

تورم، واژه‌ای است که سال‌هاست از متن گزارش‌های اقتصادی بیرون آمده و به زندگی روزمره مردم راه یافته است. امروز دیگر تورم فقط یک شاخص آماری یا نموداری در گزارش‌های رسمی نیست؛ تورم در سفرها، در تصمیم‌های روزمره خانوارها و در عقب‌نشینی آرام اما پیوسته قدرت خرید دیده می‌شود. آنچه معیشت را در تنگنا قرار داده، صرفاً افزایش قیمت‌ها نیست، بلکه فاصله‌ای است که میان رشد هزینه‌های زندگی و توان جبران آن ایجاد شده است.

در ماه‌های اخیر، سیاست‌های حمایتی بار دیگر به صدر اخبار اقتصادی بازگشته‌اند؛ از کالای‌رگ الکترونیکی گرفته تا وعده‌های جبرانی در حوزه دستمزد و یارانه‌ها. اما پرسش اصلی اینجاست: این حمایت‌ها تا چه اندازه با واقعیت تورم هم‌خوانی دارند و آیا می‌توانند فشار معیشتی را به‌طور ملموس کاهش دهند؟ واقعیت این است که تورم، پیش از آنکه به عددی در گزارش‌ها تبدیل شود، خود را در جزئی‌ترین نیازهای زندگی نشان می‌دهد.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

ابزارهای جدید ارزی و مالی به بازار سرمایه می‌آید

وزیر امور اقتصادی و دارایی از برنامه دولت برای توسعه ابزارهای نوین مالی و ارزی در بازار سرمایه خبر داد و اعلام کرد که این ابزارها با هدف افزایش عمق بازار، جذب سرمایه و کاهش ریسک معاملات طراحی شده‌اند. به گزارش خبرگزاری ایرنا، وزیر اقتصاد با اشاره به برنامه‌های در دست اجرا گفت: استفاده از ابزارهای جدید ارزی و مالی می‌تواند به متنوع‌سازی فرصت‌های...

دولت و آزمون بزرگ کالابرگ

فرصت امروز: در حالی که فشارهای اقتصادی و گرانی‌های متعدد زندگی روزمره خانواده‌های ایرانی را تحت فشار قرار داده است، موضوع اجرای طرح کالابرگ الکترونیک امروز بیش از همیشه در کانون بحث‌های عمومی و رسانه‌ای قرار گرفته است. اجرای این طرح که دولت آن را ابزاری برای حمایت مستقیم از معیشت خانوارها معرفی می‌کند، با واکنش‌های متفاوتی از سوی مردم، تحلیل‌گران اقتصادی و سیاست‌گذاران همراه شده است. امروز اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی بر اجرای دقیق و منظم طرح کالابرگ الکترونیکی تأکید کردند و آن را گامی مؤثر در تقویت قدرت خرید اقشار مختلف دانستند، با این توضیح که طرح باید با دقت اجرا شود تا هدف حمایت از معیشت مردم تحقق یابد. در عین حال، گزارش‌های میدانی از بازتاب عمومی این سیاست در میان مردم تصویری متفاوت ارائه می‌کند. تازه‌ترین نظرخواهی درباره طرح کالابرگ نشان می‌دهد که بخش زیادی از مردم نسبت به اثر واقعی این طرح بر هزینه‌های زندگی تردید...

ثبات نسبی ارزها

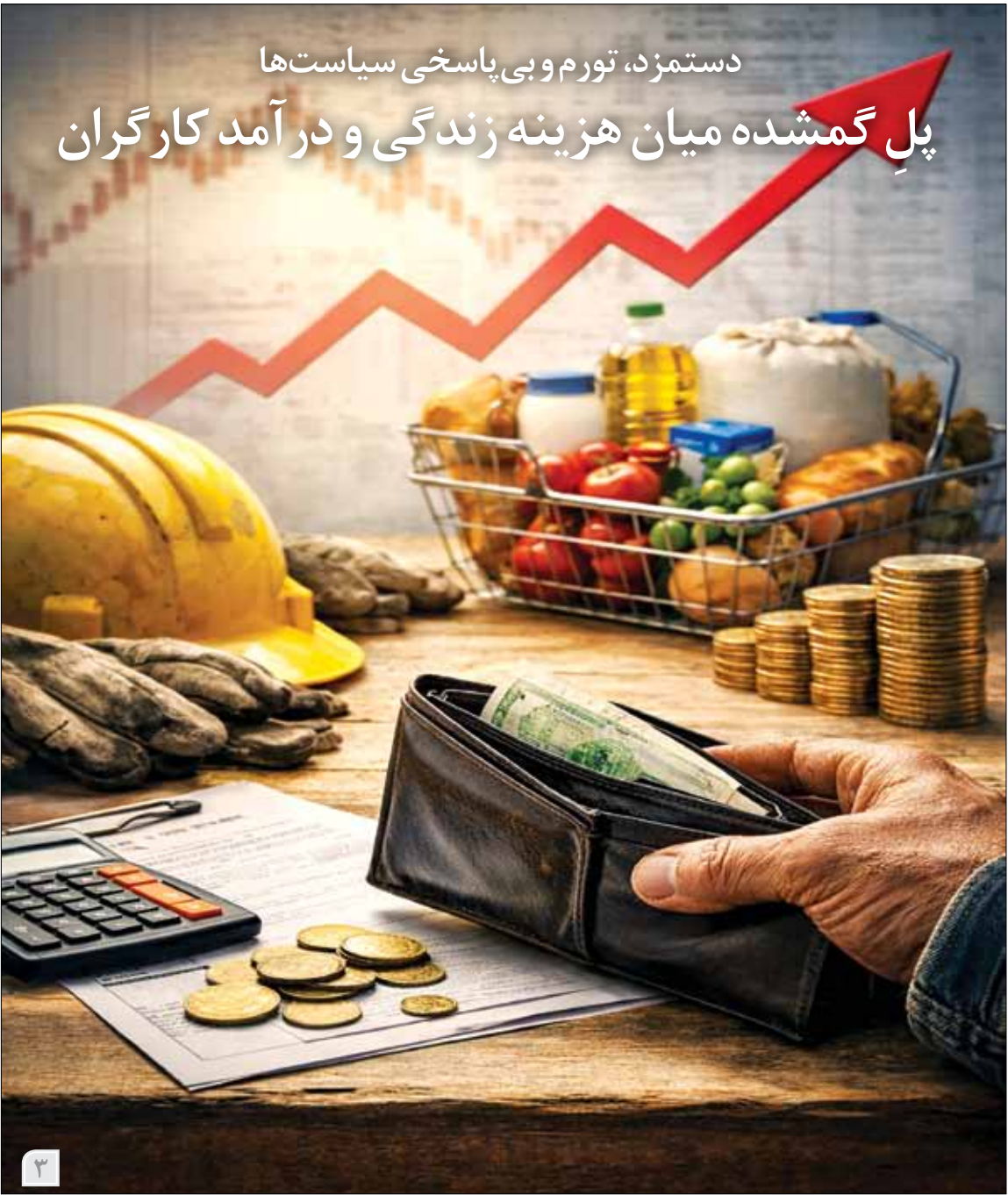
در کنار جهش طلا و فلزات گران‌بها



مدیریت و کسب و کار

قدرت تأیید در محیط کاری: باید‌ها و نبایدها

مغز انسان یک ماشین پیش‌بینی است. در هر تعامل اجتماعی، به ویژه در یک ساختار سلسله مراتبی مانند محیط کار، این ماشین به طور مداوم در حال اسکن کردن محیط برای پاسخ به یک سوال بنیادین و ناخودآگاه است، «یا من در اینجا ارزشمند و ایمن هستم؟». برای دهه‌ها مدیریت سنتی تلاش کرده است تا به این سوال با یک ابزار ناقص و اغلب سرد پاسخ دهد، ابزاری به نام «بازخورد». بازخورد، در بهترین حالت خود، بر روی اصلاح رفتارها و بهبود عملکرد متمرکز است، یک ابزار ضروری برای رشد. اما بازخورد تنها نیمی از معادله را پوشش می‌دهد. نیمه دیگر، نیمه‌ای که اغلب به طور کامل نادیده گرفته می‌شود و گرسنگی عمیق‌تری را در روان انسان هدف قرار می‌دهد، تأیید و تصدیق است. تأیید، فراتر از تحسین یک نتیجه خوب، به معنای به رسمیت شناختن و معتبر دانستن ارزش ذاتی، هویت و...



معیشت در تنگنای تورم

به تدریج فشار بیشتری را بر اقشار حقوق‌بگیر وارد کرده و آن‌ها را به اولین قربانیان تورم تبدیل کرده است. نکته مهم دیگر، تأثیر تورم بر بنگاه‌های کوچک و بازار کار است. وقتی هزینه‌های تولید افزایش می‌یابد و تقاضای مصرف‌کننده کاهش پیدا می‌کند، بنگاه‌ها ناچار می‌شوند یا قیمت‌ها را بالا ببرند یا از کیفیت و نیروی کار بکاهند. نتیجه این چرخه، کاهش امنیت شغلی و تضعیف درآمد خانوارهاست؛ مسیری که دوباره به تشدید بحران معیشت بازمی‌گردد. در چنین شرایطی، سیاست‌های حمایتی اگر فقط مصرف‌کننده را هدف بگیرند و از تولید غافل بمانند، نمی‌توانند پایداری لازم را ایجاد کنند. از سوی دیگر، تورم تنها یک پدیده اقتصادی نیست؛

دیگر، محدود بودن میزان اعتبار و افزایش هم‌زمان قیمت‌ها باعث شده اثر واقعی آن زیر سؤال برود. وقتی قیمت یک کالای اساسی طی چند ماه چند برابر می‌شود، حمایت‌های عددی ثابت، به‌سرعت قدرت خود را از دست می‌دهند و به جای آنکه نقش ترمیم‌کننده داشته باشند، صرفاً به مُسکن‌های کوتاه‌مدت تبدیل می‌شوند. در کنار این موضوع، مسأله دستمزد همچنان یکی از گره‌های اصلی معیشت است. افزایش حقوق و دستمزد، اگر با تورم هم‌زمان نشود، نه‌تنها مشکل را حل نمی‌کند، بلکه به عقب‌ماندگی مزمن درآمد از هزینه‌ها دامن می‌زند. تجربه سال‌های اخیر نشان داده است که فاصله میان رشد دستمزد و رشد هزینه‌های زندگی،

افزایش قیمت مواد غذایی، مسکن، حمل‌ونقل و خدمات عمومی، خانوارها را ناگزیر کرده است الگوی مصرف خود را تغییر دهند. حذف یا به تعویق انداختن برخی هزینه‌ها، کوچک شدن سبد خرید و جایگزینی کیفیت با کمیت، نشانه‌هایی است که در رفتار اقتصادی خانوارها دیده می‌شود. در چنین شرایطی، هر سیاست حمایتی‌ای تنها زمانی اثرگذار خواهد بود که بتواند بخشی از این شاکف را پر کند.

کالابرگ الکترونیکی، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای حمایتی، دقیقاً در همین نقطه محل بحث است. از یک‌سو، این ابزار می‌تواند دسترسی بخشی از خانوارها به کالاهای اساسی را تضمین کند و از سوی

توزیع منابع، بدون مهار عوامل ایجادکننده تورم، تنها جابه‌جایی موقت فشارها را به دنبال خواهد داشت. واقعیت این است که معیشت امروز، بیش از هر زمان دیگری به تصمیم‌های اقتصادی گره خورده است؛ تصمیم‌هایی که تأخیر در آن‌ها هزینه‌بر است. اگر تورم مهار نشود و سیاست‌های حمایتی با آن هم‌راستا نشوند، حتی بهترین برنامه‌های جبرانی نیز نمی‌توانند رضایت عمومی را جلب کنند. معیشت در تنگنای تورم، هشدار است که نشان می‌دهد زمان سیاست‌های کوتاه‌مدت گذشته و اقتصاد نیازمند نگاه‌های واقع‌بینانه‌تر و هماهنگ‌تر است.

شورای سردبیری

این فلسفه است. هدف نهایی آنها همیشه «قهرمانی» نبود، اما اگر آنها هر روز تنها به آن هدف دوردست فکر می‌کردند، زیر بار فشار روانی خرد می‌شدند. در عوض، کر و کادر فنی او، یک سیستم بسیار دقیق از تمرینات، استراتژی‌های بازی و روتین‌های روزانه را طراحی کردند. تمرکز بازیکنان، نه بر روی بردن جام قهرمانی، که بر روی اجرای بی نقص آن سیستم در هر جلسه تمرین و هر دقیقه از بازی بود. آنها می‌دانستند که اگر هر روز بر روی بهتر کردن پاس ها، بهبود دفاع و تقویت شوت‌های‌شان تمرکز کنند (سیستم)، قهرمانی (هدف) به یک محصول جانبی تقریباً طبیعی تبدیل خواهد شد. انضباط آنها در وفاداری به فرآیند روزانه بود، نه در رویاپردازی درباره پیروزی نهایی.

سخن پایانی

انضباط، یک نبرد دراماتیک روزانه با تنبلی نیست؛ این یک طراحی استراتژیک و آرام برای زندگی است. این هنر ساختن یک سیستم عامل شخصی است که در آن، انتخاب‌های درست به تدریج به انتخاب‌های آسان و در نهایت به انتخاب‌های خودکار تبدیل می‌شوند. با مهندسی محیط خود، کوچک‌سازی عادات برای غلبه بر اینرسی، اولویت بندی بی رحمانه و تمرکز بر سیستم به جای هدف، شما خود را از یک شرکت‌کننده واکنشی در بازی زندگی، به یک معمار آگاه و عمدی آن تبدیل می‌کنید. پیروزی‌های بلندمدت، برای کسانی نیست که بیشترین نیروی اراده را دارند، بلکه برای کسانی است که هوشمندانه ترین سیستم‌ها را برای زندگی خود طراحی می‌کنند؛ سیستم‌هایی که موفقیت را نه یک احتمال، که یک پیامد منطقی می‌سازند.

منابع:
https://siliconcanals.com/the-art-habits-of-disciplined--۸-of-success-people-who-always-win-in-the-long-run

پیامدهای اجتماعی آن نیز قابل چشم‌پوشی نیست. افزایش فاصله طبقاتی، کاهش امید به بهبود شرایط و تغییر رفتارهای اقتصادی مردم، از جمله اثراتی است که در بلندمدت می‌تواند سرمایه اجتماعی را تحت تأثیر قرار دهد. وقتی خانوارها احساس کنند سیاست‌های حمایتی با واقعیت زندگی آن‌ها فاصله دارد، اعتماد به کارآمدی سیاست‌گذاری اقتصادی کاهش می‌یابد. در چنین فضایی، بازنگری در رویکرد حمایت معیشتی ضروری به نظر می‌رسد. حمایت‌ها زمانی می‌توانند مؤثر باشند که بخشی از یک بسته جامع‌تر باشند؛ بسته‌ای که هم‌زمان به کنترل تورم، افزایش درآمد واقعی، ثبات بازارها و حمایت از تولید توجه کند. تمرکز صرف بر

کار آفرینی با چاشنی انضباط: راهنمایی برای موفقیت

است، زیرا آنها می‌دانند که پس از شروع، ادامه دادن بسیار آسان تر خواهد بود.

این دقیقاً همان رویکردی است که بسیاری از برنامه نویسان بزرگ برای مقابله با پروژه‌های کندویسی پیچیده و دلهره آور به کار می‌گیرند. آنها به خود نمی‌گویند امروز باید این الگوریتم پیچیده را بنویسم. در عوض، به خود می‌گویند من فقط کامپیوترم را روشن کرده و فایل پروژه را باز می‌کنم». یا «من فقط یک خط کدنیت می‌نویسم که توضیح دهد قرار است چه کار کنم. این اقدامات بی نهایت کوچک، مقاومت ذهنی را در هم می‌شکنند و به مغز اجازه می‌دهند تا به آرامی وارد حالت تمرکز شود. انضباط در اینجا، توانایی انجام کارهای بزرگ نیست، بلکه هنر فریب دادن مغز برای برداشتن اولین قدم‌های کوچک است؛ قدم‌هایی که به طور زنجیروار، به پیشرفت‌های بزرگ منجر می‌شوند.

