

رقابت پذیری در سال ۲۰۳۰

مهمسار جیبی نژاد

پژوهشگر اقتصادی

اقتصاد جهانی در آستانه دهه تازه‌ای قرار دارد که بیش از هر زمان دیگری با تلاطم و عدم قطعیت همراه است. اگر در دهه‌های گذشته، جهانی‌سازی و تجارت آزاد به عنوان قواعد خدشه‌ناپذیر تصور می‌شدند، اکنون بحران‌های پی در پی، نشان داده‌اند که این فرضیات دیگر چندان کارایی ندارند. همه‌گیری کرونا، زنجیره‌های تأمین جهانی را متلاشی کرد، جنگ روسیه و اوکراین، امنیت انرژی اروپا را زیر سؤال برد، تنش‌های دریای سرخ، مسیر تجارت جهانی را دگرگون ساخت و رقابت آمریکا و چین بر سر فناوری به نقطه‌ای رسیده که قواعد بازار آزاد را به چالش کشیده است. در چنین فضای، «رقابت‌پذیری» دیگر صرفاً مترادف با بهره‌وری یا دسترسی به بازار نیست؛ بلکه به تابآوری در برابر شوک‌ها، انعطاف در تصمیم‌گیری و جسارت در نوآوری پایدار وابسته است. گزارش «آینده اقتصاد جهانی؛ رقابت‌پذیری در سال ۲۰۳۰» که توسط مجمع جهانی اقتصاد و با همکاری «Accenture» تهیه شده است، دقیقاً بر همین نکته، دست می‌گذارد و با ترسیم چهار سناریوی محتمل، تصویری از آینده می‌سازد که برای سیاست‌گذاران و مدیران، حکم نقشه راه را دارد. ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

داستان تکراری تأخیر در تحویل خودروها ادامه دارد

افت تولید خودرو در جاده مخصوص

تولید سه خودروساز بزرگ ایران در هفت ماهه امسال از افت ۱۲ درصدی تولید حکایت دارد. بررسی وضعیت تولید ایران‌خودرو، سایپا و پارس‌خودرو در سامانه کدال، نشان می‌دهد که امسال ۱۲ درصد کمتر از سال قبل، خودرو تولید شده است. این سه خودروساز بزرگ کشور از ابتدای امسال تا پایان مهرماه در مجموع ۴۸۵ هزار و ۵۷۷ دستگاه خودرو تولید کردند که نسبت به سال...

نسبت اشتغال فارغ التحصیلان دانشگاهی در ایران همچنان پایین است

جمعیت خاموش بازار کار

فرصت امروز؛ اشتغال زودهنگام و فراگیر جوانان در ایران با مسئله مواجه شده، اما این موضوع برای جوانان دانشگاهی، شدت بیشتری دارد. درحالی میزان اشتغال دانشجویان و دانش‌آموختگان، حداقلی و با تأخیر زیاد همراه است که نظام آموزش عالی در زمینه بازار کار و اشتغال تحصیلکرده‌های دانشگاهی، تکالیف متعددی برعهده دارد که ازجمله موارد پرتکرار آن می‌توان به بهبود مهارت‌آموزی و اشتغال‌پذیری دانشجویان، متناسب‌سازی نظام آموزشی و برنامه‌ریزی تحصیلی با اقتضانات و نیازهای بازار کار و تعریف ظرفیت رشته‌ها و گرایش‌های تحصیلی براساس نیازهای بازار کار، اشاره کرد. در زمینه نقش دانشگاه در بازار کار جوانان، حداقل چهار مسئله «تناسب حداقلی میان تعداد فارغ‌التحصیلان دانشگاهی با تقاضای بازار کار»، «پایین بودن مهارت شغلی»، «ضعف در فرایند شغل‌یابی» و «طولانی بودن دوره تحصیل و انعطاف حداقلی برنامه...

پرتفوی‌های مالی را چگونه با اهداف کربن‌زدایی همسو کنیم؟

ریسک‌های بانکی تغییرات اقلیمی

مدیریت و کسبوکار

انعطاف‌پذیری کار آفرینانه در عصر هوش مصنوعی

ما در آستانه ورود به عصری هستیم که در آن سرعت تغییرات از توانایی ما برای پردازش آنها پیشی گرفته است. هوش مصنوعی مانند یک نیروی طبیعی غیرقابل مهار در حال بازنویسی قوانینی است که برای قرن‌ها بر اقتصاد، جامعه و هویت حرفه‌ای ما حاکم بوده است. در این چشم‌انداز جدید و هولناک کلمه انعطاف‌پذیری معنای جدیدی به خود می‌گیرد. انعطاف‌پذیری دیگر تنها به معنای توانایی بازگشت پس از یک شکست یا یک بحران نیست؛ این دیگر یک واکنش منفعلانه به یک رویداد ناگوار نیست. انعطاف‌پذیری در عصر هوش مصنوعی، یک ظرفیت پیشگیرانه و یک انضباط ذهنی فعال است. این توانایی ساختن یک مسیر روانی است که نه تنها ضربات ناشی از اختلالات تکنولوژیک را جذب می‌کند، بلکه به ما اجازه می‌دهد تا از انرژی همان ضربات، برای قوی‌تر شدن استفاده کنیم. آینده، آزمون...

رقابت‌پذیری در سال ۲۰۳۰

آن نوآوری با سرعتی بی‌سابقه رشد می‌کند و کارآفرینان آزادانه آزمایش می‌کنند، اما نبود «safeguards» کافی می‌تواند به فجایع اجتماعی و زیست‌محیطی منجر شود. به بیان دیگر، «نظم سیال»، بهشت نوآوران است، اما اگر کنترل نشود، می‌تواند به کابوسی برای مصرف‌کنندگان و محیط زیست بدل گردد. این سناریوها، پیامدهای روشنی برای صنایع مختلف دارند. کشاورزی، آموزش و خدمات درمانی به دلیل اتکا به تقاضای داخلی در بیشتر سناریوها مقاوم‌تر خواهند بود. در مقابل، انرژی، مواد خام، تولید صنعتی، حمل‌ونقل و گردشگری، بیشترین آسیب را متحمل می‌شوند. حتی فناوری اطلاعات و خدمات مالی (که به دلیل ماهیت دیجیتال، انعطاف بیشتری دارند) از خطر تکه‌تکه شدن جریان داده و اختلاف استانداردها در امان نیستند. بحران دریای سرخ و افزایش ناگهانی هزینه‌های حمل‌ونقل، نمونه بارزی است که نشان می‌دهد چگونه یک نقطه تنش منطقه‌ای می‌تواند زنجیره‌های ارزش جهانی را از هم بگسلد. اما در دل همه این تهدیدها، فرصت‌هایی هم نهفته است. مجمع جهانی اقتصاد، مجموعه‌ای از راهبردهای «بدون پشیمانی»

