه با سایر رقبای تولید داخل ارجح دانستند. بطوریکه با قید نام ایران هورمون در نسخه به بیمار تاکید می نمایند که صرفاً برند اگزیمکس را تهیه و مصرف نمایند.

**آقای دکتر حسین فودازی، برد تخصصی رادیوتراپی آنکولوژی و رئیس بخش آنکولوژی بیمارستان فیاض بخش**

در تاریخ ۲ اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۱ به مناسبت گرامیداشت سالروز تاسیس سپاه پاسداران انقلاب اسلامی اولین دوره مسابقات قهرمان کشوری در رشته پنج رست کلاس ۵۰ متر در باشگاه تیراندازی مهر اسپورت برگزار گردید که در این مسابقات جناب آقای امین عابدی از واحد فنی و مهندسی توانستند در مقام سوم این دوره قرار گیرند. ضمن آرزوی موفقیت برایشان از خداوند متعال موفقیت بیش از پیش را آرزومندیم.



رشته های تیراندازی، در پنج رست تیرانداز پشت میز نشسته و تیراندازی می کند. خواستگاه این شیوه از تیراندازی به بعد از جنگ های داخلی ایالات متحده و بعدها بعد از جنگ جهانی دوم بر می گردد. تیراندازان پنج رست به دقت و موشکافی مشهور بوده و دائماً در تلاش هستند تا بوسیله آزمایش و بررسی های میدانی، پتانسیل دقت تفنگ خود را افزایش دهند. تقریباً بیشتر تفنگ های مورد استفاده در ورزش پنج رست سفارشی و بهینه سازی می شوند و تیراندازان این رشته در زمینه این بهینه سازی و تجهیزات آگاهی دارند.

#### ■ پنج رست چیست؟

تیراندازی پنج رست رشته ای از ورزش تیراندازی است که در آن از تفنگ های بسیار دقیق برای شلیک به اهداف کاغذی در فواصل تعیین شده استفاده می شود. تفنگ ها بر روی پایه های مخصوصی به نام رست (رست جلو و عقبی) قرار می گیرند. این رست ها بسته به قوانین مسابقات می توانند جدا از هم یا متصل به یکدیگر باشند. از آنجاییکه رست ها بروی میز مخصوص این رشته قرار گرفته و تیراندازی از روی آن انجام می شود، این ورزش به نام "پنج رست" شناخته می شود. در تمایز با سایر





از آنجایی که شرکت‌های تولیدی به عنوان بازوان اصلی حرکت چرخه اقتصادی صنعت و تولید کشور نقش به سزایی در بروز و ظهور اقتصاد مقاومتی ایفا می‌نمایند در سال تولید دانش بنیان و اشتغال آفرین و همزمان با بهار قرآن، در سی و سومین جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید استان تهران که با حضور مقامات کشوری و استانی، همچنین کارفرمایان و مدیران دستگاه‌های اجرایی، جمعی از کارگران سختکوش، متعهد و نمونه در تاریخ ۱۴۰۱/۰۲/۰۵ در سالن تلاش برگزار گردید، شرکت داروسازی ایران هورمون در حوزه HSE بعنوان رتبه برتر استان تهران معرفی و از سوی وزیر محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی و استاندار محترم تهران مورد تقدیر و تشویق قرار گرفت.

با آرزوی موفقیت بیش از پیش

جناب آقای مهندس امیر وحیدی نیا، مدیر محترم واحد برنامه‌ریزی تولید و انبارها در فصل بهار، مدیر دیگری به مجموعه مدیران شرکت داروسازی ایران هورمون ملحق شدند. ضمن عرض خیر مقدم، برایشان آرزومند موفقیت و سلامت بیش از پیش هستیم.



## صنعت داروسازی دومین سودآور جهان و آینده

می‌تواند مزیت‌های رقابتی برای صادرات هم ایجاد کند. در حال حاضر ۶۴ پروژه ملی ایرانی در زمینه تکمیل زنجیره ارزش تعریف شده است که طبق پیش‌بینی‌ها می‌تواند تا پنج سال آینده حدود یک‌هزار و ۱۰۰ میلیون دلار ارزش افزوده به اقتصاد کشور تزریق و برای یک‌هزار و ۵۰۰ نفر اشتغال‌زایی ایجاد کند. صنعت دارو از معدود صنایعی است که در شرایط تحریم توانسته سکوی پرتابی داشته باشد و جزو هفت کشور جهان در این حوزه باشد و از این منظر قدرتی نوظهور در دنیا به حساب می‌آید و در کشور ما به همت متخصصان و شرکت‌های دانش‌بنیان رشد قابل توجهی داشته باشد. در این حوزه ۵۰۰ شرکت دارای مجوز وجود دارد که ۳۴۴ شرکت دانش‌بنیان هستند. حدود ۴۰ شرکت از شرکت‌های فعال در بورس اوراق بهادار را شرکت‌های داروسازی و شرکت‌های سرمایه‌گذار در صنعت دارو تشکیل می‌دهد که از این تعداد حدود ۳۴ شرکت داروساز هستند و ۶ شرکت در حوزه سرمایه‌گذاری تخصصی در صنعت دارو فعالیت می‌کنند.

حدود ۶۶ درصد از صنعت داروی کشور در اختیار سه هلدینگ؛ سازمان تامین اجتماعی (هستا)، ستاد اجرایی فرمان امام و گروه توسعه ملی (وبانک) است. تولید دارو در داخل ۹ درصد است و فقط ۴ درصد از این داروها وارد می‌شوند. از نظر ارزش بازار، ۵۵ درصد از ارزش بازار به تولیدکنندگان داخلی و ۴۵ درصد از آن به ارزش بازار واردات تعلق دارد. نرخ بالای مصرف دارو در کشورمان، ایران را به دومین سرانه مصرف‌کننده در آسیا و بیستمین در جهان تبدیل می‌کند، سرانه مصرف دارو در کشور حدود ۶۳ دلار است. همچنین تعداد متوسط داروهای تجویز شده پزشکان در سطح بین‌المللی ۲ واحد است، در حالی که در ایران ۳/۵ واحد برآورد می‌شود. ماده موثره این صنعت ۴۰ درصد در داخل تولید شده و ۶۰ درصد وارد می‌شود. توسعه صنعت دارویی یکی از شاخص‌های توسعه‌یافتگی کشورها به شمار می‌رود. بنابراین امروز هر کشوری در جهان به دنبال توسعه بازارهای دارویی خود است و ایران نیز به‌ویژه در سال‌های گذشته توسعه بازار دارویی خود را هدف‌گذاری کرده است. در ایران بیش از ۱۵۰ شرکت داروسازی در زمینه تولید داروهای آماده مصرف و حدود ۷۵ شرکت نیز در حوزه تولید مواد موثره و بسته‌بندی دارو فعالیت می‌کنند. نیروهای شاغل در این صنایع به‌طور مستقیم حدود ۲۵ هزار نفر و به‌طور غیرمستقیم در شرکت‌های توزیعی، داروخانه‌ها و شرکت‌های پشتیبان بیش از ۱۰۰ هزار نفر هستند.

سهام ایران از بازار دارویی جهان در سال ۱۳۹۸ مبلغی معادل یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار برای واردات دارو، ۳۳ میلیون دلار برای شیر خشک و ۲۷ میلیون دلار برای ملزومات دارویی بوده است که مجموع آنها مبلغی در حدود ۲ میلیارد و ۴۴۱ میلیون دلار می‌شود. همچنین در ایران نسبت کل مخارج بخش سلامت به تولید ناخالص داخلی کشور (GDP) در سال ۲۰۱۹ حدود ۸/۷ درصد بوده و ۱۴ درصد

صنعت دارو و داروسازی دومین صنعت سودآور و آینده‌محور جهان بدون در نظر گرفتن حوزه IT، پس از صنعت نفت، گاز و پتروشیمی است. پیش‌بینی رشد بازار جهانی دارو براساس پرتال تحقیقات استاتیستا نشان می‌دهد درآمد داروسازی در سراسر جهان در سال ۲۰۱۹ بیش از ۱/۲۵ تریلیون دلار برآورد شده است و پیش‌بینی می‌شود این رقم تا سال ۲۰۲۴ به ۱/۵۹ تریلیون دلار افزایش یابد. ایالات متحده آمریکا به‌عنوان فعال پیشرو دارویی در سطح جهان مطرح است که در سال ۲۰۱۹ بیش از ۴۹۰ میلیارد دلار از این حوزه درآمد داشته است و اروپا با حدود ۱۹۵ میلیارد دلار، بعد از آن رتبه دوم در بیشترین سود را شامل می‌شود.

بیشترین بازار جهانی دارو را آمریکا و اروپا به همراه کشورهای ژاپن، کانادا و استرالیا تشکیل می‌دهند و کشورهایی با درآمد متوسط مانند برزیل، هند، روسیه، کلمبیا و مصر پس از آن قرار دارند. تا سال ۲۰۳۰



بازارهای دارویی مستقر در آمریکا (با فروشی در حدود ۶۲۸ میلیارد دلار) و اروپا، همچنان در حوزه اقتصاد دارویی پیشرو خواهند بود. همچنین آمریکا سالانه حجم زیادی از مواد شیمیایی یا بیولوژیکی جدید تولید می‌کند. بین سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۸، شرکت‌های آمریکایی در مجموع ۱۲۵ ماده شیمیایی یا بیولوژیکی جدید معرفی کردند و در همان دوره، کشورهای اروپایی نیز تقریباً ۷۰ ماده موثره جدید تولید کردند. پیش‌بینی رشد بازار جهانی دارو نشان می‌دهد تا سال ۲۰۳۰ بازار دارویی در سراسر جهان، شاهد

رشد ۱۶۰ درصدی خواهد بود که در این میان بیشترین پیش‌بینی رشد برای هند با ۲۳۲ درصد است. سه شرکت بزرگ دارویی در جهان جانسون و جانسون، فایزر و روشه هستند.