اولویت‌بندی بی‌رحمانه: هنر نه گفتن به فرصت‌ها

دنایا مدرن، یک بوفه بی پایان از فرصت‌های خوب است. در این میان، انضباط واقعی، توانایی انجام کارهای بیشتر نیست، بلکه توانایی بی‌رحمانه برای «تأخیر گرفتن» تقریباً همه چیز است. افراد فوق العاده موفق درک می‌کنند که هر «بله» به یک فرصت جدید، یک «نه» ناگفته به اولویت‌های اصلی می‌زند. «قانون دو دقیقه»، که توسط جیمز کلیر در کتاب «عادات اتمی» به شهرت رسید، یک استراتژی قدرتمند برای این کار است. اصل این قانون ساده است: هر عادت جدیدی را می‌توان به یک نسخه دو دقیقه‌ای از آن تقلیل داد. خواندن کتاب هر شب به خواندن یک صفحه تبدیل می‌شود. انجام ورزش روزانه به پوشیدن لباس ورزشی تبدیل می‌گردد. «تمیز کردن خانه» به «گذاشتن یک لباس در جای خود» تقلیل می‌یابد. هدف، دستیابی به نتیجه در آن دو دقیقه نیست، بلکه غلبه بر اینرسی و آسان کردن «شروع کردن»

پذیرش این واقعیت که ما محصول محیط اطرافمان هستیم و هوشمندانه ترین کار، ساختن محیطی است که ما را به سمت موفقیت هل دهد.

برای مثال، یک نویسنده فوق العاده منضبط مانند هاروکی موراکامی را در نظر بگیرید. او به نیروی اراده روزانه اش برای نوشتن اعتماد نمی‌کند. او محیط خود را به گونه ای طراحی کرده که نوشتن، دشوارتر از نوشتن باشد. او هر روز سر یک ساعت مشخص (چهار صبح) بیدار می‌شود، به یک دفتر کار مشخص می‌رود که در آن هیچ عامل حواس پرتی ای مانند اینترنت یا تلویزیون وجود ندارد و تا زمانی که تعداد کلمات مشخصی را ننویسد، آنجا را ترک نمی‌کند. او با این کار، نیاز به تصمیم گیری (آیا امروز باید بنویسم؟) را به طور کامل از فرآیند حذف کرده و آن را به یک واکنش خودکار به محیط تبدیل کرده است. انضباط او، محصول قدرت اراده اش نیست، بلکه محصول روتین آهنین و محیط مهندسی شده ای است که خود برای خود طراحی کرده است.

قانون ۲ دقیقه: کوچک‌سازی برای غلبه بر اینرسی

بزرگ‌ترین دشمن هر هدف بلندپروازانه‌ای، «اینرسی اولیه» است؛ آن مقاومت روانی عظیمی که برای شروع یک کار بزرگ احساس می‌کنیم. افراد منضبط، با این اینرسی نمی‌جنگند؛ آنها آن را دور می‌زنند. «قانون دو دقیقه»، که توسط جیمز کلیر در کتاب «عادات اتمی» به شهرت رسید، یک استراتژی قدرتمند برای این کار است. اصل این قانون ساده است: هر عادت جدیدی را می‌توان به یک نسخه دو دقیقه‌ای از آن تقلیل داد. خواندن کتاب هر شب به خواندن یک صفحه تبدیل می‌شود. انجام ورزش روزانه به پوشیدن لباس ورزشی تبدیل می‌گردد. «تمیز کردن خانه» به «گذاشتن یک لباس در جای خود» تقلیل می‌یابد. هدف، دستیابی به نتیجه در آن دو دقیقه نیست، بلکه غلبه بر اینرسی و آسان کردن «شروع کردن»

نویسنده: علی آل‌علی
موفقیت در نگاه فرهنگ عامه، اغلب به یک رویداد سینمایی و ناگهانی تشبیه می‌شود؛ لحظه‌ای از الهام، یک شانس بزرگ یا یک جهش کوانتومی که فردی را از گمنامی به اوج می‌رساند اما این تصویر، یک توهم خطرناک و به شدت گمراه‌کننده است. پیروزی‌های بزرگ و پایدار، هرگز محصول لحظات بزرگ نیستند؛ آنها محصول انباشت هزاران تصمیم کوچک، آگاهانه و به ظاهر بی‌اهمیت در طول زمان هستند.

افراد فوق العاده موفق، اربابان این لحظات کوچک هستند. انضباط آنها، نه یک ویژگی شخصیتی ذاتی و قهرمانانه، که یک سیستم عامل دقیق و طراحی شده است که در پس زمینه زندگی شان اجرا می‌شود و به آنها اجازه می‌دهد تا با حذف تصمیمات غیرضروری، مدیریت انرژی به جای زمان و تمرکز بر فرآیند به جای نتیجه، به طور مداوم و تقریباً به شکلی اجتناب ناپذیر، از قبای خود که به دنبال پیروزی‌های سریع و آسان هستند، پیشی بگیرند. آنها آینده را پیش بینی نمی‌کنند؛ آنها آن را با عادات روزمره خود می‌سازند.

طراحی محیط به جای تکیه بر اراده

یکی از بزرگ‌ترین سوءتفاهم‌ها درباره انضباط این است که آن را با نیروی اراده بی‌نهایت اشتباه می‌گیریم. افراد منضبط، انسان‌های خارق العاده‌ای نیستند که هر روز با وسوسه‌ها مبارزه کرده و پیروز می‌شوند. برعکس، آنها معماران هوشمندی هستند که درک می‌کنند نیروی اراده، یک منبع محدود و به شدت شکننده است.

بنابراین، آنها به جای تکیه بر این منبع ناپایدار، انرژی خود را صرف طراحی محیطی می‌کنند که در آن، نیاز به استفاده از نیروی اراده به حداقل برسد. آنها موانع را از سر راه عادات خوب برمی‌دارند و برای عادات بد، اصطکاک ایجاد می‌کنند. این یک تغییر استراتژیک از مبارزه درونی به مهندسی بیرونی است؛

خبرنامه

توزیع گسترده روغن خانوار با نرخ‌های جدید؛ ذخایر کالاهای اساسی در وضعیت مطلوب

توزیع گسترده روغن خوراکی خانوار با نرخ‌های جدید در بازار آغاز شده و مسئولان صنفی از بهبود وضعیت عرضه این کالای اساسی خبر می‌دهند. گزارش‌ها حاکی است که در روزهای اخیر، دسترسی مصرف‌کنندگان به روغن افزایش یافته و کمبودهای مقطعی تا حد زیادی برطرف شده است.

به گزارش خبرگزاری ایرنا، انجمن صنایع روغن نباتی ایران اعلام کرده است که بیش از ۱۰۰ هزار تن روغن خوراکی خانوار با قیمت‌های مصوب جدید در شبکه توزیع کشور عرضه می‌شود. به گفته مسئولان این انجمن، ذخایر روغن خام و محصول نهایی در وضعیت مناسبی قرار دارد و نگرانی بابت تأمین این کالا وجود ندارد.

بر اساس این گزارش، بخشی از اختلالات پیشین در بازار روغن ناشی از مشکلات تأمین مواد اولیه و تغییرات قیمتی بوده که اکنون با اصلاح سازوکار توزیع و افزایش عرضه، شرایط بازار به سمت ثبات حرکت کرده است. فعالان صنفی تأکید می‌کنند که نظارت بر شبکه توزیع برای جلوگیری از عرضه خارج از شبکه و گران‌فروشی ادامه خواهد داشت.

بازار مرغ و گوشت در مسیر ثبات؛ کاهش یا تثبیت قیمت‌ها در برخی اقلام

بازار مرغ، تخم‌مرغ و گوشت در روزهای اخیر نشانه‌هایی از ثبات و حتی کاهش قیمت در برخی اقلام را تجربه کرده است؛ موضوعی که فعالان بازار آن را نتیجه افزایش عرضه و کنترل نسبی هزینه‌های تولید می‌دانند.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، بررسی میدانی از بازار کالاهای پروتئینی نشان می‌دهد قیمت مرغ و تخم‌مرغ در برخی مناطق نسبت به هفته‌های گذشته کاهش یافته با بدون نوسان باقی مانده است. مسئولان صنفی اعلام کرده‌اند که بهبود شرایط تأمین نهاده‌ها و افزایش تولید، نقش مهمی در کنترل قیمت‌ها داشته است.

در عین حال، فعالان بازار گوشت قرمز تأکید می‌کنند که اگرچه در برخی مقاطع کاهش قیمت مشاهده می‌شود، اما این بازار همچنان تحت تأثیر هزینه‌های بالای تولید و حمل‌ونقل قرار دارد. به گفته آنان، تداوم ثبات قیمتی نیازمند حمایت مستمر از تولیدکنندگان و مدیریت زنجیره تأمین است.

بازار برنج زیر ذره‌بین؛ نرخ دولتی بالاتر از کف بازار آزاد

بازار برنج در روزهای اخیر با وضعیتی متفاوت روبه‌رو شده است؛ به‌گونه‌ای که قیمت برنج وارداتی با نرخ دولتی در برخی موارد بالاتر از قیمت‌های کف بازار آزاد عرضه می‌شود. این موضوع توجه مصرف‌کنندگان و فعالان بازار را به خود جلب کرده است.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، بررسی قیمت‌ها در بازار نشان می‌دهد اختلاف میان نرخ مصوب دولتی و قیمت‌های عرضه‌شده در بازار آزاد باعث سردرگمی مصرف‌کنندگان شده است. برخی فعالان صنفی معتقدند این وضعیت ناشی از تغییر در سیاست‌های توزیع و هزینه‌های جانبی واردات است.

کارشناسان بازار کالاهای اساسی می‌گویند ادامه این روند می‌تواند بر الگوی مصرف خانوارها اثر بگذارد و ضرورت بازنگری در سازوکار قیمت‌گذاری و توزیع برنج را افزایش دهد. به اعتقاد آنان، شفافیت در زنجیره واردات و عرضه می‌تواند به تعادل بیشتر بازار و جلوگیری از نوسان‌های غیرمنطقی کمک کند.

مصرف بی‌سابقه گاز در بخش خانگی؛ هشدار درباره مدیریت مصرف در روزهای سرد

هم‌زمان با تداوم سرمای هوا در بسیاری از نقاط کشور، مصرف گاز در بخش خانگی به سطحی بی‌سابقه رسیده و مسئولان نسبت به ضرورت مدیریت مصرف هشدار داده‌اند. افزایش مصرف خانگی، فشار مضاعفی بر شبکه گاز کشور وارد کرده و ضرورت همراهی مشترکان را بیش از پیش برجسته ساخته است.

به گزارش خبرگزاری ایسنا، آمارهای رسمی نشان می‌دهد در روزهای اخیر بیش از ۸۰ درصد گاز تولیدی کشور در بخش خانگی و تجاری مصرف شده است. مسئولان شرکت ملی گاز اعلام کرده‌اند که تداوم این روند می‌تواند تأمین پایدار گاز برای بخش‌های صنعتی و نیروگاهی را با چالش مواجه کند.

بر اساس این گزارش، از شهروندان خواسته شده با رعایت الگوی مصرف، تنظیم دمای وسایل گرمایشی و پرهیز از مصارف غیرضروری، به پایداری شبکه گاز کمک کنند. مسئولان تأکید کرده‌اند که مدیریت مصرف نقش کلیدی در عبور ایمن از روزهای اوج سرما دارد.

زمستان و آزمون انرژی؛ برداشت روزانه صدها میلیون مترمکعب گاز از میدان‌ین داخلی

با افزایش مصرف گاز در فصل سرد سال، برداشت روزانه گاز از میدان‌ین داخلی کشور به سطح بالایی رسیده و صنعت انرژی با یکی از مهم‌ترین آزمون‌های سالانه خود مواجه شده است. تأمین پایدار گاز در شرایط اوج مصرف، به اولویت اصلی متولیان این بخش تبدیل شده است.

به گزارش خبرگزاری مهر، میزان برداشت روزانه گاز از مناطق نفت‌خیز و گازی کشور به صدها میلیون مترمکعب رسیده و بخش عمده این تولید برای تأمین نیازهای خانگی و نیروگاهی اختصاص یافته است. مسئولان صنعت گاز اعلام کرده‌اند که با وجود فشار مصرف، شبکه گاز کشور پایدار مانده است.

کارشناسان انرژی معتقدند سرمای شدید، فرسودگی بخشی از زیرساخت‌ها و رشد مصرف سالانه، لزوم سرمایه‌گذاری بیشتر در توسعه میدان‌ین گازی و بهینه‌سازی مصرف را دوجندان کرده است. به گفته آنان، عبور موفق از زمستان‌های پیش‌رو نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت و اصلاح الگوی مصرف است.

فرصت امروز: در حالی که فشارهای اقتصادی و گرانی‌های متعدد زندگی روزمره خانواده‌های ایرانی را تحت فشار قرار داده است، موضوع اجرای طرح کالابرگ الکترونیک امروز بیش از همیشه در کانون بحث‌های عمومی و رسانه‌ای قرار گرفته است. اجرای این طرح که دولت آن را ابزاری برای حمایت مستقیم از معیشت خانوارها معرفی می‌کند، با واکنش‌های متفاوتی از سوی مردم، تحلیل‌گران اقتصادی و سیاست‌گذاران همراه شده است.

امروز اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی بر اجرای دقیق و منظم طرح کالابرگ الکترونیکی تأکید کردند و آن را گامی مؤثر در تقویت قدرت خرید اقشار مختلف دانستند، با این توضیح که طرح باید با دقت اجرا شود تا هدف حمایت از معیشت مردم تحقق یابد.

در عین حال، گزارش‌های میدانی از بازتاب عمومی این سیاست در میان مردم تصویری متفاوت ارائه می‌کند. تازه‌ترین نظرخواهی درباره طرح کالابرگ نشان می‌دهد که بخش زیادی از مردم نسبت به اثر واقعی این طرح بر هزینه‌های زندگی تردید جدی دارند و حتی با لحن طنز تلخ و انتقاد مستقیم واکنش نشان داده‌اند. برخی کاربران در این نظرخواهی اشاره کرده‌اند که اعتبار کالابرگ، اگرچه ممکن است بخشی از هزینه‌های خرید اقلام اساسی را پوشش دهد، در عمل سهم بسیار اندکی از هزینه‌های واقعی یک خانوار را تأمین می‌کند.

کالابرگ؛ راه‌حل اقتصادی یا واکنشی مقطعی؟

اجرای طرح کالابرگ در شرایطی مطرح شده که اقتصاد ایران با تورم بالا، نوسانات ارزش پول ملی، و افزایش قیمت کالاهای اساسی روبه‌رو است. در چنین فضایی، دولت کوشیده است با جایگزینی حمایت‌های غیرمستقیم و یارانه‌های پنهان با ابزارهایی مانند کالابرگ، فشار معیشتی را کاهش دهد. این اقدام بخشی از بسته حمایتی گسترده‌تر است که هدف آن تقویت امنیت غذایی و بهبود توان خرید خانوارها عنوان شده است.

با این حال، نقدها نه تنها از سوی مردم عادی مطرح شده، بلکه تحلیل‌گران اقتصادی نیز به محدودیت اثرگذاری این ابزار اشاره می‌کنند. یکی از نقدهای برجسته امروز این بود که اعتبار کالابرگ،

بازارهای مالی در معاملات امروز با ترکیبی از ثبات و نوسان همراه بودند؛ به‌گونه‌ای که در بازار ارز، قیمت دلار و درهم در محدوده روزهای گذشته باقی ماند، اما یورو روند افزایشی را تجربه کرد و در مقابل، بازار طلا و فلزات گرانبها با ثبات رکوردهای جدید، توجه سرمایه‌گذاران را به خود جلب کرد. به گزارش خبرگزاری‌های داخلی، نرخ دلار و درهم در بازار رسمی و آزاد بدون تغییر محسوس نسبت به روز قبل معامله شد، در حالی که یورو تحت تأثیر تحولات بازارهای جهانی و تغییر انتظارات ارزی، افزایش قیمت را ثبت کرد. فعالان بازار ارز معتقدند احتیاط معامله‌گران و انتظار برای تصمیم‌های جدید سیاست‌گذار پولی، دامنه نوسان ارزهای اصلی را محدود کرده است.

در همین حال، بازار طلا روند متفاوتی را پشت سر گذاشت. قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار و انواع سکه با افزایش قابل توجه همراه شد و سکه تمام بهار آزادی جهش میلیونی را تجربه کرد. کارشناسان بازار طلا

نویسنده: علی آل‌علی

در فرهنگ کارآفرینی ما یک اسطوره خطرناک را ستایش می‌کنیم: داستان قهرمان تنهایی که در برابر تمام مشکلات مقاومت می‌کند، بارها با ذهن شکستی می‌خورد و در نهایت با یک اراده آهنین، به پیروزی می‌رسد. این تصویر رمانتیک از شکست که در هزاران سخنرانی انگیزشی و پوستر دیواری تکرار شده است، بر یک شعار فریبنده استوار است: هرگز تسلیم نشو.

اما این شعار نه تنها یک ساده سازی بیش از حد، بلکه یک دروغ خطرناک است. حقیقت این است که بزرگ ترین کارآفرینان تاریخ استادان تسلیم شدن بوده اند. هنر واقعی آنها نه در استقامت کورکورانه، بلکه در توانایی شان برای فهمیدن زبان پیچیده و چندلایه شکست نهفته است.

