

سرمقاله

ره‌توشه‌ای از یک دیدار پس از پنج سال

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

ایران امروز؛ میان توانمندی، خستگی و تناقض‌های حل‌نشده

بازگشت به ایران پس از پنج سال، تجربه‌ای شبیه دیدن یک فیلم چند لایه است؛ فیلمی که هم صحنه‌های پیشرفت دارد و هم نماهای فرسایش. نه می‌توان آن را با هیجان ستود و نه با خشم رد کرد. ایران امروز، بیش از هر چیز، کشوری متناقض است: هم می‌سازد، هم فرسوده می‌شود؛ هم توانمند است، هم خسته.

اولین مواجهه، جامعه‌ای زنده و پویاست. در تهران و کرج، در برخی محله‌ها، زندگی تا نیمه‌های شب ادامه دارد. خیابان‌ها شلوغ‌اند، کافه‌ها روشن، پروژه‌ها فعال. این تصویر، تصویر یک جامعه ایستا یا فروپاشیده نیست. مردم می‌خواهند زندگی کنند، حتی اگر شرایط علیه آن‌ها باشد. همان‌گونه که هانا آرت می‌نویسد، زندگی اجتماعی حتی در سخت‌ترین شرایط، میل به تداوم دارد. اما کافی است کمی عمیق‌تر نگاه کنیم.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

چرا فلز زرد رکورد ۵ هزار دلاری را شکست؟

بازار طلای جهان در روزهای اخیر بار دیگر به سطح قیمتی بی‌سابقه‌ای رسید و قیمت هر اونس طلا به بالاتر از مرز ۵,۰۰۰ دلار عبور کرد - رکوردی که نشان‌دهنده شدت نگرانی سرمایه‌گذاران نسبت به ریسک‌های اقتصادی و ژئوپلیتیکی است. قیمت لحظه‌ای طلای جهانی در معاملات اخیر حدود ۵,۰۹۲ دلار به ازای هر اونس ثبت شد، که نسبت به روز گذشته بیش از حدود...

نسخه ۷۰۰ همتی
برای نجات تولید

فرصت امروز: اعلام بسته حمایتی ۷۰۰ هزار میلیارد تومانی برای بخش تولید، یکی از مهم‌ترین اخبار اقتصادی روزهای اخیر است؛ خبری که در فضایی منتشر شد که تولیدکنندگان بیش از هر زمان دیگری زیر فشار هزینه‌ها، بی‌ثباتی سیاست‌های ارزی و محدودیت‌های تأمین مالی قرار دارند. عدد بزرگ این بسته، در نگاه اول امیدبخش به نظر می‌رسد، اما پرسش اصلی همچنان پابرجاست: این حمایت‌ها دقیقاً به چه کسانی می‌رسد و آیا می‌تواند تغییری واقعی در وضعیت تولید ایجاد کند؟ در ماه‌های گذشته، تولید صنعتی و کشاورزی با مجموعه‌ای از شوک‌ها مواجه بوده است؛ از افزایش هزینه نهاده‌ها و انرژی گرفته تا نوسانات نرخ ارز، دشواری دسترسی به تسهیلات بانکی و افت تقاضای مؤثر در بازار داخلی. در چنین شرایطی، سیاست‌گذار اقتصادی ناچار شده بار دیگر به ابزار «بسته حمایتی» متوسل شود؛ ابزاری که سابقه آن در اقتصاد ایران طولانی است، اما نتایج آن همواره محل بحث بوده است. بر اساس اعلام‌های رسمی، بسته حمایتی جدید با هدف «حفظ سطح تولید، جلوگیری...

بورس در سرایشی بی‌اعتمادی

مدیریت و کسبوکار

آرامش استراتژیک در محیط کار

تصور کلاسیک رهبری تجاری اغلب تصویری از حرکت و انرژی بی پایان است؛ یک شخصیت پرشور بر روی صحنه که با حرارت، چشم انداز آینده را فریاد می زند و سپاهیان خود را به سوی نبردی جدید هدایت می کند. این تصویر، هرچند الهام بخش، اما در دنیای کسب و کار امروز که شبیه به یک رودخانه خروشان و دائمی است، به طرز خطرناکی ناکافی است. آشوب، دیگر یک بحران موقت نیست؛ بلکه به وضعیت پایدار جدید تبدیل شده است. در این محیط پر تلاطم مهم ترین و در عین حال نادیده گرفته شده ترین قابلیت یک رهبر، نه توانایی او برای فریاد زدن در طوفان، بلکه ظرفیت او برای آرام ماندن در چشم آن است. آرامش، دیگر یک ویژگی شخصیتی منفعل نیست، بلکه یک قابلیت استراتژیک فعال، یک مهارت مدیریتی مهندسی شده و یک مزیت رقابتی تعیین کننده است که مرز میان واکنش های کورکورانه...

جبران مافات نمی کند، جان دیویی تأکید می‌کرد آموزش وقفه‌بردار نیست. کشوری که پروژه‌های عظیم ملی اجرا می‌کند اما مدرسه‌اش نیمه‌تعطیل است، در واقع آینده خود را پیش‌خور می‌کند. این بحرانی است که دیر دید می‌شود، اما اثرش ماندگار است.

جمع‌بندی

ره‌توشه این دیدار پس از پنج سال روشن است: ایران نه کشور شکست‌خورده است و نه الگوی موفق توسعه. ایران کشوری است توانمند اما خسته؛ جامعه‌ای پویا اما بی‌قرار. تناقض اصلی همچنان پابرجاست: ظرفیت و منابع وجود دارد، اما نظام پاسخگویی، آموزش پایدار و اعتماد عمومی تضعیف شده است. اگر این شکاف ترمیم نشود، توسعه فیزیکی امروز به بدهی اجتماعی فردا تبدیل خواهد شد. این ره‌توشه، نه برای قضاوت عجولانه، بلکه برای اندیشیدن جدی به آینده است.

روابط عمومی، مدیریت شبکه های اجتماعی) دیده می شود. این یک توهم خطرناک است که ریشه در دوران صنعتی دارد. در دنیای مدرن، بازاریابی یک دیپارتمان نیست؛ بلکه یک فلسفه است که باید در تار و پود تمام سازمان تنیده شود. هر تعامل یک مشتری با کسب و کار، از اولین بازدید وب سایت گرفته تا فرایند خرید، تجربه استفاده از محصول، مکالمه با تیم پشتیبانی و حتی فرایند صدور فاکتور، یک نقطه تماس بازاریابی است. این نقاط تماس در مجموع، «تجربه برند» را می سازند. جدا کردن بازاریابی از محصول یا خدمات مشتری، مانند این است که ارکستر را از نوازندگان جدا کنیم. موفقیت پایدار، محصول یک هماهنگی وسواس گونه میان تمام بخش های سازمان برای خلق یک تجربه مشتری یکپارچه و استثنایی است. فلسفه وسواس نیست به مشتری در شرکت آمازون، تجلی این اصل است. در آمازون، بازاریابی وظیفه یک تیم خاص نیست؛ این ماموریت هر کارمند، از مهندسان نرم افزار گرفته تا کارکنان مراکز توزیع، است. مشهور است که در جلسات مدیریتی سطح بالا در این شرکت، یک صندلی خالی به نمایندگی از مشتری قرار داده می شود تا اطمینان حاصل شود که صدای او همیشه در مهم ترین تصمیم گیری ها شنیده می شود. این فرهنگ، تمام دیپارتمان ها را وادار می کند تا هر فرایند و هر تصمیم را از دریچه چشم مشتری ببینند و بپرسند: «آیا این کار، زندگی مشتری را ساده تر و بهتر می کند؟» این نگاه یکپارچه، قدرتمندترین موتور بازاریابی آمازون است، زیرا محصول و تجربه حاصل از آن، خود به بهترین ابزار تبلیغاتی برند تبدیل می شود.

منابع:

https://www.cumberland.college/blog/debunking-digital-marketing-myths
https://www.vendasta.com/blog/marketing-myths

ارباب‌رجوع بود. شرکتی پستی بسته‌ای را تحویل نداد و بدون توضیح، شماره تماس را بلاک کرد. نه پاسخ، نه پیگیری. یا در یکی از شعب دانشگاه آزاد، برای انجام یک کار اداری مسیر کرج تا تهران را با زحمت طی کرده بودم. پاسخ کارمندان، بی‌تفاوت و سربالا بود. این رفتارهای ظاهراً کوچک، به تعبیر ماکس وبر، اقتدار نهادی را در ذهن شهروند فرسوده می‌کند و قانون‌گریزی را به رفتاری عقلانی بدل می‌سازد.

آموزش؛ فاجعه‌های خاموش

اما شاید نگران‌کننده‌ترین بخش این دیدار، وضعیت آموزش بود. مادری تعریف می‌کرد که با وجود گذشت بیش از چهار ماه از سال تحصیلی، فرزندانش شاید یک ماه درست و حسابی به مدرسه رفته‌اند؛ یک روز آلودگی هوا، روز دیگر صرفه‌جویی انرژی و روزی دیگر تصمیم‌های مقطعی. آموزش و پرورش زیربنای توسعه‌اند کلاس مجازی و غیر ضروری

از جمله پل «بی‌دو» با ارتفاعی بیش از ۱۳۰ متر، نمادی از توان فنی و مهندسی کشور. دارون عجم‌وگلو می‌گوید کشورها می‌توانند رشد کنند، بدون آن‌که الزاماً توسعه یابند. مسئله ایران نیز همین‌جاست: توان فنی و صنعتی افزایش یافته، اما این توان به‌طور مؤثر به رفاه، امید و اعتماد عمومی ترجمه نشده است.

مصرف بی‌رویه و مدیریت ناتمام

در سطح شهر و خانه‌ها، الگوی مصرف انرژی نگران‌کننده است. بنزین ارزان، گاز ارزان و در نتیجه مصرف بی‌محابا. خودروهایی که بی‌دلیل روشن می‌مانند و خانه‌هایی که هم‌زمان پنجره باز و بخاری روشن دارند. این وضعیت نه‌فقط مسئله فرهنگ، بلکه نتیجه سیاست‌های نیمه‌کاره و تعلیق‌های مرم‌ن است. وقتی دولت جرات اصلاح ندارد، جامعه نیز مسئولیت‌پذیر نمی‌شود.

خدمات عمومی و زخم بی‌پاسخگویی

یکی از آزاردهنده‌ترین تجربه‌ها، برخورد با سیستم خدمات و

چشم می‌آمد: کم‌رنگ شدن باورهای دینی در زندگی روزمره برخی خانواده‌ها. نه از سر تقابل، بلکه بیشتر از سر بی‌اعتنایی. دین برای بخشی از جامعه دیگر چارچوب اصلی زندگی نیست، بلکه به حاشیه رانده شده است.

این تغییر بی‌سروصدا رخ می‌دهد؛ همان‌گونه که میشل فوکو می‌گفت، مهم‌ترین دگرگونی‌های اجتماعی اغلب در جاهایی اتفاق می‌افتند که کمتر دیده می‌شوند. نادیده گرفتن این جابه‌جایی ارزشی، خطای تحلیلی بزرگی است.

توسعه‌ای که دیده می‌شود

در کنار نشانه‌های فرسایش، نمی‌توان توسعه را انکار کرد. ایران در فولاد، پتروشیمی، دارو، فناوری نانو و صنایع بالادستی، صنایع غذایی توربین های بادی و بسیاری صنایع به توان قابل توجهی رسیده است. در همان روز جمعه‌ای که تهران شاهد تنش‌ها و درگیری‌هایی بود، شش پروژه مهم ملی افتتاح شد؛

جامعه پر تحرک، اما کم‌امید

در دانشگاه‌ها با دانشجویان صحبت کردم؛ جوانانی آگاه، باهوش و در تماس با جهان. با این حال، آنچه بیش از هر چیز شنیده می‌شد، نبود امید به آینده بود. بسیاری صریح می‌گفتند چشم‌اندازی برای خود نمی‌بینند؛ نه در بازار کار، نه در مسیر رشد اجتماعی. نگران‌کننده‌تر آن‌که برخی اشاره می‌کردند این حس را در میان اساتیدشان هم می‌بینند؛ استنادی که خودشان دیگر انگیزه‌ای برای ماندن و ساختن ندارند. فرانسیس فوکویاما به‌درستی هشدار می‌دهد که سرمایه اجتماعی زمانی فرو می‌ریزد که نخگان یک جامعه آینده‌ای برای خود متصور نباشند. وقتی ناامیدی از استاد به دانشجو منتقل می‌شود، مسئله از سطح اقتصاد فراتر می‌رود و به بحران اعتماد بین‌نسلی تبدیل می‌شود.