در کشورمان نیز این صنعت از پتانسیل‌های بسیار زیادی برخوردار است. رشد و توسعه صنعت دارو در کشور در گرو آزادسازی تدریجی قیمت‌ها در کنار حمایت نسبی و غیر مداخله‌گرانه از صنایع دارویی داخلی و همچنین افزایش توان رقابت‌پذیری شرکت‌های داخلی است. اجرای چنین فرآیندی باعث کاهش قاچاق دارو به کشور و مانع از قاچاق داروهای یارانه‌ای به خارج از کشور شده و از خروج منابع محدود جلوگیری می‌کند. در مقایسه با سایر صنایع صنعت دارو، صنعتی پیشرو است، زیرا هم صنعتی با قدمت بالاست و هم محصولات «های تک» در ایران تولید می‌شوند. از آنجا که ایران عضو سازمان تجارت جهانی نیست، بنابراین بسیاری از محدودیت‌هایی که برای شرکت‌های عضو وجود دارد در مورد ایران رعایت نمی‌شود؛ اینکه گاهی شنیده می‌شود ایران در تولید دارویی خاص دومین تولیدکننده برتر دنیا است به دلیل آن است که این دارو با محدودیت‌هایی در سازمان تجارت جهانی و معاهده‌های جهانی روبه‌رو است و چون ایران عضو این سازمان و معاهده‌ها نیست آن را تولید می‌کند.

بنابراین همین عامل برای کشورمان مزیت رقابتی ایجاد می‌کند و





این مخارج به دارو اختصاص داشته است که برابر با متوسط جهانی است.

#### ■ فرآورده‌های بیولوژیک دارویی در جهان و کشور

فرآورده‌های بیولوژیک اغلب برای دارورسانی هدفمند طراحی می‌شوند. به عنوان مثال؛ داروهای بیولوژیکی در درمان سرطان نسبت به بیشتر داروهای قدیمی که برای شیمی درمانی استفاده می‌شوند عوارض کمتر و اثرات درمانی بیشتری دارند. همچنین این فرآورده‌ها کاربردهای بسیاری در زمینه تشخیص، درمان و پژوهش دارند و از جمله مهم‌ترین کاربرد درمانی آنها می‌توان به این موارد اشاره کرد: درمان انواع بیماری سرطان، درمان بیماری‌های خودایمنی مانند: ام‌اس، درمان اختلالات هورمونی، درمان ناباروری و فرآورده‌های خونی. امروزه در جهان فرآورده‌های بیولوژیک دارویی به خاطر جایگاه استراتژیک و ارزش افزوده فراوان آن، مورد توجه بسیاری از دولت‌ها و سرمایه‌گذاران قرار گرفته است. در سال ۲۰۱۳ ارزش بازار جهانی فرآورده‌های بیولوژیک بیش از ۶۲۰۰ میلیارد دلار گزارش شد و در سال ۲۰۱۹ ارزش آن به میزان ۷۳۸۷ میلیارد دلار رسید؛ همچنین پیش‌بینی شده است در سال ۲۰۲۶ این مقدار به ۶۲۵ میلیارد دلار نیز افزایش پیدا کند. در ایران نیز میزان ارزش افزوده تولید داروهای زیستی پس از حوزه خدمات فناوری اطلاعات، بالاترین میزان ارزش افزوده را دارد. از ۱۳۵ قلم دارو و ماده موثره که برای کاهش ارزش افزوده در اولویت تولید قرار دارند، ۲۷ مورد داروهای بیولوژیک است. همچنین ارزش تولیدات این صنعت در کشور ۱/۲ میلیارد دلار برآورد شده است. کشور ما در تنوع محصولات بیوتکنولوژیک دارای جایگاه اول منطقه و همچنین دوم جهان است.

#### ■ چالش‌های صنعت

بررسی‌ها نشان می‌دهد تنها داروهای وارداتی ساخته شده به صورت محصول نهایی از جمله محصولاتی هستند که متناسب با رشد چند برابری نرخ ارز در نتیجه آزادسازی، با رشد قیمت روبه‌رو می‌شوند، اما

این نوع داروها بین ۲۰ تا ۳۰ درصد از سهم بازار را به خود اختصاص می‌دهند، و ۷۰ تا ۸۰ درصد دیگر بازار بین ۳۰ تا ۱۰۰ درصد رشد قیمت را تجربه می‌کند و تغییر مسیر تخصیص ارز از ترجیحی به نیمایی بودجه در مجموع می‌تواند به رشد ۱۰۰ درصدی قیمت دارو منتهی شود که کنترل بخش مهمی از این فشار بر عهده بیمه‌ها خواهد بود. در این بین وقتی قیمت دارو در کشور تا این حد پایین است، قاچاق معکوس نیز تقویت می‌شود. حوزه‌های مختلف داروسازی بدون سرمایه‌گذاری و حمایت عملی دولت از بخش تحقیقات و شرکت‌های دانش‌بنیان امکان‌پذیر است. شاید ادعایی گزاف نباشد اگر بگوییم صنعت دارو نسبت به سایر صنایع در کشور کوچک‌تر مانده است و دلیل آن بی‌گمان تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به این صنعت است. یکی از موضوعات مورد تاکید فعالان صنعت آزادسازی قیمت ارز از نرخ ارز ترجیحی به ارز نیمایی است.

خطر کمبود گسترده دارو بسیار جدی است. با روال فعلی طی ماه‌های آینده نیاز دارویی کشور با مشکل عایدی مواجه خواهد شد. مجموع ارز تامین‌شده برای تولید دارو در دوماه نخست امسال فقط ۱۱ میلیون دلار بود، ۸۶ قلم دارو دچار نبود و ۵۶۰ قلم دارو در معرض کمبود هستند، مجموع ارز مورد نیاز دارویی داروهای کرونا و واکسن کرونا برای سال جاری ۴/۴ میلیارد دلار بوده است. همچنین در مجموع نوسانات نرخ ارز، کمبود محتمل مواد اولیه در ماه‌های آینده، قیمت‌گذاری ناصحیح صنعت بیوتکنولوژی و همچنین حذف ارز ترجیحی، واردات داروهای مشابه تولید داخل، پخش و توزیع صنعت دارو مهم‌ترین چالش‌های صنعت هستند.

#### ■ تامین مالی در صنعت

از طریق ورود به بازار سرمایه، بازپرداخت بدهی بیمه‌ها و الزام بانک‌ها برای افزایش حد اعتباری شرکت‌های داروسازی تامین مالی در این



صنعت انجام خواهد شد.

#### ■ واردات صنعت دارو

بنا بر آماري که سازمان غذا و دارو اعلام می کند، طی دو سال گذشته واردات دارو کاهش چشمگیری داشته است، به طوری که «واردات دارو» در سال ۱۳۹۷ حدود ۳۰ درصد بازار ریالی دارو بوده است که در سال ۱۳۹۸ به ۲۲ درصد و تا پایان سال ۱۳۹۹ به کمتر از ۱۵ درصد رسیده است. یعنی سال ۱۳۹۷ سالانه ۳/۷ دلار برای واردات دارو ارز وجود داشته است، این میزان در سال ۱۳۹۸ به ۳ میلیارد دلار و تا پایان سال ۱۳۹۹ به کمتر از ۵/۵ میلیارد دلار رسید. خرید دارو به تنهایی از تحریم معاف است، اما واردات دارو فرآیندی است که شامل هزینه های انتقال وجه، حمل و نقل، بیمه و انتقال مدارک با پست سریع می شود که متأسفانه همه این موارد تحریم هستند.

#### ■ افق صادرات داروهای گیاهی

صنایع فعال در این حوزه در افق سال ۲۰۵۰ از یک بازار بین المللی با ابعاد ۵ تریلیون دلاری برخوردار خواهند بود. ایران با وجود برخورداری از زمینه های لازم برای نقش آفرینی در این صنعت، بین سال های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ با افت محسوسی روبه رو شده است و از ۶۰ میلیون دلار در سال ۱۳۹۶ به حدود ۲۹ میلیون دلار تنزل پیدا کرده است. همزمان با افت صادرات عصاره، عرقیات گیاهی، اسانس و داروهای گیاهی، واردات این محصولات به کشور رشد کرده است و از حدود ۱۱ میلیون دلار در سال ۱۳۹۶ به بیش از ۵۸ میلیون دلار در سال ۱۳۹۸ رسیده است. ایران البته با داشتن سهم ۹۲ درصدی از بازار زعفران و صادرات سالانه ۲۵۶ میلیون دلار از این قلم جزو بازیگران مهم این حوزه است. ایران که هم اکنون با برخورداری از ظرفیت کشت ۲۱۰ هزار هکتاری قادر به تولید ۲۷۵ هزار تنی در زمینه گیاهان دارویی است، پتانسیل بالایی برای تزریق سرمایه در بخش گیاهان دارویی دارد. بررسی دقیق تر

بازیگران مهم حوزه گیاهان دارویی، اسانس، عرقیات گیاهی، گل و گیاه در جهان نشان می دهد بازار گیاهان دارویی در جهان هم اینک بیش از ۴۰ میلیارد دلار ارزش دارد رقمی که پیوسته در حال افزایش است و با تمام جوانب آن در افق ۲۰۵۰ تا سطح ۵ تریلیون دلار رشد خواهد کرد. کشورهایی نظیر اسپانیا و آلمان با خرید محصولات مرغوب شرکت های ایرانی، به کسب بخشی از ارزش افزوده در صناعی نظیر زعفران، گل و داروهای گیاهی اقدام کرده اند.