نفرین تورم در طبقه متوسط

بخش‌های خدماتی، فرهنگیان، مهندسان و مدیران میانی، اگرچه از نظر درآمد ممکن است در دهک‌های میانی باشند، دقیقاً مشخصات جامعه‌شناختی طبقه متوسط را دارند و بیش از هر گروه دیگری در برابر تورم آسیب‌پذیر شده‌اند. این طبقه با درآمد ثابت، پس‌انداز محدود و انعطاف اقتصادی کم، اما نقش کلیدی در پویایی اجتماعی و اقتصادی کشور دارد: نیروی انسانی متخصص، معلمان، مهندسان، پزشکان جوان، پرستاران و مدیران میانی، همه ستون‌های زنده توسعه اقتصادی و شبکه‌های سرمایه اجتماعی و مدنی هستند. میان «طبقه اقتصادی» براساس دهک‌های درآمدی و «طبقه متوسط جامعه‌شناختی» تفاوت جدی وجود دارد. سیاست‌های حمایتی غالباً براساس دهک‌ها طراحی می‌شوند، اما فشار واقعی تورم بر طبقه گم‌شده تقریباً در هیچ محاسبه رسمی، دیده نمی‌شود. این غفلت مرگبار، کاهش قدرت خرید، تضعیف سرمایه اجتماعی و عقب‌نشینی از مشارکت مدنی این گروه را به طور خاموش تشدید می‌کند و زنگ خطر فروپاشی ستون میانی جامعه را به صدا درمی‌آورد. تورم ممتد و ساختاری، زندگی طبقه متوسط را در چهار جبهه اصلی، تهدید می‌کند: «کاهش قدرت خرید و تغییر الگوی مصرف»، «فشار روانی و اجتماعی و تبعات آن»، «محدودیت در پس‌انداز و سرمایه‌گذاری» و «آسیب‌پذیری در مواجهه با بحران‌ها».

این گزارش بر پایه دو متغیر کلیدی، طراحی شده است: میزان بی‌ثباتی ژئوپلیتیک و شدت سختگیری مقررات. بسته به آنکه این دو متغیر در چه سطحی قرار گیرند، چهار آینده متفاوت برای سال ۲۰۳۰ ترسیم می‌شود: نخستین سناریو، «اقتصادهای حصار کشیده» است جهانی را تصور کنید که در آن تنش‌های سیاسی و رقابت‌های منطقه‌ای، بالا گرفته و مقررات سختگیرانه، مسیر تجارت آزاد را مسدود کرده است. در چنین جهانی، کشورها برای حفظ امنیت خود به سیاست‌های درون‌گرایانه روی می‌آورند، زنجیره‌های تأمین جهانی تکه‌تکه می‌شوند و تجارت بین‌الملل به شدت افت می‌کند. این سناریو، یادآور دهه ۱۹۳۰ است، زمانی که ملی‌گرایی اقتصادی، جهان را به سوی رکود بزرگ کشاند. نتیجه چنین وضعیتی، کاهش سرعت نوآوری و افزایش هزینه‌ها خواهد بود.

سناریوی دوم، «نظم مذاکره شده» است. در این آینده، تنش‌های ژئوپلیتیک کاهش پیدا می‌کند و کشورها بر سر قواعد مشترک به توافق می‌رسند. با این حال، مقررات سختگیرانه‌ای وضع می‌شود که گرچه هزینه‌های انطباق را بالا می‌برد، اما فضای

شرازه کامرانی، جامعه‌شناس

تورم در ایران دیگر یک نوسان گذرا نیست؛ سایه‌ای سنگین و خزنده است که به اعماق زندگی میلیون‌ها انسان، رخنه کرده و آرام آرام ستون میانی جامعه را می‌فرساید. این وضعیت نه‌تنها جیب‌ها را خالی می‌کند، بلکه اعتماد عمومی، امید به آینده و سرمایه اجتماعی را نیز نابود می‌سازد. اما بدترین ضربه را طبقه‌ای می‌بیند که اغلب از نگاه سیاست‌گذاران نادیده گرفته می‌شود: طبقه متوسط جامعه‌شناختی یا همان «طبقه گم‌شده». این گروه که موتور محرک اقتصاد، فرهنگ، آموزش و مدیریت کشور است، اکنون در گرداب تورم ممتد، فشارهای اقتصادی، کاهش قدرت خرید و فرسایش سرمایه اجتماعی، گرفتار شده است. هشداردهنده است: اگر به این طبقه توجه نشود، ثبات اجتماعی و آینده اقتصادی کشور در خطر فروپاشی قرار می‌گیرد. برداشت رایج از طبقه متوسط در ایران اغلب محدود به بازاربان و صاحبان کسب‌وکارهای کوچک است. این تصور هرچند بخشی از واقعیت تاریخی را نشان می‌دهد، اما از منظر جامعه‌شناسی، ناقص و گمراه‌کننده است. امروزه بسیاری از این گروه‌ها در دهک‌های بالاتر درآمدی قرار دارند و ویژگی‌های کلیدی طبقه متوسط (از جمله تحصیلات، سرمایه اجتماعی، سبک زندگی و امنیت اقتصادی نسبی) را نمایندگی نمی‌کنند. در مقابل، کارکنان

بلندمدت، طبقه متوسط را در چرخه‌ای از رکود، نزول و محرومیت اقتصادی، گرفتار می‌کند و تحرک اجتماعی به یک روایتی دوردست، بدل می‌شود. آسیب‌پذیری در مواجهه با بحران‌ها برخلاف طبقات بالاتر که منابع و رانته‌های گسترده دارند، طبقه متوسط، فاقد ابزارهای کافی برای مقابله با بحران است. حتی نوسانات کوتاه‌مدت قیمت‌ها یا کاهش ارزش پول می‌تواند فشار مضاعفی بر طبقه متوسط وارد کند. تجربه نشان داده است که طبقه متوسط، نخستین گروهی است که عقب‌نشینی از استاندارد زندگی و سقوط به طبقات پایین‌تر را تجربه می‌کند. تجربیات جهانی، به‌ویژه تجربه ترکیه، نشان می‌دهد که تورم ممتد می‌تواند به تدریج طبقه متوسط را فرسوده کند. خانواده‌هایی که روزگاری قادر به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در آموزش و مسکن بودند، اکنون با کاهش قدرت خرید و نوسانات ارزی، رفاه اقتصادی خود و امید به آینده را از دست داده‌اند. پیامد این وضعیت، دو قطبی شدن جامعه، افزایش نابرابری و کاهش اعتماد عمومی به سیاست‌گذاران است. این تجربه، زنگ هشدار برای ایران است: اگر غفلت نسبت به فشار تورم بر طبقه متوسط ادامه پیدا کند، کشور ممکن است شاهد فروپاشی آرام ستون میانی جامعه باشد؛ فروپاشی‌ای که اثرات آن، فراتر از مسائل اقتصادی، به ساختار اجتماعی