ما در این مقاله این اسطوره سمی را زیر ذره بین خواهیم برد تا برداشت کاملاً متفاوت از زبان شکست را آشکار کنیم. این یک راهنما برای جان به در بردن از ناکامی نیست؛ این یک کتاب آموزش زبان برای تبدیل کردن داده های دردناک شکست به تصمیمات استراتژیک هوشمندانه است. بیایید با هم یاد بگیریم که شکست واقعا چه می‌گوید.

شکست به مثابه یک قطب نما

اولین و رایج ترین زبانی که شکست با آن صحبت می‌کند، زبان مسیر اشتباه است. این نوع از شکست یک بن بست نیست؛ بلکه یک تابلوی راهنمایی است که به آرامی با گاهی با صدای بلند به شما می‌گوید که در مسیر اشتباهی قرار دارید. نادیده گرفتن این تابلو مصداق استقامت نیست؛ مصداق حماقت است! کارآفرینان بزرگ، به جای اینکه با سسر به دیوار بکوبند، از این سیگنال برای چرخش استراتژیک استفاده می‌کنند.

آرنابا هافینگتون را در نظر بگیرید؛ در سال ۲۰۰۳، او در انتخابات فرمانداری کالیفرنیا شرکت کرد و با کسب کمتر از یک درصد آرا، یک شکست تحقیرآمیز را تجربه نمود. با منطق هرگز تسلیم نشو او باید چهار سال بعد دوباره برای یک مقام سیاسی دیگر نامزد می‌شد، اما هافینگتون به زبان شکستش گوش داد. شکست او به این معنا نبود که ایده ها و صدای او بی ارزش است؛ بلکه به این معنا بود که سیاست به عنوان یک پلتفرم وسیله نقلیه مناسبی برای انتقال آن صدا نیست. او یک چرخش استراتژیک انجام داد. فهمید که قدرت واقعی اش در شکل دادن به گفت‌وگوی عمومی است. دو سال بعد او وبسایت هافینگتون پست را راه اندازی کرد. او ماموریت اصلی خود (تاثیرگذاری بر جامعه) را حفظ کرد، اما وسیله نقلیه را به طور کامل تغییر داد.

دولت و آزمون بزرگ کالابرگ

در بسیاری از موارد به اندازه‌ای ناچیز است که حتی پاس‌خگوی هزینه‌های پایه‌ای مانند برنج، گوشت و لبنیات نیز نیست و در نهایت خانواده‌ها مجبور هستند از سایر هزینه‌های ضروری خود بزنند.

این واکنش‌های اجتماعی نشان می‌دهد که انتظارات عمومی در برابر واقعیت اجرای طرح فاصله قابل توجهی دارد. در حالی که سیاست‌گذار تلاش دارد کالابرگ را ابزاری برای مقابله با فشارهای اقتصادی معرفی کند، بخش قابل توجهی از مردم آن را ناکافی می‌دانند و معتقدند که این ابزار نمی‌تواند با چالش‌های ساختاری اقتصاد مقابله کند.

چالش‌های اجرایی و نابرابری در دسترسی

یکی دیگر از مباحثی که امروز در محافل رسانه‌ای مطرح شده، مشکلات اجرایی و نابرابری در دسترسی به مزایای کالابرگ است. برخی از شهروندان اعلام کرده‌اند که تا کنون اعتبار کالابرگ برایشان شارژ نشده و برای دریافت آن مجبور به مراجعه به سامانه‌ها و تکمیل اطلاعات شده‌اند تا داده‌های خانوار آن‌ها به درستی ثبت شود. این موضوع باعث شده تا نقدهایی مبنی بر عدم هماهنگی در اجرای طرح در سطح ملی مطرح شود و نگرانی‌هایی درباره تبعیض در بهره‌مندی از مزایای حمایتی ایجاد شود. به‌ویژه در مناطق کمتر توسعه‌یافته، دسترسی به فروشگاه‌های مشارکت‌کننده در این طرح و دریافت کالاهای اساسی با استفاده از کالابرگ، ممکن است با مشکلات بیشتری مواجه باشد.

تأثیرات اقتصادی و پیامدهای بلندمدت

از دیدگاه اقتصادی، طرح کالابرگ در بهترین حالت می‌تواند نقش مسکنی موقت را ایفا کند، اما نمی‌تواند به‌تنهایی به حل ریشه‌ای مشکلات اقتصادی کمک کند. هنوز روشن نیست که دولت چگونه برنامه دارد کالابرگ را به‌گونه‌ای پشتیبانی کند که با افزایش تورم و نوسان قیمت کالاها هماهنگ باشد. اگر اعتبار کالابرگ به‌طور منظم و متناسب با تغییرات قیمت‌ها تعدیل نشود، ارزش واقعی آن به‌سرعت کاهش خواهد یافت و اثر حمایتی از دست خواهد رفت.

علاوه بر این، در فضای اقتصادی کنونی کشور، فشارهای ناشی از ارز ترجیحی و حذف آن نیز موضوع دیگری است که امروز مورد توجه قرار گرفته است. تحلیل‌های منتشرشده می‌گویند که حذف

می‌گویند افزایش تقاضای سرمایه‌ای، نوسان نرخ ارز و رشد قیمت‌های جهانی از عوامل اصلی این صعود قیمتی بوده است. به گفته آنان، در شرایطی که فضای اقتصادی با عدم قطعیت همراه است، بخشی از نقدینگی به سمت دارایی‌های امن حرکت می‌کند. تحولات بازار فلزات گرانبه‌ای جهانی نیز بر این روند اثرگذار بوده است. قیمت نقره در بازارهای جهانی افزایش شده و سایر فلزات گرانبها نیز در مسیر صعودی قرار گرفتند. تحلیلگران بین‌المللی معتقدند نگرانی‌ها درباره چشم‌انداز اقتصاد جهانی، سیاست‌های پولی بانک‌های مرکزی و تحولات ژئوپلیتیک، موجب تقویت جایگاه فلزات گرانبها به‌عنوان پناهگاه امن سرمایه شده است.

فعالان بازار داخلی بر این باورند که هم‌زمانی ثبات نسبی در بازار ارز و جهش در بازار طلا، نشان‌دهنده تغییر رفتار سرمایه‌گذاران است. در چنین شرایطی، بخشی از سرمایه‌ها که پیش‌تر در بازار ارز فعال بودند،

از هنری فورد تا کلنل سندرز:

کارآفرینان میلیاردری که با شکست شروع کردند!

این سیات به یکی از موفق ترین رسانه های دیجیتال جهان تبدیل شد. این «تسلیم شدن» از رویای فرمانداری، عین استراتژی بود. شکست در اینجانب پایان نبود، بلکه داده ای حیاتی بود که او را به سمت یک مسیر بسیار پربارتر هدایت کرد. قبل از اینکه تصمیم بگیرید «قوی تر ادامه دهید» از خود پرسید: آیا شکست من می گوید «بیشتر تلاش کن» یا می گوید «از یک جاده دیگر برو»؟

شکست به مثابه یک ویراستار!

دومین نکته شکست بسیار آرام و فرسایشی تر است. این زبان، از صدها «نه» کوچک تشکیل شده است. این نوع از شکست به شما نمی گوید که در مسیر کاملاً اشتباهی هستید، بلکه می گوید محصول یا ایده شما هنوز به اندازه کافی خوب، سیفلی و کارآمد نیست. این شکست یک سوهان است که زبری های ایده شما را از بین می برد تا به یک هسته درخشان و ارزشمند برسد.

داستان هرننگ سندرز و خلق امپراتوری کی اف سی یک حماسه در این نوع است. برخلاف تصور عمومی موفقیت او یک شبه نبود. پس از بازنشستگی او با دستور پخت مرغ سوخاری اش به رستوران های مختلف مراجعه می کرد تا آنها را متقاعد کند که این غذا را در منوی خود قرار دهند. او بیش از هزار بار «نه» شنید. با منطق ساده او باید پس از دهمین یا صدمین شکست تسلیم می شد.

اما سندرز به طور غریزی می فهمید که هر «نه» یک شکست کامل نیست، بلکه یک داده است. شاید اولین «نه» به خاطر طعم بود. شاید صدمین «نه» به خاطر مدل تجاری ای بود که او پیشنهاد می داد و شاید ناصدمین «نه» به خاطر نحوه ارائه خودش بود.

هر شکست، فرصتی برای یک تکرار و یک پالایش کوچک بود. این نوع از استقامت یک لجبازی کورکورانه نیست؛ این یک فرآیند علمی و هنرمندانه از «ساختن، سنجیدن و یادگرفتن» در مقیاسی حماسی است. «هرگز تسلیم نشو» در اینجا به معنای آن است که هرگز از فرآیند «بهتر کردن» دست نکشید. سوال کلیدی در این مرحله این است: آیا این شکست به من می گوید «ایده من اشتباه است» یا می گوید «اجرای من هنوز ناقص است»؟

شکست به مثابه یک دیوار بتنی

این سومین و شاید مهمترین زبانی است که شکست با آن صحبت می کند و دقیقاً همان زبانی است که اسطوره «هرگز تسلیم نشو» ما را از شنیدن آن باز می دارد. گاهی اوقات، شکست یک تابلوی راهنمایی یا یک سوهان نیست؛ این یک دیوار آجری است. این یک سیگنال قاطع و بی رحمانه است که به شما می گوید: این ایده، در این زمان با این منابع کار نخواهد کرد. تمام شد؛ رها کن و برو!

ارز ترجیحی در بدترین زمان و با شیوه‌ای غلط انجام شده و این امر به افزایش قیمت‌ها و کاهش قدرت خرید خانوارها دامن زده است. بسیاری از تحلیل‌گران معتقدند که حذف تدریجی ارز ترجیحی اگر بدون برنامه‌ریزی دقیق و همراه با بسته‌های حمایتی هدفمند انجام شود، می‌تواند اثرات منفی قابل توجهی بر زندگی مردم داشته باشد. در کنار این تحولات، گزارش‌های منتشرشده درباره ثبات نسبی نرخ دلار مبادله‌ای امروز نیز نشان می‌دهد که بازار ارز به‌رغم فشارهای کلان، در مسیر ثبات قرار دارد، اما این ثبات نسبی هنوز به‌طور کامل به بهبود شرایط معیشتی منجر نشده است.

چشم‌انداز اجتماعی و تأثیرات روانی

واکنش‌های اجتماعی امروز به طرح کالابرگ، نشان‌دهنده ناامیدی گسترده و احساس نابرابری است. برخی کاربران در نظرخواهی‌ها بسا طنز تلخ به میزان محدود این حمایت اشاره کرده‌اند و آن را ناکافی برای پاسخ به نیازهای اصلی زندگی دانسته‌اند. این واکنش‌ها نشانه‌ای از نفوذ عمیق فشارهای اقتصادی در سطح جامعه است و نشان می‌دهد که تنها تخصیص اعتبار کالابرگ نمی‌تواند به‌تنهایی اعتماد عمومی را بازسازی کند.

در عین حال، اظهارات نمایندگان مجلس مبنی بر اجرای منظم کالابرگ این پیام را نیز منعکس می‌کند که سیاست‌گذاران هنوز به کارکرد این ابزار حمایتی باور دارند و آن را بخشی از راه‌حل می‌دانند. **جمع‌بندی: میان وعده حمایتی و واقعیت زندگی**

کالابرگ امروز بیش از یک ابزار اقتصادی است؛ آیینهای از تنش‌های میان سیاست‌های رسمی و واقعیت‌های زندگی مردم. اگرچه هدف این طرح حمایت معیشتی اعلام شده، واکنش اجتماعی و انتقادات جدی نسبت به اثر محدود آن نشان می‌دهد که باید برنامه‌های حمایتی با نگاه جامع‌تر و پاسخ به نیازهای واقعی خانوارها بازطراحی شود.

اجرای کالابرگ، در کنار دیگر ابزارهای اقتصادی مثل مدیریت ارز ترجیحی و کنترل تورم، می‌تواند گامی در جهت کاهش فشار معیشتی باشد، اما بدون سازوکارهای اجرایی قوی و سازگار با تغییرات بازار، این طرح ممکن است تنها آزمایشی با اثر محدود باقی بماند – نه راهکاری پایدار برای بحران‌های عمیق اقتصادی کشور.

به سمت طلا و فلزات گرانبها حرکت کرده‌اند؛ موضوعی که می‌تواند در کوتاه‌مدت بر توازن عرضه و تقاضا در این بازارها اثر بگذارد.

در عین حال، برخی کارشناسان هشدار می‌دهند که تداوم رشد قیمت طلا و فلزات گرانبها، بدون تغییرات بنیادی در متغیرهای اقتصادی، می‌تواند به افزایش نوسان‌ها منجر شود. به گفته آنان، اگرچه طلا در مقاطع بی‌ثباتی نقش پوشش ریسک را ایفا می‌کند، اما استمرار این روند به تصمیم‌های آتی سیاست‌گذاران پولی و ارزی و نیز تحولات بازارهای جهانی وابسته است. مجموع این تحولات نشان می‌دهد بازارهای مالی در شرایطی قرار دارند که سیگنال‌های متفاوتی ارسال می‌کنند: از یک سو ثبات نسبی در بازار ارز و از سوی دیگر رشد پرشتاب طلا و فلزات گرانبها. وضعیتی که به اعتقاد تحلیلگران، بیش از هر چیز بازنتاب‌دهنده فضای انتظاری و احتیاط فعالان اقتصادی در برابر آینده متغیرهای کلان است.

از هنری فورد تا کلنل سندرز:

کارآفرینان میلیاردری که با شکست شروع کردند!

هنر تشخیص دادن این دیوار شاید بزرگ ترین نشانه بلوغ یک کارآفرین باشد. استقامت در برابر این دیوار نه تنها شجاعت نیست، بلکه یک خودکنشی اقتصادی و احساسی است. هنری فورد را به نظر بگیرید. همه او را با موفقیت خیره کنند «مدل تی» و خط تولید انقلابی اش می شناسند، اما کمتر کسی می داند که شرکت فورد موتور سومین شرکت خودروسازی او بود. دو شرکت اول او با شکست های فاجعه بار مواجه و منحل شدند.

فورد چه کرد؟ او هرگز تسلیم چشم انداز نهایی خود (ساختن خودرو برای توده ها) نشد، اما او به طور کامل از آن دو شرکت شکست خورده تسلیم شد. او تلاش نکرد که یک شرکت در حال مرگ را با تزریق پول بیشتر زنده نگه دارد. او به زبان شکست گوش داد، فهمید که مدل تجاری یا شرکای او اشتباه هستند، به صورت استراتژیک عقب نشینی کرد، درس هایش را آموخت و با یک نقشه کاملاً جدید، از نو شروع کرد.

این توانایی در کشتن ایده های دوست داشتنی ناکام یعنی رها کردن ایده هایی که زمانی به آنها باور داشتید اما بازار آنها را رد کرده است. یک مهارت حیاتی است؛ این کار شجاعتی بسیار بیشتر از ادامه دادن یک مسیر اشتباه می طلبد.

سخن پایانی

ایمان کورکورانه به بروخاستن پس از شکست و شعار «هرگز تسلیم نشو» شما را به یک قهرمان تراژیک تبدیل می کند که انرژی، منابع و سلامت روان خود را صرف یک نبرد از پیش باخته می کند، اما یادگیری زبان چندوجهی شکست شما را به یک استراتژیست تبدیل می نماید. در خلا به بعد وقتی با یک شکست روبه‌رو شدید، از خود نپرسید «آیا باید تسلیم شوم یا ادامه دهم؟». این سوال اشتباه است. در عوض از خود بپرسید: «شکست در حال حاضر، با کدام یک از این سه دیالکت با من صحبت می کند؟»

پاسخ صادقانه به این سوال تفاوت بین یک داستان الهام بخش از استقامت هوشمندانه و یک داستان غم انگیز از لجابت بی حاصل را رقم خواهد زد.

منابع:

https://www.business.com/articles/never-giving-entrepreneurs-and-millionaires-who-failed--۹--up-at-least-once-https://www.dividend.com/how-to-invest-failed-businesses-from-wildly-successful-billionaires



اخبار

بازار جهانی نفت در مسیر ثبات؛ اثر محدود تحولات سیاسی بر قیمت‌ها

بازار جهانی نفت در روزهای اخیر با وجود تحولات سیاسی و اقتصادی در برخی مناطق جهان، روندی نسبتاً باثبات را تجربه کرده و قیمت‌ها در محدوده مشخصی نوسان داشته‌اند. تحلیلگران معتقدند عرضه و تقاضای متعادل، عامل اصلی این ثبات نسبی است. به گزارش خبرگزاری ایرنا، بررسی تحولات بازار نفت نشان می‌دهد رویدادهای سیاسی اخیر، از جمله تنش‌ها در برخی کشورهای تولیدکننده، تأثیر محدودی بر قیمت جهانی نفت گذاشته و نرخ‌ها در کانال‌های پیشین باقی مانده‌اند. بر اساس این گزارش، کارشناسان بازار انرژی بر این باورند که سیاست‌های تولیدکنندگان بزرگ نفت، سطح ذخایر جهانی و چشم‌انداز رشد اقتصاد جهانی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده مسیر قیمت‌ها در ماه‌های آینده خواهند بود. در عین حال، هرگونه تغییر ناگهانی در عرضه یا تقاضا می‌تواند این ثبات را تحت تأثیر قرار دهد.