#### ■ تحقیق و توسعه صنعت

در حال حاضر شرکت دارویی شفا برگه از زیرمجموعه های گروه دارویی برکت، موسسه رازی و موسسه میلاد دارو از زیرمجموعه های شهید فخری زاده در زمینه تولید واکسن کرونا در تحقیق و توسعه صنعت دارویی فعالیت می کنند.

#### ■ کرونا و صنعت دارو

در شرایط فعلی تحریم، نه تنها همه داروهای درمان کرونا از قبیل رمدسیویر، فاویپیروویر و ریتاناویر بلکه واکسن کرونا نیز در داخل کشور بومی سازی شده است و نام ایران جزو ۱۰ کشور تولیدکننده واکسن کرونا قرار گرفته است. این تحریم ها به صورت مستقیم علیه صنعت دارویی ایران اعمال نشده است، اما به دلیل عدم مبادلات بانک های بین المللی با ایران، صنعت دارو به شدت تحت تاثیر قرار گرفته است. این محدودیت توانسته برای کشور فرصت خودکفایی در تولید را ایجاد کند تا به بومی سازی و تولید داروهای ژنریک اهتمام ورزند، به ویژه آنکه تقاضای زیاد کشورهای همسایه برای دارو و تجهیزات پزشکی فرصت دیگری را پیش روی تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی قرار داده است. ایران نیز در صنعت داروهای ژنریک در میان کشورهای منطقه آسیا سردمدار است.

منبع: <https://www.magiran.com>

تهیه کننده: مهدی فرجی / سرپرست کالبراسیون



## پیش‌بینی فروش در صنعت داروسازی (Sales Forecast)

هزینه، به واحد مالی کمک می‌کنند و سودآوری شرکت را پیش‌بینی می‌کنند. گروه عملیاتی از پیش‌بینی‌ها برای توسعه تولید استفاده می‌کنند و واحد برنامه‌ریزی با کمک پیش‌بینی فروش، تصمیم‌گیری در مورد خرید اجزا و برنامه‌ریزی برای هرگونه تغییر ظرفیت مورد نیاز برای تأمین تقاضا را عملیاتی می‌کنند.

### ■ پیش‌بینی فروش چیست

پیش‌بینی فرآیند اظهارنظر در مورد رویدادهایی است که نتایج واقعی خواهد داشت و هنوز مشاهده نشده است. یک مثال معمول ممکن است تنها تخمین برخی از متغیرهای مورد علاقه در برخی موارد باشد. توجه کنید که ریسک و عدم اطمینان در پیش‌بینی و تخمین، بسیار مهم است. نشان دادن میزان عدم اطمینان و درصد خطای احتمالی که در کنار گزارش پیش‌بینی‌ها، بیان شود، می‌تواند یک راهکار خوب و آینده‌نگرانه به شمار آید. با این حال اگرچه تجزیه و تحلیل کمی می‌تواند بسیار دقیق باشد، اما همیشه مناسب نیست. از طرفی دیگر، پیش‌بینی فروش ابزاری اساسی در تعیین بودجه اصلی شرکت است. بودجه فروش یکی از مهم‌ترین بودجه‌ها است زیرا دقت ابزارهای مهم در تعیین بودجه‌های دیگر به صحت این رقم بستگی دارد. از طرفی بودجه فروش خود به پیش‌بینی‌های فروش بستگی دارد، بنابراین تجزیه و تحلیل الگوهای فروش قبلی و شرایط عمومی و اقتصادی کشور و در نظر گرفتن فاکتورهای مختلف برای پیش‌بینی فروش و بودجه آن، الزامی است. پیش‌بینی فروش با تخمین آن، تحت مجموعه‌ای از فاکتورها انجام می‌شود که مهم‌ترین آن، شرایط مبتنی بر فروش گذشته و چشم‌انداز آینده است.

### ■ چطور پیش‌بینی فروش داشته باشیم

در ایجاد پیش‌بینی فروش، عملکرد گذشته و تجزیه و تحلیل شرایط بازار عوامل عمده‌ای هستند که مورد توجه قرار می‌گیرند. بنابراین بودجه فروش به پیش‌بینی فروش بستگی دارد و ایجاد یک پیش‌بینی دقیق فروش بسیار مفید خواهد بود. پیش‌بینی‌های فروش نیز توسط مستنداتی که در مورد میزان برنامه‌ریزی مشتری برای هزینه و سود دریافتی از فروش وجود دارد، پشتیبانی می‌شود. پیش‌بینی فروش برای اطمینان از صحت سطح موجودی کالا و پیش‌رفتن برنامه‌های کارکنان و رضایت تأمین‌کنندگان، مشتریان و سرمایه‌گذاران از نتیجه محصول و مقدار آن، ضروری است. البته ریسک زیادی وجود دارد که به دلیل خطر مالی می‌تواند برای پیش‌بینی فروش اتفاق بیفتد. این خود می‌تواند ناشی از تولید بیش از حد موجودی و داشتن منابع زیاد یا کم برای تأمین، باشد در فروشی که رو به پایان است.

با انجام تحلیل آماری و تجزیه و تحلیل داده‌های تاریخیچه فروش و سپس ترکیب این اطلاعات با تغییرات پیش‌بینی شده در بازار و در نظر گرفتن پویایی آن، تغییرات ساختاری سازمان فروش و قیمت‌گذاری

یکی از مشکلات شرکت‌های دارویی، نحوه کنترل سطح موجودی کالا است که به منظور جلوگیری از هزینه‌های اضافی و از سوی دیگر، از دست دادن مشتری، به دلیل کمبود دارو انجام می‌شود. پیش‌بینی دقیق فروش به واقع، یک روش ضروری و ارزان برای هر شرکت است تا به افزایش سود خود، کاهش هزینه‌ها و دستیابی به انعطاف‌پذیری بیشتر در برابر تغییرات برسد. به عبارت دیگر، از پیش‌بینی دقیق فروش برای ایجاد تعادل بین رضایت تقاضای مشتری و هزینه‌های موجودی استفاده می‌شود.

به خصوص، برای صنعت داروسازی، سیستم‌های پیش‌بینی فروش موفقیت‌آمیز می‌توانند بسیار مفیدتر از آنچه پیش‌بینی شده، باشند که این بیشتر به دلیل ماندگاری کوتاه بسیاری از محصولات دارویی و اهمیت کیفیت محصول است که ارتباط تنگاتنگی با سلامت و جان انسان دارد. شرکت‌های صنعت دارو، با چالش‌های مختلفی روبرو هستند، از جمله مقدار زیاد موجودی کالا، افزایش رقابت و مقررات سختگیرانه‌ای که تبلیغات را محدود می‌کند. آنها باید با رساندن مقدار مناسب دارو به مکان و در زمان مناسب، نیازهای مشتریان خود را برآورده کنند. پیش‌بینی فروش در این موقعیت می‌تواند بسیار مفید واقع شود.

چالش‌هایی مانند تحریم که طی چند سال اخیر گریبانگیر صنعت داروسازی شده نیز از عوامل دیگری است که پیش‌بینی دقیق در جهت محاسبه عرضه و تقاضای دارو را دچار مشکل کرده است. بخصوص در این شرایط که عرضه کمتر از تقاضاست؛ بعضی از شرکت‌های دارویی را مجاب می‌کند تا هزینه کمتری جهت بازار یابی محصولات خود صرف کنند که طبیعتاً در صورت برگشتن ورق و یا افزایش موجودی کالا، رقابت برای این شرکت‌ها را جهت بازگشت به بازار دچار مشکل می‌کند.

### ■ چرا پیش‌بینی فروش داشته باشیم

پیش‌بینی در تمام بخش‌های یک سازمان مورد نیاز است و مطمئناً نباید توسط افراد جداگانه تولید شود، بلکه یک گروه پیش‌بینی برای آن مورد نیاز است. نکته‌ی مهم دیگر این است که هیچ یک از پیش‌بینی‌ها هرگز تمام نخواهد شد. پیش‌بینی‌ها می‌بایست به طور مداوم و با حرکت زمان انجام شوند.

پیش‌بینی نباید تنها به شکل یک گزارش روی میز مدیر سازمان خاک بخورد بلکه تأثیر پیش‌بینی‌ها بر عملکرد واقعی باید اندازه‌گیری شود. بازار دارویی مانند اکثر بازارها مدام در حال تغییر است. رقبا بصورت مداوم سعی در بدست آوردن سهم بیشتری از بازار دارند و گاه بعضی از رقبا بنا به دلایل گوناگون از مارکت حذف یا کمرنگ می‌شوند. لذا پیش‌بینی‌های اصلی می‌بایست به روز شوند و تصمیمات به دنبال آن اصلاح خواهند شد. این خود، بیانگر اهمیت این است که چرا پیش‌بینی باید به صورت مداوم صورت بگیرد.

پیش‌بینی‌ها هنگام تهیه برنامه‌های درآمد سازمان و تعیین سطح





صورت جمع، یک شوند. هر «نتیجه» احتمالی حاکی از موارد خاصی در مورد کسب و کار شما است - به عنوان مثال، اگر اقتصاد کشور دچار یک رکود خفیف شود، ممکن است فروش شما کاهش یابد. وقتی همه این نتایج به طور متوسط در نظر گرفته شوند «مقدار مورد انتظار» فروش آینده شما بدست می آید.