کاهش قدرت خرید و تغییر الگوی مصرف

طبقه متوسط، اولین قربانی افزایش قیمت‌هاست. درآمد ثابت و پس‌انداز اندک، این گروه را وادار کرده است تا از آموزش و پرورش، فرهنگ و تفریح بگذرند. خرید کتاب، سینما، سفر، تغذیه سالم و حتی مراقبت‌های پزشکی، در معرض قربانی شدن قرار گرفته‌اند. سرمایه انسانی نسل آینده، در سایه این فشارها در حال تحلیل رفتن است. فشار روانی و اجتماعی و تبعات آن تورم فقط جیب‌ها را خالی نمی‌کند و روان‌ها را فرسوده و سرمایه اجتماعی را نابود می‌سازد. نااطمینانی اقتصادی، استرس و اضطراب ناشی از آینده مبهم، مشارکت اجتماعی را کاهش می‌دهد. خانواده‌های طبقه متوسط مجبور هستند بیشتر کار کنند، فعالیت‌های فرهنگی و اجتماعی را کنار بگذارند و حتی از شبکه‌های اجتماعی خود فاصله بگیرند. این عقب‌نشینی آرام اما پیوسته، همان فروپاشی شبکه‌های همبستگی اجتماعی است که پایه اعتماد عمومی و همکاری جمعی را تشکیل می‌دهد.

محدودیت در پس‌انداز و سرمایه‌گذاری

تورم مستمر، پس‌اندازهای اندک طبقه متوسط را بی‌ارزش می‌کند. این امر به معنای از دست رفتن توانایی سرمایه‌گذاری در آموزش فرزندان، یادگیری مهارت‌های جدید و راهاندازی کسب‌وکار کوچک است. این روند در

و سیاسی کشور، نفوذ خواهد کرد. واقعیت تلخ آن است که آنچه در حال رخ دادن است، فراتر از یک بحران اقتصادی معمولی است. جامعه‌ای که در آن طبقه متوسط به تدریج فرسوده و تضعیف شود، به ناگزیر به سوی دوگانه خطرناک «تروتمندان اندک» و «فقیران پر شمار» حرکت می‌کند. این دو قطبی شدن، علاوه بر نابرابری اقتصادی، پیامدهای اجتماعی و سیاسی سنگینی به همراه دارد: افزایش بی‌اعتمادی به سیاست‌گذاران، کاهش مشارکت مدنی و شکل‌گیری حس ناامیدی جمعی. می‌توان این روند را به ترک‌های ریز در دیوار یک خانه قدیمی تشبیه کرد؛ ترک‌هایی کوچک که به مرور گسترش یافته و روزی کل بنا را در معرض فروپاشی قرار می‌دهند. تورم ممتد و غفلت از پیامدهای جامعه‌شناختی آن، همان ترک‌های ریز امروز در ساختار اجتماعی ایران است. به این ترتیب، تداوم تورم در ایران صرفاً یک مسئله اقتصادی نیست؛ بلکه بحران اجتماعی عمیقی است که به مثابه یک نفرین، ستون میانی جامعه را می‌فرساید. امروزه طبقه متوسط که حامل ارزش‌های مدنی، سرمایه اجتماعی و موتور محرک توسعه است، در معرض خطر فروپاشی قرار دارد. غفلت از این واقعیت، همان غفلت مرگباری است که اگر ادامه یابد، آینده اقتصادی و اجتماعی کشور را با بحرانی فراگیر و غیرقابل بازگشت مواجه خواهد کرد.



بررسی نقاط ضعف برنامه وفاداری براساس تجربه برندهای بزرگ

آسیب شناسی برنامه وفاداری برند

نویسنده: **علی آل علی**

در دنیای پرقاب‌ت تجارت مدرن برنامه وفاداری به یکی از رایج ترین ابزارها در جعبه ابزار بازاریابان تبدیل شده است. از کافه های کوچک محلی گرفته تا غول های هواپیمایی بین المللی تقریبا همه به دنبال راهی برای حفظ مشتریان و تشویق آنها به خریدهای مکرر هستند.

فرمول رایج فریبنده و آشناسنت: به ازای هر خرید امتیاز دریافت کنید و پس از جمع آوری امتیازات کافی، یک تخفیف یا محصول رایگان به دست آورید. این مدل که بر پایه یک منطق اقتصادی ساده و قابل فهم بنا شده در ظاهر یک استراتژی برد-برد به نظر می رسد، اما در زیر این پوسته جذاب یک حقیقت ناراحت کننده و اغلب نادیده گرفته شده نهفته است: اکثر این برنامه ها در ایجاد وفاداری واقعی شکست می خورند. آنها در بهترین حالت مشتریان تکراری می سازند، نه مشتریان وفادار. این دو مفهوم تفاوت های بنیادینی با یکدیگر دارند. یک مشتری تکراری، به دلیل عادت، راحتی یا صرفا به خاطر انگیزه های مالی، به خرید از شما ادامه می دهد. او در یک قفس طلایی از امتیازات گرفتار شده و منتظر است تا اولین پیشنهاد بهتر از سوی رقیب او را از این قفس بیرون ببرد.

در مقابل یک مشتری وفادار، یک هوادار است. او یک پیوند عاطفی با برند شما برقرار کرده، به ارزش های شما باور دارد و شما را نه به خاطر تخفیف، که به خاطر هویت و تجربه ای که ارائه می دهید، انتخاب می کند. برنامه های وفاداری سنتنی با تمرکز صرف بر جنبه تراکنشی رابطه، از ساختن این پیوند عمیق عاطفی غافل می مانند. برندهای آینده نگر و هوشمند، این تله را تشخیص داده و در حال بازتعریف کامل مفهوم وفاداری هستند. آنها از خود نمی پرسند «چگونه می توانیم مشتری را با تخفیف های بیشتر وسوسه کنیم؟»، بلکه می پرسند «چگونه می توانیم به بخشی جدایی ناپذیر و ارزشمند از زندگی مشتری تبدیل شویم».

وقتی وفاداری به یک بازی اعداد تبدیل می شود!

مدل کلاسیک «امتیاز در برابر خرید» که اساس اکثر برنامه های وفاداری را تشکیل می دهد، از یک نقص استراتژیک رنج می برد: این مدل رابطه با مشتری را به یک معامله ریاضی ساده تقلیل می دهد. این رویکرد به جای ساختن یک پل عاطفی یک ماشین حساب را میان برند و مشتری قرار می دهد. در نتیجه به جای جذب مشتریانی که به دنبال کیفیت و ارتباط هستند،

نویسنده: **علی آل علی**

در فرهنگ جهانی کسب و کار یک مسیر پیشرفت تقریبا جهان شمول و بی چون و چرا وجود دارد: حرکت عمودی. از نخستین روزهای فعالیت حرفه ای، ما در معرض این روایت قدرتمند قرار می گیریم که موفقیت معادل صعود از نردبان سازمانی و رسیدن به جایگاه های مدیریتی است.