تغییرات آرام اما عمیق فرهنگی

در رفت‌وآمد به خانه‌های مختلف، نکته‌های آرام اما عمیق به

افسانه های بازاریابی: هر آنچه باید بدانید

شده آ/ب تحلیل دقیق داده های رفتاری و درک عمیق از اصول روانشناسی شناختی و اقتصاد رفتاری را نادیده می گیرد. یک کمپین موفق، یک قمار خلاقانه نیست؛ بلکه یک فرضیه علمی است که به صورت دقیق طراحی، اجرا، اندازه گیری و بهینه سازی می شود. خلاقیت، زمانی به اوج اثربخشی خود می رسد که در چارچوب یک فرآیند علمی و داده-محور عمل کند، نه در خلأ. شرکت نتفلیکس، کسب و کار خود را نه بر پایه شهود مدیران هنری، بلکه بر یک فرهنگ عمیق آزمایش علمی بنا کرده است. این شرکت برای تصمیم گیری در مورد همه چیز، از طراحی تصویر بنदानگشتی (Thumbnail) یک فیلم گرفته تا رنگ و اندازه دکمه «پخش»، از آزمایش های آ/ب استفاده می کند. به جای آنکه یک تیم خلاق تصمیم بگیرد کدام تصویر جذاب تر است، سیستم های هوشمند نتفلیکس چندین نسخه مختلف را به گروه های کوچکی از کاربران نمایش می دهند و به صورت داده-محور، مشخص می کنند که کدام نسخه بیشترین تعامل را ایجاد می کند. این رویکرد، تصمیم گیری را از حوزه سلیقه شخصی خارج کرده و آن را به یک فرآیند عینی و بهینه سازی شده تبدیل می کند. در این مدل، خلاقیت در ارائه فرضیه ها و گزینه های اولیه نقش دارد، اما علم، برنده نهایی را انتخاب می کند.

افسانه مشتری همیشه بر حق: تمایز میان نیاز واقعی و درخواست سطحی

عبارت کلیشه ای «همیشه حق با مشتری است»، هرچند با نیت خوب بیان می شود، اما اگر به صورت سطحی تفسیر شود، می تواند به یک راهنمای استراتژیک فاجعه بار تبدیل شود. این افسانه، رهبران را تشویق می کند تا به صورت واکنشی، به هر درخواست و بازخورد مشتری پاسخ مثبت دهند. این رویکرد، منجر به خلق محصولاتی پیچیده، فاقد چشم انداز مشخص و

پیروزی در مهم ترین مکان هاست. این به معنای درک عمیق این است که مخاطبان کلیدی شما وقت خود را کجا می گذرانند و سپس، سرمایه گذاری تمام قوا برای ساختن یک تجربه استثنایی و معنادار در همان فضا است.

برند پوشاک و تجهیزات فضای باز پاتاگونیا، نمونه ای درخشان از قدرت تمرکز استراتژیک است. با وجود آنکه این شرکت مشتریان گسترده ای دارد، اما شما هرگز تبلیغات پرهزینه و پر سر و صدای آن را در تمام پلتفرم های پرترفدار نمی ببینید. در عوض، پاتاگونیا منابع خود را بر روی کانال هایی متمرکز می کند که با ارزش های بنیادین برند و سبک زندگی مخاطبان اصلی اش همخوانی دارد: مستندهای بلند در مورد حفاظت از محیط زیست، حمایت مالی از رویدادهای ورزشی پایدار و تولید محتوای عمیق و آموزشی در وب سایت خود. آنها به جای آنکه انرژی خود را در پلتفرم های زودگذر و مبتنی بر سرگرمی صرف کنند، در فضاهایی سرمایه گذاری می کنند که می توانند داستان برند خود را با عمق و اصالت روایت کنند. این رویکرد، یک جامعه وفادار و همفکر را به دور آنها جمع کرده که بسیار ارزشمندتر از یک جمعیت انبوه اما بی تفاوت از دنبال کنندگان است.

افسانه خلاقیت بی قید و شرط: خطای نادیده گرفتن علم

در فرهنگ عامه، بازاریابی اغلب با هنر، خلاقیت و ایده های بزرگ ناگهانی گره خورده است. این تصور که یک کمپین درخشان، محصول یک جرقه الهام در ذهن یک مدیر خلاق است، هرچند رمانتیک، اما به طرز خطرناکی ناقص است. در حالی که خلاقیت یک عنصر حیاتی است، اما مؤثرترین استراتژی های بازاریابی، نه فقط هنر، بلکه به همان اندازه علم هستند. این افسانه، اهمیت فرایندهای سیستماتیک، آزمایش های کنترل

نویسنده: علی آل علی

دنیای بازاریابی مدرن سرزمینی حاصلخیز برای رویش افسانه ها و باورهای نادرست است؛ ایده هایی که روزی شاید مبتنی بر حقیقتی نسبی بوده اند، اما به تدریج به کلیشه هایی منسوخ و خطرناک تبدیل شده اند. این اسطوره ها، مانند مه غلیظی، دید استراتژیک رهبران تجاری را تار کرده و آنها را به سوی تصمیماتی هدایت می کنند که در بهترین حالت، منابع را هدر داده و در بدترین حالت، به اعتبار برند آسیب می زنند. در عصری که موفقیت بیش از هر زمان دیگری به تصمیمات داده-محور و درک عمیق از روانشناسی مخاطب وابسته است، اولین گام برای ساختن یک استراتژی پایدار، نه یادگیری تاکتیک های جدید، بلکه به چالش کشیدن و کنار گذاشتن شجاعانه این باورهای قدیمی است. معماری یک بازاریابی موثر، با کالبدشکافی بی رحمانه این افسانه ها آغاز می شود تا حقیقت، عریان و قدرتمند، آشکار گردد.

افسانه کانال جادویی: باید همه جا باشیم

یکی از فراگیرترین و پرهزینه ترین اسطوره ها در بازاریابی دیجیتال این باور است که یک برند برای موفقیت، باید در تمام کانال ها و پلتفرم های اجتماعی موجود، حضور فعال داشته باشد. این رویکرد، که ریشه در ترس از جا ماندن (FOMO) دارد، منجر به استراتژی ای کم عمق و پراکنده می شود که در آن، منابع محدود یک کسب و کار در کانال های متعدد پخش شده و در هیچ کدام به عمق کافی نمی رسد. حقیقت استراتژیک دقیقاً برعکس این باور است: موفقیت پایدار، محصول تمرکز وسواس گونه بر چند کانال معدود است که با رفتار و مدل ذهنی مخاطب ایده آل برند، بیشترین همخوانی را دارند.

بازاریابی موثر یک مسابقه برای حضور در بیشترین مکان ها نیست، بلکه یک انتخاب استراتژیک برای

تداوم کاهش تورم اجاره مسکن در دی ماه

بررسی تازه‌ترین داده‌های آماری نشان می‌دهد روند کاهش شتاب رشد اجاره‌بها در دی‌ماه نیز ادامه یافته است. بر اساس این آمارها، اگرچه سطح اجاره مسکن همچنان در مقایسه با سال‌های گذشته بالاست، اما اهنگ افزایش آن نسبت به ماه‌های قبل کندتر شده و نشانه‌هایی از آرام‌تر شدن بازار اجاره مشاهده می‌شود. کارشناسان معتقدند این کاهش شتاب، بیش از آنکه ناشی از بهبود واقعی قدرت خرید مستأجران باشد، حاصل رکود معاملات، افت تقاضای مؤثر و محدود شدن توان پرداخت خانوارهاست. به گفته تحلیلگران، در شرایطی که درآمدها متناسب با هزینه‌ها رشد نکرده، بازار اجاره ناچار به تعدیل سرعت افزایش قیمت شده است. با این حال، فعالان بازار تأکید دارند که ثبات پایدار در بازار اجاره نیازمند افزایش عرضه مسکن و سیاست‌های حمایتی هدفمند است.

مصرف حدود نیمی از گاز کشور در ۵ استان

بررسی تازه‌ترین داده‌های مصرف انرژی نشان می‌دهد توزیع مصرف گاز در کشور به‌شدت نامتوازن است، به‌طوری که حدود نیمی از کل مصرف گاز طبیعی تنها در پنج استان متمرکز شده است. این استان‌ها که عمدتاً شامل مناطق پرجمعیت و صنعتی کشور هستند، سهمی فراتر از میانگین ملی در مصرف گاز دارند و همین موضوع فشار مضاعفی بر شبکه انتقال و توزیع ایجاد کرده است. تمرکز مصرف در این استان‌ها باعث شده در دوره‌های اوج مصرف، به‌ویژه در فصل زمستان، تأمین پایدار گاز برای سایر مناطق کشور با چالش مواجه شود. کارشناسان حوزه انرژی معتقدند ادامه این روند بدون اصلاح الگوی مصرف، می‌تواند ریسک افت فشار گاز و حتی محدودیت‌های مقطعی را افزایش دهد.

از نگاه تحلیلگران، راه‌حل این چالش تنها در افزایش تولید خلاصه نمی‌شود، بلکه مدیریت مصرف، بهینه‌سازی تجهیزات گرمایشی، و توسعه انرژی‌های جایگزین نقش کلیدی در کاهش فشار بر شبکه دارند. در غیر این صورت، هر سال با تکرار زمستان، بحران مصرف گاز نیز تکرار خواهد شد.

مصرف ۴۷ هزار مگاوات برق در هفته چهل‌وپنجم سال

گزارش عملکرد شبکه برق کشور نشان می‌دهد مصرف برق در هفته چهل‌وپنجم سال به حدود ۴۷ هزار مگاوات رسیده است؛ رقمی که بیانگر تداوم فشار تقاضا بر شبکه برق حتی در فصل زمستان است. برخلاف تصور عمومی که مصرف برق را پدیده‌ای تابستانی می‌داند، افزایش مصرف در زمستان نیز به‌دلیل رشد استفاده از وسایل گرمایشی برقی و مصرف صنعتی، به یک چالش جدی تبدیل شده است. افزایش مصرف در شرایطی رخ داده که بخشی از ظرفیت نیروگاه‌ها درگیر تعمیرات دوره‌ای است. این هم‌زمانی، حساسیت مدیریت شبکه را افزایش داده و اهمیت صرفه‌جویی و مدیریت مصرف را دوچندان کرده است.

کارشناسان انرژی هشدار می‌دهند که اگر روند مصرف بدون کنترل ادامه یابد، شبکه برق کشور در سال‌های آینده با هزینه‌های سنگین توسعه و حتی خاموشی‌های مقطعی مواجه خواهد شد؛ موضوعی که مستقیماً بر تولید و زندگی روزمره مردم اثر می‌گذارد.

کاهش مصرف انرژی؛ گام بلند پتروشیمی‌ها در ارتقای تاب‌آوری

صنعت پتروشیمی کشور طی ماه‌های اخیر با اجرای برنامه‌های بهینه‌سازی مصرف انرژی، نقش مؤثری در کاهش فشار بر شبکه انرژی ایفا کرده است. این اقدامات شامل بهبود فرآیندهای تولید، کاهش تلفات انرژی و استفاده هدفمندتر از خوراک بوده است. مسئولان این صنعت اعلام کرده‌اند که کاهش مصرف انرژی نه‌تنها هزینه‌های تولید را کاهش داده، بلکه تاب‌آوری واحدهای پتروشیمی را در برابر محدودیت‌های احتمالی انرژی افزایش داده است. این موضوع به‌ویژه در دوره‌های اوج مصرف اهمیت دارد، زمانی که صنایع پرمصرف نخستین گزینه برای اعمال محدودیت هستند.

تحلیلگران معتقدند تجربه پتروشیمی‌ها می‌تواند به‌عنوان الگو برای سایر صنایع بزرگ کشور مورد استفاده قرار گیرد؛ الگویی که هم به نفع اقتصاد ملی است و هم به پایداری تولید کمک می‌کند. این مسیر می‌تواند الگویی برای سایر صنایع کشور باشد.

احداث نیروگاه خورشیدی؛ فرصت در آمد مضاعف برای صاحبان صنایع

سرمایه‌گذاری در احداث نیروگاه‌های خورشیدی به‌عنوان یکی از راهکارهای نوین تأمین انرژی، به فرصتی تازه برای صاحبان صنایع تبدیل شده است. با توجه به سیاست‌های حمایتی و خرید تضمینی برق، صنایع می‌توانند علاوه بر تأمین بخشی از برق مورد نیاز خود، از محل فروش برق مازاد نیز درآمد کسب کنند. کارشناسان انرژی معتقدند توسعه نیروگاه‌های خورشیدی می‌تواند هم‌زمان به کاهش هزینه انرژی صنایع، کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی و افزایش پایداری شبکه برق کشور کمک کند.

سازمان مناطق آزاد اوراسیا ایجاد شود

در راستای گسترش همکاری‌های اقتصادی منطقه‌ای، پیشنهاد ایجاد «سازمان مناطق آزاد اوراسیا» مطرح شده است. هدف از این طرح، هماهنگی بیشتر میان مناطق آزاد کشورهای عضو و تسهیل تجارت، سرمایه‌گذاری و تبادل کالا عنوان شده است.

تحلیلگران معتقدند چنین سازمانی می‌تواند نقش مهمی در افزایش سهم ایران از تجارت منطقه‌ای ایفا کند، به‌ویژه در شرایطی که دسترسی به بازارهای جهانی با محدودیت‌هایی مواجه است.