#### ■ کلام آخر

اگرچه به نظر می رسد که هم نتایج پژوهش ها و هم نیروها بر این باورند که نقش نیروهای فروش در پیش بینی مهم است، بهره مندی از آن در عمل می تواند دشوار باشد. چندین مانع انگیزشی، سازمانی و مرتبط با ابزار بر سر راه یک پیش بینی فروش موفق، می تواند اتفاق بیفتد. با این وجود پیش بینی فروش، یک استراتژی مارکتینگ مهم است و نقش بسزایی در تحقق اهداف سازمان دارد. در واقع یک پیش بینی فروش علمی و قریب به یقین، برای برنامه ریزی در جهت بازاریابی محصولات آتی کمک شایانی می کند و این امکان را به مدیران سازمان می دهد که جهت توسعه بازار و مارکتینگ محصولات، به بهترین وجه و کم خطرترین ریسک برنامه ریزی کنند.

منبع: Surena Academy

تهیه کننده: امیرحسین جاوید اصل / **سوپروایزر بازاریابی**

می توان به راحتی به پیش بینی فروش محصولات موجود دست یافت. اگر مشکلاتی مانند کمبود داده های فروش تاریخی و موارد دیگر مانند ناشناخته های مرتبط با یک محصول جدید در بازار را داشته باشیم، پیش بینی درآمد فروش بسیار مشکل خواهد شد. پس ضروری است که گروه پیش بینی، اطلاعات گذشته را از منابع خود بگیرد و تقاضای محصول خود را بر اساس برآورد آینده در نظر داشته باشد و درک کند اگر که می خواهد در کسب و کار خود موفق باشد. پیش بینی براساس شهود نیست بلکه محاسبات و تخمین است که هرچه دقیق تر انجام شود، به نفع تیم خواهد بود. این کار ابزاری اساسی در تعیین و تامین بودجه اصلی به منظور آماده سازی برای سرمایه گذاری های آینده به شمار می آید.

#### ■ برنامه ریزی با کمک پیش بینی فروش

در برنامه ریزی، فرد باید پیش بینی کند. در پیش بینی، شما تعدادی از احتمالات یا حالات را در نظر می گیرید. یک احتمال این است که شرایط تجاری «عادی» باشد، و دیگری اینکه اقتصاد به یک رکود ملایم وارد شود که در این حالت کسب و کار کمی دچار مشکل خواهد شد و .... هر احتمال، خود به یک حالت، وابسته است. اگر همه نتایج احتمالی را در نظر گرفته باشیم، این احتمالات باید در





# HEDONOMICS

هدونومی چیست؟





امروزه بسیاری از شرکت‌ها، طراحان را به چالش می‌کشند تا تأثیرات عاطفی را در طرح‌های خود کنترل کنند. این واکنش‌های احساسی هستند که مشتریان را وادار به انتخاب یک مدل خاص از محصول در میان مدل‌های متنوع می‌کنند و احساسات بر تصمیم‌گیری خرید تأثیر می‌گذارند و بسیاری اوقات کنترل این احساسات، کار دشواری است.

بدون شک احساسات یکی از قوی‌ترین وجوه تفاوت در میان تجربه استفاده‌گران مختلف است و واکنش‌های خودآگاه و ناخودآگاه را نسبت به یک محصول، سیستم ارتباطی، وبسایت یا یک محیط تحریک می‌کند.

هنگامی که تأثیرات عاطفی و احساسی در طراحی محصول مورد توجه قرار می‌گیرد، هدف اصلی، افزایش فروش و خوشحال کردن استفاده‌گر است. این کار با به حداکثر رساندن تأثیرات مثبت و در عین حال، به حداقل رساندن احساسات منفی امکان‌پذیر است. درک عواطف استفاده‌گر و تلاش برای کاهش اضطراب و ترس او (احساسات منفی)، می‌تواند به افزایش رضایت استفاده‌گر کمک کند.



هنگامی که نیازهای عملکردی و ایمنی استفاده‌گران برآورده شد، مقوله لذت باید در طراحی محصولات، سیستم‌ها، ابزارآلات و محیط‌ها مورد توجه قرار گیرد. هدونومی یک شاخه نسبتاً جدید از ارگونومی است که بر لذت در تعامل بین انسان و فناوری تمرکز دارد. در حقیقت هدونومی شاخه‌ای از علم و طراحی است که به ارتقای لذت در ارتباط بین انسان و فناوری می‌پردازد. واژه هدونومی نیز مانند ارگونومی، ریشه‌ای یونانی دارد. هدون (Hedon) به معنی لذت و نوموس (Nomos) به معنی قانون و اصل. هدونومی به عنوان ابزاری ظاهر شده که به ارگونومیست‌ها اجازه می‌دهد فعالیت‌هایی را طراحی کنند که میزان لذت از زندگی را افزایش داده و به بیشترین میزان ممکن برساند.

رضایت و احساسات استفاده‌گر، در طراحی محصولات و ارتباطات، اهمیت بسیاری دارد. آنچه که قبلاً به عنوان قضاوت و برداشت، به آن پرداخته می‌شد، امروزه به عنوان یک پژوهش علمی به دقت در حال بررسی است و برخی از مفاهیم ذهنی در فرایند ارزیابی، می‌توانند با داده‌های عینی جایگزین شوند. با الهام از تحقیقات جدید افرادی چون پیتر هنکاک (Peter Hancock)،

این رشته تحقیقاتی جدید، هدونومی (Hedonomics) نامیده شده است.

سلسله مراتب نیازهای ارگونومی و هدونومی، بر پایه هرم مزلو تعیین شده است. (مدل مزلو که بهینه‌سازی رضایت‌مندی انسان را از طریق سلسله‌مراتب نیازها نشان می‌دهد، مشخص می‌کند که نیازهای سطح بالا، زمانی برآورده می‌شوند که نیازهای سطح پایین، تأمین شده باشند).

پاتریک جردن (Patrick Jordan) در کتاب خود به نام طراحی محصولات لذت‌بخش، چهار نوع انگیزه انسانی را در رابطه با لذت مطرح کرده است و ادعا می‌کند موفقیت در بازار بستگی به ارتباط با استفاده‌گر از طریق یک یا چند نوع از این لذت‌ها دارد. این چهار لذت عبارتند از:



لذت فیزیولوژیکی (Physio) که با اعضای بدن و حواس انسان سروکار دارد؛

لذت روانی (Psycho) که به ذهن و عواطف می‌پردازد؛  
لذت اجتماعی (Socio) که با روابط اجتماعی فرد در ارتباط است؛  
لذت ایدئولوژیک (Ideo) که لذت‌های مرتبط با ارزش‌ها و سلیقه‌های فرد را در بر دارد.

#### ■ نقش هدونومی در طراحی محصولات و خدمات

محصولات، سیستم‌ها، ابزارآلات و چیزهایی از قبیل هنر، پوشاک و کالاهای مصرفی، باعث بروز احساسات می‌شوند؛ بنابراین واضح است که طراحان باید احساس را در طراحی خود در نظر بگیرند.

هدونومی، ارگونومی را یک گام به جلو می‌برد، به سوی ارتقای لذت در تعامل انسان و فناوری. اهداف مربوط به فردگرایی و عواطف فردی باید در اولویت‌های طراحی گنجانده شوند تا کیفیت زندگی افراد، همگام با پیشرفت فناوری، بهبود یابد. این باور وجود دارد که فناوری کنونی به جایی رسیده که قابلیت برخورد با استفاده‌گران را در سطوح کاملاً شخصی دارد.

فردگرایی که در بالاترین سطح هدونومی قرار دارد، فقط به دنبال فردمحوری نیست، بلکه بهینه‌سازی تعاملات یک استفاده‌گر خاص که به او اجازه برقراری ارتباطی مستقیم و شخصی را با محصولات یا سیستم‌ها می‌دهد، مد نظر است؛ ارتباطاتی که تنها استفاده‌گر را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد، بلکه بر محیط اطراف او و سایر جوانب این محیط و همچنین سایر افراد نیز تأثیر دارد. البته این تأثیر در ذات خود می‌تواند لذت‌بخش یا دردناک باشد.

برای برآورده کردن نیازهای استفاده‌گر، لازم است درک روشنی از انگیزه، کیفیت زندگی، تفریح و لذت در فرایند طراحی به‌وجود آید. طراحی برای کمک کردن به استفاده‌گر در جهت دستیابی به پتانسیل‌های منحصر به فرد، هدف مهم هدونومی است. این هدف نهایی می‌تواند از طریق فردگرایی و اصول شخصی‌سازی به دست آید که به فرد اجازه می‌دهد تا محصول یا سیستم را با صفات فردی، خصوصیات شخصی، اهداف متنوع و خلق و خوی متفاوت خود در طول زمان، سازگار کند.

تهیه کننده: نیما یغمائی / رئیس HSE

منبع: <http://armitadesign.blogfa.com>



# چابکی سازمان

تغییرات برخوردار باشد.

۱- قدرت پاسخگویی

توانایی شناخت تغییرات و پاسخ سریع به آنهاست. که شامل موارد زیر می‌باشد:

احساس، درک و پیش‌بینی تغییرات  
واکنش سریع و فوری به تغییر  
ایجاد، اصلاح و بهبود تغییر  
۲- شایستگی

مجموعه وسیعی از توانایی‌ها، که بهره‌وری فعالیت‌ها در جهت رسیدن به اهداف سازمان را تامین می‌کند. این قابلیت‌ها شامل موارد زیر می‌باشد:

داشتن دیدگاه استراتژیک  
تکنولوژی‌های مناسب سخت‌افزاری و نرم‌افزاری  
کیفیت محصول  
اثر بخشی هزینه  
تعدد معرفی محصولات جدید  
مدیریت تغییر  
قابلیت دانش و شایستگی افراد  
اثر بخشی و کارایی عملیات  
۳- انعطاف‌پذیری

توانایی تولید و ارائه محصولات گوناگون و دست‌یابی به اهداف مختلف با منابع و تجهیزات یکسان. انعطاف‌پذیری در چهار حوزه زیر مدنظر می‌باشد:

انعطاف‌پذیری در حجم محصول  
انعطاف‌پذیری در تنوع محصول  
انعطاف‌پذیری سازمان  
انعطاف‌پذیری افراد

ما در دنیایی از تغییرات پیوسته زندگی می‌کنیم. جهانی‌سازی، اتوماسیون، هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی به سرعت در حال تغییر شکل صنایع هستند. واحدهای سازمانی، هرچه بیشتر فزاینده‌ای می‌شوند و آهنگ حرکت کار و تسهیم اطلاعات از همیشه سریع‌تر شده است. چابکی سازمان برای سازگاری با این تغییرات یک ضرورت است و مدیران باید به این تغییرات به عنوان یک فرصت برای پاسخگویی به تقاضاهای مشتریان و بازار، نگاه کنند.