این مسیر به عنوان تنها قله قابل احترام برای افراد باهوش و جاه طلب ترسیم می شود و هر گونه انحراف از آن، به منزله عدم بلندپروازی یا حتی شکست تلقی می گردد. اما این پیشفرض ریشه دار، یک دام ذهنی فریبنده و عمیقا ناکارآمد است؛ دام پرستیز.

این باور که همه افراد با استعداد باید آرزوی رهبر شدن را در سر بپروارند، نه تنها یک مغالطه است، بلکه به طور سیستماتیک به فرسودگی شغلی، تخصیص نادرست استعدادها و ایجاد سازمان هایی با مدیران متوسط و متخصصان سرخورده منجر می شود. حقیقت بنیادین و اغلب نادیده گرفته شده این است که رهبری یک ارتقای شغلی نیست؛ بلکه یک تغییر شغل تمام عیار است. فرآیند تبدیل شدن از یک مهندس نرم افزار خلاق، یک استراتژیست مالی تیزبین یا یک طراح محصول بی نظیر به یک مدیر، دقیقا مانند این است که از یک جراح مغز زبردست بخواهیم که از فردا ریاست یک بیمارستان را برعهده بگیرد.

مهارتهایی که او را به یک جراح استثنایی تبدیل کرده اند، تمرکز عمیق، دقت فردی و تسلط بر یک هنر پیچیده، تقریبا هیچ ارتباطی با مهارت های مورد نیاز برای مدیریت بودجه، حل تعارضات پرسنلی و برنامه ریزی استراتژیک ندارند. رهبران تجاری در سازمان های پیشرو مانند توپوتا با آمازون به تدریج این واقعیت حیاتی را درک کرده اند. آنها می دانند که وادار کردن بهترین متخصصان شان به ورود به دنیای مدیریت، معامله ای است که در آن یک دارایی درجه یک را از دست می دهند تا یک دارایی درجه دو به دست آورند. بنابراین، پرسش استراتژیک برای هر فرد حرفه ای در قرن بیست و یکم، دیگر این نیست که «چگونه می توانم رهبر شوم؟»، بلکه این است که «یا من اساسا برای ماهیت کار رهبری ساخته شده ام و آیا بهای آن را می دانم؟».

جاده ۲ مسیره

هوشمندانه ترین سازمان های جهان برای مقابله با این چالش دست به یک نوآوری ساختاری زده اند: طراحی مسیرهای شغلی دوگانه. این مدل این ایده کهن که نردبان سازمانی تنها یک مسیر دارد را در هم می شکنند و یک شاهراه موازی و هم ارزش برای رشد مشارکت کنندگان فردی یا همان استادان فن، ایجاد می کند.

در این ساختار پیشرفته، یک دانشمند داده، یک معمار سیستم های ابری یا یک متخصص ارشد بازاریابی، می تواند بدون مدیریت حتی یک نفر، از نظر جایگاه سازمانی، حقوق، مزایا و از همه مهمتر، تأثیرگذاری استراتژیک، با یک معاون ارشد یا مدیرکل برابری کند. این افراد، رهبران فکری و نوآوران فنی سازمان هستند که ارزش شان نه با وسعت تیم شان، بلکه با عمق تخصص، اصالت ایده ها و کیفیت راه حل های‌شان سنجیده می شود.

شرکت هایی که در قلب اقتصاد دانش بنیان فعالیت می کنند، مانند گوگل و مایکروسافت، این فلسفه را به کمال رسانده اند.

به طور ناخواسته مشتریانی را جذب می کند که بیش از همه به دنبال معامله بهتر هستند.

این گروه از مشتریان ذاتا بی وفاترین بخش بازار هستند. آنها حاضرند برای چند درصد تخفیف بیشتر به راحتی برند خود را تغییر دهند. این برنامه ها به جای ساختن یک مزیت رقابتی پایدار، شرکت ها را وارد یک مسابقه تسلیحاتی برای ارائه تخفیف های بیشتر می کنند؛ مسابقه ای که در بلندمدت حاشیه سود را از بین برده و ارزش برند را نابود می سازد.

یک فروشگاه نجیره ای بزرگ را در نظر بگیرید که یک برنامه وفاداری مبتنی بر امتیاز دارد. این برنامه ممکن است در کوتاه مدت باعث افزایش ترافیک فروشگاه شود، اما هیچ پیوند عاطفی عمیقی ایجاد نمی کند. مشتریان تنها به این دلیل که کارت آن فروشگاه را در کیف پول خود دارند، به آنجا می روند و هیچ عملی آنها را از رفتن به فروشگاه رقیب که ممکن است در یک هفته خاص، تخفیف بهتری ارائه دهد، باز نمی دارد.

وفاداری که صرفا با پول خریده شود، با پول بیشتر نیز از دست خواهد رفت. شرکت های هوشمند دریافته اند که انگیزه اصلی رفتار انسان همیشه منطق اقتصادی نیست. احساس تعلق، دیده شدن و ارزشمندی، نیروهای به مراتب قدرتمندتری هستند.

پاداش برای تعامل، نه فقط خرید

نخستین گام برای خروج از دام تراکنشی گسترش تعریف رفتار ارزشمند مشتری است. در مدل سنتی تنها یک رفتار پاداش داده می شود: خرج کردن پول. اما در دنیای متصل امروز، مشتریان از راه های بسیار متنوع تری می توانند برای یک برند، ارزش آفرینی کنند.

یک برنامه وفاداری مدرن این تعاملات را شناسایی کرده و به آنها پاداش می دهد. این یعنی پاداش دادن به مشتری برای نوشتن یک نقد و بررسی آنلاین، به اشتراک گذاشتن یک پست در مورد محصول شما در شبکه های اجتماعی، ارجاع دادن یک دوست، پر کردن کامل پروفایل کاربری خود یا حتی شرکت در یک نظرسنجی برای بهبود محصولات آینده.

این استراتژی چندین مزیت کلیدی دارد. اول این حس را در مشتری ایجاد می کند که او یک عضو ارزشمند از جامعه برند است، نه صرفا یک خریدار. نظرات و مشارکت او دیده شده و قدردانی می شود. دوم این رفتارها خودشان دارایی های بازاریابی فوق العاده ای هستند. محتوای تولیدشده توسط کاربر (UGC) بسیار معتبرتر از هر تبلیغی است و ارجاع از طریق دوستان، یکی

آیا همه باید رهبر تجاری باشند؟

اند. وقتی یک بحران فنی رخ می دهد یا یک پروژه استراتژیک به بن بست می رسد، همه به طور غریزی به سراغ این افراد می روند، نه لزوما مدیری که عنوان رسمی دارد.

