

کتابخانه

در این ستون تلاش خواهیم کرد تا کتاب‌ها و منابع موجود در کتابخانه سازمان را معرفی کنیم، در گذشته بخشی از کتاب‌ها معرفی شده اند و در این فرصت پایان‌نامه‌های مرتبط با تأمین اجتماعی معرفی می‌شوند.

این اطلاعات توسط خانم مهناز علیجانی از همکاران شاغل در کتابخانه سازمان تهیه شده است.

حوزه علوم پیراپزشکی

۱- بررسی تأثیر تدابیر چندبخشی بر میزان بروز دلیریوم در بیماران بستری در بخش مراقبت‌های ویژه قلبی بیمارستان‌های شهر شیراز، ۱۳۹۱، آمنه رحیمی کوشکی، دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی - درمانی شهید صدوقی، کارشناسی ارشد پرستاری

۲- بررسی مقایسه‌ای تأثیر دو روش بازتاب درمانی و تمرینات کششی بر شدت سندرم پاهای بی‌قرار در بیماران تحت درمان با هودیلین در بیمارستان‌های منتخب شهر اصفهان در سال ۱۳۹۲، شهرزاد خجندی جزی، دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی اصفهان - دانشکده پرستاری مامایی، کارشناس ارشد پرستاری.

۳- بررسی تأثیر مراقبت معنوی گروهی بر سازگاری زناشویی معنادار مراجعه‌کننده به انجمن معتادان گمنام اصفهان و همسران آنها در سال ۱۳۹۱، رضوان رحیم‌پور، دانشگاه علوم بهزیستی و توانبخشی - گروه پرستاری، کارشناسی ارشد پرستاری

۴- بررسی اثر نانو اکسید روی بر اسپرمتوزن و هورمون‌های جنسی در موش‌های صحرایی نر، حمیدرضا اسپنایی، دانشگاه پیام نور- دانشکده علوم مرکز اصفهان، کارشناسی ارشد، علوم جانوری.

۵- بررسی ارتباط خودکارآمدی و حمایت اجتماعی درک شده با تبعیت از درمان بیماران نارسایی قلب مراجعه‌کننده به مرکز قلب و عروق شهید رجایی تهران، مازیار طاهری، مرکز آموزشی، تحقیقاتی و درمانی قلب و عروق شهید رجایی تهران، کارشناسی ارشد پرستاری.

۶- تجارب بیمار و خانواده از شنیدن خبر بد توسط کادر پزشکی، محمد جلالی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد خوراسگان، کارشناسی ارشد آموزش پرستاری

۷- ارتباط بین درد، ترس از درد و ثبات پوسچر و تأثیر آموزش اختصاصی کوتاه‌مدت در خصوص ترس از درد، در بیماران مبتلا به کمردرد مزمن غیراختصاصی، مرضیه سعیدی، دانشگاه علوم توانبخشی - دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی، درمانی اصفهان، کارشناسی ارشد فیزیوتراپی

حوزه امور اداری و مدیریت

۱- تأثیر به کارگیری اصول سیستم مدیریت کیفیت بر عملکرد مدیریت درمان تأمین اجتماعی کرمانشاه، سیاوش جعفری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد الکترونیک، کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی.

۲- بررسی رابطه بین فرهنگ سازمانی با سرمایه روانشناختی کارکنان مدیریت درمان تأمین اجتماعی استان گلستان، سید محسن مسیبی‌فر، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علی‌آباد کتول، کارشناسی ارشد مدیریت.

ادامه دارد

گفت‌وگوی تأمین با مدیرعامل شرکت بازرگانی بین‌المللی تأمین اجتماعی

فعالیت‌هایمان صد برابر شده است

با وجود بیش از چهار دهه ثبت رسمی، تنها یک دهه از فعالیت مستمر شرکت بازرگانی بین‌المللی تأمین می‌گذرد. شاید بتوان عمده فعالیت این شرکت را طرح‌های تکلیفی سازمان در زمینه تجهیز بیمارستان‌های ملکی دانست؛ حرکتی که تنها می‌توانست شرکت را سرپا نگه دارد و از آن تنها یک نام در حال تنفس بر جای بگذارد.

گفت‌وگوی قبلی ما با حسن رادمرد در مردادماه سال قبل انجام گرفت و وی به طور تلویحی از بی‌اعتمادی خود به ثبات این شرکت در آینده خبر می‌داد. هرچند که از سوی دیگر، معتقد بود در صورت به ثمر نشستن برنامه‌هایش، شرکت بدل به یک هلدینگ درخور توجه خواهد شد. در حال حاضر و بنا به گفته رادمرد، وضعیت شرکت دچار دگرگونی زیادی شده است و بنا به آمار رسمی، ظرفیت‌ها یکصدبرابر شده‌اند. با وجود این، هنوز هم می‌توان در لابه لای کلام او، امید به چندین برابر شدن همین ظرفیت‌ها را نیز دید.