## ■ چابکی سازمان به چه معناست؟

چابکی، عبارتست از توانایی سریع سازمان برای نوسازی خود، تطبیق و تغییر، و سپس پیشرفت در یک محیط با ویژگی تغییر، ابهام و آشفتگی. این مسئله مورد تأکید قرار گرفته است که چابکی و ثبات، ناسازگار نیستند و در حقیقت چابکی سازمانی به ثبات نیازمند است. چابک شدن به معنای این نیست که ساختارها و فرایندهایی که برای ساختن و اصلاح آنها سخت کار شده است، دور انداخته شوند. در یک سازمان چابک، فرایندها و ساختارهایی وجود دارد که ثبات و پایداری ایجاد می‌کند و در همان حال، سرعت و انعطاف‌پذیری را به ارمغان می‌آورند تا امکان حرکت سریع برای مزیت رقابتی فراهم شود.

چگونه یک سازمان چابک داشته باشیم؟

چابک سازی یک سازمان کار آسانی نیست و نیازمند تغییرات زیادی در فرهنگ سازمانی و مدیریت عملیات است. تغییر رفتار کارکنان و تغییر رویه‌های کاری سابق نیز، نیازمند توانمندسازی و جلب اعتماد کارکنان سازمان است. در ادامه به شش مورد از انواع روش‌های چابک سازی سازمان اشاره می‌شود:

قدرت دادن به کارکنان: شرکت‌های موفق به کارکنان قدرت ابراز نظرات خود را می‌دهند.

ترویج روحیه کارآفرینانه در سازمان: برای تشویق و رشد کارکنان، شرکت‌ها باید تیم‌های کوچکی را برای ارائه و اجرای طرح‌های خلاقانه ایجاد کنند و به آنها بودجه اختصاص دهند.

برند سازمان و فرهنگ آن را متناسب با اهداف تنظیم کنید: تا الگویی الهام‌بخش برای کارکنان سازمان باشد.

تغییرات سازمان را اطلاع رسانی کنید: اطلاع رسانی درباره تغییرات شرکت، به درک بهتر و آمادگی کارکنان برای تغییر کمک می‌کند.

حذف تشریفات غیرضروری: حذف تشریفات غیرضروری به سازمان کمک می‌کند بر موضوعات مهم‌تر تمرکز کند.

تشویق رشد از طریق هم‌افزایی: ایجاد هم‌افزایی میان واحدهای سازمان و فرصت‌های بازار، رشد و چابکی سازمان را تسهیل می‌کند.

## ■ قابلیت‌های چابکی

قابلیت‌های چابکی، عبارت است از توانایی‌هایی که باید در سازمان ایجاد شود تا سازمان از قدرت مورد نیاز برای واکنش مناسب در برابر





#### ۴- سرعت

توانایی انجام دادن عملیات در کوتاه‌ترین زمان ممکن، شامل:

سرعت عرضه محصولات جدید به بازار

سازمان چابک چه ویژگی‌هایی دارد؟

در ادامه برای آشنایی شما، چند مورد از ویژگی‌های سازمان‌های چابک آورده می‌شود:

مشتری مداری: سازمان‌های چابک بر درک نیازهای مشتریان خود و ایجاد راهکارهای مخصوص برای آنها تمرکز می‌کنند. در این سازمان‌ها کسب سود نیز با ایجاد ارزش برای مشتریان بدست می‌آید.

داشتن شبکه‌ای از تیم‌ها: در سازمان‌های چابک ضمن حفظ ساختار سلسله مراتبی، سیستمی از تیم‌های شبکه‌ای مستقل با هدف مشترک وجود دارند.

هدف مشترک: در یک سازمان چابک، فرهنگ سازمانی و رهبری الهام بخش باعث ایجاد هدف مشترک در میان کارکنان می‌شود.

ارتباط باز: اتخاذ یک سبک ارتباطی شفاف و باز باعث افزایش سرعت و راحتی در تصمیم‌گیری تیم‌ها و افراد می‌شود.

یادگیری سریع: سازمان‌های چابک دارای چرخه‌های یادگیری، توسعه محصول و تصمیم‌گیری کوتاه هستند تا به طور مداوم تغییرات کوچک و متمرکزی ایجاد کنند.

یکپارچه سازی فناوری: سازمان‌های چابک به جای دیجیتالی کردن ساده فرآیندهای موجود، تلاش می‌کنند تا فناوری‌های جدید را در فرآیندها و اقدامات عملیاتی خود ادغام کنند.

۳ راه جهت افزایش چابکی سازمان

سه حوزه کلیدی وجود دارد که تمرکز بر آنها می‌تواند موجب چابکی سازمانی شود:

افراد  
ساختار  
فرایندها

۱- افراد: یک تیم انعطاف‌پذیر و پویا را بکار بگیرید

اگر هدف شما، چابکی سازمان و افزایش آن است، منابع انسانی می‌تواند یک نقطه خوب برای شروع باشد. در حقیقت، بیشتر درخواست‌های شغل و روش‌های استخدام سنتی، از چابکی سازمان حمایت نمی‌کند. چرا که برای استخدام، مهارت‌های خاصی را بهینه می‌کند. یک سبک از استخدام که به افزایش چابکی کمک می‌کند، از این فهرست مهارت‌ها چشم‌پوشی کرده و در مقابل، به جستجوی داوطلبانی می‌پردازد که خلاق، مشارکت‌پذیر و کنجکاو باشند.

با اتخاذ این رویکرد، سازمان‌ها یک تیم انعطاف‌پذیر و پویا را ایجاد می‌کنند که می‌تواند در زمانی که تغییرات رخ داده یا اولویت‌های کسب‌وکار تغییر می‌کند، به سرعت تغییر جهت دهند.

۲- ساختار: یک چارچوب برای تصمیمات آگاهانه

یک رویکرد معمول برای بهبود چابکی سازمان: لایه‌های پیچیده‌ای را که حرکت کسب‌وکار را آهسته می‌کند، جابجا کرده و کارکنان را در همه سطوح- توانمند نمایند تا تصمیمات آگاهانه اتخاذ نمایند.

بازاندیشی در خصوص نقش مدیران، یک گام حیاتی بسوی چابکی سازمان خواهد بود. از این منظر، نقش مدیر سنتی و مدیر یک سازمان چابک، به این ترتیب قابل مقایسه است:

از نظر سنتی، شغل یک مدیر، عبارتست از اینکه مشخص کند کدام بخش از نیازها، برآورده شده و بر طبق آن به کارکنان، تفویض وظیفه نماید و سپس اطمینان حاصل کند که از دستورالعمل‌ها پیروی شده است.

از سوی دیگر، یک مدیر در یک سازمان چابک به طور شفاف، اهداف مشترک و معیارها را مرتبط کرده و اعضای تیم را -بخصوص کسانی که در خط مقدم ارتباط با مشتریان هستند- تشویق می‌کند تا در خصوص اینکه کدام بخش از ضرورت‌ها انجام شده، بررسی کرده و تصمیمات آگاهانه گرفته و بطور مرتب در جستجوی بهبودها باشند.

این رویکرد، سلسله مراتبی را که بطور نمونه موجب کند شدن یک سازمان می‌شود، از بین می‌برد. اگرچه که این مسئله تنها زمانی موثر است که فرایندهایی برای اطمینان از وجود اطلاعات درست برای تمامی تصمیم‌گیرندگان وجود داشته باشد و نیز یک روش برای ارتباط بین پیشرفت و



بینش، تا سلسله مراتب رهبری را پشتیبانی نماید.

۳- فرایندها: برقرار کردن سیستم‌های مقیاس‌پذیر برای هدایت امکان رویت و تسهیم اطلاعات

استارت‌آپ‌ها به چابک بودن مشهور هستند. اما زمانی که فقدان فرایندها موجب بی‌نظمی در روندهای کاری و عدم پاسخگویی می‌شود، اغلب متحمل مشکلات زیادی می‌شوند. شرکت‌های بزرگ، اغلب در سوی دیگر این طیف قرار دارند. آنها دارای ساختار و فرایند هستند اما برای اینکه به اندازه کافی انعطاف‌پذیر باشند تا با سرعت با تقاضای مشتری و بازار انطباق داشته باشند، دچار مشکل هستند.

نتیجه اینکه سازمان‌ها برای اینکه چابک‌تر باشند، باید فرایندهای اصلی و سیستم‌هایی داشته باشند تا از گردش آزاد اطلاعات، مشارکت، پاسخگویی، و تصمیم‌گیری سریع پشتیبانی نمایند. جهت اعمال این روش ابزارهای گوناگونی وجود دارد که مهمترین آنها سیستم اتوماسیون اداری و مدیریت فرایندهای کسب‌وکار است.

#### ■ کلام آخر

هدف نهایی هر مدیر باید ایجاد تعادل میان چابکی سازمان و ثبات آن باشد. همچنین باید فرهنگ مشارکت و یادگیری را پرورش داده و رهبری را از "فرماندهی و کنترل" به ترکیبی از "بالا-پایین" و "پایین-بالا" تغییر داد. بالاخره اینکه نباید فراموش کرد که حرکت از یک تفکر موروثی به یک ذهنیت چابک، نیاز به زمان و تمرکز خواهد داشت.