این شکل از رهبری قدرتمندتر و پایدارتر است، زیرا بر پایه اعتماد بنا شده، نه اختیار. یک مشارکت‌کننده فردی ارشد، می تواند از طریق روش های مختلفی این نفوذ را اعمال کند: راهنمایی و پرورش استعدادهای جوان تر، نوشتن راهنماها و استانداردهایی که به مرجع اصلی شرکت تبدیل می شود یا ارائه دیدگاه های چالشی در جلسات استراتژیک که مسیر تفکر کل گروه را تغییر می دهد.

شرکت هایی مانند تفلیکس که فرهنگ مبتنی بر تراکم بالای استعداد دارند، به این رهبران غیررسمی برای حفظ استانداردهای بالای خود به شدت متکی هستند. این مسیر به افراد اجازه می دهد تا بهترین های هر دو دنیا را داشته باشند: هم در اوج حرفه تخصصی خود باقی بمانند و هم تأثیرگذاری گسترده یک رهبر را در سراسر سازمان تجربه کنند.

قطب نمایی برای مسیر شغلی شما

پس چگونه می توان میان این دو مسیر، انتخابی هوشمندانه داشت؟ پاسخ در یک خودارزیابی صادقانه و عمیق نهفته است. به جای نگاه کردن به عناوین شغلی دیگران، به درون خود نگاه کنید و به این پرسش ها پاسخ دهید: چه نوع فعالیتی به شما انرژی واقعی می دهد؟ آیا از ساعت ها کار عمیق و متمرکز بر روی یک مسئله پیچیده و رسیدن به یک راه حل بی نقص، احساس رضایت می کنید؟ یا انرژی شما از تعامل با افراد، همسو کردن دیدگاه های مختلف و دیدن موفقیت یک فرد دیگر که شما در رشد او نقش داشته اید، تأمین می شود؟

نقطه اوج رضایت شما کجاست: در لحظه ای که یک کد

شناسه ۲۰۳۷۹۱۳ : نوبت دوم	
فراخوان مناقصه عمومی همراه با ارزیابی کیفی	
۱-موضوع مناقصه : اجرای ورودی و خروجی و ساماندهی بلوار اصلی شهرک صنعتی باوردونظنز	
مبلغ برآورد اولیه: ۲۵۰,۱۵۸,۹۷۶,۱۹۴ ریال و براساس فهرستهای سال ۱۴۰۴ با شرح مشخصات و جداول پیوست	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۱۲,۵۰۷,۹۹۹,۰۰۰ریال	
رشته و پایه تشخیص صلاحیت پیمانکاران: رتبه ۵ یا بالاتر در رشته راه و ترابری مدت اجرا ۱۲ ماه	
۲-موضوع مناقصه : تهیه مصالح و احداث ساختمان اداری و محوطه شهرک صنعتی خمینی شهر	
مبلغ برآورد اولیه: ۲۴۵,۸۰۶,۸۷۳,۹۸۰ریال براساس فهرستهای سال ۱۴۰۴ با شرح مشخصات و جداول پیوست	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۱۱,۷۹۰,۳۴۴,۰۰۰ ریال	
رشته و پایه تشخیص صلاحیت پیمانکاران: رتبه ۵ یا بالاتر در رشته راه و ترابری مدت اجرا ۱۸ ماه	
۳-موضوع مناقصه: تکمیل بلوار اصلی شهرک صنعتی کاشان ۳	
مبلغ برآورد اولیه: ۱۶۰,۹۸۰,۹۵۴,۵۸۹ ریال و براساس فهرستهای سال ۱۴۰۴ با شرح مشخصات و جداول پیوست	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۸,۰۴۹,۰۴۸,۰۰۰ریال	
رشته و پایه تشخیص صلاحیت پیمانکاران: رتبه ۵ یا بالاتر در رشته راه و ترابری مدت اجرا ۶ ماه	
امور پیمان های شرکت شهرک های صنعتی استان اصفهان	

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۸/۱۱

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۸/۱۱

پیچیده به درستی کار می کند یا در لحظه ای که یکی از اعضای تیم تان به یک دستاورد بزرگ می رسد؟ صداقت در پاسخ به این سوالات، حیاتی است.

سخن پایانی

فشار اجتماعی و فرهنگی برای دنبال کردن مسیر سنتنی رهبری نباید شما را از شناخت طبیعت واقعی خود و انتخاب هوشمندانه مسیرتان باز دارد. جاه طلبی در قرن بیست و یکم، به معنای صعود کورکورانه از یک نردبان از پیش تعیین شده نیست. جاه طلبی واقعی، به معنای یافتن نقطه تلاقی منحصر به فرد میان استعدادهای طبیعی، اشتیاق درونی و نیازهای بازار است و سپس تلاش برای رسیدن به استادی در آن نقطه. برای برخی، این نقطه در هنر ظریف رهبری انسان ها یافت می شود اما برای تعداد روزافزونی از متخصصان، این نقطه در عمق بخشیدن به تخصص شان و تبدیل شدن به یک استاد بی بدیل در حوزه کاری خودشان قرار دارد.

موفق ترین و از نظر روانی سالم ترین افراد حرفه ای، کسانی نیستند که لزوما به بالاترین جایگاه مدیریتی رسیده اند، بلکه کسانی هستند که شجاعت شناخت خود و طراحی یک مسیر شغلی منطقی بر آن را داشته اند. ساختن سازمانی که این انتخاب را نه تنها ممکن، بلکه ارزشمند می داند، نشانه بلوغ و هوشمندی استراتژیک رهبران آن است.

منابع:

https://www.fastcompany.com/۹۱۴۱۴۴۵۱/should-you-be-a-leader-leadership-should-you-be-a-manager-۲۲/۰۷/۲۰۲۵/harrykraemer-or-a-leader-the-answer-may-surprise-you

۱-موضوع مناقصه : اجرای ورودی و خروجی و ساماندهی بلوار اصلی شهرک صنعتی باوردونظنز	
مبلغ برآورد اولیه: ۲۵۰,۱۵۸,۹۷۶,۱۹۴ ریال و براساس فهرستهای سال ۱۴۰۴ با شرح مشخصات و جداول پیوست	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۱۲,۵۰۷,۹۹۹,۰۰۰ریال	
رشته و پایه تشخیص صلاحیت پیمانکاران: رتبه ۵ یا بالاتر در رشته راه و ترابری مدت اجرا ۱۲ ماه	
۲-موضوع مناقصه : تهیه مصالح و احداث ساختمان اداری و محوطه شهرک صنعتی خمینی شهر	
مبلغ برآورد اولیه: ۲۴۵,۸۰۶,۸۷۳,۹۸۰ریال براساس فهرستهای سال ۱۴۰۴ با شرح مشخصات و جداول پیوست	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۱۱,۷۹۰,۳۴۴,۰۰۰ ریال	
رشته و پایه تشخیص صلاحیت پیمانکاران: رتبه ۵ یا بالاتر در رشته راه و ترابری مدت اجرا ۱۸ ماه	
۳-موضوع مناقصه: تکمیل بلوار اصلی شهرک صنعتی کاشان ۳	
مبلغ برآورد اولیه: ۱۶۰,۹۸۰,۹۵۴,۵۸۹ ریال و براساس فهرستهای سال ۱۴۰۴ با شرح مشخصات و جداول پیوست	
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۸,۰۴۹,۰۴۸,۰۰۰ریال	
رشته و پایه تشخیص صلاحیت پیمانکاران: رتبه ۵ یا بالاتر در رشته راه و ترابری مدت اجرا ۶ ماه	

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۸/۱۱

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۸/۱۱

اخبار

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری:

با کشف ۱۱۷ هزار لیتر سوخت قاچاق بیش از ۳۹ میلیارد ریال به خزانه واریز شد

ساری - دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی توج امانی مدیر شرکت ملی پخش فرآوردههای نفتی مازندران- ساری از کشف و توقیف بیش از ۱۱۷ هزار لیتر سوخت قاچاقی در نیمه نخست امسال خبر داد و گفت: ۱۸ پرونده تخلف به ارزش بیش از ۳۹ میلیارد ریال برای رسیدگی قضایی به تعزیرات حکومتی ارسال و غرامت آن به خزانه دولت برگشت.
توج امانی اعلام کرد: در شش ماهه نخست سال جاری، بیش از ۱۱۷ هزار لیتر سوخت یارانه‌ای در منطقه ساری کشف و از مبادی قاچاق شناسایی شد. در جریان این عملیات، ۱۸ پرونده تخلف تشکیل و جهت رسیدگی قضایی به تعزیرات حکومتی استان ارجاع شد و مبلغ کل غرامت تعیین شده برای این پرونده‌ها، بیش از ۳۹ میلیارد ریال اعلام شده است.
امانی بیان کرد: این کشفیات حاصل اجرای طرح‌های نظارتی هوشمند و تشدید کنترل بر زنجیره توزیع فرآورده‌های نفتی در منطقه ساری است؛ اقدامی که پیانگر ارتقای سطح پایش سیستمی و انسجام عملیاتی در مقابله با انحراف و هدر رفت فراورده است.
وی در پایان افزود: منطقه ساری با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت‌های فنی، عملیاتی، انسانی و هم‌افزایی اطلاعاتی با نهادهای امنیتی و انتظامی و بلوغ مشارکت اجتماعی در گزارش مردمی مسیر مقابله با جرائم منابع را با صلابت دنبال می‌کند. در نیمه دوم سال، این روند با تقویت زیر ساخت‌های نظارتی و ارتقای سامانه‌های کنترلی با دقت و قدرت بیشتری ادامه خواهد یافت.

قهرمانی تیم نفت و گاز غرب در مسابقات والیبال شرکتهای تابعه وزارت نفت در ایلام

ایلام- خبرنگار فرصت امروز: رئیس واحد خدمات اجتماعی و رفاهی شرکت گاز استان ایلام گفت:تیم نفت و گاز غرب، با پیروزی در رقابتهای فشرده، عنوان قهرمانی مسابقات والیبال بین شرکتهای تابعه وزارت نفت در استان ایلام را از آن خود کرد. «سجاد نصیریان» افزود:دوره از مسابقات با میزبانی شرکت گاز استان ایلام و با حضور شش تیم در خانه والیبال این استان برگزار شد. وی اظهار داشت:باین مسابقات با هدف تقویت روحیه همکاری و نشاط اجتماعی میان کارکنان صنعت نفت و گاز استان و در فضایی کاملاً رقابتی و دوستانه برگزار شد. رئیس واحد خدمات اجتماعی و رفاهی شرکت گاز ایلام تصریح کرد:در این رقابتها شش تیم نفت و گاز غرب، شرکت گاز استان ایلام، شرکت پالایش گاز ایلام، اروغان گستر، شرکت پتروشیمی ایلام و پخش فرآوردههای نفتی منطقه ایلام با یکدیگر به رقابت پرداختند که در نهایت، تیم نفت و گاز غرب به مقام قهرمانی دست یافت. نصیریان با قدردانی از تمامی تیمهای شرکتکننده،افزود:مدیرورزشی این رویداد ورزشی بر عهده شرکت گاز استان ایلام بود و خوشبختانه با برنامه‌ریزی های انجاشده، میزبانی قابل قبولی ارائه شد. خانه والیبال ایلام نیز میزبان شایسته‌ای برای این مسابقات بود. وی برگزاری چنین رویدادهایی را عاملی مؤثر در تحکیم پیوندهای بین همکاران و ارتقای سطح سلامت و نشاط در جامعه بزرگ صنعت نفت دانست و اظهار داشت:امیدواریم با تداوم برگزاری اینگونه برنامههای ورزشی، شاهد تقویت هرچه بیشتر روحیه تیمی و یوایی و بین کارکنان باشیم.

هم‌زمان با سراسر کشور،

برگزاری چهاردهمین رزمایش قطع برق و ارزیابی برق پشتیبان مراکز حساس استان مرکزی

اراک- فرناز امیدی: چهاردهمین رزمایش قطع برق و ارزیابی برق پشتیبان مراکز دارای سطح‌بندی با محوریت تداوم کارکرد و آمادگی مولدهای اضطراری رزمایش با حضور عباس علی‌آبادی وزیر نیرو، غلامرضا جالالی رئیس سازمان پادفند غیرعامل کشور، معاونان و مدیران وزارت نیرو، مدیران عامل شرکت‌های مادر تخصصی و مدیران ۳۹ شرکت توزیع نیروی برق برگزار شد. محمود محمودی، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی، اظهار داشت: این رزمایش با هدف ارزیابی

آمادگی مولدهای اضطراری در مراکز حیاتی،

آمادگی مولدهای اضطراری در مراکز حیاتی، حساس و مهم، هم‌زمان با سراسر کشور و با رمز "یا زهرا (س)" در استان مرکزی برگزار شد. وی افزود: در این مانور، برق مراکز شناسایی‌شده در شهرستان‌های ساوه، اراک و دیلجان قطع و مولدهای اضطراری به‌طور هم‌زمان وارد مدار شدند. محمودی ادامه داد: مطابق با دستورالعمل‌ها و ضوابط سطح‌بندی وزارت نیرو، مراکز حساس و حیاتی استان شناسایی و طبق اعلام شرکت توانیر، برق این مراکز قطع شد و وضعیت آمادگی مولدهای اضطراری به‌طور دقیق ارزیابی شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان مرکزی بیان داشت: در جریان این رزمایش، وضعیت آمادگی مولدهای اضطراری در ۲۰ مرکز حساس استان مرکزی بررسی و نحوه کارکرد این مولدها در شرایط خاموشی‌های ناشی از حوادث طبیعی، بحران‌ها و بلایای احتمالی، همچنین چگونگی پاسخگویی به بحران‌ها مورد ارزیابی قرار گرفت. مهدی پورشنک،مدیرکل پدافند غیرعامل استانداری مرکزی، با اشاره به اینکه مدیریت بحران شامل چهار مرحله پیشگیری، آمادگی، مقابله و بازسازی است، تأکید کرد: به‌روزرسانی و اصلاح شبکه‌های توزیع برق یکی از اقدامات پیشگیرانه در این زمینه است که در شرکت‌های توزیع برق در راستای ارتقای تاب‌آوری شبکه انجام می‌شود.

اتمام پروژه عام المنفعه ترمیم راه روستایی توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان

اهواز – شبنم قهچاوند: بهره برداری از این پروژه موجب تسهیل در تردد ماشین آلات عملیاتی شرکت و همچنین بهره‌مندی عموم مردم، به‌ویژه ساکنان روستاهای منطقه از مسیری ایمن خواهد خواهد بود. عملیات اجرایی پروژه ترمیم و مرمت جاده ارتباطی بین روستاهای نی‌نردبان، شوهلی و شرکاب که توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در حال انجام بود به اتمام رسید. این پروژه عام‌المنفعه با هدف اصلاح هندسی دو نقطه از مسیر جاده قدیمی و احداث ابنیه فنی برای جلوگیری از آب‌شنسگی بخش‌هایی از جاده که در بسیاری از نقاط دچار تخریب شده بود، با نظارت مدیریت مهندسی و ساختمان شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان اجرایی شد. پروژه مذکور با اعتباری بالغ بر ۴۰ میلیارد ریال به طول ۳ کیلومتر اجرا شد و عملیات اجرایی آن شامل احداث ۱۲۶۰ متر کانال سنگی به ارتفاع ۱ متر، خاک‌برداری و اصلاح هندسی در نقاط حادثه‌خیز از مسیر به حجم ۵ هزار متر مکعب و به طول ۹۰ متر می باشد. بهره برداری از این پروژه موجب تسهیل در تردد ماشین‌آلات عملیاتی شرکت و همچنین بهره‌مندی عموم مردم، به‌ویژه ساکنان روستاهای منطقه از مسیری ایمن خواهد خواهد بود.

مانور مشترک شرکت گاز و نهادهای امدادی برای ارتقای ایمنی تأسیسات گازرسانی در نکا

ساری - دهقان : هم‌زمان با هفته پادفند غیرعامل، مانور سرایت آتش به محوطه ایستگاه TBS شهرک صنعتی نکا با هدف ارتقای آمادگی کارکنان و دستگاه‌های عملیاتی در مقابله با حوادث احتمالی و واکنش سریع در شرایط اضطراری برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی ، در این مانور که براساس سناریوی از پیش تدوین‌شده به‌صورت میدانی اجرا شد، نیروهای خدمات ایمنی و آتش‌نشانی، هالال احمر، نیروی انتظامی، بسیج و همچنین واحدهای امداد، ابرار دقیق و تعمیرات شرکت گاز، با انجام اقدامات پیشگیرانه و واکنش‌های به‌موقع، توانمندی خود را در مدیریت بحران به نمایش گذاشتند.
علیچانی، رئیس پدافند غیرعامل شرکت گاز استان مازندران، در جلسه تحلیل و ارزیابی مانور اظهار داشت: اهداف از پیش تعیین‌شده این رزمایش شامل آشنایی بیشتر کارکنان با خطرات آتش، افزایش سرعت عمل در شرایط بحرانی و آشنایی با روش‌های اطفای حریق، به‌طور مطلوب محقق شد. وی افزود: برگزاری چنین مانور‌هایی موجب ارتقای آمادگی سازمانی، هماهنگی میان دستگاه‌های امدادی و افزایش ضریب ایمنی در تأسیسات گازرسانی استان می‌شود.

عملیات اجرایی پروژه بهسازی و بازسازی جاده دسترسی به چاه ۳۳ هفتکل به مراحل پایانی رسید

اهواز – شبنم قهچاوند: عملیات اجرایی پروژه بهسازی و بازسازی جاده دسترسی به چاه شماره ۳۳ هفتکل توسط این شرکت اجرا و به مراحل پایانی خود رسیده است. این پروژه با اعتباری بالغ بر ۱۴ میلیارد تومان و با نظارت مدیریت مهندسی و ساختمان شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در حال اجرا می باشد. در چارچوب این طرح، اقداماتی شامل ترمیم و بهسازی مسیر به طول تقریبی ۵ کیلومتر و عرض ۲ متر، احداث یک دهانه پل به طول ۲ متر، احداث دیوار حائل سنگی به طول ۴۰۳ متر، احداث کانال سنگی هدایت آب‌های سطحی به طول ۲۳۰۰ متر و همچنین آمادسازی بستر و اجرای یک لایه زیراساس به طول ۵۰۰۰ متر، عرض ۶ متر و ضخامت ۱۵ سانتی‌متر در حال انجام می باشد. پروژه یادشده در حال حاضر با بیش از ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی در آستانه بهره‌برداری قرار دارد.

امیر یوسفی : همکاری دولت و بخش خصوصی کلید رفع موانع تولید و صادرات

گراگن – خبرنگار فرصت امروز: امیر یوسفی، رئیس اتاق بازرگانی گراگان و نایب رئیس کمیسیون صنایع غذایی اتاق ایران، در نشست این کمیسیون، با حضور دوستی، معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای وزارت کشور، بر نقش حیاتی تعامل معاونت اقتصادی با فعالان بخش خصوصی در رفع موانع تولید تأکید کرد. وی با اشاره به تجربه استان گلستان توضیح داد که استاندارد از ابتدای آغاز به کار خود با مشورت بخش خصوصی در انتخاب معاون اقتصادی، مسیر همکاری و مشاوره بین دولت و بخش خصوصی را هموار کرد.یوسفی گفت: این ارتباط نزدیک موجب شد بسیاری از مشکلات فعالان اقتصادی استان برطرف شود و تولید در شرایط بحرانی نیز ادامه یابد.وی افزود، با وجود چالش‌هایی ناشی از موازی‌کاری دستگاه‌ها و تصمیمات خلق‌الساعه، همکاری مؤثر بین دولت و بخش خصوصی در زمان بحران ۱۲ روزه نشان داد که می‌توان موانع تولید را در کوتاه‌ترین زمان ممکن حل کرد و خدمات به مردم بدون وقفه ادامه یابد. رئیس اتاق بازرگانی گراگان از دولت خواست نگاه خود به قوانین، مقررات و رویه‌های اجرایی را بازبینی کند تا ضمن کاهش موانع تولید، شرایط پایداری برای تولیدکنندگان فراهم شود و روند صادرات نیز تسهیل گردد.