دریافت کنیم. این براساس افزایش یکصد میلیارد تومانی ماست. البته تلاش ما بر این است که کار را با بخش‌های کوچک آغاز کنیم و در گام‌های نخست به حدود ۱۵ میلیارد تومان نیاز داریم.

زمان بازگشت سرمایه‌ها چقدر خواهد بود؟

حداکثر دو تا سه ماه. ما می‌توانیم در بعضی از کالاها به سبب وجود بازار مناسب، در طول یک سال تا چهار بار عملیات بازرگانی داشته باشیم. در این صورت البته می‌توان تا سودی در حدود ۵۰ درصد هم حساب کرد. البته این بستگی به تزریق منابع از سازمان دارد. امیدواریم در آینده نزدیک با اهتمام جدی که شخص مدیرعامل به این کار دارد، شاهد این اتفاق باشیم.

بیشترین صحبت‌های ما تا به اینجای کار حول محور واردات بوده است، در زمینه صادرات چه برنامه‌ای دارید؟

موضوع انرژی و صادرات نفتی است که به آن پرداختیم. اما در خصوص صادرات غیرنفتی، ما بسیار پیگیر بوده‌ایم. بازارهای مناسبی هم در این زمینه وجود دارد. شاید شرکت ما در حال حاضر آمادگی ورود به این عرصه را نداشته باشد، اما شرکت‌های معتبری وجود دارند که در این زمینه در حال فعالیت بوده و با حمایت‌های مالی از سوی ما، حاضر به فعالیت مشترک هستند. مثلاً صادرات مواد خوراکی از بازار خوبی بهره‌مند است و می‌توان آن را در برنامه کاری شرکت جای داد.

در این عرصه چه بازار هدفی را مدنظر دارید؟

ما پیش از آن روی بازارهای روسیه کار کرده بودیم و اکنون در حال برررسی بازارهای عمان هستیم. در تعدادی از کشورهای آسیای میانه مانند آذربایجان و تاجیکستان هم بستر مناسبی برای ورود ما وجود دارد. البته باید توجه داشت که به خاطر مشکل تحریم‌ها، طرف‌های ما در آن سوی مرزها قادر به باز کردن اعتبار اسنادی (LC) نیستند. به همین سبب در حال حاضر نیازمند کار با تجاری هستیم که به دلیل سال‌ها کار کردن با بازرگانان این کشورها، از اعتماد متقابل برخوردارند.

این‌گونه که می‌گویید، بیشترین بار فعالیت این شرکت بر مبنای روابط بازرگانی قدیمی شماست؟

البته ما از این ظرفیت استفاده کرده‌ایم، اما با راهکارهای اندیشیده شده، می‌خواهیم کار را به جایی برسانیم که بتوان از طریق آن (چه با بودن من و چه با حضور دیگران) روند ثابتی را پیمود. با این مفهوم، شرکت اگر خوب عمل کند، قائم به فرد نبوده و در عمل تمامی بازرگانان به آن اعتماد خواهند کرد. البته از آنجایی که در سابقه شرکت تاریکی‌هایی وجود دارد، نوعی بی‌اعتمادی به آن به وجود آمده است. نشانه آن هم این است که در سال ۹۲ در مجموع کمتر از سه میلیارد تومان فعالیت تجاری با بخش خصوصی انجام گرفته که با آمدن ما این رقم یکصد برابر شده است. این رویه نشانگر بارز به بار نشستن اعتمادسازی است.

نیازمند همکاری و مذاکره با شرکت‌های دولتی و خصوصی هستیم که با هماهنگی با بازرگانی دولتی ایران، اقدام به واردات کنیم.

اما کالاهای اساسی به علت زیربنایی بودن، قاعداً دارای سود پایینی است...

... کم است، اما با توجه به حجم کاری بالا، قابل توجه است. به تازگی یک شرکت فرانسوی به دفتر ما آمد و در زمینه تهیه گندم با میزانی در حدود یک میلیون تن و بیشتر اعلام آمادگی کرد. هدف ما هم این است که با ورود به سایت بازرگانی دولتی، سهمی از ذخایر استراتژیک کشور را به خود اختصاص دهیم.

پیش‌بینی شما در زمینه سود حاصله

نخستین تغییر، فعال کردن واقعی شرکت بود. یعنی با پشتیبانی سازمان، کار را از طرح‌های تکلیفی صرف خارج کردیم و به سمت فعالیت‌های بازرگانی رفتیم



از قراردادهایی که مدنظر هستند، چیست؟

ما تلاش داریم تا با بازگشت فوری سود، میزان سود مناسبی را در اختیار سازمان قرار دهیم. من فکر می‌کنم در بازاری که هم‌اکنون با آن روبه‌رو هستیم، بین ۳۰ تا ۳۲ درصد از کل پول در اختیار قرار گرفته از سوی سازمان را به عنوان سود بازگردانیم. البته در بعضی کالاها ممکن است این رقم بالاتر باشد و در بعضی دیگر مانند تجهیزات پزشکی تا ۱۸ درصد هم پایین بیاید؛ اما میانگین، همان است که عرض کردم.