نسخه ۷۰۰ همتی برای نجات تولید



تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان تمام خواهد شد.

حمایت کوتاهمدت یا اصلاح بلندمدت؟

بسته حمایتی ۷۰۰ همتی را می‌توان تلاشی برای خرید زمان دانست؛ فرصتی برای جلوگیری از تعطیلی گسترده واحدهای تولیدی و حفظ اشتغال. اما پرسش کلیدی این است که آیا این بسته با اصلاحات ساختاری همراه خواهد شد یا نه.

کارشناسان تأکید دارند که حمایت مؤثر از تولید نیازمند مجموعه‌ای از اقدامات همزمان است: ثبات در سیاست‌های ارزی، اصلاح نظام مالیاتی، بهبود محیط کسب‌وکار، کاهش بروکراسی و حمایت هدفمند از صادرات. بدون این اصلاحات، بسته‌های حمایتی هرچند بزرگ، تنها نقش مُسکن را ایفا خواهند کرد.

در سال‌های گذشته، تجربه نشان داده که تکرار بسته‌های حمایتی بدون اصلاحات ریشه‌ای، به انباشت بدهی، افزایش کسری بودجه و کاهش کارایی سیاست‌های اقتصادی منجر شده است. از این منظر، بسته جدیدی می‌تواند نقطه شروع یک مسیر اصلاحی باشد یا به یکی دیگر از تجربه‌های ناکام گذشته تبدیل شود.

جمع‌بندی

بسته حمایتی ۷۰۰ هزار میلیارد تومانی، در مقطع حساسی برای اقتصاد ایران معرفی شده است؛ مقطعی که تولید زیر فشار همزمان هزینه‌ها، بی‌ثباتی و محدودیت منابع قرار دارد. این بسته می‌تواند در کوتاه‌مدت مانع از تعمیق رکود تولید شود و بخشی از فشار را کاهش دهد، اما موفقیت آن به نحوه اجرا، شفافیت در تخصیص منابع و همراهی با اصلاحات ساختاری بستگی دارد.

اگر این حمایت‌ها به‌درستی هدف‌گذاری شوند و به تولیدکنندگان واقعی برسند، می‌توانند نقش ضربه‌گیر را ایفا کنند. اما اگر مانند گذشته، در پیچ‌وخم بروکراسی و تخصیص‌های غیرشفاف گرفتار شوند، نه‌تنها به بهبود تولید کمک نخواهند کرد، بلکه هزینه‌های جدیدی به اقتصاد تحمیل خواهند کرد.

در نهایت، بسته حمایتی ۷۰۰ همتی آزمونی مهم برای سیاست‌گذار اقتصادی است؛ آزمونی که نتیجه آن نشان خواهد داد آیا دولت از «حمایت مقطعی» عبور کرده و به سمت «سیاست صنعتی پایدار» حرکت می‌کند یا خیر.

تجربه بسته‌های حمایتی پیشین نشان داده که اگر معیارهای شفاف و دقیق وجود نداشته باشد، بخش قابل توجهی از منابع به دست بنگاه‌هایی می‌رسد که یا نیازی فوری به حمایت ندارند یا اثرگذاری آن‌ها بر تولید ملی محدود است. در بسته جدید، واحدهای تولیدی فعال، بنگاه‌های کوچک و متوسط، صنایع مادر و تولیدکنندگان کالاهای اساسی در اولویت قرار گرفته‌اند. این انتخاب از منظر سیاستی قابل دفاع است، چرا که بنگاه‌های کوچک و متوسط بیشترین آسیب را از شوک‌های اقتصادی می‌بینند و در عین حال نقش مهمی در اشتغال دارند.

در بخش صنعت، واحدهایی که با افزایش هزینه انرژی، مواد اولیه و حمل‌ونقل مواجه شده‌اند، مشمول حمایت‌های ویژه خواهند بود. در بخش کشاورزی نیز تمرکز بر تولیدکنندگان نهاده‌های غذایی، دامداری‌ها و واحدهایی است که مستقیماً با امنیت غذایی کشور ارتباط دارند.

با این حال، همچنان نگرانی‌هایی درباره نحوه شناسایی مشمولان وجود دارد. اگر فرآیند تخصیص منابع پیچیده، زمان‌بر یا مبتنی بر روابط غیرشفاف باشد، بخش زیادی از تولیدکنندگان واقعی ممکن است از این بسته بی‌نصیب بمانند.

چالش اصلی: تأمین مالی یا ساختار اقتصاد؟

اگرچه عدد ۷۰۰ همت در نگاه اول بزرگ به نظر می‌رسد، اما کارشناسان اقتصادی هشدار می‌دهند که مشکل تولید در ایران صرفاً کمبود نقدینگی نیست. بسیاری از تولیدکنندگان معتقدند حتی اگر تسهیلات بانکی در اختیارشان قرار گیرد، نبود ثبات در سیاست‌های اقتصادی، تغییر مداوم مقررات و ناطمینانی نسبت به آینده، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را از آن‌ها سلب کرده است.

از سوی دیگر، نظام بانکی نیز با محدودیت منابع و ترازنامه‌های تحت فشار مواجه است. این موضوع این پرسش را مطرح می‌کند که تسهیلات پیش‌بینی‌شده در بسته حمایتی تا چه حد عملیاتی خواهد شد و آیا بانک‌ها توان اجرای کامل آن را دارند یا نه.

نگرانی دیگر، اثر تورمی این بسته است. تزریق گسترده منابع مالی بدون اصلاحات همزمان در سمت عرضه و تقاضا می‌تواند به افزایش فشار تورمی منجر شود؛ مسئله‌ای که در نهایت دوباره به ضرر

فرصت امروز: اعلام بسته حمایتی ۷۰۰ هزار میلیارد تومانی برای بخش تولید، یکی از مهم‌ترین اخبار اقتصادی روزهای اخیر است؛ خبری که در فضایی منتشر شد که تولیدکنندگان بیش از هر زمان دیگری زیر فشار هزینه‌ها، بی‌ثباتی سیاست‌های ارزی و محدودیت‌های تأمین مالی قرار دارند. عدد بزرگ این بسته، در نگاه اول امیدبخش به نظر می‌رسد، اما پرسش اصلی همچنان پابرجاست: این حمایت‌ها دقیقاً به چه کسانی می‌رسد و آیا می‌تواند تغییری واقعی در وضعیت تولید ایجاد کند؟ در ماه‌های گذشته، تولید صنعتی و کشاورزی با مجموعه‌ای از شوک‌ها مواجه بوده است؛ از افزایش هزینه نهاده‌ها و انرژی گرفته تا نوسانات نرخ ارز، دشواری دسترسی به تسهیلات بانکی و افت تقاضای مؤثر در بازار داخلی. در چنین شرایطی، سیاست‌گذار اقتصادی ناچار شده بار دیگر به ابزار «بسته حمایتی» متوسل شود؛ ابزاری که سابقه آن در اقتصاد ایران طولانی است، اما نتایج آن همواره محل بحث بوده است.

۷۰۰ همت برای چه اهدافی تعریف شده است؟

بر اساس اعلام‌های رسمی، بسته حمایتی جدید با هدف «حفظ سطح تولید، جلوگیری از تعطیلی واحدها و کاهش اثر شوک‌های سیاست ارزی» طراحی شده است. تمرکز اصلی این بسته بر تأمین سرمایه در گردش، کاهش فشار مالیاتی، تسهیل دسترسی به تسهیلات بانکی و حمایت از تولیدکنندگان در برابر افزایش هزینه‌هاست.

بخش قابل توجهی از این ۷۰۰ هزار میلیارد تومان به‌صورت تسهیلات بانکی پیش‌بینی شده است؛ تسهیلاتی که قرار است با نرخ ترجیحی یا شرایط آسان‌تر در اختیار واحدهای تولیدی قرار گیرد. در کنار آن، بخشی از حمایت‌ها در قالب تعویق یا تقسیط بدهی‌های مالیاتی و بیمه‌ای تعریف شده تا نفس تولیدکنندگان در کوتاه‌مدت گرفته نشود. همچنین، حمایت از تولیدکنندگان صادرات‌محور و بنگاه‌هایی که در زنجیره تأمین کالاهای اساسی نقش دارند، از محورهای اصلی این بسته عنوان شده است. این موضوع نشان می‌دهد سیاست‌گذار تلاش دارد منابع محدود حمایتی را به سمت بخش‌هایی هدایت کند که بیشترین اثر را بر ثبات اقتصادی و معیشت دارند.

کدام تولیدکنندگان در اولویت‌اند؟

یکی از حساس‌ترین بخش‌های این بسته، تعیین مشمولان آن است.

فرار سرمایه به طلا

چرا فلز زرد رکورد ۵ هزار دلاری را شکست؟

رسیده است و این امر باعث افزایش هزینه واردات طلا و در نتیجه افزایش قیمت در بازار داخلی می‌شود. این پدیده روند کلی افزایش قیمت طلا در ایران را تشدید می‌کند و به تضعیف قدرت خرید مردم برای خرید طلای مصرفی و سرمایه‌ای منجر می‌شود.

۳) تقاضای سرمایه‌ای و نقش بازار داخلی

در روزهای اخیر، تقاضای سرمایه‌ای در بازار طلای ایران نیز به چشم می‌خورد. زمانی که انتظارات تورمی و عدم قطعیت اقتصادی افزایش می‌یابد، افراد و سرمایه‌گذاران به دنبال حفظ ارزش دارایی‌های خود هستند. طلا به عنوان یک دارایی مقاوم در برابر تورم، جایگاه ویژه‌ای یافته و تقاضا برای آن افزایش یافته است.

این تقاضای سرمایه‌ای در کنار تقاضای مصرفی برای طلا و جواهر باعث شده قیمت طلای ۱۸ عیار و سکه در بازار داخلی ایران رشد کند و حتی در برخی موارد از سطوح تاریخی نیز عبور کند. این وضع به افزایش شکاف میان قیمت خرید و فروش و تقاضای اخیر نیز در بازار نیز کمک کرده است، که خود بازتاب‌دهنده عدم تقارن اطلاعات و انتظارات در میان فعالان بازار است.

آینده قیمت طلا؛ چه انتظاری باید داشت؟

تحلیلگران بازار معتقدند افزایش قیمت طلا می‌تواند تا مدتی دیگر ادامه داشته باشد، به‌ویژه اگر تنش‌های اقتصادی و مالی جهانی ادامه یابد و نرخ ارز در کشور همچنان بی‌ثبات باقی بماند. برخی گزارش‌های بین‌المللی پیش‌بینی کرده‌اند که قیمت طلا می‌تواند تا سطوح حتی بالاتر از ۵،۴۰۰ دلار در هر اونس نیز برسد، که این نشان‌دهنده انتظارات صعودی سرمایه‌گذاران در بازار جهانی است.

اگرچه نوسانات کوتاه‌مدت در بازار جهانی طلا ممکن است رخ دهد، روند بلندمدت نشان می‌دهد که تقاضای طلا به دلیل نقش آن به عنوان سپر تورمی و دارایی امن تقویت شده است. در بازار داخلی ایران نیز همین روند قابل انتظار است، زیرا افزایش قیمت طلا نه تنها از عوامل خارجی تأثیر می‌پذیرد، بلکه شرایط اقتصادی داخلی و انتظارات نسبت به نرخ ارز نیز نقش تعیین‌کننده‌ای دارد.

این روند نشان می‌دهد که طلای داخلی نه تنها از جهت نرخ ارز بلکه از مسیر افزایش تقاضای سرمایه‌ای نیز تحت فشار صعودی قرار گرفته است، به ویژه در شرایطی که سرمایه‌گذاران داخلی ترجیح می‌دهند دارایی‌های خود را به صورت طلا نگه دارند تا از افت ارزش پول ملی در برابر ارزهای خارجی جلوگیری کنند.

عوامل افزایش قیمت؛ از جهانی تا داخلی

۱) تقاضای امن در شرایط ناپایدار جهانی

افزایش قیمت طلای جهانی تا بالای ۵،۰۰۰ دلار به ازای هر اونس، بازتاب نگرانی‌ها در بازارهای مالی است. در شرایطی که تنش‌های ژئوپلیتیکی، افزایش بدهی دولت‌ها و ابهامات در سیاست پولی کشورها ادامه دارد، سرمایه‌گذاران بیشتر به «دارایی امن» پناه می‌برند. طلا در این نقش سال‌هاست که در بحران‌های مالی و اقتصادی به‌عنوان پناهگاه سرمایه‌گذاری عمل می‌کند و افزایش اخیر نیز در همین چارچوب قابل تفسیر است. ♦

هم‌زمان، داده‌های هفتگی نیز نشان می‌دهد افزایش قیمت طلا حتی در میان نوسانات دلار و سایر دارایی‌های ریسکی ادامه داشته است، به نحوی که طلا پس از عبور از مرز ۴،۶۰۰ دلار نیز به صعود خود ادامه داده است. این تحولات، تا حد زیادی ناشی از تغییر انتظارات سرمایه‌گذاران نسبت به سیاست‌های بزرگ‌ترین بانک‌های مرکزی جهان و ضعف نسبی دلار در برابر سایر ارزها است، که جذابیت طلا را افزایش داده است.