منبع: دیوید، فرد، آر، (۱۳۹۲) مدیریت استراتژیک، چاپ پنجم، پارسائیان، علی، اعرابی، سید محمد، تهران دف، تر پژوهش‌های فرهنگی

جعفر نژاد: احمد، شهانی، بهنام (۱۳۹۸) مقدمه‌ای بر چابکی سازمانی و تولید چابک

تهیه کننده: عباس فیض / رئیس بخش آموزش و توسعه



# ۱۰ فرد سمی که باید به هر قیمتی از آنها دوری کنید

افراد سمی منطق را زیر پا می‌گذارند. برخی از آنها از تأثیر منفی خودشان بر اطرافیان‌شان بی‌اطلاع هستند و برخی دیگر به ظاهر از ایجاد آشوب و عصبانی کردن دیگران لذت می‌برند.

«آدم‌های سمی چه نشانه‌های دارند؟ از کجا بدانید که با یک فرد سمی معاشرت می‌کنید؟ اگر این طور است، باید‌ها و نبایدها در این خصوص کدامند؟ سر و کار داشتن با افراد سمی اجتناب‌ناپذیر است.

آدم‌های سمی همه جا حضور دارند. آنها نه تنها زندگی‌تان را نابود می‌کنند و جلوی پیشرفت شما را می‌گیرند، بلکه می‌توانند شما را تا سطح خودشان پایین بیاورند و شما را نیز به یک فرد سمی تبدیل کنند.

همان قدر که سم‌زدایی از بدن با خودش افزایش بهره‌وری در نتیجه سلامت جسمانی را به همراه دارد، با بیرون کردن این افراد از زندگی‌تان آرامش خاطر هم نصیب‌تان خواهد کرد. خوشبختانه راه‌هایی برای مقابله با این افراد وجود دارد. هدف این مقاله آگاهی رساندن درباره شناسایی این افراد، چگونگی برخورد با آنها و به حداقل رساندن آسیب آنها است.

افراد سمی منطق را زیر پا می‌گذارند. برخی از آنها از تأثیر منفی خودشان بر اطرافیان‌شان بی‌اطلاع هستند و برخی دیگر به ظاهر از ایجاد آشوب و عصبانی کردن دیگران لذت می‌برند. یادگیری چگونگی برخورد با افراد مختلف مهم است؛ افراد سمی هرگز ارزش تلف کردن وقت و انرژی شما را ندارند و چه بسیار که از هر دو می‌گیرند. افراد سمی پیچیدگی، نزاع و بدتر از همه، استرس بی‌پایه ایجاد می‌کنند.

«مردم هم می‌توانند برای شما الهام بخش باشند و هم انگیزه شما را نابود کنند؛ پس آنها را عاقلانه انتخاب کنید.» (هانس آف. هانس)

تحقیقات اخیر از دانشگاه فریدریش شیلر در آلمان نشان می‌دهد که افراد سمی تا چه حد خطرناک هستند. محققان دریافتند مواجهه با محرکی که احساسات منفی قوی ایجاد می‌کند، درست شبیه مواجهه با افراد سمی هستند که سبب می‌شود مغز فرد مورد بررسی واکنش‌های استرسی شدیدی را بروز دهد. خواه نامش یک نگرش منفی، بیرحمی، سندروم قربانی یا تنها دیوانگی محض باشد، این افراد به مغز شما استرس شدیدی وارد می‌کنند که باید به هر قیمتی از آن دوری کنید. مطالعات مدت‌ها است نشان داده‌اند که استرس می‌تواند تأثیر منفی و درازمدت بر مغز داشته باشد. حتی مواجهه چند روزه با استرس، سودمندی یاخته‌های عصبی در هیپوکمپس را به خطر می‌اندازد؛ ناحیه مهمی از مغز که مسئول استدلال و حافظه است. هفته‌ها استرس سبب لطمه برگشت‌پذیر به سلول‌های مغزی می‌شود و ماه‌ها استرس می‌تواند آنها را برای همیشه نابود کند. افراد سمی شما را فقط بدبخت نمی‌کنند بلکه واقعا به مغز شما آسیب می‌رسانند. توانایی کنترل احساسات و آرام ماندن تحت فشار، رابطه مستقیمی با عملکرد شما دارد. تلنت اسمارت تحقیقی را بر روی بیش از یک میلیون نفر انجام داده است. آنها دریافتند ۹۰٪ از افرادی که بهترین عملکرد را دارند، آنهایی هستند که در مواقع استرس قادرند احساسات‌شان را مهار کنند و می‌توانند آرام بمانند. یکی از بزرگ‌ترین موهبت‌های آنها،



توانایی شناسایی افراد سمی و دور نگه داشتن آنها است. اغلب گفته می‌شود هر آدمی برآیندی از پنج نفری است که بیشترین وقت خود را با آنها می‌گذرانند. حال اگر شما فقط به یکی از آن پنج نفر هم اجازه سمی بودن بدهید، به زودی خواهید دید که آن یک نفر چقدر قادر است جلوی موفقیت شما را بگیرد.

نمی‌توانید امیدوار باشید از افراد سمی فاصله بگیرید، مگر این که آنها را بشناسید. برای این کار کسانی که مردم‌آزار هستند یا صرفاً بودن در کنارشان دشوار است را از آنهایی که واقعا سمی هستند، جدا کنید. نکات زیر درباره انواع افراد سمی است که باید به هر قیمتی از آنها فاصله بگیرید تا خودتان سمی نشوید.

## ۱. شایعه‌پردازها

«ذهن‌های بزرگ از ایده‌ها، ذهن‌های متوسط از رویدادها و ذهن‌های کوچک از افراد سخن می‌گویند.» (النور روزولت)

شایعه‌پردازها از بدبختی دیگران لذت می‌برند. شاید در ابتدا سرک کشیدن به لغزش‌های شخصی و حرف‌های دیگران مایه سرگرمی باشد اما با گذشت زمان خسته‌کننده می‌شود و به شما احساس شرم می‌دهد و دیگران را نیز می‌رنجاند. نکات مثبت و پندهای بسیار از افراد جالب آن قدر زیاد هستند که نیاز نیست وقت خود را با صحبت از بدبختی دیگران هدر دهید.

## ۲. دمدمی‌مزاج‌ها

برخی افراد هیچ کنترلی روی احساسات‌شان ندارند. آنها شما را به باد فحش خواهند گرفت، احساسات‌شان را به شما فراقکنی خواهند کرد و در تمام مدت تصور می‌کنند شما باعث بی‌قراری آنها شده‌اید. دور انداختن دمدمی‌مزاج‌ها از زندگی‌تان دشوار است، زیرا کنترل نداشتن آنها روی احساسات‌شان باعث می‌شود به حالشان تأسف بخورید. گر چه وقتی همه راه‌های دیگر بسته باشند، افراد دمدمی‌مزاج از شما به عنوان توالی احساسی خود استفاده می‌کنند و باید به هر قیمتی از آنها دوری کرد.

## ۳. قربانی‌ها

شناسایی قربانی‌ها دشوار است چون شما نخست با مشکلات آنها همدردی می‌کنید اما با گذشت زمان، متوجه می‌شوید «زمان احتیاج» آنها، همه وقت شماست. قربانی‌ها در عمل هر گونه مسئولیتی را کنار می‌زنند و هر سرعت‌گیر پیش رویشان را یک کوه غیر قابل صعود جلوه می‌دهند. آنها به جای دیدن تجربیات سخت به عنوان فرصت‌هایی برای آموزش و رشد، آنها را راه فرار می‌بینند. یک مثل قدیمی می‌گوید: «درد اجتناب‌ناپذیر است اما رنج اختیاری است.» این کاملاً نشانگر سمی بودن قربانی است که هر بار رنج کشیدن را انتخاب می‌کند.

## ۴. خودبین‌ها

خودبین‌ها با حفظ فاصله شدید از دیگران، شما را از پا درمی‌آورند. هر زمان که کاملاً احساس تنهایی می‌کنید می‌توانید حدس بزنید که دور و بر خودبین‌ها می‌پلکید. این اتفاق می‌افتد چون تا جایی که به آنها مربوط است، داشتن رابطه واقعی میان آنها و دیگران هیچ فایده‌ای ندارد. شما صرفاً ابزاری هستید که به خودبینی آنها پر و بال بدهید.



به جای درک و یادگیری از افرادی که با آنها تفاوت دارند، آنها را حقیر می‌شمارند. عیب‌جوها تمایل شما به پرشور بودن و ابراز آن را خفه می‌کنند، پس بهتر است رابطه‌تان را با آنها قطع کرده و خودتان باشید.

#### ۱۰. مغرورها

مغرورها زمان شما را هدر می‌دهند، چون به هر کاری که شما انجام می‌دهید به چشم یک چالش شخصی نگاه می‌کنند. غرور، اعتماد به نفس کاذب است و همیشه ناامنی‌های زیادی ایجاد می‌کند. در یک مطالعه از سوی دانشگاه اپکرون دریافتند که غرور با انبوهی از مشکلات در محل کار مرتبط است. افراد مغرور معمولاً عملکردی ضعیف دارند، بیشتر ناسازگار هستند و بیش از افراد معمولی، دشواری‌های شناختی دارند.