تکان بازار مسکن با نوسان ارز؛ مستأجرنشینی در مسیر صعود

نوسان‌های اخیر بازار ارز بار دیگر بر بازار مسکن اثر گذاشته و فعالان این حوزه از افزایش نااطمینانی در معاملات خرید و اجاره خبر می‌دهند. گزارش‌ها نشان می‌دهد هم‌زمان با افزایش انتظارات تورمی، سهم خانوارهای مستأجر در کل کشور روندی صعودی به خود گرفته است. به گزارش خبرگزاری خبرآنلاین، بررسی‌های آماری حاکی از آن است که رشد قیمت ارز در ماه‌های اخیر باعث عقب‌نشینی تقاضای خرید و افزایش فشار بر بازار اجاره شده است. کارشناسان بازار مسکن می‌گویند کاهش قدرت خرید خانوارها و افزایش هزینه تأمین مسکن، موجب شده مستأجرنشینی به یکی از ویژگی‌های پررنگ بازار مسکن تبدیل شود.

مسکن استیجاری و کارگری؛ آیا نسخه‌ای برای خانه‌دار شدن است؟

طرح‌های مسکن استیجاری و مسکن کارگری بار دیگر به‌عنوان یکی از گزینه‌های سیاست‌گذاری در حوزه مسکن مطرح شده‌اند. مسئولان این طرح‌ها را راهکاری برای کاهش فشار بر بازار اجاره و حمایت از اقشار کم‌درآمد معرفی می‌کنند. به گزارش خبرگزاری ایسنا، برخی کارشناسان معتقدند مسکن استیجاری می‌تواند در کوتاه‌مدت بخشی از نیاز بازار را پوشش دهد، اما در صورت نبود برنامه‌ریزی دقیق و تأمین منابع پایدار، این طرح‌ها اثرگذاری محدودی خواهند داشت. در عین حال، اجرای این سیاست‌ها همچنان در مرحله بررسی و تصمیم‌گیری قرار دارد.

هشدار درباره پیامک‌های جعلی مالیاتی؛ شهروندان مراقب باشند

سازمان امور مالیاتی نسبت به افزایش پیامک‌های جعلی با عنوان اخطار یا مطالبه مالیات هشدار داده و از شهروندان خواسته است نسبت به این پیام‌ها هوشیار باشند. این پیامک‌ها با هدف سوءاستفاده مالی و دسترسی غیرمجاز به اطلاعات افراد ارسال می‌شوند. به گزارش خبرگزاری ایسنا، مسئولان مالیاتی تأکید کرده‌اند که تمامی اطلاع‌رسانی‌های رسمی این سازمان تنها از سرشماره‌های مشخص و سامانه‌های معتبر انجام می‌شود. شهروندان در صورت دریافت پیامک‌های مشکوک باید از کلیک روی لینک‌ها خودداری کرده و موضوع را از طریق مسیرهای رسمی پیگیری کنند.

هوش مصنوعی و اقتصاد دیجیتال؛ فرصت‌های جدید درآمدزایی در حال گسترش

گسترش استفاده از هوش مصنوعی در حوزه‌های مختلف اقتصادی، فرصت‌های جدیدی برای درآمدزایی و اشتغال ایجاد کرده است. گزارش‌ها نشان می‌دهد بسیاری از کسب‌وکارها به‌سمت استفاده از ابزارهای هوشمند برای افزایش بهره‌وری حرکت کرده‌اند. به گزارش خبرگزاری ایسنا، کارشناسان اقتصاد دیجیتال معتقدند هوش مصنوعی می‌تواند در بخش‌هایی مانند خدمات، تولید محتوا و تحلیل داده نقش مؤثری ایفا کند. در عین حال، تأکید شده است که توسعه این فناوری نیازمند آموزش نیروی انسانی و زیرساخت‌های مناسب است.

شفافیت مالیاتی با ابزارهای دیجیتال در دستور کار دولت

دولت برنامه‌هایی را برای افزایش شفافیت در نظام مالیاتی از طریق ابزارهای دیجیتال و هوشمند در دستور کار قرار داده است. این اقدامات با هدف کاهش فرار مالیاتی و بهبود کارایی نظام مالیاتی دنبال می‌شود. به گزارش خبرگزاری مهر، مسئولان اقتصادی اعلام کرده‌اند استفاده از سامانه‌های هوشمند و داده‌محور می‌تواند به شناسایی دقیق‌تر مودیان و تسهیل فرایند وصول مالیات کمک کند. به گفته آنان، اجرای این برنامه‌ها به‌تدریج و با هماهنگی دستگاه‌های ذی‌ربط انجام خواهد شد.

رشد تولید در بخش‌هایی از کشاورزی و دامداری

برخی بخش‌های کشاورزی و دامداری کشور در ماه‌های اخیر با افزایش تولید همراه بوده‌اند؛ موضوعی که مسئولان آن را نتیجه بهبود شرایط تأمین نهاده‌ها و برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده در حوزه تولید می‌دانند. این افزایش تولید می‌تواند در کوتاه‌مدت به ثبات نسبی بازار برخی کالاهای اساسی کمک کند. به گزارش خبرگزاری ایسنا، آمارهای رسمی نشان می‌دهد تولید محصولاتی مانند گوشت مرغ و برخی اقلام کشاورزی در برخی استان‌ها رشد قابل توجهی داشته است. مسئولان بخش کشاورزی اعلام کرده‌اند که حمایت از تولیدکنندگان و مدیریت بهتر زنجیره تأمین، از عوامل مؤثر در این روند بوده است. بر اساس این گزارش، فعالان این حوزه تأکید دارند که تداوم رشد تولید نیازمند ثبات در سیاست‌های حمایتی، تأمین به‌موقع نهاده‌ها و کنترل هزینه‌های تولید است؛ در غیر این صورت، این افزایش تولید ممکن است پایدار نباشد.

پل گمشده میان هزینه زندگی و درآمد کارگران



پس آثار تورم برآیند. این وضعیت باعث شده که حتی افزایش‌های عددی دستمزد نیز در فاصله کوتاهی توسط تورم «قورت داده شود».

کارشناسان اقتصادی معتقدند یکی از علل اصلی این ناکارآمدی، نبود هماهنگی میان سیاست‌های پولی، مالی و بازار کار است. در شرایطی که بانک مرکزی تمرکز عمده خود را بر کنترل پایه پولی و دیگر شاخص‌های کلان می‌گذارد، ابزارها و فرمول‌های تعیین دستمزدها کمتر به داده‌های واقعی تورم و هزینه زندگی نزدیک شده‌اند. بسیاری از گروه‌های مستقل کارگری می‌گویند که حتی وقتی دستمزدها افزایش می‌یابد، ارزش واقعی آن‌ها کمتر می‌شود؛ و این افزایش‌های نسبی در برابر سرعت افزایش هزینه‌ها، عملاً بی‌اثر شده‌اند. اجتماع کارگری و نمایندگان آن بارها هشدار داده‌اند که این رویکرد باعث «سرکوب مزدی» شده است؛ واژه‌ای که برای توصیف وضعیتی به‌کار می‌رود که دستمزدها به‌طور سیستماتیک پایین‌تر از قدرت خرید واقعی تعیین می‌شوند. نقد اصلی این است که چرخش به سمت تنظیم دستمزد مطابق واقعیات اقتصادی از بین رفته است و شورای عالی کار به تصویب ارقام دستمزدی می‌پردازد که صرفاً بر مبنای درصدهای افزایش سالان قبل و تورم رسمی شکل می‌گیرد، نه بر مبنای ارزیابی هزینه واقعی زندگی یک خانوار مزدبگیر.

این شکاف میان دستمزد و تورم، فقط یک مسأله اقتصادی نیست؛ پیامدهای اجتماعی آن بسیار عمیق‌تر است. وقتی کارگری نمی‌تواند از پس هزینه‌های اساسی زندگی خود بربیاید، فشار بر شبکه‌های حمایتی خانوادگی افزایش می‌یابد، و در نتیجه فشار بر بخش‌های دیگری از اقتصاد و جامعه نیز بیشتر می‌شود. مصرف کاهش می‌یابد، پس‌اندازها از بین می‌رود، و حتی دسترسی به آموزش، درمان و خدمات اجتماعی به مخاطره می‌افتد. این فشارهای اقتصادی در بلندمدت می‌تواند به آسیب‌های اجتماعی و کاهش مشارکت نیروی کار در بازار کار منجر شود. از سوی دیگر، برخی تحلیلگران سیاست‌گذار را نیز در این وضع سهیم می‌دانند. آن‌ها می‌گویند تصمیم‌ها درباره دستمزد باید پیش‌دستانه، هم‌سو با تورم واقعی و پیش‌بینی‌های اقتصادی اتخاذ شود، نه اینکه

فرصت امروز: خبر تعیین رقم دستمزد سال ۱۴۰۵ که در هفته‌های اخیر در رسانه‌ها منتشر شد، بار دیگر توجه‌ها را به یکی از قلبی‌ترین معضلات اقتصاد ایران معطوف کرد: فاصله فزاینده میان درآمد نیروی کار و هزینه‌های زندگی. در حالی که تورم رسمی نزدیک به ۵۰ درصد اعلام می‌شود و بسیاری از کارشناسان آن را کمتر از واقعیت می‌دانند، دستمزدهای تعیین‌شده هنوز با واقعیت هزینه‌ها فاصله‌ای معنادار دارد. این مسئله نه تنها یک چالش عددی یا تکنیکی است، بلکه به مناقش‌های ساختاری در اقتصاد ایران تبدیل شده است که پیامدهای اجتماعی، سیاسی و انسانی گسترده‌ای دارد.

تناسب میان دستمزد، تورم و سید معیشت، در تئوری اقتصادی یکی از پایه‌های عدالت اجتماعی است. طبق اصل قانونی مندرج در ماده ۴۱ قانون کار، دستمزد باید براساس نرخ تورم و هزینه واقعی زندگی تعیین شود. اما واقعیت این است که در چند سال اخیر، این رویه به‌درستی اجرا نشده و دستمزدها — حتی زمانی که به صورت اسمی افزایش می‌یابند — به نسبت تورم واقعی، سقوط کرده‌اند. نتایج مطالعات متعدد نشان می‌دهند که سبد معیشت کارگران در سال اخیر به بیش از ۵۰ میلیون تومان نزدیک شده و به لحاظ واقعی فاصله‌اش با حداقل مزد تعیین‌شده بسیار زیاد است.

این وضعیت پیامدهای ملموسی دارد: خرید یک واحد طلای ۱۸ عیار به اندازه دستمزد یک ماه یک کارگر ارزش یافته است؛ معیاری که به‌سادگی نشان می‌دهد قدرت خرید نیروی کار چقدر کاهش یافته. تحلیلگران بازار کار تأکید می‌کنند که این رقم نه یک استثنا، بلکه نماد گسست میان درآمد و هزینه در اقتصاد امروز است.

چرا دستمزد و تورم این قدر از هم فاصله گرفته‌اند؟ پاسخ را باید در ترکیب چند عامل جست‌وجو کرد. تورم بالا، کاهش ارزش پول ملی، نوسانات شدید قیمت ارز، و شوک‌های پس از آزادسازی ارز ترجیحی از یک سو هزینه‌های زندگی را به‌شدت افزایش داده‌اند؛ و از سوی دیگر، فرمول‌های تعیین دستمزد عملاً آن‌قدر کند عمل کرده‌اند که نتوانند از

اقتصاد زیر فشار هزینه و نااطمینانی

نیمی از بنگاه‌های کوچک در لبه بقا

تبدیل شده و بسیاری تاجار شده‌اند ظرفیت فعالیت خود را کاهش دهند. در کنار فشار هزینه‌ها، کاهش تقاضا در بازار داخلی نیز شرایط را دشوارتر کرده است. افت قدرت خرید خانوارها باعث شده مصرف‌کنندگان خریدهای غیرضروری را به تعویق بیندازند و این موضوع به‌طور مستقیم بر فروش بنگاه‌های کوچک اثر گذاشته است. در چنین فضایی، بنگاه‌هایی که پیش‌تر با سرمایه اندک فعالیت می‌کردند، بیش از سایرین آسیب‌پذیر شده‌اند و حتی نوسان‌های کوتاه‌مدت بازار می‌تواند آن‌ها را به مرز تعطیلی بکشاند. مشکل تأمین مالی، ضلع دیگر این بحران است. بسیاری از بنگاه‌های کوچک و متوسط دسترسی محدودی به تسهیلات بانکی دارند یا با نرخ‌های بهره‌ای مواجه می‌شوند که توجیه اقتصادی فعالیت را از بین می‌برد. از سوی دیگر، سخت‌گیری‌های بانکی و وثیقه‌های سنگین، امکان استفاده از منابع مالی رسمی را برای بخش قابل توجهی از این بنگاه‌ها دشوار کرده است. نتیجه این وضعیت، وابستگی به منابع غیررسمی یا کاهش سرمایه در گردش و توقف بخشی از فعالیت‌هاست.

کارشناسان اقتصادی هشدار می‌دهند که تداوم این روند می‌تواند به اثر دومینویی در اقتصاد منجر شود. تعطیلی یا تضعیف بنگاه‌های کوچک، تنها به از دست رفتن چند شغل محدود نمی‌شود، بلکه زنجیره‌ای از تأمین‌کنندگان، توزیع‌کنندگان و خدمات وابسته را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. این موضوع به‌ویژه در شهرهای کوچک و مناطق کمتر برخوردار، می‌تواند پیامدهای اجتماعی و اقتصادی قابل توجهی به همراه داشته باشد.

آشنایی با مفهوم مومنتوم (Momentum) در رهبری تجاری

فیزیک موفقیت در عرصه کسب و کار

بازار، به سرعت تنظیم کند. اینجاست که انعطاف پذیری استراتژیک وارد عمل می شود. آزمون نمونه اعلامی این ترکیب است. انضباط بی رحمانه آنها در تمرکز بر روی مشتری، یک رویتن ترلز ناپذیر است، اما آنها در چگونگی خدمت به این مشتری، به شدت انعطاف پذیر هستند. میانش انعطاف پذیری به آنها اجازه داد تا از یک کانترفرشی آنلاین به یک غول هایمان ابری و یک رهبر در هوش مصنوعی تبدیل شوند. رهبران در چنین سازمانی، مانند یک کاپیتان ماهر کشتی عمل می کنند: آنها انضباط خدمه را برای حرکت مداوم حفظ می کنند، اما همزمان، چشمانشان به افق دوخته شده تا با دیدن کوچک ترین تغییر در جهت باد، بادبان ها را برای استفاده از فرصت جدید، تنظیم کنند. این کار موزون میان انضباط و انعطاف پذیری، تضمین می کند که مأموریت سازمان تنها حفظ شود، بلکه همیشه در دست ترین مسیر ممکن هدایت گردد.

در نهایت، مومنوم یک راز پیچیده نیست؛ بلکه نتیجه طبیعی یک سیستم سالم و هوشمند است. این نیرو، محصول وضوح در هدف، جشن گرفتن پیشرفت، انرژی انسانی و هدایت استراتژیک است. رهبران بزرگ، وقت خود را صرف تلاش های قهرمانانه و مقطعی نمی کنند. آنها معمارانِ صورتِ سیستم هایی هستند که مومنوم را به یک ویژگی ذاتی و پایدار در سازمان تبدیل می کنند. آنها می دانند که قدرتمندترین نیروی تغییر، نه فشار از بیرون، بلکه کشش از درون است؛ کششی که از یک پروژه خودتقویت شونده از موفقیت، باور و اشتیاق زاده می شود. چالش استراتژیک برای هر رهبر، یافتن پاسخ به این سوال ساده اما عمیق است: «کوکو» ترین پیروزی معاداری که می توانیم همین امروز به دست آوریم. تا سفر هزار مایلی خود را از سکون به سوی حرکتی توقف ناپذیر آغاز کنیم، چیست؟»

tips-for-<https://www.valiantfinance.com/blog/creating-momentum-in-business-and-why-its-key-to-success>

<https://www.maxwellleadership.com/blog/csg-momentum-team-development>

مکانیسم استراتژیک برای تقویت رفتارهای مطلوب است. وقتی یک موفقیت هر چند کوچک به صورت علنی دیده و تحسین می شود، سازمان یک پیام قدرتمند ارسال می کند: «این همان چیزی است که ما برای آن ارزش قائل هستیم و این رفتار، مسیر موفقیت در اینجا است».