۲) تأثیر نرخ ارز بر قیمت طلا در ایران

در ایران، رابطه قیمت طلا با نرخ ارز بسیار نزدیک است؛ زیرا بخش بزرگی از قیمت طلا متأثر از بهای دلار در بازار داخلی است. با تضعیف ارزش ریال در برابر دلار، قیمت طلا در بازار داخلی افزایش می‌یابد، زیرا طلا به شکل سنتی به دلار قیمت‌گذاری می‌شود و سپس به ریال تبدیل می‌شود.

اگرچه قیمت رسمی دلار ممکن است به‌صورت دستوری کنترل شود، نرخ آزاد دلار در بازارهای غیررسمی به سطوح بسیار بالاتری

اخبار

عارف: اقتصاد کشور از دولتی به سمت مردم‌محور در حال حرکت است



معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر تغییر رویکرد اقتصادی کشور اعلام کرده است که اقتصاد ایران در حال گذار از مدل دولتی به سمت اقتصادی مردم‌محور است. به گفته وی، تقویت بخش خصوصی، افزایش مشارکت مردمی و کاهش تصدی‌گری دولت از محورهای اصلی این رویکرد جدید است.

او تأکید کرده است که تحقق اقتصاد مردم‌محور نیازمند اصلاحات ساختاری، اعتمادسازی و ایجاد فضای رقابتی سالم در اقتصاد است.

حساب‌ها بسته نمی‌شود؛ وام هم نمی‌دهند!

بسیاری از متقاضیان تسهیلات بانکی از دشواری دسترسی به وام گلایه دارند. گزارش‌ها نشان می‌دهد در حالی که بانک‌ها از مسدود کردن حساب‌ها خودداری می‌کنند، سخت‌گیری‌های اعتباری و محدودیت منابع باعث شده پرداخت وام به کندی انجام شود.

کارشناسان بانکی معتقدند فشار بر ترازنامه بانک‌ها و افزایش مطالبات معوق، قدرت وام‌دهی نظام بانکی را کاهش داده و این موضوع بر فعالیت‌های اقتصادی و معیشت مردم اثر گذاشته است.

چرا دستمزد کارگران همیشه از تورم عقب می‌ماند؟

یکی از چالش‌های مزمن اقتصاد ایران، عقب‌ماندن رشد دستمزد کارگران از نرخ تورم است. کارشناسان حوزه کار معتقدند سازوکار تعیین دستمزد به‌گونه‌ای است که افزایش حقوق معمولاً با تأخیر و کمتر از رشد هزینه‌های زندگی انجام می‌شود.

این وضعیت باعث کاهش قدرت خرید کارگران و افزایش فشار معیشتی شده و در بلندمدت می‌تواند پیامدهای اجتماعی و اقتصادی قابل توجهی به همراه داشته باشد.

آغاز توزیع برنج هندی در طرح کالابرج از طریق تعاونی‌ها

در چارچوب اجرای طرح کالابرج، توزیع برنج هندی از طریق شبکه تعاونی‌ها آغاز شده است. هدف از این اقدام، تأمین پایدار کالاهای اساسی و دسترسی آسان‌تر خانوارها به اقلام ضروری عنوان شده است. مسئولان اعلام کرده‌اند که توزیع از طریق تعاونی‌ها می‌تواند نقش واسطه‌ها را کاهش داده و ثبات بیشتری در بازار ایجاد کند.

۷۷.۶ میلیون نفر از اعتبار کالابرج خود استفاده کردند

آمارهای رسمی نشان می‌دهد تاکنون ۷۷.۶ میلیون نفر از اعتبار کالابرج خود برای خرید کالاهای اساسی استفاده کرده‌اند. این رقم بیانگر گستردگی اجرای طرح و استقبال بخش قابل توجهی از جامعه است. کارشناسان معتقدند موفقیت این طرح در گرو تأمین پایدار کالا، شفافیت در اجرا و حفظ قدرت خرید اعتبار کالابرج است.

جزئیات جدید از قیمت حبوبات در بازار

بررسی‌های میدانی از بازار حبوبات نشان می‌دهد قیمت برخی اقلام همچنان در سطوح بالا قرار دارد. افزایش هزینه تولید، حمل‌ونقل و نوسانات ارزی از جمله عوامل تأثیرگذار بر قیمت این محصولات عنوان می‌شود. فعالان بازار معتقدند تنظیم بازار و حمایت از تولید داخلی می‌تواند به کاهش نوسانات قیمت کمک کند.

www.forsatnet.ir

محدودیت منابع بانکی، روند اجرای طرح‌های مسکن را کند کرده است. اگرچه سیاست‌های حمایتی و تسهیلاتی در نظر گرفته شده، اما بسیاری از سازندگان و متقاضیان معتقدند این تسهیلات با واقعیت‌های بازار همخوانی کامل ندارد.

زمان نیز عامل مهمی است. بازار مسکن نسبت به تأخیر بسیار حساس است و هرگونه وقفه در عرضه، به‌سرعت خود را در افزایش قیمت‌ها نشان می‌دهد. به همین دلیل، سرعت تبدیل اراضی الحاق‌شده به پروژه‌های عملیاتی و تکمیل واحدهای در حال ساخت، نقشی تعیین‌کننده در اثرگذاری این سیاست‌ها دارد.

آینده مسکن؛ سیاست درست، اجرای دشوار

دو خبر اخیر نشان می‌دهد که سیاست‌گذار به‌درستی تشخیص داده مشکل اصلی مسکن، کمبود عرضه و زمین است. الحاق گسترده اراضی و تحویل واحدهای حمایتی، در صورت تداوم و اجرای منسجم، می‌تواند مسیر بازار را تا حدی اصلاح کند. اما موفقیت این سیاست‌ها بیش از هر چیز به نحوه اجرا بستگی دارد.

اگر زمین‌های الحاق‌شده به‌سرعت آماده‌سازی شوند، اگر مسکن حمایتی با زیرساخت و خدمات همراه باشد و اگر تأمین مالی پروژه‌ها پایدار بماند، می‌توان امیدوار بود که این اقدامات به کاهش فشار بر بازار مسکن منجر شود. در غیر این صورت، خطر آن وجود دارد که این اقدامات نیز به فهرست سیاست‌های نیمه‌موفق گذشته اضافه شود.

جمع‌بندی

الحاق بیش از ۴۹ هزار هکتار زمین به شهرها و افتتاح بیش از ۴ هزار واحد مسکن حمایتی، دو سیگنال مهم از تلاش دولت برای افزایش عرضه مسکن است. این اقدامات می‌تواند نقطه شروعی برای خروج تدریجی بازار از بحران باشد، اما تنها در صورتی که با برنامه‌ریزی دقیق، سرعت اجرا و نگاه بلندمدت همراه شود. بازار مسکن بیش از هر چیز به تداوم سیاست و اعتماد به اجرا نیاز دارد؛ امری که آزمون اصلی آن در ماه‌ها و سال‌های پیش‌رو مشخص خواهد شد.

از الحاق زمین تا تحویل واحدهای حمایتی

مسکن روی نقشه توسعه

واگذاری، مسیر ساخت‌وساز را هموارتر کند. اگر این اراضی به‌درستی در

اختیار پروژه‌های مسکن حمایتی و تولید انبوه قرار گیرند، می‌توان امیدوار بود که بخشی از شکاف میان عرضه و تقاضا کاهش یابد.

مسکن حمایتی؛ از وعده تا تحویل کلید

افتتاح بیش از ۴ هزار واحد مسکن حمایتی در شهرهای جدید، برای بسیاری از متقاضیان نشانه‌ای ملموس از پیشرفت پروژه‌هایی است که سال‌هاست در قالب طرح‌های مختلف وعده داده شده‌اند. این واحدها عمدتاً برای خانوارهایی طراحی شده‌اند که توان ورود به بازار آزاد مسکن را ندارند و به حمایت مستقیم دولت نیازمندند.

شهرهای جدید به‌عنوان یکی از محورهای اجرای طرح‌های مسکن حمایتی انتخاب شده‌اند؛ زیرا زمین در این مناطق ارزان‌تر و امکان توسعه افقی بیشتر است. با این حال، چالش اصلی این شهرها، همان موضوع همیشگی زیرساخت و دسترسی است. بسیاری از کارشناسان هشدار می‌دهند که اگر مسکن حمایتی بدون تأمین حمل‌ونقل، خدمات آموزشی، درمانی و اشتغال ساخته شود، در نهایت با کاهش جذابیت سکونت و حتی خالی ماندن واحدها مواجه خواهد شد.

تحویل این ۴ هزار واحد را می‌توان گامی رو به جلو دانست، اما در مقیاس نیاز بازار، این عدد هنوز فاصله زیادی از تقاضای انباشته مسکن دارد. برآوردها نشان می‌دهد سالانه صدها هزار واحد مسکونی جدید برای پاسخ به نیاز خانوارها لازم است و افتتاح چند هزار واحد، تنها بخشی کوچک از این نیاز را پوشش می‌دهد.

چالش مشترک؛ زیرساخت، تأمین مالی و زمان

نقطه اتصال دو خبر، یعنی الحاق زمین و افتتاح واحدهای حمایتی، چالش‌های مشترکی خلاصه می‌شود: زیرساخت، تأمین مالی و زمان. الحاق زمین بدون زیرساخت، و ساخت مسکن بدون تأمین مالی پایدار، هر دو می‌توانند به پروژه‌های نیمه‌تمام یا کماثر منجر شوند.

از سوی دیگر، تأمین منابع مالی برای تکمیل پروژه‌ها همچنان یکی از دغدغه‌های اصلی است. افزایش هزینه ساخت، نوسانات قیمت مصالح و

محتوا برای خلق ارزش، نه تبلیغ

قلب تپنده رهبری فکری، یک تعهد استراتژیک به خلق مداوم ارزش برای مخاطبان است. این یک تغییر ذهنیت کلیدی از ارتباطات یک طرفه و مبتنی بر تبلیغ، به یک گفت‌وگوی دوطرفه و مبتنی بر آموزش است. رهبر فکری به جای آنکه بپرسد «چگونه می‌توانم محصول خود را بفروشم؟»، می‌پرسد «چگونه می‌توانم با به اشتراک گذاشتن دانش خود، به مخاطبانم کمک کنم تا موفق تر شوند؟». این رویکرد، بازاریابی را از یک فعالیت تجاری به یک اقدام سخاوتمندانه تبدیل می‌کند.

محتوایی که در این راستا تولید می‌شود، چه در قالب مقالات تحلیلی، چه کتاب ها، پادکست ها یا سخنرانی ها، باید به صورت اصل، عمیق و کاربردی به چالش ها و سوالات کلیدی مخاطبان پاسخ دهد. این فرآیند، به تدریج برند شخصی رهبر و در نتیجه برند سازمان او را به عنوان یک منبع قابل اعتماد و ضروری در ذهن مخاطب حک می‌کند.

این استراتژی در دی ان ای شرکت هاب اسپات و بنیانگذار آن، دارمش شاه، تنیده شده است. هاب اسپات پیش از آنکه به یک شرکت نرم افزاری بزرگ تبدیل شود، به یک مرجع فکری در زمینه بازاریابی درونگرا تبدیل شد. دارمش شاه و تیمش، به جای تبلیغ مستقیم محصول خود، یک اکوسیستم عظیم از محتوای آموزشی رایگان، شامل وبلاگ های تخصصی، دوره های آموزشی جامع و کتاب های راهنما را خلق کردند.

آنها به صورت سیستماتیک و سخاوتمندانه، دانش خود را با جهانیان به اشتراک گذاشتند و با این کار، نه تنها یک دسته بندی کاملاً جدید در بازاریابی تعریف کردند، بلکه خود را به عنوان رهبران بلامنازع آن معرفی نمودند. این رویکرد، اعتمادی چنان عمیق را پایه‌ریزی کرد که رشد تجاری شرکت به یک نتیجه طبیعی از مرجعیت فکری آن تبدیل شد.

یافتن صدایی منحصر به فرد در اقیانوس اطلاعات

مؤثرترین رهبران فکری، تنها تکرارکننده دانش عمومی نیستند؛ آنها دارای یک دیدگاه مشخص، منحصر به فرد و گاهی اوقات چالش برانگیز هستند. در دنیایی که سرشار از محتوای مشابه است، توانایی ارائه یک چشم انداز نوین و یک تحلیل متفاوت، کلید تمایز است. این به معنای آن است که یک رهبر باید قلمرو فکری خود را با دقت انتخاب و تعریف کند. او باید با شجاعت، فرضیات رایج در صنعت خود را به چالش بکشد، روندهای آینده را پیش بینی کند و یک چارچوب فکری مشخص را ارائه دهد که به دیگران در درک بهتر دنیای پیچیده کسب و کار کمک کند. این صداقت فکری و تمایل به اتخاذ یک موضع مشخص، شخصیتی قدرتمند برای رهبر می‌سازد و افرادی را به سوی او جذب می‌کند که به دنبال عمق و اصالت هستند، نه صرفاً اطلاعات سطحی.