در اجلاس منطقه ای روابط عمومی ها اعلام شد:

شورای روابط عمومی های منطقه ۵ پیشگام در اجرای سیاست های صنعت نفت



مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان خبر داد:

اولین پست سیار با ظرفیت ۳۰ مگاوات آمپر افتتاح و به بهره‌برداری رسید



رشت - زهرا رضازاده: با حضور حق شناس استاندار گیلان، کوچکی نژاد نماینده مردم شریف شهرستان های رشت و خمام، کلهر معاون آموزش و پژوهش سازمان پادفند غیر عامل کشور و سلیمانی مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان پست برق گیلار به عنوان اولین پست سیار صنعت برق گیلان با ظرفیت ۳۰ مگاوات آمپر در هفته پادفند غیرعامل افتتاح گردید. عادل سلیمانی، مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان، با گرامیداشت هفته پادفند غیر عامل گفت: اقدامات بنیادی، اساسی و هذفمند برای افزایش پایداری شبکه برق، اصلی مهم، حیاتی و ضروری انکارناپذیر است که خود را ملزم به اجرایی و عملیاتی کردن آن می‌دانیم. وی با اشاره به شرایط فعلی کشور و جنگ تحمیلی ۱۲ روزه گفت: تجربه تلخ جنگ ۱۲ روزه به خوبی به ما آموخت که چگونه دشمن با هدف قرار دادن زیرساخت‌های حیاتی، در بی مختل کردن زندگی مردم و تضعیف اراده و روحیه ملی است. هرچند هوشیاری و روحیه ملی و انقلابی مردم آگاه کشور عزیزمان منجر به شکست نقشه‌های پلید دشمنان گردید ولی این واقعه، رنگ پیدارباشی بود تا لحظه ای از توجه به پادفند غیر عامل غافل نشویم. وی صنعت برق را از مراکز مهم و حساس کشور عنوان کرد و گفت: پایداه کردن امودهای پادفند غیرعامل در حوزه برق از حساسیت بالایی برخوردار است. ساختارهای صنعت برق، چه در بخش خط و چه در بخش پست باید از تاب‌آوری لازم برخوردار باشند تا بتوانیم مصون سازی را در این عرصه رقم بزنیم. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان پیش‌بینی و پیشگیری از خطرات احتمالی را بسیار ضروری عنوان کرد و افزود: پادفند غیرعامل یکی از ارکان بنیادین اقتدار ملی و نمادی از عقلایت، آینده‌نگری و صیانت از زیرساخت‌های حیاتی در برابر تهدیدات گوناگون است که با علم به این مهم، احداث زیرساخت‌های مهم صنعت برق باید به گونه‌ای طراحی و نگهداری شود

رئیس اداره حمل و نقل مسافر اداره کل راهداری و حمل و نقل استان مرکزی خبر داد:

تزریق ۱۴۶ میلیارد ریال برای بازسازی اتوبوس‌ها و مینی‌بوس‌های استان مر کزی



اراک- فرناز امیدی: رئیس اداره حمل و نقل مسافر اداره کل راهداری و حمل و نقل استان مرکزی گفت: ۱۴۶ میلیارد ریال تسهیلات در قالب تسهیلات طرح بازسازی ناوگان بر اساس قانون بودجه ۱۴۰۲، با تأیید سامانه‌های اداره کل و تصویب در کمیته استانی به ناوگان مینی‌بوسی و اتوبوسی تعلق گرفت. محمدرضا جیجایی با اشاره به تسهیلات طرح بازسازی ناوگان بر اساس قانون بودجه ۱۴۰۲، موضوع جزء ۱ تا ۱۱ بند (ب) تبصره (۱۸)، اظهار کرد: اعتبار بلاغی برای این طرح ۱۸۶ میلیارد ریال بود که از این مبلغ، ۱۴۶ میلیارد ریال با تأیید سامانه‌های اداره کل و تصویب در کمیته استانی به ناوگان مینی‌بوسی و اتوبوسی تعلق گرفت. وی با بیان اینکه مابقی این اعتبار نیز برای تجهیز ۴ مجموعه خدماتی و رفاهی بین‌اهی اختصاص یافته است، افزود: تاکنون در این طرح از بین ۶۵ متقاضی (معادل ۲۱۷ میلیارد ریال)، ۲۸ نفر موفق به دریافت ۱۴۶ میلیارد ریال تسهیلات شدند

رئیس اداره حمل و نقل مسافر اداره کل راهداری و حمل و نقل استان مرکزی همچنین از پیش‌بینی ابلاغ و اجرایی‌سازی طرح مشابه (جزء ۱ تا ۱۱ بند تبصره ۱۸) در قفون بودجه سال ۱۴۰۳ تا پایان سال جاری خبر داد. جیجایی با اعلام اینکه ۱۵ پایانه و دو مسافربری در استان مرکزی فعال هستند، اظهار داشت: از این تعداد، ۵ پایانه عمومی و مابقی خصوصی هستند که پایانه‌های عمومی میزان ۶۲ درصد از شرکت‌های حمل و

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی گرگان:

رعایت استاندارد، شرط حضور پایدار کالای ایرانی در بازارهای جهانی



تا تولیدکنندگان بتوانند بدون توقف به فعالیت خود ادامه دهند.وی با یادآوری تأکیدات مقام معظم رهبری در خصوص استفاده از تولیدات داخلی گفت: رعایت استاندارد در تولیدات داخلی نه‌تنها باعث افزایش اعتماد مردم و حمایت از اشتغال می‌شود، بلکه اثرش افزوده بیشتری برای اقتصاد ملی ایجاد می‌کند. در مقابل، هرجا کیفیت و استاندارد رعایت نشود، نارضایتی مصرف‌کنندگان افزایش می‌یابد.رئیس اتاق بازرگانی گراگان در ادامه با اشاره به شرایط معیشتی مردم افزود: در وضعیت فعلی اقتصادی، ضروری است در برخی ضوابط تولیدی بازنگری شود تا تولیدکننده

با حضور کارشناسان حراست مناطق شمال غرب کشور؛

دوره آموزشی در شرکت پخش فرآورده‌های نفتی آذربایجان شرقی برگزار شد



در جریان بازدید و ارزیابی مسئول کشوری اعلام شد:

عملکرد مثبت پخش فرآورده های نفتی آذربایجان شرقی



فرصت امروز - ماهان فلاح: معاون مدیر عملیات شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران در جریان بازدید از منطقه آذربایجان شرقی، بهره‌مندی از ظرفیت نیروی انسانی مجرب و متمتع در ارتقا و کنترل فرآیندهای عملیاتی را مورد تأکید قرار داد. مجتبی دابری پس از بازدید، در نشست با مدیر و مسئولان شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی آذربایجان شرقی، در بررسی چالش‌های اجرای فرایندهای عملیاتی، ضمن رعایت از عملکرد مطلوب منطقه آذربایجان شرقی، بر بهره‌گیری از ظرفیت نیروهای انسانی مجرب و متمتع در جهت تحقق اهداف