این دقیقاً همان تحولی است که ساتیا نادلا در مایکروسافت رهبری کرد. او شرکتی را تحویل گرفت که در آن سیلوهای قدرت با یکدیگر در رقابت بودند و فرهنگ بر روی موفقیت‌های فردی تمرکز داشت.

نالا با تغییر تمرکز به سمت ترویج فرهنگ یادگیری به جای دانستن همه چیز، جریان انرژی را در سازمان تغییر داد. او با ارتباط مداوم و شفاف، یک داستان جدید از همکاری و مأموریت مشترک را روایت کرد. در چنین فرهنگی، مومنتم دیگر محصول جانبی کار نیست؛ بلکه هدف اصلی است.

رهبران تجاری در این فضا می دانند که وظیفه شان نه فقط مدیریت پروژه ها، بلکه مدیریت انرژی و روحیه تیم است. آنها با گوش دادن، مربیگری و حذف موانع، اطمینان حاصل می کنند که موتور انسانی سازمان، همیشه بهترین سوخت را برای حرکت در اختیار دارد.

فرمان حرکت: ترکیب انضباط و انعطاف پذیری

مومتوم اگر به درستی هدایت نشود، می تواند خطرناک باشد. یک قطار سریع السیر که از ریل خارج شود، فاجعه به بار می آورد. بنابراین خلق مومتوم نیازمند دو نیروی به ظاهر متضاد اما در عمل مکمل است: انضباط در اجرا و انعطاف پذیری در استراتژی.

انضباط از طریق ایجاد عادات و روتین‌های قدرتمند به دست می‌آید. این روتین‌ها مانند ضربان قلب یک سازمان عمل کرده و یک سطح پایدار از پیشرفت را تضمین می‌کنند، حتی در روزهایی که انگیزه و الهام در پایین‌ترین سطح خود قرار دارد. این همان اصلی است که در پشت فلسفه کابیزن شرکت تیوتا نهفته است؛ تعهد بی پایان به بهبودهای کوچک و مستمر در هر روز و هر فرایند. این انضباط روزانه، یک مومنوم پایدار و قابل اعتماد خلق می‌کند.

اما انضباط به تنهایی کافی نیست. دنیای کسب و کار دائماً در حال تغییر است و یک سازمان باید بتواند مسیر خود را براساس سیگنال های جدید

معماری دقیق و هوشمندانه است. اولین و مهمترین اصل در این معماری ترجمه چشم اندازه‌های بزرگ و الهام بخش به پیروزی‌های کوچک، ملموس و قابل اندازه‌گیری است.

یک هدف بزرگ و دور مانند تبدیل شدن به رهبر بازار می تواند به جای ایجاد انگیزه، باعث فلج شدن تیم شود. این هدف آشفته بزرگ و دست نیافتنی به نظر می رسد که تلاش های روزمره در برابر آن، بی اهمیت جلوه می کند، اما یک رهبر بزرگ، هنر خرد کردن این کوهستان بزرگ به تپه های کوچک و قابل فتح را می داند. او می داند که نیروی روانی حاصل از برنده شدن، حتی در مقیاسی کوچک، سوخت اصلی موتور مومنوم است. فرهنگ شرکت گوگل و سیستم معروف آنها یعنی اهداف و نتایج کلیدی (OKR) نمونه ای درخشان از این معماری است. به جای تعیین اهداف سالانه مبهم، تیم ها اهداف چاه طلبانه و الهام بخش برای هر فصل تعریف می کنند و آنها را به چرخه نتایج کلیدی و کارآمد اندازه گیری تجزیه می کنند.

این سیستم به هر فرد و هر تیم اجازه می دهد تا پیشرفت خود را به صورت هفتگی مشاهده کند و طمع شیرین پرهیزی را به طمع مداوم تبدیل کند. هر تیم سبزی که در کنار یک نتیجه کلیدی از می شود، یک تریق کوچک دوپایمان به مغز سازمانی است؛ یک سیگنال واضح که ما در حال حرکت رو به جلو هستیم. این پرهیزی های کوچک، باور جمعی به توانایی تیم برای دستیابی به اهداف بزرگ تر از می سازند و به تدریج، آن تخته سنگ بزرگ ادیسنی را به حرکت وامی دارند.

سوخت انسانی: چگونه انرژی حرکت را زنده نگه داریم؟

یک ماشین بدون سوخت حتی با بهترین طراحی حرکت نخواهد کرد. سوخت و سوخت‌مومون در کام‌آران، انرژی انسانی است؛ اشتیاق، تعهد، و حس تعلقی به کام‌آری مشترک.

خلق پیروزی‌های کوچک یک بخش از معادله است، اما تقویت و توزیع انرژی حاصل از این پیروزی‌ها در سراسر سازمان، بخش دیگر و حیاتی‌تر آن است. این کار از طریق سه شریان انجام می‌شود: جشن گرفتن موفقیت، ارتباطات شفاف و سرمایه‌گذاری بر روی انسان‌ها.

فندوم (Fandom): جست‌وجوی برندها برای موفقیت

برای این احساس، هزینه بیشتری بپردازند. فندوم برند شما را از جنگ خونین قیمت ها، به یک قلمرو انحصاری منتقل می کند که در آن ارزش عاطفی بر ارزش مالی غلبه دارد.

سخن پایانی

انتخاب بین این دو فلسفه یک انتخاب استراتژیک برای روح هر کسب است. ساختن معنای توانید به ساختن سوپرمارکت های بهتر، سریع تر و کارآمدتر ادامه دهید. این یک مسیر امن و قابل احترام است اما در این مسیر، ما همیشه در معرض تهدید رقیبی هستید که سوپرمارکت های کمی بزرگ تر یا ارزان تر است. یا می توانید دست به یک کار نوآورانه و پرخطر تر بزنید: ساختن یک قبیله. این کار نیازمند شجاعت برای فراتر رفتن از اعداد، ایمان به قدرت داستان سربازی و سخاوت برای بخشیدن ارزش قبل از انتظار برای دریافت آن است. شاید شما نتوانند عضو قبیله شما شوند، اما آنهایی که می شوند، تنها مشتریان شما نخواهند بود. آنها شهروندان، سربازان و میراث داران شما خواهند بود.

منايع:
https://business.google.com/aunz/think/search-and-video/connect-with-fandoms-youtube-advertising

در این نقطه یک مدیر عملگرا می پرسد: این داستان های زیبا چگونه به سودآوری ترجمه می شوند؟ پاسخ این است که فندوم، سه مزیت رقابتی خلق می کند که در فلسفه قدیمی غیرقابل تصور است.

- **مشتربیان وفادار:** یک مشتری پس از یک تجربه بد به سادگی به سراغ رقیب می رود، اما یک شهروند برند اشتباهات را می بخشد و برای بهبود آن تلاش می کند. وقتی اهل نقشه های خود را با باگ های فراوان عرضه کرد یا تسلا با تاخیرهای طولانی در تولید روبرو شد، فندوم نه تنها آنها را ترک نکردند، بلکه از آنها در برابر منتقدان دفاع نمودند. تعلق آنها به ماموریت برند از یک خطای اجرایی، قوی تر بود.
- **ارتش داوطلبان:** شهروندان یک قبیله بهترین و پرشورترین تیم بازاریابی شما هستند و به صورت رایگان کار می کنند. آنها محتوا تولید می کنند، محصولات را نقد می نمایند، بازه واردان را آموزش می دهند و پیام شما را با اصالتی که هیچ آژانس تبلیغاتی ای نمی تواند آن را تقلید کند، پخش می نمایند.
- **مصومیت در برابر قیمت:** هیچ شما برای خرید شیر از یک سوپرمارکت چانه زنی نمی کند؛ شما به دنبال بهترین قیمت هستید اما طرفداران هارلی دیویدسون تنها یک موتورسیکلت نمی خرند؛ آنها در حال خریدن یک تکه از روای آزادی و طغیان هستند و حاضرند در

هیچ کس عاشق یک سوپرمارکت نمی شود. مردم به آنجا می روند چون راحت و منطقی است. این مدل، امپراتوری های تجاری بزرگی را در قرن بیستم ساخت، اما امروزه، این منطق سرد در حال از دست دادن شهروندان خود به یک فلسفه جدید و بسیار قدرتمندتر است.

فلسفہ جدید فندوم

فلسفه جدید ما قیف فروش را به کلی ناکافی می‌داند. این فلسفه به بلک
باور است که انسان را در عمیق تر سطح، نه موجوداتی منطقی، بلکه
موجوداتی در جست‌وجوی معنا و تعلق هستند. در این جهان‌بینی رابطه
بین برند و فرد یک معامله نیست؛ این یک پیمان است. این یک همبستگی
عمیق بین ارزش‌های یک فرد و ارزش‌هایی است که یک برند نمایندگی
می‌کند. فندوم تجلی سازمانی این پیمان است. این شهر جدید بر ستون
های عاطفی و اجتماعی بنا شده است، نه بر ستون‌های معاملاتی. معماران
این شهر به حقیقت عمیق انسانی را درک کرده‌اند.

انسان ها به دنبال هویت

با گذر دید به مثال پندهای موسیقی، آنها به طور غریزی فهمیده بودند که از حال فروختن یک محصول (البوم موسیقی) هستند؛ اینستند؛ از حال ساختن یک قبیله هستند. نواهای ضبط شده در قناتونی، به داز راجع در اقتصاد این گروه تبدیل نشدن و طرفداران از مصرف کنندگان منفعل به شهروندان فعال تبدیل گشتند. این امر راهی برای گفتن اینکه «من به آزادی، اجتماع و یک نوع خاص از موسیقی باور دارم» بود. خریدن به ازای کسرت تعدادی نه یک هزینه برای سرگرمی، بلکه یک گردشهای سالانه برای تعدیل پیمان با قبیله بود.

نیاز به ماموریت بزرگ تر

برند پاتاگونیا یک شرکت پوشاک نیست؛ در عوض یک جنبش زیست محیطی است که اتفاقاً ژاکت های باکیفیتی نیز می فروشد. مشهورترین کمپین تبلیغاتی آنها یک آگهی تمام صفحه در روز جمعه سیاه با این تیر بود: «این ژاکت را نخرید».

سبب این مردم می خواستند که کمتر مصرف کنند، لباس های شان را تعمیر نمایند و به تاثیر خود بر روی کره زمین فکر کنند. این حرکت یک ضد بازاریابی تمام عیار بود، اما این کار فندوق آنها را به طرز چشمگیری تقویت کرد. خریدن یک محصول از پاتاگونیا یک بیانیه سیاسی و اخلاقی است. شما در حال خریدن یک محصول نیستید؛ شما در حال سرمایه گذاری برای مأموریت مشترک برای نجات سیاره هستید. اینجا، پیمان، بسیار قدرتمندتر از هر تخفیف فصلی است.

چگونه فندوق به سود ترجمه می شود؟

فندوم به سود ترجمه می شود؟

نویسنده: علی آل علی

چرا برخی گروه های موسیقی افسانه ای با تشویق طرفداران به ضبط و پخش رایگان کنسرت های خود، به یکا (حزتی که از نظر اقتصادی یک خودکشی و به نظر می رسد) به یکی از سودآورترین گروه های تاریخ تبدیل می شوند؟ این پارادوکس پیرامون یک شکاف عمیق در منطق سرمایه کسب و کار را آشکار می کند و ما را مستقیماً به قلب یک دوگانه استراتژیک می برد. در یک سو بازارهای سنتی قرار دارد که مشتری را یک عامل منطقی در یک معامله می بیند. در سوی دیگر، یک جهان بینی جدید و قدرتمند در حال ظهور است که فرد را نه یک مشتری، بلکه یک شهروند بالقوه در یک گروه می داند. این جهان بینی، فنوم (Fandom) نام دارد و با یک ایجاد یک دیوار غیرقابل عبور بین شرکت هایی است که صرفاً محصول می فروشند و آنهایی که یک فرهنگ می سازند. این مقاله داستان دو فلسفه کاملاً متضاد در دنیای تجارت است. پس ما همراه شوید تا کشف کنیم چرا آینده متعلق به کسانی است که به جای ساختن سوپرمارکت های بیشتر برای خریداران، در حال ساختن شهرهای پربرون برای شهروندان خود هستند.

منشور قیف فروش از مد اف

برای دهه ها یک فلسفه واحد بر دنیای بازاریابی حکمرانی می کرد: فلسفه قیف فروش (Sales Funnel). اصول این چارچوب مبتنی بر منطقی، قابل پیش بینی و مبتنی بر اعداد بود. اصول آن مراحل استاندارد «های» علاقه، تمایل و اقدام را شامل می شد و هر بازاریابی، یک راهنمای تور بود که وظیفه اش هدایت آرام و حساب شده غریبه «به سمت مقصد نهایی (صحنه پرداخت) بود. در این جهان بینی مشتری یک موجود منطقی و قابل محاسبه است؛ یک مجموعه داده که می توان رفتار او را با بهینه سازی مداوم پیش بینی و کنترل کرد. زبان این فلسفه زبان معیارهاست: هزینه به ازای هر کلیک، نرخ باز شدن ایمیل، ارزش طول عمر مشتری، رابطه بین برند و مشتری در این چارچوب، یک معامله شفاف است: شما یک محصول با کیفیت می دهید و من پول آن را پرداخت می کنم. این رابطه، کامل روشن، منصفانه و فاقد هرگونه پیچیدگی است. وفاداری در این فلسفه تا زمانی وجود دارد که شما بهترین قیمت یا بهترین ویژگی را ارائه دهید. به محض اینکه رقیبی با یک پیشنهاد کمی بهتر از راه برسد، وفاداری به راحتی تبخیر می شود، زیرا این یک وفاداری به معامله بود، نه به یک ایده. سوپرمارکت نماد کامل این فلسفه است؛ یک مکان بی روح اما بی نهایت کارآمد که در آن، محصولات به صورت منظم جریه شده اند، قیمت ها به وضوح مشخص است و هدف نهایی انجام سریع و بدون اصطکاک معامله است.



جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان

شناسه آگهی: ۲۰۹۹۴۹۷ نوبت اول

((آگهی مزایده عمومی شماره ۱۶/۴۰۴/۱۴۰۴))

۱- نام دستگاه مزایده گذار: اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان

۲- موضوع مزایده: اداره کل راه و شهرسازی استان خوزستان در نظر دارد تعداد (۱) پلاک زمین دولتی واقع در شهرستان اهواز را با کاربری تجاری طبق مشخصات و شرایط ذیل از طریق مزایده به صورت نقدی به فروش برساند.

۳- متقاضیان می توانند از تاریخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۳ لغایت ۱۴۰۴/۱۱/۲۳ حداکثر تا ساعت (۱۹) نسبت به دریافت اسناد و شرایط مزایده از طریق سامانه تدارکات دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir یا داشتن توکن اقدام نمایند.

۴- زمان ارائه پیشنهادها: از تاریخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۴ لغایت ۱۴۰۴/۱۱/۲۳ تا ساعت ۱۵:۰۰ پیشنهاد قیمت و بازگذاری فیش واریزی را به سامانه تدارکات دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir میبایشد.

۵- زمان و محل تحویل پاکت الف: روز شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۵ حداکثر تا ساعت ۱۴:۰۰ به آدرس - آملیه خیابان مدرس ساختمان شماره ۱، اداره کل راه و شهرسازی طبقه همکف

شناسه آگهی: ۲۰۹۹۴۰۰

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای خدمات حمل و نقل

اداره کل صنعت، معدن و تجارت استان تهران در نظر دارد مناقصه عمومی انجام خدمات حمل و نقل بازرسی اداره کل (درون شهری و برون شهری) مربوط به کلیه ساختمان ها و ستادهای خود در سال ۱۴۰۵ را به تعداد ۶۵ دستگاه خودرو (بزو، سمند و پراید، تیبا، ساینما) از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی WWW.setadiran.ir برگزار نماید. مناقصه گران باید در سامانه مذکور مراحل ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی جهت شرکت در مناقصه را محقق سازند.

نام مناقصه گذار: اداره کل صنعت، معدن و تجارت استان تهران

موضوع مناقصه: خدمات حمل و نقل بازرسی (درون شهری و برون شهری) مربوط به کلیه ساختمان ها و ستاد های اداره کل با زمانبندی مشروحه ذیل:

انتشار مناقصه در سامانه ستاد	دریافت اسناد در سامانه ستاد	آخرین مهلت دریافت اسناد	آخرین مهلت ارائه پیشنهاد در سامانه
دو شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۰۶	سه شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۰۷	سه شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۴	ساعت ۱۳ یکشنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۶
زمان برگزاری مناقصه ساعت ۱۰ دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۷			

نشانی مناقصه گذار و محل برگزاری کمیسیون: تهران، میدان ولیعصر، کوچه ارزنگ، پلاک ۱، تلفن: ۰۲۱-۸۳۲۱۱۹۵۳-۸۳۲۱۱۹۴۸

کدپستی: ۱۴۱۵۸۱۴۸۸۸

تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۱۲،۷۸۶،۰۰۰ ریال (به حروف: یازده میلیارد و هشتاد و شش میلیون و یکصد و دوازده هزار ریال) به صورت ضمانتنامه بانکی با مدت اعتبار ۳ ماهه به نام اداره کل صنعت، معدن و تجارت استان تهران الزامیست حداکثر تا ساعت ۱۳ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۶ در سامانه ستاد بارگذاری و اصل آن به دبیرخانه این اداره کل ارائه گردد. ضمناً پیشنهادات ارسالی خارج از سامانه ستاد، فاقد مهر و امضاء، مشروط، مخدوش، ناخوانا و غیر موعد، مردود خواهد گردید.