نویسنده: علی آل علی

در چشم‌انداز تجاری امروز جایگاه مدیرعامل به یک نقطه عطف تاریخی رسیده است. برای دهه ها، این عنوان به تنهایی برای اثبات اعتبار و راهبری یک سازمان کافی بود اما در دنیایی که شفافیت به یک اصل بنیادین تبدیل شده و اعتماد به کالایی کمیاب، صرف داشتن یک منصب مدیریتی دیگر برای ایجاد نفوذ پایدار کافی نیست.

رهبران تجاری پیشرو دریافته اند که بزرگ ترین دارایی استراتژیک آنها، نه قدرت سازمانی، بلکه اعتبار فکری آنهاست. این یک تغییر پارادایم عمیق است که رهبری را از یک فرآیند مدیریتی مبتنی بر دستور، به یک معماری پیچیده از تأثیرگذاری مبتنی بر دانش و بینش تبدیل می‌کند. آینده متعلق به مدیرانی نیست که تنها کسب و کار خود را اداره می‌کنند، بلکه از آن رهبرانی است که گفتمان صنعت خود را شکل می‌دهند.

از جایگاه رسمی به مرجعیت فکری

تغییر بنیادین در مفهوم رهبری، حرکت از قدرت مبتنی بر جایگاه به نفوذ مبتنی بر تخصص است. در مدل سنتی اعتبار یک مدیرعامل از ساختار سلسله مراتبی سازمان نشأت می‌گرفت، اما در اقتصاد دیجیتال که دسترسی به اطلاعات برای همگان فراهم است، مخاطبان، کارمندان و شرکای تجاری به دنبال چیزی فراتر از یک عنوان رسمی هستند؛ آنها به دنبال راهنمایی، بینش و چشم‌اندازی هستند که بتوانند به آن اعتماد کنند. رهبری فکری (Thought Leadership) دقیقاً پاسخ به این نیاز است.

این رویکرد، یک رهبر تجاری را به منبعی از دانش معتبر و دیدگاه های نوآورانه در حوزه تخصصی خود تبدیل می‌کند. او دیگر تنها سخنگوی شرکت خود نیست، بلکه یک مفسر قابل اعتماد برای کل صنعت خود است که با ارائه رایگان و سخاوتمندانه بینش های خود، اعتماد و احترام را به عنوان ارزشمندترین دارایی های برند شخصی و سازمانی خود می‌سازد. ساتیا نادلا، پس از به دست گرفتن سکان هدایت مایکروسافت، نمونه ای درخشان از این تحول است. او به جای آنکه تنها بر مدیریت عملیاتی تمرکز کند، یک سفر فکری عمیق را برای بازتعریف فرهنگ و چشم انداز این غول فناوری آغاز کرد. نادلا با نوشتن کتاب «تازه کردن» و سخنرانی های متعدد و الهام بخش خود در مورد مفاهیمی چون مهدلی و ذهنیت رشد، نه تنها مایکروسافت را از یک شرکت بسته و سنتی به یک سازمان باز و نوآور تبدیل کرد، بلکه خود نیز به یکی از معتبرترین رهبران فکری جهان در زمینه آینده فناوری و تحول فرهنگی تبدیل شد. این مرجعیت فکری، تصویری انسانی و قابل اعتماد از مایکروسافت ساخت که تأثیر آن در رشد و موفقیت این شرکت بسیار فراتر از هر کمپین بازاریابی بود.

شناسه آگهی: ۲۱۰۲۶۸۸

آگهی مناقصات

شرکت شهرکهای صنعتی کرمان در نظر دارد پروژه ها به شرح جدول ذیل، را از طریق برگزاری مناقسه عمومی بر اساس آیین نامه برگزاری مناقصات به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید کلیه مراحل بر گزاری مناقسه از دریافت اسناد مناقسه تا ارائه پیشنهاد مناقسه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقسه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقسه محقق سازند

- تاریخ انتشار مناقسه در سامانه روز شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۰۴ می باشد.

- مهلت زمانی در یافت اسناد مناقسه از ساعت ۱۳:۰۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۱

- مهلت زمانی ارائه پیشنهادات تا ساعت ۱۳:۰۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۹

- زمان بازگشایی پاکت از رایبی کیفی: ساعت ۱۳:۱۵ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۶

- اطلاعات تماس دستگاه مناقسه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقسه و ارائه (پاکت الف) - کرمان- بلوار شهید عباسپور(پارادیس)- نیش میدان علشورا- تلفن: ۰۴۴-۳۱۲۷۲۰۱۲

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۹۶۷۷۲ و ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۲۱

اطلاعات تماس دفتر ثبت نام سایر استانها: در سایت سامانه (www.setadiran.ir) بخش «ثبت نام/یرواقابل تامین کننده/مناقسه گر» موجود است.

شماره مناقسه	شرح موضوع مناقسه	محل اجرای پروژه	محل نامین اعتبار	برآوردلویه (میلیون ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقسه	رتبه مورد نیاز
۱۴۰۴۰۱۵ (تجدید مناقسه)	تهیه و نصب مصالح و تجهیزات جهت تامین برق فشار ضعیف و روشنایی معابر واحدهای صنعتی	شهرک صنعتی بردسیر	عمرانی	۳۱۲۲۲	۱.۵۶۲.۰۰۰.۰۰۰ ریال	حداقل پایه ۵ نیرو

شرکت شهرکهای صنعتی کرمان

شماره ثبت ۵۹۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۹۳۱۸۹۰

آگهی مزایده ضایعات آهن و لوله فلزی

شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد

به شماره ثبت ۵۹۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۹۳۱۸۹۰

در نظر دارد پيرو مصوبه هیات محترم مدیره، مقداری ی ضایعات آهن و ضایعات لوله فلزی از طریق مزایده حضوری به فروش برساند. زمان بازدید روز ۲۰ بهمن ماه ۱۴۰۴ از ساعت ۹ صبح الی ۱۴ آدرس محل بازدید استان البرز شهرک صنعتی اشتهارد، انبار مرکزی شرکت خدماتی خواهد بود.

شرکت کنندگان می‌توانند در تاریخ مذکور بعد از بازدید پیشنهاد خود را به عنوان هر کیلو گرم به ریال در پاکت سر بسته تا پایان وقت اداری به امور اداری شرکت تحویل نمایند. متقاضیان شرکت در مزایده موظفند ۲۰۰ میلیون ریال به عنوان ضمانت شرکت در مزایده به حساب بانک ملت به شماره حساب۰۴۹۴۴۴۴۹۱۹۶-۱۲۰۰۳۰۰۰۰۰۰۰ IRVY این شرکت نزد بانک ملت شعبه اشتهارد واریز و به همراه پیشنهاد قیمت طی همان روز ارائه نمایند. دوشنبه ۲۰ بهمن ماه در جلسه هیات مدیره شرکت خدماتی نسبت به بازگشایی پاکات مزایده و اعلام برنده اقدام خواهد شد. شرکت در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است و شرکت کنندگان حق هیچگونه اعتراضی ندارند بدیهی است شرکت در مزایده و ارائه پیشنهاد به منظور به منزله قبول شرکت می‌باشد. برنده یا برندگان مزایده می‌بایست پس از اعلام نتیجه حداکثر ظرف مدت ۲۴ ساعت جهت واریز بهای معامله به حساب شرکت خدماتی شهرک صنعتی شهرک صنعتی اشتهارد اقدام و پس از طی مراحل قانونی نسبت به انتقال خودرو اقدام نمایند. چنانچه برنده مزایده ظرف مدت مقرر کل مبلغ پیشنهادی را به حساب شرکت واریز ننماید یا از انجام معامله خودداری نماید به عنوان انصراف تلقی و سپرده وی به نفع شرکت ضبط و معامله با نفعات بعدی صورت خواهد گرفت.

روابط عمومی شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد - شماره تماس: ۰۲۶-۳۷۷۷۳۶۳۶-۸ (داخلی ۱۰۱)

روابط عمومی شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهاره

نوبت دوم آگهی مناقصه عمومی نبرداری پاکستان	شہداری تاجکستان در نظر دارد باستاندہ پن ۱۰ مصوبہ شماره ۳۶۸ شورای اسلامی شہر اجرای پروژه بہ شرح زیر را از طریق مناقصہ عمومی بہ پیمانکاران واجد شرایط و صلاحیت واگذار نماید۔ موضوع مناقصہ: - واگذاری امور جمع آوری دست فروشان و جلوگیری از سد معبر سطح شہر تاجکستان - باباورد اولیہ بمبلغ کل ۴۷/۹۶۹/۲۴۸۳۸۱ ریال بمدت ۱۲ ماہ شمسی۔ از متقاضیان شرکت در مناقصہ دعوت می شود پس از انتشار آگہی جهت دریافت اسناد مناقصہ بہ سامانہ تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران) بہ آدرس www.setadimin.ir مراجعه نمایند۔ مشخصات و توضیحات: - کلیہ مراحل فرایند مناقصہ شامل دریافت فابل اسناد ارائه تصویر پرداخت تضمین تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱۱/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۱۱/۰۷
---	--

با انتشار صورت های مالی حسابرسی شده:

ثبت نخستین سود پس از سال ۱۴۰۰ در صورت های مالی ذوب آهن اصفهان

نخست سال ۱۴۰۴ به حدود ۷ همت برسد؛ و علیرغم افزایش زیان ناشی از تسعیر بدهی های ارزی به مبلغ ۴ همت در دوره سه ماهه سوم به دلیل یکسان سازی نرخ ارز بازهم عملکرد شرکت در پایان دوره ۹ ماهه نیز بالغ بر ۴.۵ همت سود خالص گزارش شود در حالی که شرکت در شش ماهه سال قبل زیان خالص ۴.۲ همت و در ۹ ماه سال گذشته زیان خالص ۷.۴ همت را اعلام کرده است.

نکته قابل تامل اینکه از سال ۱۴۰۰ این اولین دوره ای است که صورت های مالی شرکت سود خالص را نشان می دهند. در بخش سود عملیاتی، باید توجه داشت که این سودآوری در شرایطی رقم خورده که مدیریت کنونی ذوب آهن ناگزیر به ایفای تعهدات تأمین محصول مربوط به دوره مدیریت پیشین بوده است. این موضوع، هم زمان با افزایش قیمت مواد اولیه و مطالبات معوقه از صندوق بازنشستگی فولاد موضوعی است که بار دیگر اهمیت مدیریت مطالبات شرکت های بزرگ و دولتی در بهبود عملکرد مالی صنعت فولاد را برجسته می کند.



چند پروژه مهم در حوزه صرفه جویی از جمله راه اندازی پلنت جدید اکسیژن، بهره گیری از نیروگاه هاربین و اجرای صنعتی پاشش سرباره، زمینه ارتقای بهره وری و کنترل هزینه ها را بیش از پیش فراهم کرده است. بررسی صورت های حسابرسی شده ذوب آهن اصفهان نشان می دهد اعمال یک مدیریت یکپارچه و مؤثر در وصول مطالبات شرکت، نقش تعیین کننده ای در تغییر چهره مالی شرکت ایفا کرده است و شناسایی درآمدی معادل ۱۲.۳ همت مربوط به تأخیر تأدیه بدهی صندوق حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد منجر به افزایش سود خالص شرکت شده است.