سازمان از این رقم راضی است؟

ما سال گذشته در دو مورد معامله‌ای که انجام دادیم، در حدود همین رقم سود را به سازمان بازگردانیم که هم آنها راضی بودند و هم شرکای تجاری که ما داریم و در تلاش هستیم با بهره‌گیری از آنها به کار ادامه دهیم. سازمان در پی آن است پولی که سرمایه‌گذاری می‌کند، نخست امنیت داشته باشد و دیگر این که در یک بازه زمانی کوتاه به سود مورد نظر خود دست یابد.

شما از برنامه‌های خود برای سال ۹۴ گفتید؛ برنامه شما براساس چه حجم دریافتی از سازمان برای عملی کردن آنهاست؟

ما باید حداقل ۸۰ میلیارد تومان پول

در مصاحبه قبلی تأمین، از احتمال تبدیل شدن شرکت به یک هلدینگ خبر داده بودید. این کار اکنون در چه مرحله‌ای است؟

شرکت بازرگانی بین‌المللی تأمین با وجود سابقه ۱۲ ساله خود، به عقیده من یک شرکت نوپا محسوب می‌شود؛ یعنی در دو سال اخیر که ما آغاز به فعالیت کرده‌ایم، توانسته‌ایم زیربنای فعالیت‌های جدیدی را در شرکت بنیان بگذاریم. ساختار اولیه این شرکت براساس طرح‌های تکلیفی سازمان بوده و بیشتر در زمینه تجهیز بیمارستان‌های تأمین اجتماعی به فعالیت مشغول بوده است. اگر بخواهیم علت پا نگرفتن این شرکت در طول سال‌ها را بررسی کنیم، به دستمزد کمی که به آن تعلق می‌گرفت، خواهیم رسید. به این مفهوم، تلاش شرکت در جهت بقا بوده و سودهای «سربه‌سری» تنها باعث سرپا ماندن آن شده است.

تلاش شما برای این تغییر چه بوده است؟

نخستین تغییر، فعال کردن واقعی شرکت بود. یعنی با پشتیبانی سازمان، کار را از طرح‌های تکلیفی صرف خارج کردیم و به سمت فعالیت‌های بازرگانی رفتیم. ما در نیمه دوم سال گذشته توانستیم نزدیک به ۴۰ پرونده تهیه تجهیزات بیمارستانی را به سرانجام برسانیم. این البته جدای از طرح‌های تکلیفی بود که برعهده ما قرار گرفت. این اقدام که با سرمایه‌گذاری در حدود ۴۰ میلیارد تومان به انجام رسید، ما را به عنوان یک شرکت پویا در این عرصه به مراکز درمانی کشور معرفی کرد. از آنجایی که مراکز درمانی تأمین اجتماعی، شرکت را به عنوان تأمین‌کننده تکلیفی تجهیزات می‌شناختند، ما برای سودآوری مضاعف برای سازمان عرصه فعالیت را گسترده‌تر کردیم. در عین حال، تلاش ما در سال ۹۳ بر این مبنای قرار گرفت که عرصه‌های دیگر فعالیت تجاری نیز به مجموعه اضافه شود.

می‌توانید بیشتر توضیح دهید؟

ما جدای از کار با بیمارستان‌ها و مراکز درمانی خارج از سازمان، در زمینه تجهیزات پزشکی، در سه محور دیگر نیز آماده فعالیت هستیم. نخست، حضور در عرصه واردات خودرو به ویژه خودروهای سبک، سنگین و ماشین‌آلات راه‌سازی است. در این زمینه با چند شرکت داخلی و خارجی هم مذاکراتی انجام داده‌ایم. مورد دوم که مدنظر ماست، ورود به عرصه انرژی است؛ یعنی حضور در بازارهای نفتی و البته مشتقات آن. اما حوزه آخر که برای نهایی کردن حضور در آن در حال بررسی و رایزنی هستیم، موضوع کالاهای اساسی است؛ یعنی با تغییر رویه که ان‌شاء... در اساسنامه خواهیم داشت، تهیه کالاهای اساسی هم به زیرمجموعه‌های کاری ما افزوده خواهد شد. در این زمینه ما با شرکت‌های خارجی مذاکره کرده‌ایم و این آمادگی از سوی آنها و ما وجود دارد که بتوانیم به طور رسمی وارد این عرصه شویم. در زمینه عرضه داخلی هم