م الف ۳۹۹۹



شرکت آب منطقه ای کرمانشاه

حفاظت از منابع آب زیر زمینی به منزله حفظ حیات است

آگهی تجدید مزایده عمومی شماره ۰۰۰۰۰۰۲۰۱۲۳۲۰۰۴۰۰۱۰۰

نویشتار

شرکت آب منطقه ای کرمانشاه در نظر دارد فروش ۲ دستگاه والت دو کابین کمک دار غیر فعال (اسفاط) را از طریق مزایده با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (Setadiran.ir) واکذار نماید لذا کلیه مراکز اسفاط در سراسر کشور با توجه به مشخصات زیر دعوت می شود در صورت تمایل نسبت به تهیه اسناد مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اقدام نمایند.

۱. زمان انتشار در سامانه ستاد ایران ۱۴۰۴/۱۱/۰۵ ساعت ۱۰:۰۰
۲. مهلت دریافت اسناد از ۱۴۰۴/۱۱/۰۵ ساعت ۱۰:۰۰ لغایت ۱۴۰۴/۱۱/۱۴ ساعت ۱۹:۰۰
۳. آخرین مهلت ارسال پیشنهاد قیمت ۱۴۰۴/۱۱/۲۶ ساعت ۰۹:۳۰
۴. زمان بازگشایی پاکات ساعت ۱۴۰۴/۱۱/۲۶ مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۲۶ می باشد.
۵. زمان بازدید خودرهزها از تاریخ ۱۴۰۴/۱۱/۰۸ لغایت ۱۴۰۴/۱۱/۲۱ ساعت ۰۹:۰۰ لغایت ۱۴:۰۰ می باشد.
۶. مبلغ برآورد اولیه: در جلسه گشایش پاکات اعلام خواهد شد.
۷. محل تحویل: شرکت آب منطقه ای کرمانشاه
۸. مدت اعتبار مبلغ پیشنهادی از تاریخ اولین روز تحویل پیشنهادها سه ماه می باشد.
۹. شرکت کنندگان در مزایده می بایست با واریز مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ (پنج میلیون) ریال به حساب اعلام شده در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ستاد مبارزه با خدیه از طریق درگاه سامانه نسبت به بازگشایی اسناد مزایده اقدام نمایند.
۱۰. مبلغ تضمین شرکت در مزایده مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ (یکصد و هفده میلیون و پانصد هزار) ریال می باشد که شرکت کنندگان می بایست در قالب تهیه ضمانت نامه معتبر تضمینی واریز نقدی به حساب اعلام شده اقدام نمایند.
۱۱. اصل ضمانت نامه و یا فیش واریزی پس از اسکن، بارگذاری و امضاء الکترونیکی اسناد در سامانه می بایست در قالب پاکت (الف) حداکثر تا نیم ساعت قبل از آغاز زمان گشایش پاکات در دبیرخانه شرکت ثبت و تحویل امور قراردادها گردد.
۱۲. به ذکر است مدارک خواسته شده در دستورالعمل شرکت در مزایده می بایست همراه با پیشنهاد قیمت در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بارگذاری گردد.
۱۳. اطلاعات تماس و آدرس کارفرما: کرمانشاه - میدان سیاه بانداران (نفت) بلوار زن - ضلع غربی پالایشگاه - شرکت آب منطقه ای کرمانشاه - شماره تماس: ۰۸۲ - ۴۴۴۶۰۰۰۰

شرکت آب منطقه ای کرمانشاه

۶۹۳۴ / الف

اخبار

مدیرعامل برق منطقه‌ای مازندران خبر داد:

خسارت ۵۰ میلیارد تومانی به صنعت برق در اغتشاشات اخیر

ساری – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلستان اعلام کرد: میزان خسارت وارده به صنعت برق استان حدود ۵۰ میلیارد تومان برآورد شده است که با پیگیری استاندار مازندران و همکاری مردم، مشکلی در جریان این خسارت‌ها وجود ندارد.

کوروش موسوی تاکامی در تشریح این خبر اعلام کرد:

دارایی صنعت برق در استان مازندران حدود ۱۰ میلیارد دلار است که ۷۰ درصد آن در مازندران و ۳۰ درصد در استان گلستان قرار دارد. ارزش کل دارایی‌های صنعت برق کشور به ۲۰۰ میلیارد دلار می‌رسد.

موسوی تاکامی با تأکید بر پایداری صنعت برق مازندران گفت: یک نفر از همکاران ما در شرکت توزیع برق شهرستان قائم‌شهر در اغتشاشات اخیر شهید شده است.

وی ادامه داد: صنعت برق مازندران از نظر تامین توان و انرژی در شرایط مطلوبی قرار دارد و تامین سوخت لازم در نیروگاه‌ها نیز انجام شده است. آسیب قابل توجهی به زیرساخت‌ها وارد نشده و شبکه برق استان از ظرفیت اطمینان بالایی برخوردار است.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای مازندران، تصریح کرد: در دولت چهاردهم ۶ هزار میلیارد تومان پروژه‌های بزرگی در منطقه نور و محمودآباد اجرا کرده‌ایم.

وی ادامه داد: پست برق احداث شده در محمودآباد یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌ها است که تنها در ۱۵ ماه با بیش از ۲ هزار میلیارد تومان اعتبار به بهره‌برداری رسید.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای مازندران و گلستان اشاره کرد: از نظر تامین سوخت در نیروگاه نکا مشکل وجود دارد، اما با پیگیری استاندارد، ظرفیت جدیدی به میزان ۲۸۳ مگاوات به این نیروگاه افزوده شده است. همچنین پروژه ۶۵۰ مگاواتی در محمودآباد و پروژه ۱۵۰ مگاواتی در فرح‌آباد ساری در حال پیگیری هستند.

گزارشی از بازدید شهردار بندرعباس از نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز:شهردا پیش از آن که با بتن و فولاد ساخته شوند، با اندیشه شکل می‌گیرند. نمایشگاه صنعت ساختمان و صنایع وابسته، اگر درست دیده شود، صرفاً محلی برای عرضه محصولات و رقابت تجاری نیست؛ بلکه صحنه‌ای است که در آن می‌توان نسبت امروز شهر با فردای آن را سنجید. حضور شهردار بندرعباس در این نمایشگاه، از همین زاویه قابل تحلیل است؛ حضوری که می‌تواند نشانه‌ای از عبور مدیریت شهری از نگاه‌های صرفاً اجرایی به رویکردی آگاهانه‌تر و دانش‌محور باشد.

صنعت ساختمان در ایران، سال‌هاست با دوگانه‌ای تمامام دست‌وپنجه نرم می‌کند: سرعت در ساخت یا کیفیت در زیست این دوگانه، به‌ویژه در شرایط اقلیمی خاص مانند بندرعباس، حساس‌تر می‌شود. اقلیم گرم و مرطوب، مصرف بالای انرژی، فرسایش مصالح و فشار بر زیرساخت‌ها، همگی یادآور این واقعیت‌اند که ادامه مسیرهای سنتی ساخت‌وساز، هزینه‌هایی فراتر از اقتصاد به شهر تحمیل می‌کند.

نمایشگاه صنعت ساختمان، تصویری فشرده از پاسخ‌های ممکن به این چالش‌ها را ارائه می‌دهد؛ از مصالح نوینی که با هدف افزایش دوام و کاهش مصرف انرژی طراحی شده‌اند، تا الگوهای فساسازی داخلی و خارجی که تلاش دارند میان زیبایی‌شناسی، کارایی و پایداری تعادل برقرار کنند. در چنین فضای، بازدید میدانی مدیران شهری معنا پیدا می‌کند؛ زیرا تصمیم‌های کلان، زمانی کارآمد خواهند بود که بر پایه مشاهده، گفت‌وگو و ارزیابی دقیق شکل گرفته باشند.

شهردار بندرعباس در حاشیه این بازدید بر این نکته تأکید کرد که توسعه شهری پایدار بدون بهره‌گیری از ساخت‌وساز نوین، مصالح استاندارد و طراحی‌های متناسب با اقلیم امکان‌پذیر نیست. این جمله، در ظاهر ساده است، اما در بطن خود حامل یک پیام مهم است: مدیریت شهری، ناگزیر از بازتعریف رابطه خود با صنعت ساختمان است؛ رابطه‌ای که باید از سطح اجرا به سطح سیاست‌گذاری آگاهانه ارتقا یابد.

آنچه در این میان اهمیت دارد، تبدیل چنین بازدیدها و نمایشگاه‌هایی به فرآیندی مستمر است، نه رویدادی مقطعی. صنعت ساختمان، حوزه‌ای نیست که بتوان با تصمیم‌های کوتاه‌مدت آن را اصلاح کرد. انتخاب مصالح، شیوه‌های اجرا و الگوهای معماری، مستقیماً بر کیفیت زندگی شهروندان، مصرف منابع و حتی هویت شهری تأثیر می‌گذارد. از این‌رو، پیوند میان مدیریت شهری، تولیدکنندگان داخلی و متخصصان، باید به یک گفت‌وگوی دائمی تبدیل شود.

امضای دو تفاهم نامه همکاری شرکت آبفا هرمزگان با دانشگاه ها

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان دو تفاهم نامه همکاری مشترک را به صورت جداگانه با دانشگاه هرمزگان و جهاد دانشگاهی استان هرمزگان امضا کرد. این تفاهم بین نامه ها با هدف توسعه همکاری های آموزشی، پژوهشی، فناورانه و فرهنگی، اجرای طرح های تحقیقاتی مشترک، برگزاری دوره ها و کارگاه های مهارت افزایی، ارائه خدمات مشاوره ای تخصصی، توسعه فناوری های کاربردی و بهره گیری از ظرفیت های علمی و اجرایی طرفین منعقد شده است. عبدالحمید حمزه پور مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان در تشریح این تفاهم نامه ها گفت: بر اساس مفاد این اسناد همکاری، طرفین در راستای تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه، حمایت از پژوهش های کاربردی، برگزاری همایش ها و نشست های علمی مشترک، توانمندسازی نیروی انسانی و اجرای پروژه های مورد نیاز صنعت آب و فاضلاب استان همکاری خواهند کرد.

وی تصریح کرد: این تفاهم نامه ها در چارچوب برنامه های هفته پژوهش و در راستای تحقق شعار محوری "پژوهش، پیشران توسعه" به امضا رسیده است.

مدیرعامل شرکت آبفای هرمزگان با تأکید بر اهمیت ارتباط صنعت با مراکز علمی و پژوهشی افزود: امضای این تفاهم نامه ها فرصتی ارزشمند برای بهره گیری از ظرفیت های علمی دانشگاه هرمزگان و جهاد دانشگاهی در حل مسائل تخصصی صنعت آب و فاضلاب استان فراهم می کند و می تواند زمینه ساز اجرای تحقیقات کاربردی، ارتقای توانمندی نیروی انسانی و توسعه فناوری های مورد نیاز این حوزه باشد.

افتخار آفرینی روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی مازندران–ساری در کشور

کسب رتبه برتر کشور در بخش تولید و انتشار اخبار در مطبوعات و خبرگزاری ها

ساری – خبرنگار فرصت امروز : به گزارش روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران–ساری، در آیین اختتامیه گردهمایی سراسری مدیران روابط عمومی ادارات کل منابع طبیعی و آبخیزداری کشور که از تاریخ ۱۵ الی ۱۷ دی ماه در استان بوشهر برگزار شد، روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران –ساری طی بررسی و ارزیابی های صورت گرفته از سوی دفتر روابط عمومی و امور بین الملل سازمان منابع طبیعی کشور، موفق به کسب رتبه برتر در بخش(تولید و انتشار اخبار در مطبوعات و خبرگزاری ها) شد.

روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران– ساری همچنین در مجموع بررسی اقدامات و شاخص ها، جز ۵ روابط عمومی فعال و برتر کشور معرفی گردید که در پایان گردهمایی از محمدجواد رحمانی آلاشتی مسئول روابط عمومی این اداره کل با اهدای لوح، تقدیر به عمل آمد.

خلاصه جامع طرح کالابرگ حمایتی و اقدامات استاندارد گلستان برای بهبود معیشت: نگاهی عمیق‌تر دولت با هدف ارتقای عدالت توزیعی، تضمین امنیت غذایی و حمایت مستقیم از معیشت خانوارهای ایرانی، طرح جدیدی تحت عنوان "کالابرگ حمایتی" را به اجرا گذاشته است. این طرح، گامی مهم در جهت گذار از حمایت‌های غیرم‌دفعمند به حمایت‌های مستقیم و قابل رصد محسوب می‌شود و تلاش می‌کند همزمان معیشت مردم را تقویت کرده و ساختار توزیع یارانه را اصلاح کند. اهداف و منطق سیاستی طرح کالابرگ حمایتی: طرح کالابرگ حمایتی بر مبنای رویکرد عدالت‌محور دولت طراحی شده و با هدف تامین حداقل معیشت، تضمین امنیت غذایی و تامین نیازهای مورد نیاز خانوارهای کشور به اجرا درآمده است. منطق اصلی این طرح، حمایت مستقیم از مصرف‌کننده نهایی و کاهش فشار تورمی بر خانوارهای کم‌درآمد است. در این راستا، دولت تلاش می‌کند تا مسیر رانت، دلالی و فساد را محدود کرده و نقش واسطه‌ها را در زنجیره توزیع کالاها به حداقل برساند. جزئیات کلیدی طرح: پوشش گسترده: این طرح ۸۰ میلیون نفر از جمعیت کشور را در بر می‌گیرد و به تمامی خانوارهای ایرانی، صرف‌نظر از وضعیت اقتصادی و اجتماعی‌شان، فرصتی برای بهره‌مندی از این حمایت را می‌دهد.

اعتبار کالابرگ: اعتبار یک میلیون تومانی به‌که ملی سرپرستان خانوار اختصاص یافته و امکان استفاده از آن از طریق تمامی کارت‌های بانکی فعال سرپرست خانوار فراهم شده است. این امر دسترسی آسان و همگانی به این اعتبار را تضمین می‌کند. خرید کالا‌های اساسی: اعتبار کالابرگ صرف خرید ۱۱ قلم کالای اساسی شامل برنج، روغن، شکر، گوشت منجمد، مرغ، شیر، تخم‌مرغ، ماکارونی، لبنیات، حبوبات و میوه می‌شود. این کالاها از اهمیت ویژه‌ای در سبد غذایی خانوارهای ایرانی برخوردارند. شبکه‌ای توزیع گسترده: طرح از طریق ۲۲۲ هزار فروشگاه در سراسر کشور اجرا می‌شود که شامل ۲۵۰ هزار فروشگاه خرد و ۱۲ هزار شعبه فروشگاه‌های زنجیره‌ای است. این گستردگی، دسترسی



عدالانه در همه استان‌ها و شهرستان‌ها را تضمین می‌کند و مانع تمرکز منافع در کانال‌های محدود توزیع می‌شود.

حذف ارز ترجیحی و انتقال به مصرف‌کننده: در این طرح، ارز ترجیحی حذف نشده است، بلکه از ابتدای زنجیره (واردکننده) به انتهای زنجیره (مصرف‌کننده) منتقل شده است. این اقدام، شفافیت مسیر یارانه را افزایش داده و نقش واسطه‌ها را کاهش می‌دهد. نظارت و شفافیت: نظارت بر قیمت‌ها بر عهده سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و سازمان تعزیرات حکومتی است. مردم نیز می‌توانند تخلفات و گران‌فروشی را از طریق برنامه کاربردی شمیم گزارش دهند تا نظارت مردمی مکمل نظارت نهادی باشد.