این درآمد غیرعملیاتی موجب شد سود خالص ذوب آهن در پایان شش ماهه

اصفهان – ندیمی: ذوب آهن اصفهان با انتشار گزارش عملکرد حسابرسی شده شش ماهه اول سال ۱۴۰۴، یکی از مهم ترین تحولات مالی خود در سال های اخیر را به ثبت رساند؛ به طوری که برای نخستین بار از سال ۱۴۰۰ تاکنون و به لطف تلاش ویژه مدیریتی در وصول مطالبات سنواتی، در صورت های مالی خود سود خالص شناسایی کرده است. درآمد عملیاتی ذوب آهن با رشد ۱۱ درصدی به حدود ۳۰ هزار میلیارد تومان و سود ناخالص آن از ۱۱ میلیارد تومان در نیمه نخست سال گذشته، به ۱۰.۹۹ میلیارد تومان در ۶ ماهه سال ۱۴۰۴ رسیده است. این رشد نشان می دهد که شرکت علاوه بر بهبود شرایط فروش، از مسیر اصلاح ساختار تولید و کاهش بهای تمام شده نیز گام های مؤثری برداشته است؛ به گونه ای که با تغییر در ترکیب مواد اولیه و حرکت به سمت کاهش هزینه ها از جمله حذف خرید گندله، کنترل هدفمند خرید تجهیزات و استفاده حداکثری از ظرفیت ها و منابع داخلی، توانست فشار هزینه ای را مهار کند. همچنین افزایش تولید محصولات صنعتی و با ارزش افزوده بالا نظیر ریل – همراه با رکوردهای تولید در تولید این محصول – نقش مهمی در رشد درآمدها داشته است. تولید ۸۹ هزار تن میلگرد آلایزی به روش ترمکس، تولید صنعتی ناودانی ۲۰، تولید دو نوع چند گرانوله و سمورل، کاهش مصرف کار در تولید چندن مذاب و کاهش مصرف فلز در تولید محصولات نوردی از دیگر اقدامات مؤثر در بهبود عملکرد عملیاتی شرکت بوده است. در کنار این موارد، تکمیل و بهره برداری از

در جلسه استانی ستاد کارآمدسازی نظام یارانه ای عنوان شد:

تأمین نیاز مصرفی گوشت مرغ در آذربایجان شرقی

۸۸ درصد خانوارهای آذربایجان شرقی کالابرگ الکترونیکی استفاده کردند

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی با بیان اینکه ۸۸ درصد خانوارهای آذربایجان شرقی از کالابرگ الکترونیکی استفاده کرده اند، اظهار کرد: ۸۸ درصد خانوارهای آذربایجان شرقی و ۸۶ درصد جمعیت استان از کالابرگ الکترونیکی استفاده کرده اند. غفاری با اشاره به اینکه بیشترین کالای خریداری شده برنج است که ۳۷.۵ درصد کالاهای خریداری شده است، افزود: گوشت قرمز ۲۰.۱ درصد، حبوبات ۱۹.۹۱ درصد، گوشت سفید ۱۱.۶۴ درصد، تخم مرغ ۴.۹ درصد، روغن ۳.۳۶ درصد و سایر اقلام به ۷.۲۷ درصد کالاهای خریداری شده توسط مردم استان در قالب خرید با کالابرگ را تشکیل می دهد. وی با بیان این که امکان خرید کالاهای اساسی با کالابرگ الکترونیکی از طریق ۲۵ هزار پایانه در ۹ هزار فروشگاه آذربایجان شرقی فراهم است، ادامه داد: طرح کالابرگ برای تمامی دهک های جمعیتی استان و کشور فعال بوده و دهک های بالایی که بارانه آنها قطع شده است می توانند اقدام به ثبت نام و دریافت سهم خود کنند.



معادل سه میلیون و ۵۹۳ هزار و ۳۴۱ نفر از جمعیت چهار میلیون و ۱۶۸ هزار و ۲۵۶ نفری آذربایجان شرقی از کالابرگ خود استفاده کرده اند.

بهزاد غفاری افزود: مجموع اعتبار صرف شده در کالابرگ برای خانوارهای آذربایجان شرقی حدود حدود ۳۵ هزار میلیارد ریال است.

۱۵ مگاوات نیروگاه خورشیدی در خوزستان آماده بهره برداری

اهواز – شبنم قجائوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از آماده سازی نیروگاه خورشیدی ۱۵ مگاواتی شرکت پالایشگاه گاز بیدبلند خلیج فارس برای بهره برداری و تزریق به شبکه برق استان خبر داد.



علی اسدی در بازدید از این نیروگاه بیان کرد: شرکت پالایشگاه گاز بیدبلند خلیج فارس با همکاری شرکت برق منطقه ای خوزستان، در حال اجرای پروژه ای ۱۵ مگاواتی برای تأمین بخشی از برق مورد نیاز خود از طریق انرژی خورشیدی است که از این مقدار، ۱۳ مگاوات هم اکنون آماده است و با تکمیل ۲ مگاوات باقیمانده، این نیروگاه در روزهای آینده به بهره برداری کامل خواهد رسید. وی افزود: این اقدام در چارچوب دستورالعمل های ابلاغی احداث نیروگاه های خورشیدی در صنایع انجام شده و برق تولیدی آن به شبکه سراسری خوزستان تزریق می شود. اسدی با اشاره به پیشگامی شرکت پالایشگاه گاز بیدبلند خلیج فارس در توسعه نیروگاه خورشیدی در خوزستان (بهبهان)، تصریح کرد: احداث این نیروگاه که اقدامی شایسته تقدیر است، می تواند به عنوان الگوی عملیاتی برای دیگر صنایع استان نیز مورد توجه قرار گیرد. در ادامه این بازدید، نشستیی میان مدیرعامل و مدیران شرکت برق منطقه ای خوزستان با مدیران شرکت پالایشگاه بیدبلند برگزار شد که در آن بر تداوم تعامل و همکاری دوجانبه در زمینه تأمین برق و توسعه نیروگاه ها تأکید شد.

بر اساس این گزارش، شرکت پالایشگاه گاز بیدبلند خلیج فارس از مشترکان صنعتی شرکت برق منطقه ای خوزستان است که همکاری های سازنده و متقابلی با هم دارند.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران خبر داد:

قطع گاز ۴۲۵۰۰ ویلا در مازندران برای پایداری شبکه

ساری – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز مازندران از قطع گاز ۴۲ هزار و ۵۰۰ ویلا خالی از سکنه در استان خبر داد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران از اجرای طرح قطع گاز ویلاهای خالی از سکنه برای پایداری شبکه گازرسانی به خانه های مسکونی خبر داد و گفت: این اقدام تاکنون برای ۴۲ هزار و ۵۰۰ واحد اجرایی شده است. هزیر جوادی با اشاره به شناسایی ۲۱۰ هزار ویلاي خالی از سکنه در استان گفت: برای حفظ فشار و پایداری گاز خانه های مسکونی، گاز این واحدها قطع می شود. وی افزود: فرآیند پایش و رصد به صورت روزانه ادامه دارد و هر هفته گاز ۵ تا ۷ هزار و ۵۰۰ ویلا قطع می شود که پس از قطع در فصل زمستان دیگر وصل نخواهد شد. جوادی گفت: با قطع گاز ۴۲۵۰۰ ویلا، روزانه ۲۰۰ هزار مترمکعب در مصرف گاز صرفه جویی شده است. وی از مالکان ویلاهای خالی درخواست کرد هنگام ترک ویلا، از بسته بودن شیر کنتور گاز اطمینان حاصل کنند. مدیرعامل شرکت گاز مازندران همچنین با تأکید بر نقش مردم در مدیریت مصرف گفت: اگر شهروندان کاهش دو درجه دمای داخلی محل سکونت خود را رعایت کنند، در شبانه روز شاهد صرفه جویی قابل توجه یک و نیم میلیون مترمکعبی گاز خواهیم بود.



بازدید مدیرعامل برق منطقه ای خوزستان از روند احداث دیسپاچینگ فوق توزیع ناحیه مارون

اهواز – شبنم قجائوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از روند احداث دیسپاچینگ فوق توزیع ناحیه مارون بازدید کرد. علی اسدی به همراه مدیران شرکت از روند احداث دیسپاچینگ فوق توزیع ناحیه مارون، در پست برق ۱۳۲ کیلوولت هرمز در رامهرمز بازدید کردند. ساختمان دیسپاچینگ فوق توزیع ناحیه مارون و سایت اداری در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و تلاش ها بر این است که در نزدیک ترین زمان ممکن به بهره برداری برسد. علی اسدی مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان در این بازدید با اشاره به اهمیت دیسپاچینگ در مدیریت شبکه، بر تسریع در احداث و بهره برداری از این پروژه قبل از شروع پیک مصرف تابستان ۱۴۰۵ تأکید کرد.



آغاز عملیات اجرایی راست گرد جدید در چهارراه گلزار کرج برای کاهش ترافیک

کرج – باصلت عابد: سرپرست منطقه ۵ شهرداری کرج از شروع عملیات اصلاح هندسی و احداث راست گرد جنوب به غرب چهارراه گلزار خبر داد که با هدف کاهش بار ترافیکی و افزایش ایمنی در این محدوده اجرایی می شود. سید مهیار حسینی، باشاره به مصوبه شورای ترافیک برای این پروژه، اعلام کرد: این طرح پس از آزادسازی مسیر و با همکاری معاونت حمل و نقل و ترافیک شهرداری کرج وارد فاز اجرایی شده است. وی با تأکید بر حجم بالای ترافیک در بلوار ۴۵ متری گلشهر، افزود: اجرای این راست گرد به کاهش بار ترافیکی، روان سازی تردد و افزایش ایمنی در محدوده چهارراه گلزار کمک خواهد کرد. حسینی خاطرنشان کرد: ضرورت اجرای این پروژه در بازدیدهای میدانی هفتگی مدیران منطقه شناسایی و پس از بررسی های کارشناسی در دستور کار قرار گرفت. وی در پایان گفت: منطقه ۵ با تعامل معاونت های تخصصی، اجرای پروژه های اصلاح هندسی و ترافیکی را برای ارتقای کیفیت معابر، کاهش گره های ترافیکی و پاسخ به مطالبات شهروندان دنبال می کند.



تعامل با سازمان نظام مهندسی معدن مقرر گردید از ظرفیت ناظرین حفاری دارای پروانه صلاحیت در بحث نظارت بر حفاری چاه استفاده گردد.

وی افزود: برگزاری دوره های آموزشی درسال جاری با هدف افزایش بهره وری و کارایی ناظران حفاری در دستور کار برنامه های این شرکت قرار دارد. مدیرعامل شرکت آب منطقه ای قزوین با اشاره به تأثیر حفاری صحیح در افزایش عمر آبدهی چاهها اظهار داشت: ناظرین حفاری منتخب باید با حضور در محل و با دید کارشناسی اقدام به بازدید و نظارت نمایند تا از این طریق بتوانند نقش خود را حفاظت از منابع آب زیرزمینی استان به نحو احسن ایفا کنند. در ادامه این جلسه تقی نبی رئیس سازمان نظام مهندسی معدن با اشاره به تقاهم نامه منعقد شده آن را گامی مهم در حفظ و حراست از منابع آبی استان برشمرد و خواستار انجام اصلاحات تکمیلی در این زمینه با ایجاد یک کمیته تخصصی مشترک گردید.



مهم با دقت فراوان صورت پذیرد. ستوده ادامه داد: در همین خصوص با برنامه ریزی های صورت گرفته و در

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران اعلام کرد:

انتقال بی وقفه گاز به سرشاخه های مصرف با وجود برف و یخبندان

خداآفرین و آبش احمد است. وی با بیان اینکه تأسیسات تقویت فشار گاز سراب با توجه به عدم نیاز عملیاتی، سالها از مدار خارج و بخشی از تجهیزات آن جمع آوری شده بود، ادامه داد: این منطقه عملیاتی در اقدامی جهادی با راه اندازی آزمایشی در سرمای منفی ۲۸ درجه و بارش برف، تأسیسات را در مدار عملیاتی قرار داده تا در صورت نیاز در پایداری شبکه انتقال گاز استان اردبیل و قسمت های شمالی استان آذربایجان شرقی را تقویت نماید.

وی با تأکید بر نقش پیش بینی و مدیریت بحران در فصل سرد سال خاطرنشان کرد: سناریوهای مختلف عملیاتی برای شرایط خاص جوی تدوین شده و تجهیزات و تأسیسات حیاتی منطقه در وضعیت آماده باش کامل قرار دارند تا در صورت نیاز، تصمیمات لازم در کوتاه ترین زمان ممکن اتخاذ شود. مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران در پایان ضمن قدردانی از تلاش کارکنان عملیاتی و فنی این منطقه، از شهروندان خواست با مصرف بهینه گاز طبیعی، صنعت گاز کشور را در عبور ایمن و بدون چالش از روزهای سرد سال همراهی کنند.



را در سالجاری تجربه نمود. وی در ادامه از راه اندازی آزمایشی تأسیسات تقویت فشار گاز سراب خبر داد و تصریح کرد: این تأسیسات به منظور افزایش ضریب اطمینان شبکه و ایجاد پشتوانه عملیاتی در شرایط بحرانی، به صورت آزمایشی استارت خورده و آماده بهره برداری در صورت بروز هر گونه افت فشار یا مشکل احتمالی در مسیر انتقال گاز در استان اردبیل و شهرستانهای

معاون توسعه دانشگاه علوم پزشکی مازندران:

دانش سازمانی و نیروی انسانی توانمند، سرمایه اصلی سازمان ها در مسیر توسعه و پویایی است

دانشگاهها، به ویژه در حوزه های درمان، بهداشت و پژوهش تأکید کرد و افزود: با توجه به اینکه بهترین ساعات زندگی کارکنان در محیط کار سپری می شود، باید تلاش کنیم تا با انگیزه، انرژی و احساس تعهد به وظیفه ذاتی سازمان خود عمل کنیم. معاون توسعه مدیریت، منابع و برنامه ریزی دانشگاه علوم پزشکی مازندران تصریح کرد: رسالت اصلی ما در حوزه سلامت، تأمین، حفظ و ارتقای سلامت جسمی و روانی جامعه است و امیدوارم در انجام این مأموریت انسانی و الهی موفق باشیم. گفتنی است در بخش تجلیل از برگزیدگان این جشنواره که با حضور رئیس دانشگاه علوم پزشکی گلستان و معاونین توسعه مدیریت، منابع و برنامه ریزی دانشگاه های علوم پزشکی مازندران و گلستان انجام شد، ضمن تقدیر از دکتر آزاده ناظری معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی مازندران بعنوان مدیر حامی برتر، از سیده زینب سعادتی، جعفر قربانی و سیده رقیه میرشجاعی دانشکاران منتخب دانشگاه علوم پزشکی مازندران در بخش دانش های برتر تجلیل شد. همچنین در بخش ارزاب و نماینده برتر حوزه مدیریت دانش دانشگاه علوم پزشکی مازندران کتانه فرخ منش و مژگان احمدی واستانی تجلیل شدند.



مستندسازی تجربه های ارزشمند کارکنان، فرصتی بی نظیر برای مدیران حال و آینده فراهم می کند تا از این دانش در تصمیم سازی و اجرای مؤثر برنامه های توسعه ای بهره گیرند. رئیس کارگروه تخصصی معاونین توسعه مدیریت، منابع و برنامه ریزی دانشگاه های علوم پزشکی کلان منطقه یک کشور در ادامه سخنان خود بر ضرورت تدوین سازوکارهای اجرایی مدیریت دانش در

ساری – خبرنگار فرصت امروز: دانشگاه علوم پزشکی مازندران در نخستین دوره جشنواره مدیریت دانش منطقه یک آمایش آموزش عالی سلامت کشور، موفق به کسب رتبه های برتر در بخش های مختلف این جشنواره شد. در آیین اختتامیه این مراسم که به میزبانی دانشگاه علوم پزشکی گلستان در گرگان برگزار شد، دکتر محمد پنبه چی معاون توسعه مدیریت، منابع و برنامه ریزی دانشگاه علوم پزشکی مازندران، ضمن تأکید بر اهمیت مدیریت دانش در ارتقای بهره وری سازمانی، اظهار کرد: مدیریت دانش سازمانی یکی از زیربناهای رشد و پویایی نهادهاست و ارزش واقعی سازمان ن هتنها در منابع مالی و فیزیکی آن، بلکه در سرمایه انسانی و دانش سازمانی نهفته است؛ عناصری که در کنار هم نیرویی توانمند و اثرگذار را برای پیشبرد اهداف سازمان رقم می زنند. وی افزود: هر مجموعه ای که از نخستگان برای طراحی فرآیندهای ضروری بهره می گیرد، در حقیقت در مسیر پاسخ گویی بهینه به نیازهای مخاطبان گام برمی دارد؛ لذا در این مسیر، مدل مدیریتی باید بر حفظ و تقویت سرمایه انسانی متمرکز باشد. دکتر پنبه چی با بیان اینکه مدیریت دانش حلقه مفقوده در بسیاری از فرآیندهای سازمانی است، خاطرنشان کرد: ثبت و

نویسنده: علی آل علی

تصویر کلاسیک رهبری تجاری اغلب تصویری از حرکت و انرژی بی پایان است؛ یک شخصیت پرشور بر روی صحنه که با حرارت، چشم انداز آینده را فریاد می زند و سیاهیان خود را به سوی نبردی جدید هدایت می کند. این تصویر، هرچند الهام بخش، اما در دنیای کسب و کار امروز که شبیه به یک رودخانه خروشان و دائمی است، به طرز خطرناکی ناکافی است. آشوب، دیگر یک بحران موقت نیست؛ بلکه به وضعیت پایدار جدید تبدیل شده است. در این محیط پر تلاطم مهم ترین و در عین حال نادیده گرفته شده ترین قابلیت یک رهبر، نه توانایی او برای فریاد زدن در طوفان، بلکه ظرفیت او برای آرام ماندن در چشم آن است. آرامش، وقفه ای بی‌وزگی شخصیتی منفعل نیست، بلکه یک قابلیت استراتژیک فعال، یک مهارت مدیریتی مهندسی شده و یک مزیت رقابتی تعیین کننده است که مرز میان واکنش های کورکورانه و پاسخ های خردمندانه را ترسیم می کند.

فرا تر از سکون: یک قابلیت راهبردی

درک نادرست از آرامش، آن را با بی تفاوتی، فقدان انرژی یا کنندی در تصمیم گیری یکسان می پندارد. اما «آرامش استراتژیک» یک مفهوم کاملا متفاوت است. این یک حالت فعال از وضوح شناختی است که در آن، رهبر تجاری به صورت عاملانه، فاصله ای میان محرک های خارجی و پاسخ های داخلی خود ایجاد می کند. در این فضای ذهنی مهندسی شده، او می تواند هجوم بی وقفه اطلاعات، هشدارها و نظرات متناقض را فیلتر کرده و سیگنال های حیاتی را از نویزهای محیطی جدا کند. این قابلیت به رهبر اجازه می دهد تا از زندان «توتل دید» که در شرایط استرس از ایجاد می شود، رها گردد؛ توتلی که در آن، تنها گزینه های کوتاه مدت و مبتنی بر بقا قابل مشاهده هستند. آرامش، یک سپر ذهنی است

نویسنده: علی آل علی

یک جابجایی بنیادین در ماهیت کار در حال وقوع است؛ یک تخلیه شناختی بزرگ که در آن، وظایف تحلیلی، محاسباتی و تکراری که برای قرن ها ستون فقرات اقتصاد دانش را تشکیل می دادند، به طور فزاینده ای به سیستم های هوش مصنوعی واگذار می شوند. این تحول، موجی از هراس را در مورد آینده نیروی کار انسانی به راه انداخته است. اما این دیدگاه، یک حقیقت عمیق تر و خوش بینانه تر را نادیده می گیرد.

با واگذاری بخشی از مغز تحلیلی خود به ماشین، ما در حال آزاد کردن پهنای باند ذهنی برای تمرکز بر قابلیت هایی هستیم که همیشه در ذات خود منحصر انسانی بوده اند، اما در سایه نیاز به کارایی محاسباتی، اغلب نادیده گرفته می شدند. در این دنیای جدید، ارزش یک حرفه ای دیگر با توانایی او در «دانستن پاسخ ها» تعریف نمی شود، بلکه با ظرفیت او برای معماری خرد در جهانی که ملو از پاسخ های آنی اما فاقد زمینه است، منجیده خواهد شد.

فرا تر از پاسخ: هنر پرسیدن سوالات کلیدی

ارزشمندترین دارایی یک سیستم هوش مصنوعی، توانایی آن در ارائه سریع پاسخ های جامع بر اساس حجم عظیمی از داده های موجود است. اما بزرگ ترین ضعف آن نیز دقیقا در همین نقطه نهفته است: این سیستم، ما در ذات خود، پرسرنگر نیستند. آنها فاقد شکایت استراتژیک، تفکر انتقادی و توانایی درک زمینه های پنهانی هستند که یک داده را به یک بینش معنادار تبدیل می کند. در عصری که پاسخ ها به کالای ارزان و در دسترس تبدیل شده اند، ارزشمندترین مهارت انسانی، توانایی پرسیدن سوالات نافذ و چالش برانگیز است.

تفش حرفه ای آینده، نه یک تحلیلیگر داده، بلکه یک «آزپرس ارشد حقیقت» است؛ فردی که خروجی های هوش مصنوعی را نه به عنوان یک نتیجه نهایی، بلکه به عنوان یک فرضیه اولیه در نظر می گیرد و با پرسشگری بی رحمانه، نقاط کور، فرضیات پنهان و تناقضات منطقی آن را آشکار می سازد.

که از ارزشمندترین دارایی یک رهبر، یعنی توانایی تفکر عمیق، بلندمدت و چندوجهی، محافظت می کند. پس از درگذشت استیو جابز، فشار بر روی اپل و جانشین او، تیم کوک، غیرقابل تصور بود. جهان در انتظار بود تا ببیند آیا این غول فناوری بدون رهبر کارزماتیک و پرشور خود، فرو خواهد ریخت یا خیر. پاسخ کوک به این بحران وجودی، یک نمایش بی نظیر از آرامش استراتژیک بود. او هرگز تلاش نکرد تا شخصیت پرهیجان جابز را تقلید کند.

در عوض با یک آرامش روشمند و تمرکزی وسواس گونه بر برتری عملیاتی، زنجیره تامین و توسعه تکاملی محصولات، کشتی اپل را در طوفانی ترین دریاها هدایت کرد. این آرامش، نه نشانه ضعف، بلکه نماد یک قدرت درونی و یک اعتماد عمیق به فرآیندها بود. نتیجه این رویکرد، نه تنها حفظ موفقیت اپل، بلکه رساندن ارزش آن به سطوح بی سابقه ای بود که ثابت کرد آرامش می تواند قدرتمندتر از پرشورترین سخنرانی ها، یک سازمان را به سوی آینده ای پایدار راهبری کند.

مهندسی ایمنی روانی در قلب طوفان

احساسات یک رهبر، به ویژه در شرایط بحرانی، به سرعت در سراسر سازمان تکثیر می شود. یک رهبر مضطرب و واکنش پذیر، فرهنگی از ترس و عدم اطمینان را خلق می کند. در چنین محیطی، خلاقیّت می میرد، ریسک پذیری هوشمندانه متوقف می شود و کارمندان انرژی خود را به جای حل مسائل، صرف محافظت از خود و مدیریت برداشت های مافوق خود می کنند. در مقابل، رهبری که در میانه آشوب، آرامش خود را حفظ می کند، یک لنگرگاه روانی برای کل تیم خود ایجاد می نماید.

آرامش او به یک منبع عمومی تبدیل می شود که به دیگران اجازه می دهد تا بدون بار اضافی ناشی از هراس، بر روی وظایف پیچیده خود تمرکز کنند. این رفتار،

به صورت مستقیم، ایمنی روانی را مهندسی می کند؛ یعنی همان باور مشترکی که به افراد اجازه می دهد تا با شجاعت، ایده های جدید را مطرح کرده، اشتباهات را گزارش دهند و راه حل های نوآورانه را بیازمایند. آلن مولالی زمانی که در آستانه بحران مالی جهانی سکنان هدایت شرکت فورد را در دست گرفت، با یک فرهنگ سازمانی عمیقا مسموم و مبتنی بر رقابت داخلی و پنهان کاری روبرو بود. شرکت در آستانه ورشکستگی قرار داشت و مدیران ارشد از گزارش دادن اخبار بد هراس داشتند. مولالی با یک آرامش تزلزل ناپذیر و تمرکزی بی وقفه بر داده ها، یک سیستم بازبینی هفتگی به نام «برنامه برای موفقیت» را پیاده سازی کرد. در جلسات اولیه، وقتی یکی از مدیران شجاعت به خرج داد و وضعیت پروژه خود را با رنگ قرمز (نشانه مشکل جدی) مشخص کرد، مولالی جلسه را متوقف نکرد و او را سرزنش نمود، بلکه با آرامش شروع به تشویق او کرد و گفت: «از شفافیت شما متشکرم. حالا چگونه می توانیم به شما کمک کنیم؟». این واکنش آرام، فرهنگ ترس را در هم شکست و به نمادی از یک رهبری جدید تبدیل شد که در آن، آرامش، بستری برای حل صادقانه و جمعی بزرگ ترین مشکلات سازمان را فراهم آورد.

از واکنش آنی تا تصمیم گیری خردمندانه

مغز انسان برای بقا در شرایط تهدید، به گونه ای طراحی شده است که بخش های منطقی و تحلیلی خود را خاموش کرده و کنترل را به بخش های غریزی و واکنش پذیر واگذار می کند. این مکانیزم در دنیای کسب و کار مدرن، که تهدیدها اغلب پیچیده و مبهم هستند، به یک تله مرگبار تبدیل می شود. تصمیم گیری در حالت اضطراب، منجر به راه حل های کوتاه مدت، نادیده گرفتن پیامدهای ثانویه و تمرکز بیش از حد بر تهدیدهای آنی به قیمت از دست دادن فرصت های بلندمدت می شود. آرامش استراتژیک، یک تمرین

ارزش تجاری در عصر ماشین های هوشمند

ممکن است بر روحیه تیم فروش تاثیر بگذارد یا چگونه یک کمپین بازاریابی موفق، می تواند فشار غیرقابل تحملی بر روی تیم خدمات مشتری وارد کند. در این دیدگاه، رهبر، معمار کلان اکوسیستم است، نه فقط مدیر یک بخش از آن. شرکت لجستیکی جهانی یو پی اس برای بهینه سازی سیستم های تحویل

مسروله های خود از یکی از پیچیده ترین سیستم های خود مصنوعی در جهان به نام اورپون استفاده می کند. این سیستم با تحلیل میلیاردها نقطه داده، کارآمدترین مسیر ممکن را برای هر راننده محاسبه کرده و باعث صرفه جویی عظیمی در مصرف سوخت و زمان می شود. با این حال، رهبری در یو پی اس نیازمند یک سیستمی فراتر از این بهینه سازی است. یک رهبر باید تاثیرات این سیستم را بر رضایت شغلی رانندگان، که ممکن است احساس کنند استقلال خود را از دست داده اند، در نظر بگیرد. او باید درک کند که چگونه این بهینه سازی بر توانایی شرکت در پاسخگویی به درخواست های ناگهانی و خارج از برنامه مشتریان کلیدی تاثیر می گذارد و چگونه این تصویر از کارایی بی رحمانه، با روایت کلی برند در مورد خدمات قابل اعتماد و انسانی همخوانی دارد. وظیفه رهبر، هماهنگ کردن خروجی الگوریتم با سلامت کل اکوسیستم انسانی و تجاری سازمان است.

جرقه الهام در عصر باز تولید

هوش مصنوعی مولد، یک استاندارد بی بدیل در بازتولید و ترکیب است. او می تواند با تحلیل تمام آثار هنری تاریخ، یک نقاشی به سبک رامبراند خلق کند یا با مطالعه تمام مقالات علمی، یک متن تخصصی بنویسد. اما خلاقیت او، یک خلاقیت مبتنی بر الگوهای گذشته است. او قادر به خلق یک جرقه اصیل، یک ایده کاملا نوین که قواعد بازی را برهم می زند، نیست. تفکر خلاق انسانی، از توانایی اتصال مفاهیم کاملا بی ربط، درک شهودی از نیازهای بیان نشده فرهنگی و شجاعت به چالش کشیدن فرضیات بنیادین نشأت می گیرد. در عصر هوش مصنوعی، ارزش یک حرفه ای دیگر در توانایی او برای

استراتژی های بازاریابی در صنایع لوکس

عاملدانه برای حفظ کنترل قشر پیش پیشانی است. این قابلیت به رهبر اجازه می دهد تا با وجود فشار، تمام گزینه ها را با ذهنی باز ارزیابی کند، اطلاعات متناقض را بسنجد و تصمیمی بگیرد که نه تنها بحران فعلی را مدیریت می کند، بلکه سازمان را در موقعیت بهتری برای آینده قرار می دهد. فلسفه سرمایه گذاری وارن بافت و شریکش چارلی مانگر در شرکت برکشایر هاتاوی، یک کلاس درس چهل ساله در مورد قدرت تصمیم گیری آرام در میانه هیاهوی بازار است. در حالی که بازارهای مالی با هر شایعه و هر خبر، دچار نوسانات شدید هیجانی از طمع به ترس و بالعکس می شوند، بافت با یک آرامش افسانه ای، تنها بر اصول بنیادین و ارزش گذاری بلندمدت تمرکز می کند.

مشهورترین اقدام او در اوج بحران مالی سال ۲۰۰۸ بود؛ زمانی که وحشت بر وال استریت حاکم بود، او با آرامش، سرمایه گذاری های عظیمی را در شرکت های معتبری مانند گلدمن ساکس انجام داد. این تصمیم، که در آن زمان یک قمار پرریسک به نظر می رسید، محصول یک تحلیل آرام و خردمندانه از موقعیت بود؛ یک اقدام قاطعانه که تنها به دلیل توانایی او در مقاومت در برابر هیجانات جمعی و حفظ وضوح فکری در تاریک در لحظات ممکن شد.

آرامش به مثابه یک انضباط مدیریتی

یک تصور غلط رایج این است که آرامش، یک ویژگی شخصیتی ذاتی است؛ برخی رهبران «آرام به دنیا می آیند» و برخی دیگر نه. اما تحقیقات و تجربیات رهبران بزرگ نشان می دهد که آرامش استراتژیک، بیش از آنکه یک ویژگی باشد، یک «انضباط» است. یک عضله ذهنی که باید به صورت مداوم، عاملدانه و سیستماتیک پرورش داده شود. این انضباط، از طریق مجموعه ای از اقدامات و عادات مهندسی شده ساخته می شود؛ از اختصاص زمان مشخص برای تفکر عمیق و بدون

تولید محتوای خلاقانه نیست، بلکه در ظرفیت او برای الهام بخشی به فرآیند است.

انسان، سوال «چه می شد اگر؟» را مطرح می کند؛ سوالی که آنقدر بدیع است که در داده های آموزشی ماشین وجود ندارد. سپس، هوش مصنوعی می تواند به عنوان یک ابزار قدرتمند برای کاوش سریع و گسترده آن قلمرو ناشناخته، به کار گرفته شود. استودیوهای انیمیشن سازی پیکسار را در نظر بگیرید که داستان سربای خلاقانه و اصیل، در قلب هویت آن قرار دارد. تیم های خلاق در پیکسار می توانند از هوش مصنوعی برای تسریع فرآیندهای تولید، از رندر کردن صحنه های پیچیده گرفته تا طراحی صدها نسخه اولیه از ظاهر یک شخصیت، استفاده کنند. اما خود ایده بنیادین—یک موش که آرزو دارد سراسبز شود، هیولاهایی که از جیغ کودکان انرژی می گیرند یا احساسات یک دختر بچه که شخصیت های اصلی داستان هستند—از یک جرقه خلاقانه و عمیقا انسانی نشأت می گیرد.

این ایده ها محصول درک همدلانه از تجربیات انسانی، روایها و ترس ها هستند. در این مدل، هوش مصنوعی به یک همکار فوق العاده برای کارگردانان و نویسندگان تبدیل می شود و به آنها اجازه می دهد تا به جای صرف انرژی بر روی جنبه های فنی، تمرکز خود را بر روی هسته اصلی کار خود، یعنی خلق داستان هایی با قلب تپنده و روح انسانی، معطوف کنند.

آخرین سنگر: رهبری در اقتصاد همدلی

هوش مصنوعی، دست کم در آینده قابل پیش بینی، کمترین شانس برای تقلید آن را ندارد: هوش هیجانی. این قابلیت، که شامل همدلی، خودآگاهی، مدیریت روابط و توانایی الهام بخشی به دیگران است، به آخرین و قدرتمندترین سنگر تمایز انسان تبدیل شده است. هر چه فرآیندهای کاری بیشتر توسط سیستم های منطقی و داده محور مدیریت شوند، نیاز به رهبرانی که بتوانند چسب انسانی سازمان را فراهم کنند، حیاتی

مزاچمت گرفته تا تمرین های ذهن آگاهی، شبیه سازی سناریوهای بحرانی برای آمادگی ذهنی و ساختن شبکه ای از مشاوران قابل اعتماد برای به چالش کشیدن فرضیات. رهبران بزرگ، منتظر نمی مانند تا آرامش به سراغشان بیاید؛ آنها شرایط و سیستم هایی را خلق می کنند که آرام ماندن را در سخت ترین شرایط، به یک نتیجه محتمل تر تبدیل می کند. ایندرا نوبی در طول دوران رهبری خود در شرکت پیسی کو، با چالش عظیم هدایت این غول صنایع غذایی به سوی آینده ای سالم تر و پایدارتر روبرو بود. این چشم انداز بلندمدت، که او آن را «عملکرد با هدف» نامید، به طور مداوم با فشارهای کوتاه مدت وال استریت برای افزایش سودآوری از طریق محصولات سنتی (نوشابه ها و اسنک های شور) در تضاد بود. نوبی برای پیشبرد این استراتژی، نیازمند یک انضباط درونی و آرامش استراتژیک فوق العاده بود. او به جای واکنش به هر نوسان فصلی سهام، با یک آرامش تزلزل ناپذیر، بر روایت بلندمدت خود پافشاری می کرد. این آرامش، از یک آمادگی وسواس گونه نشأت می گرفت؛ او مشهور بود که پیش از هر جلسه مهم، تمام داده ها و سناریوهای ممکن را به عمیق ترین شکل ممکن مطالعه می کرد. این انضباط در آماده سازی، به او آرامش و اعتماد به نفس لازم برای ایستادگی بر برابر فشارهای کوتاه مدت و راهبری یک تحول استراتژیک چند دهه ای را می بخشید.

منابع:

https://sloanreview.mit.edu/article/calm-the-underrated-capability-every-leader-needs-now/https://medium.com/@pratimar•the-calm-we-forget-why-stillness-is-the-most-underrated-skill-in-modern-leadership-c8adfd8۹bd۹۰

تر می شود. وظیفه اصلی یک رهبر در این اکوسیستم جدید، دیگر تخصیص منابع با نظرات بر عملکرد نیست، بلکه معماری یک فرهنگ مبتنی بر ایمنی روانی، حل تعارضات پیچیده میان افراد با استعداد، درک انگیزه های عمیق اعضای تیم و ساختن یک حس هدفمندی مشترک است که فراتر از هر الگوریتمی، افراد را به تلاش وامی دارد. رهبر آینده، بیش از آنکه یک مدیر باشد، یک مربی و یک انسان شناس سازمانی است.

گروه هتل های لوکس چهارفصل (Four Seasons) مدل کسب و کار خود را بر پایه ارائه یک تجربه انسانی استثنایی بنا کرده است، تجربه ای که هسته آن، هوش هیجانی کارکنانش است. این شرکت می تواند از هوش مصنوعی برای بهینه سازی فرآیندهای رزرو، شخصی سازی پیشنهادات بر اساس داده های گذشته و مدیریت کارآمد عملیات هتل استفاده کند. با این حال، لحظه جادویی و تعیین کننده ای که این برند را تعریف می کند—لحظه ای که یک کارمند، نیاز بیش نداشت یک مهمان را پیش بینی کرده و فراتر از وظایف خود برای برآورده کردن آن عمل می کند—یک نمایش خالص از همدلی و هوش هیجانی است. رهبران در چهارفصل، به جای مدیریت وسواس گونه فرآیندها، بر روی توانمندسازی و آموزش کارکنان خود برای استفاده از قواوت هیجانی شان سرمایه گذاری می کنند. آنها فرهنگس را معماری می کنند که در آن، مهربانی، درک و ارتباط انسانی، به مهم ترین شاخص های عملکردی تبدیل شده اند؛ شاخص هایی که ارزش آنها، هرگز در هیچ داشبورد تحلیلی به طور کامل قابل اندازه گیری نیست.

منابع:

https://www.forbes.com/sites/growth--۵-the/۰۳/۰۱۲۰۲۶/dianeahamiltonskills-that-matter-most-when-working-۲۰۲۶-with-ai-inhttps://professional.dce.harvard.edu/blog/how-to-keep-up-with-ai-through-reskilling

فرآیند فروش به مثابه خود محصول

نهایی ترین اصل در این معماری، درک این حقیقت است که در دنیای لوکس، «فرآیند فروش» خود بخشی جدایی ناپذیر از محصول نهایی است. هر نقطه تماس، از اولین جستجوی آنلاین و اولین تماس تلفنی گرفته تا بازدید از محل پروژه و جلسات مذاکره، باید بازتابی بی نقص از کیفیت، انحصار و توجه به جزئیات باشد که در محصول نهایی وعده داده شده است. هرگونه اصطکاک، ناهماهنگی یا تجربه ای کمتر از استثنایی در این فرآیند، کل روایت برند را تضعیف کرده و بذر شک را در ذهن خریدار می کارد. یک تجربه مشتری بی نقص، مبتنی بر شخصی سازی عمیق، گوش دادن فعال و پیش بینی نیازهای بیان نشده، نه تنها فرآیند فروش را تسهیل می کند، بلکه به آخرین و قدرتمندترین اثبات برای این ادعا تبدیل می شود که این برند، درک عمیقی از معنای واقعی کیفیت دارد و به وعده های خود، در تمام سطوح، عمل می کند. برند مد فرانسوی هرمس، به ویژه در مورد مشهورترین محصولاش مانند کیف بیرکین، این اصل را به حد اعلای خود رسانده است. تجربه خرید این محصول، یک معامله ساده نیست، بلکه یک سفر طولانی و گاهی دشوار است که نیازمند ساختن یک رابطه با برند، قرار گرفتن در لیست انتظار و صبر است. این فرآیند عاملدانه و کنترل شده، خود به بخشی از ارزش و جذابیت محصول تبدیل شده است. این سختی در دستیابی، محصول را از یک کالای صرف به یک «جایزه» و یک نماد موفقیت تبدیل می کند. هرمس با معماری یک فرآیند فروش که به اندازه خود محصول، انحصاری و دقیق است، نه تنها تقاضا را مدیریت می کند، بلکه یک داستان قدرتمند از کمپایی، ارزش و جایگاه را روایت می کند که مشتریان، متشاقفانه بخشی از آن می شوند.

منابع:

https://www.heraldtribune.com/press-seven-marketing-۱۸۹۱۰۷/release/storystrategies-generating-consistent-high-value-leads-for-builders

عوض، در مورد هنر دست استادکارانی صحبت می کنند که نسل هاست هنر خود را به کمال رسانده اند. این یک معماری دقیق برای ذهنیتی است که کیفیت را نه در اعداد، بلکه در احساسات و میراث می سنجد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی –اقتصادی

| سه شنبه | ۷ بهمن ۱۴۰۴ | شماره ۲۸۶۸ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر

پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSAT.NET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSAT.NET.IR

INFO@FORSAT.NET.IR