#### ■ چگونگی محافظت از خود در برابر افراد سمی

افراد سمی شما را دیوانه می‌کنند، چون رفتار آنها بسیار غیر منطقی است. در این مورد هیچ اشتباهی نکنید. رفتار آنها واقعاً خلاف منطق است، بنابراین چرا به خودتان اجازه دهید واکنش احساسی به آنها نشان دهید و با آنها قاطی شوید؟

هر قدر فردی غیر منطقی‌تر و دیوانه‌تر باشد، فرار از تله‌اش باید برای شما راحت‌تر باشد. تلاش نکنید آنها را در بازی خودشان شکست دهید. از نظر احساسی از آنها فاصله بگیرید و در صورت اجبار به تعامل، آنها را یک پروژه علمی در نظر بگیرید (یا شاید ترجیح بدهید مثل دکتر اعصاب آنها باشید)؛ نیاز نیست به آشفتگی‌های احساسی واکنش نشان دهید، فقط حقایق را در نظر بگیرید. حفظ فاصله احساسی مستلزم آگاهی است. نمی‌توانید جلوی مزاحمت کسی را بگیرید اگر تشخیص ندهید مزاحمتی در کار است. گاهی خودتان را در موقعیت‌هایی می‌یابید که احساس می‌کنید باید از نو گروه‌بندی کنید و بهترین راه پیش‌رو را انتخاب کنید. این خوب است و هراسی نداشته باشید که به خودتان وقت چنین کاری را بدهید. اغلب مردم احساس می‌کنند چون با فردی کار یا زندگی می‌کنند، پس هیچ راهی برای کنترل آشفتگی ندارند. این کاملاً اشتباه است. زمانی که یک فرد سمی را شناختید، رفتارهای او برایتان قابل پیش‌بینی‌تر و قابل درک‌تر می‌شود. این نکته به شما کمک می‌کند عاقلانه ببینید که چه زمان و تا کجا باید او را تحمل کنید یا از او فاصله بگیرید. می‌توانید مرزهایی را معین کنید اما این کار را باید آگاهانه و مبتکرانه انجام دهید. اگر اجازه دهید اتفاقات به طور طبیعی رخ دهند، مسلماً خودتان را مدام در بحث و جدل‌های دشوار اسیر می‌کنید. اگر مرزی را مشخص کنید و تصمیم بگیرید کی و کجا با یک فرد مشکل‌ساز درگیر شوید، می‌توانید بخش بزرگی از آشفتگی‌ها را کنترل کنید. تنها رمز این است که سر حرف خود بمانید و وقتی فردی قصد عبور از مرز شما را دارد، بر خط قرمزهای خود پافشاری کنید.

مرجع: آدم‌های سمی  
نوشته: جی.کی. رولینگ  
تهیه کننده: رضا احمدی نیا  
/ کارمند تولید

#### ۵. حسودها

برای حسودها، همیشه مرغ همسایه غاز است. حتی وقتی اتفاق خوبی برای حسودها می‌افتد، هیچ لذتی از آن نمی‌برند. دلیلش این است که آنها بخت و اقبال خود را با بخت و اقبال تمام دنیا مقایسه می‌کنند. در حالی که باید از درون جویای رضایت باشند. دقیق که بنگریم، باید بپذیریم همیشه در زندگی خوش‌بخت‌تر و خوش‌اقبال‌تر از ما هم هست. صرف کردن اوقات زیاد با حسودها خطرناک است، چون آنها به شما یاد می‌دهند موفقیت‌های خودتان را بی‌اهمیت بدانید.

#### ۶. فریب‌کارها

فریب‌کارها زیر نقاب دوستی، وقت و انرژی را از زندگی شما می‌گیرند. سر و کار داشتن با آنها ممکن است دشوار باشد، چون آنها با شما مثل یک دوست رفتار می‌کنند. آنها می‌دانند شما چه چیزهایی را دوست دارید، چه چیزهایی خوشحال‌تان می‌کند و این که از نظر شما چه چیزی مضحک است اما تفاوت اینجاست که آنها از این اطلاعات به عنوان بخشی از یک دستور کار مخفی استفاده می‌کنند. فریب‌کارها همیشه از شما چیزی می‌خواهند و اگر به رابطه‌تان با آنها رجوع کنید، تماماً از شما گرفته‌اند و چیزی به شما نمی‌فزوده‌اند. آنها هر کاری می‌کنند که موافقت شما را جلب کنند و شما را از پای در بیاورند.

#### ۷. دیوانه‌سازها (دمنتورها)

در سری کتاب‌های «هری پاتر» نوشته جی.کی. رولینگ، دمنتورها موجوداتی شیطانی هستند که روح افراد را از بدن‌شان مکیده و بیرون می‌کشند و از آنها فقط پوسته‌های انسانی به جا می‌گذارند. هر زمان یک دمنتور وارد اتاق می‌شود، همه‌جا تاریک می‌شود، همه احساس سرما می‌کنند و بدترین خاطرات به یادشان می‌آید. به گفته رولینگ، او ایده دمنتورها را از افراد بسیار منفی گرفته است، افرادی که قادرند پا به اتاقی گذاشته و فوراً حیات را از آن بگیرند. دمنتورها با تحمیل منفی بودن و بدبینی‌شان بر دیگران، زندگی را از آنها می‌ستانند. آنها همیشه نیمه خالی لیوان را می‌بینند و می‌توانند ترس و نگرانی را حتی به بی‌خطرترین موقعیت‌ها تزریق کنند. در تحقیقی از سوی دانشگاه نورث‌دام مشخص شد دانشجویانی که هم‌اتاقی‌های منفی‌نگر داشتند احتمال منفی‌نگر شدن و حتی افسرده شدن خودشان بسیار بیشتر بود.

#### ۸. غیر عادی‌ها

افراد سمی خاصی هستند که نیت‌های بد دارند و از درد و بدبختی دیگران لذت وافر می‌برند. هدفشان در زندگی این است که یا به شما آزار برسانند یا کاری کنند احساس بدی پیدا کنید یا چیزی از شما بگیرند، در غیر این صورت علاقه‌ای به شما ندارند. تنها چیز خوب درباره این نوع شخصیت این است که می‌توانید فوراً مقاصد آنها را شناسایی کنید و این باعث می‌شود آنها را به سرعت از زندگی‌تان بیرون کنید.

#### ۹. عیب‌جوها

عیب‌جوها همیشه آماده‌اند به شما بگویند دقیقاً چه چیزی خوب و چه چیزی بد است. آنها کاری می‌کنند که نسبت به بهترین چیز مورد علاقه‌تان، بدترین احساس را پیدا کنید. عیب‌جوها





## تکریم بازنشستگان



در تاریخ ۹ خرداد ماه سال ۱۴۰۱ و در آستانه بازنشستگی جناب آقای سید صالح محمدی از پرسنل محترم بخش تولید (سرپرست آمپولسازی) و با حضور مدیر محترم اداری و منابع انسانی و رئیس محترم کارگزینی از تلاش‌های صادقانه ایشان در مدت زمان حضور در شرکت ایران هورمون تقدیر به عمل آمد.

برایشان سلامتی و عزت آرزومندیم.



در تاریخ ۲۵ اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ و در آستانه بازنشستگی جناب آقای خاللی (پرسنل محترم واحد برنامه‌ریزی تولید و انبارها) و خانم‌ها موسوی زاده و نوروزی (پرسنل محترم واحد تولید) و با حضور اعضای شورای اسلامی کار از تلاش‌های صادقانه ایشان در مدت زمان حضور در شرکت ایران هورمون تقدیر به عمل آمد.

برای ایشان سلامتی و عزت آرزومندیم.

## قرعه‌کشی



در تاریخ ۳۱ اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۱ قرعه‌کشی مسابقه فصلنامه زمستان ۱۴۰۰ با حضور مدیر محترم اداری و منابع انسانی و اعضای محترم شورای اسلامی کار برگزار گردید که به برگزیده این دوره هدیه‌ای تقدیم شد.

برگزیده این دوره از مسابقه فصلنامه، جناب آقای عباس ولیجانی از پرسنل محترم تولید بودند.





از تاریخ ۵ تا ۸ خردادماه سال ۱۴۰۱ حضور پررنگ شرکت داروسازی ایران هورمون در کنگره بین المللی انجمن متخصصین زنان و زایمان ایران در مرکز همایش‌های رازی و با حضور افتخاری خانم دکتر سودابه کاظمی رئیس انجمن متخصصین زنان کشور و خانم دکتر سنجرى دبیر انجمن متخصصین شاغل در باروری و ناباروری و خانم دکتر کاشانیان دبیر علمی کنگره و رئیس اسبق انجمن زنان برگزار گردید که لوح سپاس حضور در نمایشگاه نیز توسط خانم دکتر کاظمی تقدیم شد. در طی این کنگره جناب آقای دکتر موسوی زاده مشاور علمی بازاریابی شرکت ایران هورمون و عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی ایران تیم بازاریابی نیز حضور داشتند. از تمامی تلاش‌های واحد بازاریابی برای حضور در این کنگره کمال تشکر را داریم و برای این تیم موفقیت بیش از پیش را آرزومندیم.



برگزاری سی و دومین کنگره جامعه پزشکان متخصص داخلی کشور در مرکز همایش‌های بین المللی رازی در برج میلاد تهران از تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۱۷ آغاز و تا تاریخ ۱۴۰۱/۰۳/۲۱ ادامه داشت. این کنگره نخستین همایش بزرگ علمی پزشکی است که پس از سالها تعطیلی کنگره‌ها به دلیل اپیدمی کرونا، مجوز برگزاری از سوی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی دریافت نموده است. در این کنگره بالغ بر دویست متخصص و پزشک فوق تخصص به عنوان هیات علمی و سخنران از رشته‌های مختلف مشارکت کردند. در خلال برگزاری کنگره متخصصین داخلی سراسر کشور، جناب آقای دکتر ناصر ابراهیمی دریانی، رئیس بخش گوارش بیمارستان امام خمینی از غرفه شرکت ایران هورمون بازدید نمودند. در طی برگزاری این کنگره جناب آقای دکتر موسوی زاده مشاور علمی بازاریابی شرکت ایران هورمون و عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی ایران نیز تیم بازاریابی را همراهی کردند. از تمامی تلاش‌های واحد بازاریابی برای حضور در این کنگره کمال تشکر را داریم و برای این تیم موفقیت بیش از پیش را آرزومندیم.



با توجه با شایع شدن درد گردن در این مقاله ورزش‌های گردن برای درمان درد گردن را به صورت کامل توضیح می‌دهیم. ورزش‌های گردن موجب بهبود درد گردن و یکی از راه‌های درمانی درد گردن می‌باشد.

#### ■ ورزش‌های گردن

توجه داشته باشید که هر ورزش که باعث تشدید درد شما می‌شود آن را انجام ندهید و اگر درد گردن به داخل دست‌های شما تیر می‌کشد ورزش را با احتیاط انجام بدهید.

#### ۱- چرخش گردن به راست و چپ

بر روی یک صندلی صاف بنشینید و گردن، شانه‌ها و تنه باید مستقیم و در یک امتداد باشند. اول سرتان را به طرف راست به آهستگی بچرخانید. هر جا که درد شروع شود همان حد متوقف شوید. دوباره به وضعیت اول برگردانید. کمی استراحت کنید. در مرحله بعد سر را به طرف چپ بچرخانید حرکت را ۱۰ بار انجام دهید.

#### ۲- خم کردن سر به راست و چپ

روی یک صندلی بنشینید سر، شانه و تن شما مستقیم و صاف باشد. سر خود را به طرف راست خم کنید. به طوری که گوش راست شما، با شانه راست شما، تماس پیدا کند. در حین ورزش، اگر درد ایجاد شد در همان حد حرکت را انجام دهید و بیش از آن گردن را خم نکنید. سپس به حالت عادی برگردید، چند لحظه استراحت کنید و همین حرکت را در طرف چپ انجام دهید. توجه کنید که سر خود را نچرخانید و فقط خم کنید و شانه خود را نیز بالا نیاورید. این حرکات را ۱۰ بار تکرار کنید.

#### ۳- خم کردن گردن به جلو

بر روی صندلی صاف بنشینید و گردن شانه‌ها و تنه مستقیم و در یک امتداد باشند. سر خود را به طرف جلو خم کنید و سعی کنید که چانه خود را به قفسه سینه بچسبانید. پنج ثانیه نگه دارید، سپس به حالت اول برگردید. کمی استراحت کنید و این کار را ۱۰ بار تکرار کنید.

#### ۴- حرکت اکستنشن یا بردن سر به عقب

روی صندلی صاف بنشینید و سر خود را به عقب ببرید تا صورت شما به طرف سقف باشد. به عبارت دیگر سقف را نگاه کنید. ۵ ثانیه نگه دارید، سپس به حالت اول برگردید و مطمئن باشید که مستقیم نشسته‌اید و گردن و شانه و سر شما در یک امتداد است. این حرکت را ۱۰ بار تکرار کنید.

#### ۵- بالا بردن چانه

نوک انگشتان خود را بر روی چانه قرار دهید و سپس به چانه فشار مستقیم وارد کنید تا سر شما کمی به عقب برود. وقتی سرتان به عقب می‌رود مستقیماً جلو را نگاه کنید ۵ ثانیه نگه دارید و سپس انگشتان خود را بردارید و کمی استراحت کنید. این کار را ۵ بار تکرار کنید.

#### ۶- کشش اسکالن

روی صندلی بنشینید یا بایستید و دست‌های خود را پشت تنه به هم بچسبانیم. شانه چپ خود را به پایین بیاورید و سر خود را به طرف مقابل یعنی راست خم کنید تا حدی که کشش را در گردن حس کنید. این وضعیت را ۱۵ تا ۳۰ ثانیه نگه دارید. سپس به حالت عادی

برگردید ۵ ثانیه استراحت کنید. بار بعد شانه راست را پایین بیاورید و سر خود را برعکس به طرف چپ خم کنید این کار را نیز ۱۵ تا ۳۰ ثانیه نگه دارید و این حرکت را برای هر طرف سه بار تکرار کنید.

#### ۷- ورزش ایزومتریک خم کردن گردن

برای اینکار روی صندلی بنشینید، مستقیم به جلو نگاه کنید. کف دست خود را بر روی پیشانی خود بگذارید و به آهستگی با سر خود به کف دست خود در برابر مقاومت فشار وارد کنید. ۵ ثانیه نگه دارید و سپس رها کنید. این حرکت را ۱۵ بار تکرار کنید.

۸- اکستنسیون یا خم کردن سر به عقب در حالت ایزومتریک  
باز هم مستقیم بنشینید و به جلو نگاه کنید و دست‌های خود را در عقب سر قرار دهید و به هم بچسبانید. حال سر خود را به کف دست‌های خود فشار دهید. ۵ ثانیه نگه دارید و سپس رها کنید این کار را ۱۵ بار انجام دهید.

#### ۹- خم کردن ایزومتریک سر به طرف راست و چپ

برای اینکار مستقیم بنشینید و کف دست راست خود را در کنار سر بالای گوش راست قرار دهید و با سر خود به کف دست خود فشار وارد کنید ۵ ثانیه نگه دارید و سپس رها کنید. همین کار را در طرف چپ انجام دهید. این ورزش را در هر طرف ۱۵ بار تکرار کنید.

#### ۱۰- بالا بردن سر در حالت خوابیده به پشت

بر روی پشت به حالت طاق باز دراز بکشید. زانوهای خود را خم کنید. کف پاهای خود را بر روی زمین قرار دهید. سر خود را حدود ۱۰ سانتی متر از کف زمین بالا بیاورید. در حالی که شانه‌های شما بالا نیاید و به کف زمین چسبیده باشد. ده ثانیه نگه دارید این کار را ۵ بار تکرار کنید. در هفته‌های آینده سعی کنید که سر خود را ۲۰ و سپس ۳۰ ثانیه در این حالت نگه دارید.

#### ۱۱- بالا آوردن سر در حالت خوابیده به راست و چپ

برای این کار به طرف راست خود بخوابید بازوی راست خود را مستقیماً در زیر سر خود قرار دهید. سر خود را روی بازوی راست بگذارید. سپس سر خود را آهسته به طرف شانه مقابل یعنی شانه چپ خم کنید و ۵ ثانیه نگه دارید این کار را ۱۰ بار تکرار کنید. سپس به طرف چپ بخوابید و همین کار را ۱۰ بار دیگر تکرار کنید.

#### ۱۲- اکستنشن یا خم کردن سر به عقب در حالت چهار دست و پا

در حالت چهار دست و پا حالت روز زمین قرار بگیرید. به طوری که کف دست شما و زانوها و نوک انگشتان پای شما زمین را لمس کنند. پشت خود را صاف نگه دارید قوز نکنید حال آهسته سر خود را به طرف پایین ببرید و با چانه خود قفسه سینه را لمس کنید. سپس سر خود را به طرف عقب ببرید. ۵ ثانیه در این حالت بمانید. این کار را ۱۰ بار تکرار کنید.

#### ۱۳- نزدیک کردن شانه‌ها به عقب

در حالت نشسته یا ایستاده قرار بگیرید دست‌های خود را در کنار خود قرار دهید و شانه‌های خود را به طرف عقب به هم نزدیک کنید ۵ ثانیه نگه دارید این ورزش را ۳۰ بار تکرار کنید.

منبع: <https://kamargardan.com>

درد گردن!!!



شرکت داروسازی ایران هورمون  
IRAN HORMONE PHARMACEUTICAL Co.

یک زندگی طبیعی با وجود ابتلا به آندومتریوز

**Endorin-IH Tab.**  
**Dienogest 2 mg**

قرص اندورین-آی اچ  
دینوژست ۲ میلی گرم



دارای گواهینامه ISO 9001: 2015

دارای گواهینامه اشتها به کیفیت

دومین دوره جایزه ملی کیفیت غذا دارو و بهداشت ایران



تهران: کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج، صندوق پستی: ۱۷۶۷-۱۳۱۸۵

تلفن: ۰۲۱) ۴۴۹۰۵۵۱۷-۹ فکس: ۰۲۱) ۴۴۹۰۵۵۱۲

صدای مشتری: ۰۲۱) ۴۴۹۰۵۵۱۷-۹ (۳۵۸)

توزیع و پخش در داروخانه های سراسر کشور توسط شرکت های:

پخش فردوس، داروگستر نخبگان، رازی، قاسم ایران، مجیا دارو

www.iranhormone.com

info@iranhormone.com





شرکت داروسازی ایران هورمون  
IRAN HORMONE PHARMACEUTICAL Co.

# Dienogil-IH

Dienogest 2/ Ethinyl Estradiol 0.03

## داینوژیل-آی اچ

داینوژست ۲ / اتینیل استرادیول ۰/۰۳



ضد بارداری ترکیبی موثر و مطمئن

با اثرات ضد آکنه و

برطرف کننده مشکلات قاعدگی



دارای گواهینامه ISO 9001: 2015

دارای گواهینامه اشتها به کیفیت

دومین دوره جایزه ملی کیفیت غذا دارو و بهداشت ایران

تهران: کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج، صندوق پستی: ۱۷۶۷-۱۳۱۸۵

تلفن: ۴۴۹۰۵۵۱۷-۹ (۰۲۱) فکس: ۴۴۹۰۵۵۱۲ (۰۲۱)

صدای مشتری: ۴۴۹۰۵۵۱۷-۹ (۳۵۸) (۰۲۱)

توزیع و پخش در داروخانه های سراسر کشور توسط شرکت های:

پخش فردوس، داروگستر نخبگان، رازی، قاسم ایران، طب نوین

www.iranhormone.com

info@iranhormone.com