اقدامات استاندارد گلستان برای اجرای موفق طرح: استاندارد گلستان با درک اهمیت اجرای صحیح و موثر این طرح، اقدامات گسترده و جامعی را در سطح استان انجام داده است:

برگزاری جلسات متعدد: برگزاری ۹ جلسه کارگروه تنظیم بازار همزمان با برگزاری جلسات استانی و ۱۷ جلسه با‌دی‌نفغان و صنوف استان برای بررسی و رفع موانع احتمالی. بازدیدهای میدانی مستمر: بازدیدهای روزانه و مستمر

معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه:

رکورد دهم‌ماهه تولید در مجتمع و گروه فولاد مبارکه شکسته شد



است. در همین حال تولید آهن اسفنجی گروه فولاد مبارکه (شرکت فولاد مبارکه، فولاد سفیددشت، فولاد هرمزگان و پارس فولاد سبزوار) نیز در دهم‌ماهه سال ۱۴۰۴ از ۱۰ میلیون و ۷۸۰ هزار تن فراتر رفت که نسبت به مدت مشابه سال رشد بی‌سابقه ۱۸۵ درصدی را نشان می‌دهد. وی ادامه داد: در زمینه تولید فولاد خام نیز گروه فولاد مبارکه (شرکت فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان، فولاد سبا و فولاد سفیددشت) با تحقق ۱۰۲ درصدی برنامه و رشد ۵،۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته، به ۹ میلیون ۳۵۵ هزار تن رسیده است. این در حالی است که در همین بازه زمانی شاهد تولید ۶ میلیون و ۴۴۴ هزار تن فولاد خام در فولاد مبارکه بودیم؛ عددی که از تحقق ۱۰۲ درصدی برنامه‌های تولید در این شرکت حکایت دارد. معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه، در ادامه از تحقق ۱۰۰ درصدی برنامه تولید کلاف گرم در گروه فولاد مبارکه (شرکت فولاد مبارکه و شرکت فولاد و نورد سبا) خبر داد و گفت: در دهم‌ماه سال جاری با تولید ۵ میلیون و ۷۵۲ هزار

اصفهان – ندیمی:معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه گفت: طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۴ تولید گندله فولاد مبارکه با رشد ۳،۴ درصدی همراه بود و در گروه فولاد مبارکه نیز تولید آهن اسفنجی با رشد ۱۸۵ درصدی، فولاد خام با رشد ۵،۴ درصدی، کلاف گرم با تحقق ۱۰۰ درصدی اهداف، کلاف سرد با رشد ۸،۷ درصدی و تولید ورق گالوانیزه با رشد ۲،۴ درصدی یکی از بهترین و شکوهمندترین ایام تاریخ بهره‌برداری را رقم زده است. غلامرضا سلیمی، معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه، ضمن اعلام این خبر و با تأکید بر اهمیت تولید در ثبات اقتصادی کشور خاطر‌نشان کرد: از ابتدای سال جاری بر اساس یکی از مهم‌ترین راهبردهای مدیریت ارشد سازمان، تلاش همکاران بر حفظ و ارتقای کمیت تولید در کنار حرکت به سمت فولادهای خاص با ارزش افزوده استوار شد و امروز خرسندیم که اعلام کنیم خوشبختانه پس از ۱۰ ماه تلاش بی‌وقفه و هدفمند همکاران در وضعیت پرچالش محدودیت‌ها و شرایط خاص، به بالاترین رکوردهای تولید در فولاد مبارکه و شرکت‌های گروه دست یافتیم. وی با اشاره به اهمیت کامل بودن زنجیره تولید در فولاد مبارکه و شرکت‌های گروه و ارزش افزوده‌ای که این زنجیره کامل برای صنعت و اقتصاد کشور به ارمغان می‌آورد گفت: در نخستین حلقه از این زنجیره تولید شاهد این هستیم که تولید گندله فولاد مبارکه در دهم‌ماه سال ۱۴۰۴ با تحقق ۱۰۳ درصدی برنامه به ۹ میلیون و ۱۴۴ هزار تن رسیده است که رشد ۳،۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل را نشان می‌دهد. به گفته سلیمی، تولید آهن اسفنجی در مدل‌های احیا مستقیم فولاد مبارکه در بازه زمانی مذکور با تحقق ۱۱۲ درصدی برنامه و رشد ۹،۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۶ میلیون و ۵۴۲ هزار تن افزایش یافته

قردرانی مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری از مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان

شهرکرد – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری با قدردانی از تلاش‌ها و اقدامات مؤثر مدیرکل و مجموعه راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان، نقش این دستگاه را در حفظ پایداری جریان گاز طبیعی در روزهای سرد زمستانی بسیار حائز اهمیت دانست.

جهانبخش سلیمیان با اشاره به بارش‌های گسترده و نعمت و رحمت الهی برف زمستانی در سطح استان اظهار داشت: همزمان با این شرایط جوی، بازگشایی به موقع و مستمر جاده‌های دسترسی به ایستگاه‌های تقلیل فشار و تأسیسات گازرسانی، نقش بسزایی در تداوم خدمات‌رسانی ایمن و پایدار به مشترکن گاز طبیعی ایفا کرد.

وی افزود: همکاری، تعامل و حضور میدانی عوامل راهداری در



مسیرهای صعب‌العبور و برف‌گیر، زمینه را برای دسترسی سریع

مصرف گاز در مازندران به ۳۶ میلیون مترمکعب رسید



ادارات موظف به رعایت دمای ۱۸ درجه سانتی‌گراد و کاهش حداقل ۲۰ درصدی مصرف نسبت به سال ۱۴۰۱ هستند و در موارد محدودی

دعوت مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری:

انضباط مصرف و ایمنی، کلید زمستان آرام در چهارمحال و بختیاری



از شهرستان‌های دارای واحدهای تولیدی صنایع غذایی، انبار فروشگاه‌های زنجیره‌ای، تعزیرات حکومتی، جهاد کشاورزی، صمت و بازرسی اصناف در سطح مدیران، معاونین و کارشناسان. پیگیری تامین نهاده‌ها: پیگیری تامین، حمل و توزیع نهاده‌های مورد نیاز دام و طیور استان در سطح ملی و همچنین پیگیری تامین و حمل مواد اولیه کارخانجات صنایع غذایی، به ویژه روغن.

نظارت بر قیمت‌ها و جلوگیری از گران‌فروشی: اخذ روزانه آخرین قیمت‌ها در سطح استان در دو نوبت صبح و عصر و تشدید نظارت بر بازار، پایش و کنترل انبارها و کشف کالا‌های اساسی احتکار شده.

پیگیری مطالبات: پیگیری مطالبات یارانه نان خبازان از سطح ملی و استانی و همچنین پیگیری مطالبات فروشگاه‌های مشمول توزیع کالابرگ از سطح ملی. حمایت از تولیدکنندگان: پیگیری اعطای تسهیلات سرمایه در گردش به واحدهای تولیدی و صنعتی و بررسی مداوم آلتا‌بیز قیمت‌ها.

گفتگو با دی‌نفغان: گفتگوهای تخصصی با تولیدکنندگان، اصناف، کسبه، عاملین فروشگاه‌های زنجیره‌ای استان و بازاریابان برای درک بهتر نیازها و رفع مشکلات.

اطلاعات‌رسانی و تبیین: برگزاری ۲ جلسه شورای اطلاع‌رسانی استان و ۲ جلسه کمیته اطلاع‌رسانی رفاه و معیشت استان و ایجاد قرارگاه رسانه‌ای با حضور خبرنگاران برای تبیین طرح معیشتی و پاسخ به ابهامات. همکاری با سایر نهاده‌ا: برگزاری جلسات با احزاب و فعالان سیاسی، گروه‌های مختلف، اپثارگران و فرماندهان دفاع مقدس و همچنین بازدید از گمرک استان و نظارت بر ورود و خروج کامیون‌ها.

این اقدامات نشان‌دهنده عزم جدی استاندار گلستان و تیم مدیریتی استان برای اجرای موفق طرح کالابرگ حمایتی و بهبود معیشت مردم است. امیدوار است این طرح بتواند به طور موثر به کاهش فشار اقتصادی بر خانوارهای ایرانی کمک کند و زمینه را برای رونق اقتصادی و اجتماعی کشور فراهم آورد.

تن کلاف گرم در فولاد مبارکه و شرکت فولاد و نورد سبا شاهد تحقق ۱۰۰ درصدی اهداف در تولید کلاف گرم مورد سفارش مشتریان بودیم. وی در ادامه با اشاره به میزان تولید کلاف سرد در گروه فولاد مبارکه (شرکت فولاد مبارکه و نورد زرین) خاطر‌نشان کرد: خوشبختانه در این حوزه نیز با رشد ۸،۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل، به مقدار یک‌میلیون و ۳۸۹ هزار تن کلاف سرد برای پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان و بازار تولید شده است. سلیمی در بخش دیگری از سخنان گفت: طی بازه زمانی مذکور، علاوه بر خطوط یادشده، شاهد رشد تولید ورق گالوانیزه در گروه فولاد مبارکه بوده‌ایم؛ به‌نجوی که در دهم‌ماه امسال با تولید ۱۵۹ هزار و ۸۰۰ تن ورق گالوانیزه و تحقق ۱۰۰ درصدی برنامه، رشد ۹،۵ درصدی در این بخش صورت پذیرفته است. این در حالی است که تولید کلاف گالوانیزه گروه فولاد مبارکه (شرکت فولاد مبارکه و شرکت ورق خودرو) با رشد ۲،۴ درصدی به ۵۵۰ هزار تن افزایش یافته است. وی در پایان از حمایت‌های مدیریت عالی گروه فولاد مبارکه، انگیزه و تلاش مضاعف قابل‌تقدیر کارکنان و همسویی آن‌ها با اهداف متعالی سازمان، برنامه‌ریزی هوشمندانه برای تولید در شرایط محدودیت‌های انرژی، همچنین استفاده از تجارب سال‌های قبل در همین زمینه و تامین به‌موقع سواد اولیه و انرژی به‌عنوان مهم‌ترین عوامل مؤثر در کسب این موفقیت‌ها یاد و اضافه کرد: بدون شک راهبردهای داورندیشانه فولاد مبارکه و سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در زمینه خودتأمینی انرژی از دیگر دلایل ثبت این رکوردها و دستاوردهای ارزشمند بوده است. امید است با کامل‌تر شدن حرکت از پروژه‌های توسعه فولاد مبارکه در زمینه انرژی، در پایان سال جاری و مخصوصا در سال آینده شاهد ثبت رکوردهای ارزشمندتری باشیم.

قردرانی مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری از مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان

نیروهای عملیاتی شرکت گاز و همچنین رونمایی و بهره‌برداری از شیرهای کنترل خطوط توزیع و تغذیه گاز طبیعی فراهم ساخت که این اقدام، گامی مهم در ارتقای ایمنی شبکه و مدیریت بهینه شرایط اضطراری به شمار می‌رود. مدیرعامل شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری ضمن تقدیر از مدیریت جهادی و تلاش‌های شبانه‌روزی مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان و کارکنان آن مجموعه، تأکید کرد: هم‌افزایی و هماهنگی میان دستگاه‌های خدمات‌رسان، به‌ویژه در شرایط خاص زمستانی، ضمیم‌کننده آرامش و رفاه مردم و استمرار خدمات حیاتی است. سلیمیان ابراز امیدواری کرد با تداوم این همکاری سازنده، شاهد ارتقای هرچه بیشتر سطح ایمنی، خدمات‌رسانی و رضایتمندی شهروندان استان در تمامی فصول سال باشیم.

که این دستورالعمل رعایت نشده، حتی گاز برخی دستگاه‌های اجرایی قطع شده است. مدیرعامل شرکت گاز مازندران به اقدامات فرهنگی و تشویقی در حوزه مدیریت مصرف اشاره کرد و گفت: پوشش ملی کاهش ۱۰ درصدی مصرف گاز پارسال با مشارکت گسترده مردم مازندران برگزار و این استان موفق به کسب رتبه نخست کشور شد.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران افزود: در این پوشش، بیش از ۸۰ میلیارد تومان جوایز شامل بخاری و پکیج‌های راندمان بالا و بهسازی موتورخانه‌ها به مشترکان اهدا شد.

جوادی با دعوت از مشترکان برای ثبت‌نام در سامانه نبض انرژی گفت: مشارکت در این سامانه علاوه بر بهره‌مندی از جوایز، موجب کاهش هزینه گاز‌بها می‌شود و عدم استفاده از مصرف خود را ۱۰ تا ۱۵ درصد کاهش دهند، در پله‌های پایین‌تر تعرفه‌ای محاسبه می‌شوند.

انسابی تأکید کرد: مصرف بهینه: تنظیم دمای ترموستات بر روی ۱۸ تا ۲۰ درجه سانتی‌گراد، استفاده از وسایل گرمایشی استاندارد، و جلوگیری از هدررفت انرژی از طریق عایق‌بندی مناسب منازل. ایمنی مصرف: ضرورت بازدیدهای دوره‌ای از دودکش‌ها، اطمینان از عملکرد صحیح سیستم‌های تهویه و آبگرم‌کن‌ها، و هوشیاری کامل نسبت به علامت‌نشت گاز (بوی نامطبوع) و عدم استفاده از وسایل گرمایشی غیراستاندارد. مدیرعامل شرکت گاز استان خاطر‌نشان کرد: «هرگونه صرفه‌جویی جزئی توسط هر خانوار، تأثیر چشمگیری در تامین گاز مشترکن دیگر و جلوگیری از افت فشار خواهد داشت. انضباط در مصرف، ضامن امنیت انرژی زمستانی استان است.»

قدرت تایید در محیط کاری: باید‌ها و نبایدها

نویسنده: علی آل علی

مغز انسان یک ماشین پیش‌بینی است. در هر تعامل اجتماعی، به ویژه در یک ساختار سلسله مراتبی مانند محیط کار، این ماشین به طور مداوم در حال اسکن کردن محیط برای پاسخ به یک سوال بنیادین و ناخودآگاه است، «آیا من در اینجا ارزشمند و ایمن هستم؟». برای دهه ها مدیریت سنتی تلاش کرده است تا به این سوال با یک ابزار ناقص و اغلب سرد پاسخ دهد، ابزاری به نام «بازخورد». بازخورد، در بهترین حالت خود، بر روی اصلاح رفتارها و بهبود عملکرد متمرکز است، یک ابزار ضروری برای رشد. اما بازخورد تنها نیمی از معادله را پوشش می دهد. نیمه دیگر، نیمه ای که اغلب به طور کامل نادیده گرفته می شود و گرستگی عمیق تری را در روان انسان هدف قرار می دهد، تایید و تصدیق است. تایید، فراتر از تحسین یک نتیجه خوب، به معنای به رسمیت شناختن و معتبر دانستن ارزش ذاتی، هویت و دیدگاه منحصر به فرد یک فرد است. بازخورد به فرد می گوید «تو کار درستی انجام دادی»، اما تایید می گوید «تو فرد درستی هستی».

تایید اعتماد می‌سازد!

بازخورد اصلاحی یک ابزار ضروری برای جلوگیری از تکرار اشتباهات و ارتقای سطح مهارت است. این فرآیند، با شناسایی یک شکاف میان عملکرد فعلی و عملکرد مطلوب، به فرد کمک می کند تا مسیر خود را اصلاح کند. با این حال، فرهنگی که تنها بر روی بازخورد اصلاحی تمرکز دارد، به طور ناخواسته یک محیط سرشار از اضطراب و تفکر تدافعی را ایجاد می کند. در چنین فرهنگی، مغز افراد به جای تمرکز بر روی نوآوری و ریسک‌پذیری هوشمندانه، انرژی خود

نویسنده: علی آل علی

ما در عصر شگفت انگیزی زندگی می کنیم. هر روز یک ابزار هوش مصنوعی جدید یک پلتفرم اجتماعی نوظهور یا یک استراتژی دیجیتال پیچیده معرفی می شود و بازاریاب‌ها سراسیمه می‌کوشند تا از این قطار سریع‌السیر جا نمانند. اما در این هیاهوی بی پایان برای چیزهای جدید، یک حقیقت ساده و قدرتمند در حال فرواموشی است: فناوری تغییر می کند، اما انسان نه!

سیستم عامل مغز ما با تمام ترس ها، امیدها، آرزوها و میانبرهای ذهنی اش در طی هزاران سال تکامل تغییر چندانی نکرده است. بنابراین درک عمیق این قوانین نانوشته روانشناسی انسان نه یک گزینه، بلکه قطب نمای اصلی برای هر کسب و کاری است که می‌خواهد در هر دورانی چه امروز و چه در سال ۲۰۵۰ پایدار و مرتبط باقی بماند. آیا آماده اید تا از پوسته تکنیک ها عبور کرده و به هسته استراتژی، یعنی انسان سفر کنید؟ ما در این مسیر به شما کمک خواهیم کرد.

معمای تصمیم‌گیری احساسی

ما دوست داریم خودمان را موجوداتی منطقی تصور کنیم که با دقت گزینه ها را تحلیل و بهترین را انتخاب می کنیم. این یک توهم شیرین است. حقیقت این است که تقریباً تمام تصمیمات خرید ما در کارخانه احساسات گرفته شده و سپس در بخش روابط عمومی مغزمان (منطق) بسته بندی و توجیه می شود.

هیچ کس یک عطر گران قیمت را به خاطر ترکیب شیمیایی مولکول های آن نمی خرد؛ او اعتماد به نفس، جذابیت یا خاصه یک روز خاص را می خرد. برند عطر فرانسوی دیپتیک (Diptyque) استاد این بازی است. آنها شمع یا عطر نمی‌فروشند؛ آنها «بوی یک

نویسنده: علی آل علی

دولت جدید آمریکا از زمان روی کار آمدن دست به اقدامات جنجالی زیادی زده است. با این حال کمتر کسی

را صرف اجتناب از اشتباه و ترس از قضاوت می کند. تایید، پادزهر این سم است. تایید با به رسمیت شناختن نقاط قوت، ارزش ها و هویت یک فرد، یک بستر ایمنی روانی ایجاد می کند. وقتی افراد احساس کنند که ارزش بنیادین آنها توسط رهبرشان دیده و تایید می شود، پذیرش بازخوردهای اصلاحی برای‌شان بسیار آسان تر می گردد. آنها دیگر بازخورد را به عنوان یک حمله به هویت خود نمی بینند، بلکه آن را به عنوان یک ابزار مفید برای رشد در یک رابطه امن و حمایتی درک می کنند.

پروژه تحقیقاتی گسترده گوگل، موسوم به پروژه ارسطو به طور علمی اثبات کرد که مهمترین عامل در موفقیت تیم های با عملکرد بالا، سطح ایمنی روانی در آن تیم است. این یافته، درسی عمیق درباره قدرت تایید در خود جای داده است. در تیم های برتر گوگل، افراد احساس می کردند که می توانند بدون ترس از تحقیر، خود واقعی‌شان باشند، سوالات به ظاهر ساده پرسند و ایده های نامتعارف را مطرح کنند. این فضا، حاصل یک فرهنگ مدیریتی است که در آن، تایید هویت و ارزش افراد، مقدم بر ارزیابی عملکرد آنهاست. مدیران در این تیم ها، تنها در پایان یک پروژه موفق، افراد را تحسین نمی کنند، آنها به طور مداوم، ویژگی های شخصیتی مثبتی مانند کنجکاوی، همکاری یا پشتکار را، صرف نظر از نتیجه کوتاه مدت، به رسمیت شناخته و تایید می کنند.

به رسمیت شناختن هویت کامل

در مدل های مدیریتی سنتی، کارکنان اغلب تنها از طریق دریچه تنگ عملکردشان در وظایف محوله دیده می‌شوند. ارزش آنها با معیارهای کمی مانند اهداف فروش یا خطوط کد نوشته شده، سنجیده می شود. این

نگاه، بخش عظیمی از هویت، استعدادها و تجربیات یک فرد را نادیده می‌گیرد و به طور ناخواسته این پیام را ارسال می کند که «شما تنها تا زمانی برای ما ارزشمند هستید که این اعداد را برآورده کنید».

تایید موثر این دیدگاه محدود را درهم می شکند. این به معنای کنجکاوی و علاقه واقعی به فرد، فراتر از نقش سازمانی اوست. مدیری که ارزش های یک فرد (مثلا تعهد او به خانواده)، مهارت های پنهان او (مانند توانایی اش در داستان گویی) یا دیدگاه منحصر به فرد او را که ناشی از یک پیشینه متفاوت است، به رسمیت شناخته و تایید می کند، یک پیوند انسانی عمیق و پایدار ایجاد می نماید. این کار، به فرد احساس «کامل دیده شدن» می دهد.

شرکت پاتاگونیا، فرهنگی را ساخته است که در آن، هویت کارکنان به عنوان فعالان محیط زیستی، نه تنها پذیرفته شده، بلکه یک بخش ضروری از شایستگی آنها تلقی می شود. این شرکت، تنها به دنبال استخدام بهترین بازاریاب‌ها یا طراحان نیست، بلکه به دنبال افرادی می گردد که یک تعهد شخصی و عمیق به ماموریت این شرکت برای نجات کره زمین دارند. وقتی مدیری در پاتاگونیا زمانی را که یک کارمند صرف فعالیت های داوطلبانه محیط زیستی کرده است، تایید و تحسین می کند، او در واقع ارزش های بنیادین آن فرد را به رسمیت شناخته است. این تایید، بسیار قدرتمندتر از هر پاداش مالی است، زیرا به فرد این پیام را می دهد که «شما به خاطر کسی که هستید، به اینجا تعلق دارید، نه فقط به خاطر کاری که انجام می دهید».

زبان تایید: مشخص، صادقانه و تاثیرمحور

تایید، با تعریف و تمجید عمومی و بی هدف، تفاوت

بنیادین دارد. جملاتی مانند «کارت عالی بود»، اگرچه

نیست خوبی دارند، اما اغلب فاقد عمق و اعتبار کافی هستند. تایید قدرتمند، دارای سه ویژگی کلیدی است، مشخص، صادقانه و تاثیرمحور. این به معنای اشاره دقیق به یک عمل یا ویژگی خاص، بیان آن با صداقت و بدون اغراق و در نهایت، توضیح دادن «تاثیری» است که آن عمل بر روی تیم، پروژه یا خود مدیر داشته است. این بخش آخر، یعنی توضیح تاثیر، حیاتی ترین بخش است، زیرا به فرد کمک می کند تا ارزش واقعی رفتار خود را در یک بستر بزرگ تر درک کند. این رویکرد، تایید را از یک تشویق ساده به یک ابزار یادگیری و تقویت رفتار تبدیل می کند.

یک مثال واضح از این تفاوت را می توان در فرهنگ بازخورد شرکت نتفلیکس مشاهده کرد. اگرچه این شرکت بیشتر به خاطر فرهنگ بازخورد مستقیم و بی پرده خود مشهور است، اما همان اصول بر تایید مثبت نیز حاکم است. یک مدیر در نتفلیکس به جای گفتن «ارائه خوبی بود»، احتمالا چیزی شبیه به این می‌گوید: «روشی که شما داده های پیچیده را در اسلاید پنجم با استفاده از آن نمودار ساده به تصویر کشیدید، باعث شد تا کل تیم برای اولین بار، ریشه اصلی مشکل را به وضوح درک کنند. این واقعا هوشمندانه بود». این نوع از تایید، نه تنها به فرد احساس خوبی می دهد، بلکه دقیقا به او نشان می دهد که کدام رفتار خاص او ارزشمند بوده و باید آن را در آینده تکرار کند.

تایید به مثابه یک استراتژی حفظ استعداد

در یک بازار کار رقابتی که در آن، استعدادهای برتر، گزینه های فراوانی دارند، احساس «دیده نشدن» و «قدر دانسته نشدن»، یکی از دلایل اصلی برای ترک سازمان است. افراد اغلب شرکت ها را ترک نمی

برندهای جهان تبدیل شدند. مشتریان لگو نمی خردند؛ آنها آجرهای کوچک ساختن رویاهای بزرگ را می خردند. بازاریاب های موفق فروشنده محصول نیستند؛ آنها روااین بزرگی هستند که مشتریان خود نقشی در یک داستان هیجان انگیز پیشنهاد می دهند.

جاذبیت کیمیای

یکی از قدرتمندترین سوگیری های ذهنی ما این است که برای چیزهایی که کیمیاب، محدود یا انحصاری هستند، ارزش بیشتری قائل می شویم. این اصل روانشناختی موتور محرک بسیاری از استراتژی های بازاریابی موفق است. از «فقط ۲ عدد در انبار باقی مانده است» در آمازون گرفته تا عرضه های محدود کفش های ورزشی توسط آدیداس که باعث می شود مردم ساعت ها در صف منتظر بمانند. این استراتژی ها حس فوریت ایجاد کرده و ترس از دست دادن (FOMO) را فعال می کنند، اما کیمیای همیشه به معنای تعداد محدود نیست؛ می تواند به معنای دسترسی محدود نیز باشد. باشگاه های خصوصی یا نرم افزارهایی که در همین ابتدا فقط با دعوت نامه قابل دسترسی هستند، از همین اصل برای خلق یک هاله از انحصار و جذابیت استفاده می کنند. به محدود کردن هوشمندانه دسترسی یا تعداد، شما می توانید ارزش درک شده محصول خود را به طور چشمگیری افزایش دهید.

قدرت پیام های شفاف و بی واسطه

در دنیایی که از اطلاعات اشباع شده است، شفافیت و سادگی یک مزیت رقابتی فوق العاده است. کسب و کارهایی که می توانند پیشنهاد ارزش اصلی خود را در یک جمله ساده و قدرتمند خلاصه کنند، برنده می شوند. شرکت بریتانیایی وایز (Wise)، که قبلا

متوجه پیامدهای اساسی آن شدند؛ چراکه این تهدید بخشی از اقدامات گسترده دولت ترامپ علیه دانشگاه‌های بزرگ این کشور در زمینه «عادل ایدئولوژیک» است. این اسم رمز به سیاست جدید ترامپ به منظور کاهش بودجه دانشگاه‌ها و همچنین تغییر خط‌مشی‌شان اشاره دارد. بر این اساس دولت ترامپ انتظار دارد در وهله اول ساختار دانشگاه‌ها به منظور هماهنگی بیشتر با سیاست‌های دولت مرکزی اصلاح شود. به علاوه، گزارش‌های مربوط به تخلفات دانشجویان نیز به طور منظم در دسترس دولت قرار گیرد. این مسئله زمانی بحرانی می‌شود که دولت ترامپ تصویب بودجه برای دانشگاه‌ها راوارد را مشروط به تایید این خواسته‌ها کرده است.

واکنش دانشگاه‌هاوارد چیست؟

آلن گاربر، رئیس دانشگاه‌هاوارد خیلی زود تصمیم به پیگیری حقوقی اقدام دولت مرکزی گرفت. این شکایت در دادگاه فدرال ماساچوست ثبت شده و هدف آن جلوگیری از مسدودشدن بودجه و حفظ استقلال آکادمیک دانشگاه است.

براساس گزارش تلگراف، در پرونده حقوقی هاوارد چند نکته مثبت به سود این دانشگاه به چشم می‌خورد. اول از همه، آزادی آکادمیک مسئله‌ای نیست که ترامپ به این سادگی آن را دور بزند. به علاوه، عملکرد ناشیانه دولت ترامپ در ارسال نامه تهدیدآمیز نقض رویه‌های قانونی محسوب می‌شود. بنابراین هاوارد شانس زیادی برای پیروزی در این پرونده دارد.

نکته مهم در این میان امکان پیگیری دوباره دولت مرکزی است. به زبان دقیق‌تر، تیم ترامپ هم در این میان دست خالی به میدان نیامده است. اختیار رسمی دولت برای اجرای قانون مسئله‌ای است که دانشگاه هاوارد را حساسی در تنگنا قرار می‌دهد؛ چراکه دولت با

کنند، آنها مدیرانسی را ترک می کنند که باعث شده اند احساس کنند نامرئی یا قابل تعویض هستند. تایید، یک استراتژی پیشگیرانه و بسیار کم هزینه برای حفظ استعدادهای کلیدی است.

این فرآیند با ایجاد یک حساب بانکی عاطفی مثبت، باعث می شود که وقتی لحظات دشوار، بازخوردهای سخت یا شکست‌ها فرا می رسند، رابطه میان مدیر و کارمند به اندازه کافی قوی باشد تا این ضربه ها را تحمل کند. وقتی افراد عمیقا باور داشته باشند که مدیرشان به آنها به عنوان یک انسان کامل احترام گذاشته و برای‌شان ارزش قائل است، تعهد و وفاداری آنها به تیم و سازمان به طور چشمگیری افزایش می یابد.

آریانا هافینگتون، پس از تاسیس شرکت جدید خود به نام ترایب گلوبال که بر روی سلامت و رفاه در محیط کار تمرکز دارد، این اصل را در مرکز فرهنگ سازمانی خود قرار داده است. مدیران در این شرکت تشویق می شوند تا جلسات یک به یک خود را نه با صحبت درباره فهرست وظایف که با یک قدردانی مشخص یا تایید یک نقطه قوت از کارمند خود آغاز کنند. این یک تغییر کوچک اما از نظر روانشناسی بسیار قدرتمند است. این کار، لحن کل گفت‌وگو را از یک بازجویی عملکردی به یک مکالمه حمایتی تغییر می دهد و به کارمند یادآوری می کند که پیش از آنکه یک اجراکننده وظایف باشد، یک عضو ارزشمند از تیم است. این استراتژی، به تکیه بر مزایای مادی، بر روی ساختن یک سرمایه انسانی و عاطفی برای حفظ بهترین استعدادها تمرکز می کند.

منابع:
the-power-of-۱۲۲۰۲۵/https://hbr.org/affirmation-at-work

«رنسفرِوایز نام داشت، بر پایه یک ایده بسیار ساده ساخته شد: انتقال پول به خارج از کشور با کمترین کارمزد ممکن. آنها صنعت پیچیده، گران و غیرشفاف حواله های ارزی را گرفتند و آن را به یک تجربه ساده، ارزان و شفاف تبدیل کردند. تمام پیام های بازاریابی آنها حول همین ایده مرمزی می چرخید. از خود بپرسید: آیا یک جوان ۲۰ ساله می تواند در کمتر از ۱۰ ثانیه بفهمد کسب و کار شما دقیقا چه مشکلی را حل می کند؟ اگر پاسخ منفی است، شما یک مشکل بازاریابی ندارید؛ شما یک مشکل شفافیت دارید.

سخن پایانی

همانطور که می بینید، هیچ یک از این اصول به یک پلتفرم یا فناوری خاص وابسته نیست. اینها قوانین بنیادی رفتار انسان هستند. در واقع این-موارد اهرم هایی هستند که همیشه کار کرده اند و همیشه کار خواهند کرد. نقش فناوری های جدید جایگزین کردن این اصول نیست، بلکه فراهم کردن ابزارهای قدرتمندتر و مقیاس پذیرتر برای اجرای آنهاست. هوش مصنوعی می تواند به ما کمک کند تا داستان های شخصی سازی شده تری بگوییم. رسانه های اجتماعی می توانند اثبات اجتماعی را با سرعت نور منتشر کنند، اما در نهایت موفقیت از آن کسب و کارهایی خواهد بود که به یاد دارند در آن سوسی هر صفحه نمایش یک انسان نشسته است، انسانی که بیش از هر چیز به دنبال ارتباط، اعتماد و احساس درک شدن است.

منابع:
https://searchengineland.com/marketing-principles-that-will-always-matter۴۶۱۴۳۵

ادعای اجرای قانون می‌تواند موانع زیادی پیش روی هر موسسه وابسته به بودجه دولتی بتراشد.

پیامدهای جدال ترامپ–هاروارد

آنچه ماجرای میان ترامپ و هاوارد را در کانون توجه قرار داده، نه صرفا رابطه دولت مرکزی با یک نهاد آکادمیک، بلکه پیامدهای گسترده آن است. در صف مقدم، دانشجویان بین‌الملل هدف قرار گرفته‌اند؛ چراکه دولت ترامپ تهدید به لغو امتیاز هاروارد برای پذیرش دانشجوی خارجی کرده و از همه مهتمتر با کاهش بودجه دیگر امکان ارائه تسهیلات دانشگاهی به دانشجویان خارجی خواهد بود.

از بعد اقتصاد سیاسی، ایالت ماساچوست بیشترین ضربه را خواهد خورد؛ چراکه کارفرمای اصلی در این ایالت دانشگاه هاروارد است. بنابراین کاهش بودجه این دانشگاه از نظر مالی کل ایالت را در شرایط بحرانی قرار خواهد داد. چشم‌انداز دیگری که تهدید جدی‌تری محسوب می‌شود، آینده پروژه‌های تحقیقاتی این دانشگاه به ویژه در حوزه بهداشتی و سلامت است. از آنجایی که دولت ترامپ تهدید به قطع کل بودجه هاوارد کرده، از همین حالا برخی از پروژه‌های کلان این دانشگاه به حالت تعلیق درآمده است. این امر می‌تواند شهرت جهانی هاوارد را به شدت خدشه‌دار کند. به علاوه، پیامدهای نتیجه دادگاه بر آینده روابط میان دولت مرکزی و آکادمی سایه بلندمدتی خواهد انداخت.

در حالی که تیم ترامپ این اقدام را تلاش برای توقف بهودستیزی عنوان می‌کند، دانشگاهیان و عموم مردم آن را دست‌اندازی به استقلال دانشگاه و مداخله مستقیم در سیاست‌های کلان آکادمیک می‌دانند. بر این اساس نتیجه چنین پرونده‌ای با احتمال زیادی در یک دادگاه فرسایشی مشخص خواهد شد.

فکر می‌کرد دامنه این اقدامات بحث‌برانگیز به دانشگاه‌ها هم برسد. تصویر عمومی از فضای آکادمیک در آمریکا تا حدودی با استقلال از دولت فدرال همراه است. با این

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه**|** ۵ بهمن ۱۴۰۴**|** شماره ۲۸۶۶**|** صفحه۸۰

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.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR