

عصر اقتصاد منتقدانه تعرفه‌های جدید خدمات بانکی را زیر ذره بین برد

کسب درآمد بانک ها از جیب مشتریان

صفحه ۳

رئیس سازمان غذا و دارو اعلام کرد:

تامین برخی داروهای حیاتی تا ۸ برابر گران‌تر

صفحه ۵

نبرد تولید با هزینه‌های گمرکی و نوسان ارز

صفحه ۲

انتقاد دولت از فیلترینگ و بازار فیلترشکن

صفحه ۸

سرمقاله

تراژدی کارمندان اجاره‌نشین؛ وقتی حقوق، پیش از زندگی به صاحبخانه می‌رسد

علیرضا جاجرمی مدیرکل توسعه منابع انسانی

یادداشت

فرهنگ سازمانی، در رفتار روزانه مدیران ساخته می‌شود

پرینسا غفاری کارشناس ارشد روان‌شناسی صنعتی، سازمانی

یادداشت

بزرگ‌ترین اشتباه مدیران در عصر عدم قطعیت؛ تلاش برای پیش‌بینی بحران

مریم مرادی دکتری مدیریت کسب و کار از دانشگاه تهران

یادداشت

سوپرمارکت یا اتاق فرار؟

راضیه حسینی روزنامه نگار

سوپرمارکت یا اتاق فرار؟

راضیه حسینی

«سوپرمارکت‌ها مراکز جدید گردشگری در جهان» «بیشتر مردم می‌توانند با ۱۰ یورو یک سبد را با اسنک محلی، نوشیدنی‌های بومی و مواد غذایی که قبلاً هرگز ندیده‌اند، پر کنند.» «سوپری‌ها برای ما ایرانی‌ها بیشتر شبیه به اتاق فرار هستند. هنوز یک پا را کامل داخل فروشگاه نگذاشته‌ایم که قیمت‌ها مثل آکتورهای اتاق فرار یقمه‌ان را می‌گیرند. یکی با اره دنبال‌امان می‌کند، آن یکی می‌خواهد با مته آبکش‌مان کند. هر بار هم میزان فرار اتاق بیشتر می‌شود و ترس و وحشت بالاتر می‌رود. به نظرم حتی می‌توان از پروسه‌ی خرید ایرانی‌ها، نه فقط در سوپرمارکت‌ها، در هر فروشگاه‌ی که چیزی برای فروش داشته باشد، یک فیلم می‌زائر وحشت خالص ساخت. مطمئن باشید از سینمای هیچ‌کاک هم جلو می‌زنند. اره و جریگیر و دراکولا را می‌گذارند در جیبش. به اسمش هم فکر کرده‌ایم. پیشنهاد ما «درخشش سوپرمارکت»، «سریگیر» در قصابی»، «مرغ‌گیر» و «سایکو در پهم‌ترین» است. نگران اسم نباشید. می‌توانیم تا صبح با فروشگاه‌های مختلف اسم‌های جذاب بسازیم. در واقع اوضاع آن‌قدر جذاب است که خود فروشندگان و صاحبان مغازه، گاهی بیشتر از مشتری‌ها دچار وحشت و ترس می‌شوند. هر بار که مجبور می‌شوند قفسه‌ها را با اجناس جدید چندبرابر قیمت قبل، پر کنند یک دور به دیدار ایجاد گشته در دنیای اموات می‌روند و برمی‌گردند، بین راه هم چند مشتری که قیمت‌های تازه را دیده‌اند ملاقات می‌کنند و می‌بینند که آن‌ها هم به دیدار اموات خود می‌روند و همگی با هم دقایقی بعد در فروشگاه فرود می‌آیند. کمی مکث می‌کنند، صلاوتی برای اموات مسئولان می‌فرستند و بعد به زندگی عادی، اگر بشود اسمش را عادی گذاشت، برمی‌گردند. این اتفاق دیگر برای‌مان رویتن و عادی شده است. نگران نباشید ما عادت کرده‌ایم گردشگران خارجی را در حال عشق و حال با قیمت‌ها ببینیم، عادت کرده‌ایم بی‌ارزشی ریاال ایرانی را در مقابل واحد پولی آن‌ها ببینیم و تازه با این واقعیت مواجه شویم که همان پول بی‌ارزش را هم نداریم. ما به اتاق‌های فرار و فیلم‌های وحشت عادت کرده‌ایم!

فرهنگ سازمانی، در رفتار روزانه مدیران ساخته می‌شود

پرینسا غفاری - کارشناس ارشد روان‌شناسی صنعتی، سازمانی

بود، بلکه سرمایه اجتماعی سازمان را نیز تضعیف می‌کند؛ زیرا کارکنان به این نتیجه می‌رسند که ارزش‌های آموزشی، فقط برای آنهاست، نه برای مدیران. در ادبیات رهبری، مفهومی با عنوان سایه رهبری (Leadership Shadow) وجود دارد. این مفهوم بر یک واقعیت ساده تأکید می‌کند: کارکنان بیش از آنکه از دستورالعمل‌ها تأثیر بگیرند، در سایه رفتار مدیران زندگی و کار می‌کنند. لحن مدیر، شیوه تصمیم‌گیری او، نحوه برخوردش با اشتباه، میزان احترامش به دیگران و حتی واکنش او در شرایط بحرانی، به‌تدریج به الگوی رفتاری سازمان تبدیل می‌شود.

به همین دلیل، توسعه فرهنگ سازمانی از کلاس آموزش کارکنان آغاز نمی‌شود؛ از اتاق مدیران آغاز می‌شود. اگر مدیر، شنیدن را نیاموخته باشد، آموزش «گوش دادن فعال» برای کارکنان اثر محدودی خواهد داشت. اگر مدیر نتواند تعارض را به شیوه‌ای حرفه‌ای مدیریت کند، برگزاری کارگاه «حل تعارض» برای کارشناسان، تغییر پایداری ایجاد نخواهد کرد. اگر مدیر خود بازخوردپذیر نباشد، انتظار فرهنگ گفت‌وگوی سازنده، انتظاری غیرواقع‌بینانه است.

شاید زمان آن رسیده باشد که در سیاست‌های آموزشی سازمان‌ها یک بازنگری اساسی صورت گیرد؛ نه با حذف آموزش کارکنان، بلکه با تغییر نقطه شروع آن. سازمانی که می‌خواهد فرهنگش تغییر کند، باید نخست از کسانی آغاز کند که بیشترین قدرت را برای شکل دادن به آن فرهنگ دارند. زیرا فرهنگ سازمانی، پیش از آنکه در کلاس‌های آموزشی ساخته شود، در رفتار روزانه مدیران ساخته می‌شود.

سایپا در ایستگاه تصمیم

صفحه ۶



رشد ۵۴ درصدی دارایی سرمایه گذاران کگل

صفحه ۶



رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت:

بهبود شرایط اقتصادی پس از شوک جنگ

صفحه ۵

بزرگ‌ترین اشتباه مدیران در عصر عدم قطعیت؛ تلاش برای پیش‌بینی بحران

یادداشت‌های پادشکنندگی تجاری | مریم مرادی | دکتری مدیریت کسب و کار از دانشگاه تهران

این موضوع به معنای بی‌فایده بودن برنامه‌ریزی نیست؛ بلکه نشان می‌دهد نوع برنامه‌ریزی باید تغییر کند. بسیاری از سازمان‌ها هنوز بر این فرض بنا شده‌اند که اگر بتوانند آینده را دقیق‌تر پیش‌بینی کنند، عملکرد بهتری خواهند داشت. در حالی که در محیط‌های پرتلاطم، مزیت رقابتی بیش از آنکه حاصل پیش‌بینی باشد، نتیجه آمادگی برای مواجهه با سناریوهای مختلف است. سال‌هاست مدیران زمان و هزینه زیادی صرف پیش‌بینی آینده می‌کنند. از تحلیل روندهای اقتصادی و سیاسی گرفته تا تهیه انواع سناریوها و پیش‌بینی بازار. اما تجربه سال‌های اخیر نشان داده است که بسیاری از بحران‌های بزرگ، دقیقاً همان رویدادهایی بوده‌اند که کمتر کسی زمان و شکل وقوع آن‌ها را پیش‌بینی کرده بود. همه‌گیری کرونا، اختلال در زنجیره‌های تأمین جهانی، تغییرات ناگهانی مقررات، جهش نرخ ارز و تحولات ژئوپلیتیکی تنها چند نمونه از شوک‌هایی هستند که نشان دادند آینده، بیش از آنکه قابل پیش‌بینی باشد، غیرقابل پیش‌بینی است. این موضوع به معنای بی‌فایده بودن برنامه‌ریزی نیست. بلکه نشان می‌دهد نوع برنامه‌ریزی باید تغییر کند. بسیاری از سازمان‌ها هنوز بر این فرض بنا شده‌اند که اگر بتوانند آینده را دقیق‌تر پیش‌بینی کنند، عملکرد بهتری خواهند داشت. در حالی که در محیط‌های پرتلاطم، مزیت رقابتی بیش از آنکه حاصل پیش‌بینی باشد، نتیجه آمادگی برای مواجهه با سناریوهای مختلف است.

در همین نقطه، تفاوت میان یک سازمان شکننده و یک سازمان پادشکننده آشکار می‌شود. سازمان شکننده برای تحقق یک آینده مشخص طراحی شده است. بنابراین هر تغییری خارج از برنامه، عملکرد آن را مختل می‌کند. اما سازمان پادشکننده بر این فرض بنا می‌شود که عدم قطعیت بخشی دائمی از محیط کسب‌وکار است. به همین دلیل ساختار، فرآیندها و تصمیم‌های خود را به گونه‌ای طراحی می‌کند که بتواند از تغییرات، فرصت‌های تازه خلق کند.

سرمایه‌گذاری در تولید تلقی شود و اگر تورم انتظاری، تقاضا برای دارایی‌های ملکی را تقویت کند، دیگر نمی‌توان بازار مسکن را صرفاً با عرضه و تقاضای مصرفی توضیح داد. اقتصاددانان و نظریه‌پرداز مشهور بریتانیایی «آن پتیفور» معتقد است که ما اغلب مسئله را اشتباه صورت‌بندی می‌کنیم. در نگاه رایج، بحران مسکن یعنی کمبود عرضه؛

پس راه‌حل هم روشن است: بیشتر بسازیم. اما آقای پتیفور می‌گوید در بسیاری از کشورها، مسئله اصلی کمبود خانه نیست؛ بلکه مالی‌شدن مسکن بعنوان اموال سرمایه ای است.

هنگامی که مسکن بیش از پیش به دارایی مالی تبدیل می‌شود، جریان سرمایه و اعتبار می‌تواند قیمت دارایی را از نیاز واقعی به سکونت فاصله دهد.

شاید یکی از روشن‌ترین پیامدهای این بحران، که ظهور و بروزش شدت گرفته، کارمند و حقوق‌بگیری باشد که کار می‌کند، مالیات می‌پردازد، خدمت عمومی ارائه می‌کند، اما برای داشتن یک سقف امن و مناسب، ناچار است بخش بزرگی از حاصل کار خود را به هزینه مسکن اختصاص دهد. اینجا مفهوم «فقر شاغلان» بی‌خانمان اهمیت پیدا می‌کند.

ممکن است فرد شغل داشته باشد، اما اگر هزینه مسکن بخش نامتناهسی از درآمد او را جذب کند، «داشتن شغل» به‌تنهایی معیار مناسبی برای سنجش حداقل‌های یک زندگی معمولی نخواهد بود. در ادبیات سیاست مسکن، آستانه متعارف استطاعت‌پذیری معمولاً حدود ۳۰ درصد درآمد خانوار برای هزینه مسکن در نظر گرفته می‌شود؛ هرچند تعریف و روش محاسبه این شاخص در کشورها و نظام‌های آماری مختلف متفاوت است.

ادامه در شماره بعدی

تراژدی کارمندان اجاره‌نشین؛ وقتی حقوق، پیش از زندگی به صاحبخانه می‌رسد

علیرضا جاجرمی (مدیرکل توسعه منابع انسانی و پشتیبانی وزارت دادگستری)

سال‌های اخیر رسیده است؛ یعنی حدود ۱۷۴ درصد افزایش. در همین دوره، تعداد خانوارها نیز به دلیل کاهش بعد خانوار و افزایش تشکیل خانوارهای مستقل، با سرعت قابل توجهی افزایش یافته است.

همزمان، تعداد واحدهای مسکونی مورد استفاده از حدود ۵/۳۱ میلیون واحد در سال ۱۳۵۵ به ۲۲/۸۳ میلیون واحد در سال ۱۳۹۵ رسیده و موجودی مسکن کشور در سال‌های اخیر به‌مراتب افزایش یافته است و می‌توان حدودی مطرح کرد که تعداد واحدهای مسکونی شش برابر سال ۱۳۵۵ است. بنابراین، نمی‌توان بحران امروز را صرفاً با این گزاره توضیح داد که «در ایران مسکن نساخته‌ایم».

ساخته‌ایم؛ بسیار هم ساخته‌ایم. اما پرسش اصلی همچنان باقی است: اگر این حجم از ساخت‌وساز انجام شده است، چرا مسکن برای میلیون‌ها جوان، کارمند، کارگر و خانوار متوسط و کم‌درآمد، همچنان از دسترس دورتر می‌شود؟ اینجاست که باید از «تعداد خانه‌ها» عبور کرد و به نحوه توزیع، تخصیص و کارکرد اقتصادی مسکن پرداخت.

خانه خالی؛ یک نشانه، نه تمام مسئله؛ سرشماری سال ۱۳۹۵ حدود ۲/۶ میلیون واحد مسکونی خالی و حدود ۲/۱ میلیون

تراژدی مسکن ایران شاید در همین پارادوکس فرسایشی نهفته باشد: انسان، در عصر دانش و فناوری؛ و در سرزمینی پرخوردار از زمین، منابع و ظرفیت‌های گسترده تولید، برای ابتدایی‌ترین حق زیستن، داشتن سرپناهی شایسته. از دسترسی به آن بازمی‌ماند. گویی آنچه کم‌یاب شده، نه خانه، که فراموشی [حق] برخورداری از خانه است.

موضوع مسکن در ایران دیگر صرفاً یک مسئله اقتصادی یا عمرانی نیست؛ به موضوعی در پیوند با عدالت اجتماعی، حقوق اقتصادی، توزیع ثروت، امنیت خانواده و کیفیت حکمرانی تبدیل شده است. مساله مسکن یکی از سنگین‌ترین مؤلفه‌های سبد هزینه خانوار و از مهم‌ترین کانون‌های فشار تورمی است؛ و امروز نه فقط «کمبود خانه»، بلکه شکاف فراینده میان «ثروت ملکی» و «توان خرید مردم» است؛ شکافی که مسکن را از حق برخورداری به عاملی برای بازتولید نابرابری اجتماعی تبدیل می‌کند.

و حال پرسش اساسی فقط از منظر عملکردی و آماری نیست که «چقدر مسکن ساخته‌ایم؟»؛ بلکه این است که چرا با وجود دهه‌ها سیاست ها و بودجه‌های ساخت‌وساز و صرف منابع گسترده، دسترسی پخش بزرگی از مردم به مسکن مناسب همچنان دشوارتر و حتی دست یافتنی شده است؟

و شاید پرسش تلخ‌تر این باشد: یک شهروند، یک کارمند و یک حقوق‌بگیر، چند ساعت و چند سال از عمر خویش را باید بفروشد تا تنها حق داشتن یک سقف را به دست آورد؟ از همین‌جا، مسئله مسکن از شمارش ساختمان‌ها فراتر می‌رود و به مسئله رابطه میان کار، درآمد، دارایی و حق زیستن تبدیل می‌شود.

آیا واقعاً مسکن کم داریم؟ برای فهم مسئله، بد نیست مروری به پنج دهه گذشته کنیم. جمعیت ایران از حدود ۳۳/۷ میلیون نفر در سال ۱۳۵۵ به بیش از ۹۰ میلیون نفر در

تمدید غیرحضوری مهلت تاریخ انقضای کارت های الکترونیک بانک ملت



با هدف ایجاد سهولت در استفاده مشتریان از خدمات بانکی و عدم نیاز به مراجعه حضوری به شعب، تاریخ اعتبار کارت های صادره بانک ملت که انقضای آنها مردادماه ۱۴۰۵ است، به صورت غیرحضوری تمدید می شود. به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی بانک ملت، کارت های الکترونیک صادره از سوی این بانک که تاریخ انقضای آنها ۱۴۰۵/۵/۱ است در پایان روز ۲۵ مردادماه به صورت سیستمی به مدت ۳ ماه تمدید خواهد شد.

بر این اساس، ضروری است که این دسته از مشتریان برای استفاده از کارت در عملیات پرداخت اینترنتی، تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۱ را به عنوان تاریخ انقضای جدید کارت خود استفاده کنند.

سامانه بتا بانک رفاه کارگران به‌روزرسانی شد

با هدف ارتقاء سطح رضایت‌مندی مشتریان و پذیرندگان و بهبود تجربه کاربری، سامانه "بتا" بانک رفاه کارگران به‌روزرسانی شد و خدمات و امکانات آن

افزایش یافت.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی بانک رفاه کارگران، "امکان پرداخت اقساط معوق از طریق درگاه پرداخت (IPG)" و "بارگذاری مدارک تمدید تفاهنامه پذیرندگان" ازجمله قابلیت‌های مهم و کاربردی نسخه جدید این سامانه محسوب می‌شوند که در راستای تسهیل در فرآیندهای اجرایی، طراحی و پیاده‌سازی شده‌اند.

قابلیت "پرداخت اقساط معوق از طریق درگاه پرداخت" این امکان را به مشتریان می‌دهد که از طریق این درگاه نسبت به پرداخت هر کدام از اقساط مذکور در لحظه و بدون مراجعه به پذیرنده یا شعب بانک اقدام و وضعیت پرداخت اقساط جاری خود را به‌روزرسانی کنند. در این قابلیت زمان تسویه با پذیرندگان پس از دوره تسویه شاپرکی انجام خواهد شد.

قابلیت "تمدید مکانیزه تفاهنامه" نیز با هدف افزایش سرعت، نظم و شفافیت در فرآیند این مهم طراحی و پیاده‌سازی شده است. بر این اساس، پذیرندگان می‌توانند در پنل کاربری خود از طریق منوی مربوطه درخواست خود را پس از بارگذاری مدارک هویتی و کسب و کاری ثبت کنند.

بانک صنعت و معدن در مسیر تقویت زیرساخت‌های صنعتی قزوین

تیم اقتصادی استان قزوین به مناسبت روز حمایت از صنایع کوچک، با هدف بررسی ظرفیت‌ها، چالش‌ها و راهکارهای توسعه صنعتی استان با طهمورت لاهوتی معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، دیدار و گفت‌وگو کرد.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی بانک صنعت و معدن، در این نشست که با حضور محمدرضا صفی‌خانی معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری قزوین، کامران لشگری مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان، شهریار کشاورز شاهباز مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان و کوروش رحمانی مدیر استانی بانک صنعت و معدن قزوین برگزار شد، موضوعات مرتبط با توسعه زیرساخت‌های صنعتی، تسهیل سرمایه‌گذاری و تأمین منابع مالی مورد نیاز واحدهای تولیدی مورد بررسی قرار گرفت. صفی‌خانی در این دیدار با اشاره به ظرفیت‌های اقتصادی و موقعیت جغرافیایی قزوین، این استان را به دلیل همجواری با پایتخت و دسترسی مناسب به بازارهای هدف، از مناطق مستعد برای جذب سرمایه‌گذاری‌های صنعتی دانست و بر ضرورت فراهم کردن زیرساخت‌های لازم برای توسعه فعالیت‌های تولیدی تأکید کرد.

«همپی» اقدام پیش‌تازانه بانک اقتصادنوین برای رفع موانع تولید

بانک اقتصادنوین همزمان با بیست‌وپنجمین سالگرد تأسیس و با هدف تأمین حقوق، تأمین مواد اولیه، تأمین برق و کمک به فروش اعتباری تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی، از طرح پیش‌تازانه «همپی» رونمایی کرد. به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی بانک اقتصادنوین، «همپی» در بخش پرداخت حقوق، نوعی تسهیلات ویژه است که راهکاری کم‌هزینه برای تبدیل تعهدات حقوقی به اعتبار نسبه میان‌مدت ارائه می‌دهد. با قابلیت تسویه ماهانه و بازگشت فوری به چرخه تسهیلات، فعالان اقتصادی بدون دغدغه ناشی از کمبود نقدینگی، بر رشد کسب‌وکار خود تمرکز خواهند و چرخه مالی آنها هرگز متوقف نمی‌شود. از سوی دیگر، تأمین مواد اولیه همواره دغدغه اصلی تولید است و بانک اقتصادنوین برای حل این مسئله، طرح «همپی» را به شکل مراحبه خرید عملیاتی کرده است تا از طریق، گشایش اعتبار اسنادی مدت‌دار ریالی به صورت تسویه برای واحدهای تولیدی انجام شود.

همراه فعالان اقتصادی است، چون فروش و عرضه محصول به‌صورت تسهیی می‌تواند باعث بالا بردن قدرت خریدار شده و دامنه فروش را نیز توسعه دهد. بانک اقتصادنوین در این پیمان طرح «همپی» به ارائه تسهیلات خرید دین، این فرصت را می‌دهد تا با فروش تسهیه محصولات، دغدغه مشتریان برطرف شود.

کسب درآمد بانک ها از جیب مشتریان



روز گذشته بالاخره تعرفه های جدید بانکی ابلاغ شد و تکلیف خیلی‌ها روشن شد. پاپا، ساتنا، کارت‌به‌کارت؛ همه گران شدند.

نظام بانکی در شرایطی که اقتصاد کشور پس از دوران پرآشوب اخیر در تلاش برای بازیابی ثبات و ترمیم زخم‌های عمیق است، بار مالی جدیدی بر دوش آحاد مردم می‌گذارد.

بخشنامه اخیر بانک مرکزی برای اخذ کارمزد برداشت وجه از خودپرداز و افزایش‌های نجومی در نرخ خدمات پایا و ساتنا، گویای رویکرد تازه برای درآمدسازی از جیب مشتریان است.

معاونان فناوری بانک‌ها در توجیه این اقدام، به هزینه‌های دلاری خرید تجهیزات و دستمزد توسعه‌دهندگان استناد می‌کنند. حال آنکه پرسش اصلی و بی‌پاسخ این است که در برابر این کارمزدهای تحمیلی، کدام خدمت نوین و باکیفیت به مشتری ارائه می‌شود؟

بانک‌ها در حالی برای ساده‌ترین تراکنش‌های مالی، یعنی دسترسی مشتری به پول نقد خودش کارمزد طلب می‌کنند که کیفیت زیرساخت‌های الکترونیک و پشتیبانی آن‌ها به‌شدت افت کرده است. مضحک‌تر آنکه سیاست‌گذاران پیش‌تر مدعی بودند افزایش نرخ ارز نباید بر خدمات داخلی اثر بگذارد، اما اکنون می‌بینیم که شبکه بانکی پیش‌قدم در گران‌سازی خدمات خود متناسب با نرخ ارز است.

در شرایطی که تورم معیشتی

قدرت خرید خانوار را فرسوده کرده است، تبدیل کردن هر تراکنش بانکی به مجرای برای درآمدزایی نهادهای مالی، نوعی مالیات‌ستانی پنهان و ناعادلانه تلقی می‌شود.

افزایش کارمزد به تورم دامن می زند
بانک‌ها به‌جای اصلاح هزینه‌های خود و ارتقای بهره‌وری، ترجیح می‌دهند ناکارآمدی‌هایشان را از محل افزایش نرخ خدمات جبران کنند. عصراقتصاد درگفت‌وگوا علی‌سعدوندی، زوایای پنهان و پیامدهای تومری این تصمیم غیرکارشناسی را با نگاهی انتقادی بررسی کرده است. این استاددانشگاه در انتقاد ازافزایش کارمزدهای بانکی تصریح کرد: در وضعیت فعلی اقتصاد که هر ریال اهمیت حیاتی برای خانواده دارد، افزایش نرخ کارمزدها فشاری مضاعف وارد می‌کند. بنده معتقدم این رویکرد بانک مرکزی، مستقیماً به تورم دامن می‌زند.

متأسفانه مسئولان با این بخشنامه، دست در جیب مردم برده‌اند. این اقدام در شرایط رکود تومری، تنها به وخامت اوضاع کمک می‌کند.
وی درادامه افزود: در شرایط کنونی کشورسیاست‌گذار با این تصمیمات اشتباه، تورم انتظاری را بالا می‌برد وعلاوه بر این فشار آوردن بر دهک‌های پایین درآمدی، هیچ توجیه منطقی ندارد. لازم به ذکر است که اقتصاد ایران نیازمند اصلاح ساختاری است و این رویه نادرست است. این روش‌های درآمدزایی، نتیجه‌ای جز

عصراقتصاد منتقدانه تعرفه‌های جدید خدمات بانکی را زیرذره بین برد

کسب درآمد بانک ها از جیب مشتریان

وجه نقد، مراجعه حضوری به بانک‌ها را افزایش می‌دهد. مردم برای فرار از پرداخت این هزینه، به‌جای استفاده از خودپرداز به شعب هجوم می‌برند و صف‌های طولانی دوباره شکل می‌گیرد. این اقدام در حالی صورت می‌گیرد که هدف اصلی از توسعه خودپردازها، کاهش مراجعات حضوری و روان‌سازی خدمات بوده است.

این اقتصاددان در ادامه افزود: توجیه‌ناپذیرترین بخش این کارمزد، مربوط به برداشت وجه است؛ در شرایط بد اقتصادی که ارزش ریال به‌شدت کاهش یافته است، گرفتن کارمزد از دسترسی مردم به پول نقد خودشان، هزینه دوباره بر دوش خانواده‌ها می‌گذارد بنابراین بانک‌ها نباید در چنین وضعیتی، ساده‌ترین حق مشتری یعنی دسترسی به دارایی خودش را مشمول هزینه کنند.

سعدوندی در ادامه خاطرنشان کرد: این تصمیم با شعارهای حمایت از اقشار ضعیف در تضاد کامل است و نتیجه‌ای جز فشار بیشتر بر مردم ندارد. بانک مرکزی باید هرچه سریع‌تر در این رویه تجدیدنظر کند و به‌جای درآمدزایی از جیب مردم، به اصلاح ساختار هزینه‌های خود بپردازد.

کلام آخر

به نظر می‌رسد بانک‌ها با استدلال‌هایی مبهم قصد دارند کاربران را به سمت استفاده بهینه‌تر از خدمات بانکی سوق دهند. اما این پرسش اساسی مطرح است که آیا این افزایش‌ها واقعا به بهبود کیفیت خدمات منجر می‌شود؟ هنوز بسیاری از کاربران از کندی و قطعی سیستم‌های بانکی گلّه دارند و این نارضایتی‌ها نشان می‌دهد که گران شدن خدمات بدون بهبود محسوس، چالش‌برانگیز است.

از امروز این تعرفه‌ها اجرایی شده است و مردم ناچارند با شرایط جدید کنار بیایند. شاید وقت آن فرا رسیده است که کاربران کمتر و بهینه‌تر منتقل وجه انجام دهند. با این حال نمی‌توان انتظار داشت که مردم تا ابد هزینه ناکارآمدی بانک‌ها را بپردازند. بانک‌ها در آینده مجبور خواهند شد در برابر کیفیت خدماتی که گران‌تر شده است پاسخگو باشند.

تداوم این مسیر بدون ارتقای زیرساخت‌ها تنها به کاهش اقبال عمومی نسبت به خدمات بانکی منجر می‌شود و شکاف میان مردم و شبکه بانکی را عمیق‌تر می‌سازد. زمان آن رسیده است که نهادهای ناظر، کارمزدها را در ازای کیفیت و نه در ازای ناکارآمدی تعریف کنند.

افزایش مراجعه حضوری

به بانک ها

سعدوندی در انتقاد از این بخشنامه تصریح کرد: دریافت کارمزد برای برداشت



به باور کارشناسان حوزه انرژی یکی از تحولات کلیدی در حوزه بنزین‌های با کیفیت، خروج تدریجی از مدل عرضه رانتی و حرکت به سمت مکانیزم عرضه و تقاضاست که عرضه بنزین سوپر در بورس انرژی پای بخش خصوصی را به این فرآیند باز کرد به طوری که اکنون هشت شرکت خصوصی دارای مجوز مسئولیت توزیع این فراورده را بر عهده گرفته‌اند.

این مدل در صورت موفقیت می‌تواند الگویی برای آزادسازی تدریجی واردات سوخت‌های خاص باشد و زمینه را برای جذب سازی بازارهای سوخت، تنوع بخشی به انتخاب سوخت‌های جایگزین و با کیفیت بالا و کاهش فشار بر تأمین سوخت یارانه ای و بنزین را فراهم سازد.

۲۳ اردیبهشت امسال ادامه داشت؛ همچنین از ۱۹ خرداد هر لیتر بنزین ویژه ۷ هزار تومان افزایش قیمت داشت

و به ۷۹ هزار و ۸۰۰ تومان رسید. از ۲۹ خرداد نیز قیمت بنزین سوپر در بورس انرژی به ۸۴ هزار و ۶۰۰ تومان رسید.

برداشت مستقیم از حساب بدهکاران قرض‌الحسنه ممنوع شد

را خلاف قانون تشخیص داد.

بر اساس این ماده، قرض‌گیرنده و ضامن یا ضامنان به‌طور غیرقابل رجوع به بانک اجازه می‌دادند که هرگونه مطالبات ناشی از قرارداد، اعم از مستقیم یا غیرمستقیم، پس از سررسید یا حال شدن دیون و در صورت عدم پرداخت، از موجودی هر یک از حساب‌های ریالی و ارزی، اموال و اسناد آنان نزد بانک یا سایر مؤسسات اعتباری رأساً و بدون نیاز به حکم قضایی یا اجرائی برداشت شود. بر اساس همین ماده، اقدام بانک برای قرض‌گیرنده و ضامن غیرقابل اعتراض و ابطال کرد.

هیات عمومی دیوان عدالت اداری در رأی شماره ۰۰۰۰۹۸۴۳۰۰۰۰۱۴۰۵۳۱۳۹ مورخ ۲۳ تیر ۱۴۰۵، به شکایت سازمان بازرسی کل کشور از بانک مرکزی، ماده ۹ فرم یکنواخت قرارداد قرض‌الحسنه منضم به بخشنامه شماره ۲۴۶۰۵۵/۹۳ مورخ ۲۳ اسفند ۱۳۹۳

عصراقتصاد۳

دوشنبه ۲۶ مرداد ۱۴۰۵ . سال بیست و سوم، شماره ۵۹۷۸.

بانک ، بیمه و بورس

بیمه

تغییر رویکرد در خدمات بیمه اتومبیل؛ بیمه حافظ

در حالی که صنعت بیمه کشور با چالش‌های کلاسیک در حوزه خدمات اتومبیل‌روبرو است، بیمه حافظ با اتخاذ سیاست‌های جدید، فرآیندهای متفاوتی را در مدیریت خسارت و ارائه پوشش‌های نوین به اجرا گذاشته است. داود جوادی، مدیر بیمه‌های اتومبیل‌بیمه حافظ، با تأکید بر ضرورت ارتقای تجربه مشتری، از عملیاتی شدن استراتژی‌های تحول‌آفرین در این حوزه خبر داد.

عصر اقتصاد به نقل ازروابط عمومی بیمه حافظ ، این بیمه با رعایت کامل آیین‌نامه‌های مصوب شورای عالی بیمه و قانون بیمه شخص ثالث، مسیر دریافت خسارت را هموار کرده است. طبق گفته مدیر بیمه‌های اتومبیل این شرکت، اکنون فرایند رسیدگی به خسارت‌های بدون کروکی و پرداخت دیه فوت بدون درگیری‌های پیچیده قضایی، به یکی از نقاط قوت عملیاتی این شرکت تبدیل شده است. علاوه بر سرعت در پرداخت، بیمه حافظ با هدف مدیریت هوشمندانه ریسک، سبد پوشش‌های بدنه خود را متنوع‌تر کرده است. خدماتی ارزش‌سرمایه در شرایط تورمی)، حذف فرانشیز و استهلاک و حمایت در برابر خسارت‌های خاص مانند سرقت درجا، شکست شیشه و اسیدپاشی، از جمله مزیت‌هایی است که بیمه حافظ برای تغییر نگاه بیمه‌گذاران از یک خرید خنریک به یک انتخاب حرفه‌ای ارائه می‌دهد.

بیمه حافظ در بخش تحول دیجیتال، مدل‌های جدیدی را هدف‌گذاری کرده است. در شرایطی که بسیاری از شرکت‌ها همچنان درگیر سیستم‌های سنتی و نیمه‌سنتی هستند، بیمه حافظ زیرساخت‌های لازم برای صدور برخط و ثبت و پرداخت آنلاین خسارت را پیاده‌سازی کرده است.

جوادی در این خصوص یادآور شد که اگرچه موانع تبادل داده با نهادهای حاکمیتی (موضوع ماده ۴۱ قانون بیمه شخص ثالث) یک چالش برای کل صنعت محسوب می‌شود، اما بیمه حافظ با تمرکز بر این زیرساخت‌ها، در حال پیشبرد نقشه راهی است که مراجعات حضوری را به حداقل برساند. این شرکت قصد دارد با تکیه بر فناوری، سهم بازار خود را از طریق کیفیت در خدمات پس از فروش توسعه دهد؛ رویکردی که تمایز محصول را در ماه‌های آینده خواهد کرد.

همکاری شرکت بیمه دی شعبه ممتاز مرکزی و شرکت مینو

در راستای توسعه همکاری‌های بیمه‌ای، اپدین تقی‌زاده مدیر شعبه ممتاز مرکزی، با حضور در شرکت

مینو با طاهری، مدیر کارگزاری مینو دیدار و گفت‌وگو کرد که در پایان این نشست، تفاهم‌نامه همکاری با موضوع جمعیت خدمات بیمه‌ای این مجموعه به امضا رسید.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل ازروابط عمومی بیمه دی در این نشست، دو طرف ضمن بررسی ظرفیت‌ها و زمینه‌های همکاری مشترک، بر توسعه تعاملات و بهره‌گیری از ظرفیت‌های بیمه دی در راستای ارائه خدمات جامع و مطلوب بیمه‌ای به مجموعه مینو تأکید کردند.

همچنین در این نشست، زمینه‌های مختلف همکاری و نحوه ارائه خدمات بیمه‌ای به کارکنان و مجموعه‌های تحت پوشش مینو مورد بررسی قرار گرفت و بر ارائه خدمات متناسب با نیازهای بیمه‌ای این مجموعه تأکید شد.

راه‌اندازی بازوی بیمه‌کوثر در پیام‌رسان بله

بیمه‌کوثر با هدف تسهیل دسترسی بیمه‌گذاران به خدمات و افزایش سرعت و سهولت خدمت‌رسانی غیرحضوری، بازوی رسمی خود را در پیام‌رسان بله راه‌اندازی کرد. این بازو، بیمه‌گذاران می‌توانند بدون نیاز به مراجعه حضوری و در بستری ساده و در دسترس در هر زمان و مکان، به مجموعه‌ای از خدمات بیمه‌ای مورد نیاز خود دسترسی داشته باشند.از جمله قابلیت‌های بازوی بیمه کوثر در پیام‌رسان بله می‌توان به استعلام بیمه‌نامه‌های فعال، پرداخت حق‌بیمه، مشاهده سوابق خسارت، استعلام وضعیت درمان، خرید آنلاین بیمه‌نامه، اعلام آنلاین خسارت و دریافت اطلاعات مربوط به شبکه فروش بیمه کوثر اشاره کرد.راه‌اندازی بازوی بیمه کوثر در «بله» گامی دیگر در مسیر بهبود تجربه مشتری در دریافت خدمات هوشمند و فراهم کردن دسترسی آسان‌تر بیمه‌گذاران به خدمات و اطلاعات بیمه‌ای است.

گروه بانک بیمه و بورس مریم غذیریپور

https://asre-eghtesad.com

بانک‌ها در حالی برای ساده‌ترین تراکنش‌های مالی یعنی دسترسی مشتری به پول نقد خودش کارمزد طلب می‌کنند که کیفیت زیرساخت‌های الکترونیک و پشتیبانی آن‌ها به‌شدت افت کرده است

اخبار

همکاری زمین‌شناسی ایران و چین کلید خورد

سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات‌معدنی کشور در نشست‌ی وینباری با سازمان زمین‌شناسی چین، برای تدوین پروپوزال‌های پژوهشی مشترک در حوزه‌های آب و انرژی به توافق رسیدند.
محورهای این همکاری شامل هوش مصنوعی در پایش فرونشست، مدل‌سازی منابع آب و زمین‌گرایی در چارچوب برنامه بنیاد ملی علم ایران و چین است.

به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از روابط عمومی سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور، این نشست وینباری پی رو پیشنهاد سازمان زمین‌شناسی چین جهت توسعه همکاری‌های پژوهشی برگزار شد. این برنامه در چارچوب همکاری‌های مشترک سال ۲۰۲۶ میان بنیاد ملی علم ایران و بنیاد ملی علوم طبیعی چین دنبال می‌شود.

سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور، محورهای پیشنهادی خود را با تمرکز بر چالش‌های محیطی ارائه داد. مدیریت هندسه آبخوان‌ها، مدل‌سازی ذخایر آب عمیق در سازندهای سخت، پایش افت منابع آب و فرونشست زمین با بهره‌گیری از هوش مصنوعی و همچنین مدل‌سازی منابع زمین‌گرایی و گرمایی از اولویت‌های مطرح شده در این مذاکرات است.

در این رویداد علمی، پژوهشکده علوم زمین به عنوان همکار تخصصی جهت پیشبرد طرح معرفی شد. نمایندگان سازمان زمین‌شناسی چین، به ویژه مدیران مرکز شی‌آن، ظرفیت‌های علمی خود را تشریح کردند و حوزه‌های مشترک را بر اساس اولویت‌های برنامه NSFC و INSF بررسی نمودند. این حوزه‌ها از اولویت‌های برنامه مشترک سال ۲۰۲۶ به شمار می‌ورود.

بنا شد پس از مکاتبات رسمی، طرفین نسبت به تعیین موضوع نهایی، انتخاب تیم پژوهشی و مسئولان علمی پروژه اقدام کنند. موضوع نهایی با در نظر گرفتن اولویت‌های علمی طرف چینی و ظرفیت‌های تخصصی دو سازمان انتخاب خواهد شد. این همکاری با هدف توسعه تعاملات بلندمدت در حوزه‌های راهبردی آب، انرژی و علوم زمین برنامه‌ریزی شده است.

این نشست با حضور معاون زمین‌شناسی سازمان، رئیس پژوهشکده علوم زمین و جمعی از مدیران و متخصصان ایرانی و چینی از مرکز شی‌آن برگزار شد. این رویداد گامی مؤثر در راستای گسترش تعاملات علمی میان ایران و چین محسوب می‌شود.

پیوند ایدرو وسایپادیلز

فرشاد مقیمی، رئیس هیات عامل ایدرو، در بازدید از سایپادیلز بر حمایت این سازمان از استمرار تولید و حفظ اشتغال این شرکت تاکید کرد. محمود سهیل‌نژاد، مدیرعامل سایپادیلز نیز از صعود این شرکت از رتبه نهم به سوم بازار خودروهای تجاری و هدف‌گذاری برای کسب رتبه دوم خبر داد.

به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از ایدرونیوز، فرشاد مقیمی، رئیس هیات عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو)، در حاشیه بازدید از شرکت سایپادیلز بر حمایت این سازمان از تداوم فعالیت و توسعه ظرفیت‌های این شرکت تاکید کرد. وی با اشاره به سابقه سایپادیلز به عنوان یکی از باسابقه‌ترین تولیدکنندگان خودروهای تجاری کشور تبیین کرد که این شرکت از سال ۱۳۹۷ با چالش‌های ناشی از شرایط تحریمی مواجه بوده و ایدرو نسبت به این مسائل و آثار آن بر فعالیت شرکت آگاهی دارد.

رئیس هیات عامل ایدرو با اشاره به سهامداری این سازمان در گروه سایپا، نقش ایدرو در حمایت از بنگاه‌های صنعتی را یادآور شد. وی افزود که با توجه به جایگاه سایپادیلز در این مجموعه، حمایت از این شرکت با هدف استمرار تولید، حفظ اشتغال پایدار و تقویت ظرفیت‌های صنعتی آن در دستور کار قرار خواهد گرفت.مقیمی درباره مشکلات مرتبط با تامین ارز خودروسازان تجاری نیز خبر داد که ایدرو موضوع تامین ارز این بخش را با هدف رفع موانع موجود و یافتن راهکارهای مناسب پیگیری خواهد کرد. وی در جریان بازدید از خطوط تولید سایپادیلز، با اشاره به پروژه‌های جدید و طرح‌های کلان در حال شکل‌گیری در کشور، ظرفیت این شرکت در حوزه تولید خودروهای تجاری سنگین را یکی از قابلیت‌های مهم سایپادیلز برای ایفای نقش در این پروژه‌ها دانست.محمود سهیل‌نژاد، مدیرعامل سایپادیلز، در این نشست گزارشی از عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۴ و مهم‌ترین اقدامات انجام‌شده در حوزه‌های تولید، فروش، توسعه محصول، مهندسی و کیفیت ارائه کرد. وی با اشاره به شرایط دشوار شرکت در سال ۱۴۰۳ توضیح کرد که سایپادیلز پیش از این در جایگاه نهم سهم بازار خودروهای تجاری کشور قرار داشت، اما در سال ۱۴۰۴ با بهبود عملکرد و افزایش سهم بازار، به جایگاه سوم تولیدکنندگان خودروهای تجاری کشور دست یافت.

مدیرعامل سایپادیلز برنامه‌ریزی این شرکت برای سال جاری را دستیابی به جایگاه دوم بازار خودروهای تجاری کشور عنوان کرد. وی با اشاره به ثبت بالاترین رقم سود عملیاتی ناشی از تولید در ۲۰ سال گذشته سایپادیلز در سال ۱۴۰۴ خاطرنشان ساخت که در کنار رشد تولید و فروش، اقدامات قابل توجهی در حوزه مهندسی، توسعه محصولات و ارتقای کیفیت نیز انجام شده است.

گفتنی است رئیس هیات عامل ایدرو به همراه معاونان این سازمان، با حضور در شرکت سایپادیلز از بخش‌های مختلف خطوط تولید این مجموعه بازدید کرد. در این بازدید، آخرین وضعیت عملکرد شرکت، دستاوردها، برنامه‌های توسعه‌ای و مهم‌ترین چالش‌های پیش‌روی آن نیز مورد بررسی قرار گرفت.

خصوصی‌سازی سایپا زمانی به اصلاح می‌رسد که تغییر

سهامدار با مدیریت کارآمد، سرمایه‌گذاری و برنامه توسعه همراه شود؛ وگرنه جابه‌جایی مالکیت فقط صورت مسئله را عوض می‌کند نه سرنوشت بنگاه را

واگذاری سهام سایپا دوباره به کانون توجه آمده است؛ اما همزمان روایت‌های مختلف از وضع ثانی شرکت نشان می‌دهد قضاوت درباره فردای این

خودروساز فقط با تغییر مالکیت یا چند عدد مالی ممکن نیست

آپدا برخورداری

بحث واگذاری سهام سایپا بار دیگر داغ شده است؛ اما مسئله اصلی نه صرفا انتقال مالکیت، بلکه کیفیت اداره فردای این خودروساز است. تجربه‌های پیشین نشان می‌دهد خصوصی‌سازی بدون اهلیت مدیریتی، توان مالی و برنامه توسعه می‌تواند بحران را از شکلی به شکل دیگر منتقل کند.بحث واگذاری سهام سایپا در شرایطی بار دیگر مورد توجه قرار گرفته که همزمان روایت‌های مختلفی درباره وضع مالی این خودروساز مطرح شده است. با این حال، تجربه خصوصی‌سازی در ایران نشان می‌دهد تغییر مالکیت به‌تنهایی پایان مشکلات یک بنگاه نیست و اگر واگذاری بدون توجه به اهلیت مدیریتی، توان مالی خریدار و برنامه توسعه انجام شود، حتی می‌تواند چالش‌های جدیدی ایجاد کند.

به گزارش عصر اقتصاد، سایپا امروز با مجموعه‌ای از مسائل مالی و عملیاتی روبه‌رو است. بخشی از این وضع حاصل تصمیم‌ها و سیاست‌های سال‌های گذشته است و اکنون مدیریت شرکت باید هزینه برخی از این تصمیمات را با اصلاح ساختار، افزایش تولید، توسعه محصول و مدیریت منابع جبران کند. بنابراین، ارزیابی آینده سایپا صرفا از مسیر اعداد مالی یا تغییر مالکیت امکان‌پذیر نیست و باید عملکرد واقعی شرکت و برنامه‌های پیش رو را نیز در نظر گرفت.

خصوصی‌سازی به تنهایی نسخه نجات نیست

شرکت‌هایی مثل هیکو، نیشکر هفت تپه ... در مسیر خصوصی سازی قرار گرفتند اما تجربه نیشکر هفت تپه یکی از نمونه‌هایی است که نشان می‌دهد خصوصی‌سازی، بدون هفتم بدون الزامات لازم، الزاما به بهبود عملکرد منجر نمی‌شود. این شرکت در سال ۱۳۹۴ به بخش خصوصی واگذار شد، اما در سال‌های پس از واگذاری با مشکلات مدیریتی،

سایپا در ایستگاه تصمیم



و محصولات قدیمی را کاهش دهد.

تنوع‌بخشی به سبد محصولات نیز در همین راستا اهمیت دارد؛ زیرا تداوم تولید اقتصادی در صنعت خودرو بدون

محصول رقابت‌پذیر و به‌روز امکان‌پذیر نیست.

مسیر اصلاح از دل تولید

افزایش تولید و تعیین تکلیف خودروهای ناقص، مدیریت مطالبات و بدهی‌ها و استفاده مؤثرتر از ظرفیت‌های موجود، می‌تواند بخشی از منابع شرکت را دوباره به چرخه تولید و نقدینگی بازگرداند.در واقع، سایپا در نقطه‌ای قرار گرفته که اصلاح مشکلات گذشته باید همزمان با ساختن مسیر آینده انجام شود. این مسیر تنها با تزریق منابع یا تغییر سهامداران به نتیجه نمی‌رسد و نیازمند برنامه‌ای برای تولید، محصول، زنجیره تامین، سرمایه در گردش و بهره‌وری است.

از این منظر، واگذاری سهام سایپا را نباید به‌عنوان پایان مشکلات این شرکت تلقی کرد. مهم‌تر از اینکه سهام به چه مجموعه‌ای منتقل می‌شود، این است که مالک جدید با چه برنامه‌ای وارد

شرکت خواهد شد.اگر خصوصی‌سازی با اهلیت‌سنجی دقیق، شفافیت در ارزش‌گذاری، تعهد به سرمایه‌گذاری و نظارت مؤثر همراه باشد، می‌تواند فرصتی برای اصلاح ساختار و افزایش بهره‌وری سایپا ایجاد کند. در مقابل، اگر صرفاً تغییر مالکیت اتفاق بیفتد و مسائل تولید، بدهی، نقدینگی و توسعه محصول بدون راه‌حل باقی بماند، انتظار حل خودکار مشکلات چندان واقع‌بینانه نیست.

آینده سایپا در مرحله بعد از واگذاری

در نهایت، آینده سایپا بیش از آنکه به یک عنوان یا تغییر مالکیت وابسته باشد، به کیفیت تصمیم‌هایی بستگی دارد که در مرحله پس از واگذاری گرفته می‌شود. اگر توسعه محصول، اصلاح ساختار، افزایش بهره‌وری و سرمایه‌گذاری در کنار خصوصی‌سازی قرار گیرد، واگذاری می‌تواند آغاز فصل تازه‌ای برای این خودروساز باشد؛ در غیر این صورت، تغییر مالکیت به تنهایی تضمینی برای تغییر وضع نخواهد بود.

رشد ۵۴ درصدی دارایی سرمایه گذاران کگل

از سوی دیگر، قیمت سنگ‌آهن

در بازار جهانی طی ماه‌های اخیر در محدوده‌ای قرار گرفته که همچنان از فعالیت شرکت‌های بزرگ معدنی حمایت می‌کند. در عین حال، هرگونه بهبود در تقاضای فولاد چین،افزایش فعالیت‌های عمرانی و زیرساختی یا اجرای سیاست‌های حمایتی اقتصادی می‌تواند زمینه‌ساز تقویت تقاضا برای سنگ‌آهن شود. در حقیقت، بازدهی قابل توجهی کگل در حال رخ می‌دهد که در حال حاضر، شاهد کمترین میزان رشد تقاضا برای فولاد در چین از دوران شیوع کرونا به این سو هستیم. حال می‌توان تصور کرد که در صورت بهبود شرایط در بازارهای جهانی به ویژه چین، می‌توان شاهد رشد شیب قیمت کگل در جهت صعودی بود. در مجموع باید گفت که اگرچه بازار جهانی سنگ‌آهن عوامل اثرگذار بر بهای تمام‌شده می‌تواند بر سودآوری اثرگذار باشد، اما تداوم رشد درآمد و ظرفیت‌های توسعه‌ای شرکت، همچنان از نقاط قوت فاندانتال گل‌گهر محسوب می‌شود.

از سوی دیگر، گل‌گهر به دلیل قرارگرفتن در بخش مهمی از زنجیره تأمین مواد اولیه فولاد، از روند‌های کلان این صنعت تأثیرپذیرد. بنابراین هرگونه

بهبود در شرایط بازار فولاد و افزایش تقاضا برای محصولات زنجیره معدن و فولاد، ظرفیت تولیدی شرکت و امکان بهره‌مندی از تحولات مثبت این بازار، از مهمترین نقاط قوت چشم‌انداز میان‌مدت آن محسوب می‌شود.

چشم‌انداز مثبت کگل در ادامه مسیر
در مجموع، کگل در شرایطی وارد ماه معاملاتی مرداد ۱۴۰۵ شده که مجموعه‌ای از عوامل تکنیکال و فاندانتال، چشم‌انداز مثبتی را برای این نماد ترسیم می‌کنند. رشد ۵۴.۹۴ درصدی سهم طی یک سال گذشته، بازدهی ۱۸.۶۴ درصدی در یک ماه، افزایش حجم معاملات، ورود پول حقیقی و غلبه کندل‌های مثبت در روزهای اخیر، همگی نشان‌دهنده تقویت تقاضا و تداوم توجه بازار به سهام گل‌گهر هستند.از منظر تکنیکال، روند صعودی اخیر با افزایش حجم معاملات همراه شده و RSI نیز با قرارگرفتن در محدوده بالای ۶۰، مومنتوم قدرتمند حرکت صعودی را تأیید می‌کند. در صورت تداوم ورود نقدینگی و حفظ تقاضای فعلی، این روند می‌تواند همچنان مورد توجه معامله‌گران و سرمایه‌گذاران قرار داشته باشد.

از منظر فاندانتال نیز رشد درآمدهای عملیاتی، جایگاه استراتژیک گل‌گهر در زنجیره سنگ‌آهن و فولاد و ظرفیت بهره‌مندی از تحولات بازار جهانی، مجموعه عواملی هستند که چشم‌انداز شرکت گل کهر و نماد کگل را همچنان مثبت ترسیم می‌کنند.



فعالیت گل‌گهر نگاه مثبتی دارد.

در این میان، تغییرات حاشیه سود محدود ۶۳/۹۳ قرار گرفته که علاوه بر مومنتوم قدرتمند صعودی، ادامه کنش خرید سهم در بازار را نشان می‌دهد. افزایش این شاخص همزمان با حرکت قیمت به سطوح بالاتر، بیانگر قدرت روند فعلی به حساب آمده و در صورتیکه حجم تقاضا در معاملات آینده حفظ شود، می‌تواند زمینه را برای تداوم حرکت صعودی کگل فراهم کند.

در مجموع، ترکیب روند صعودی قیمت، افزایش حجم معاملات و ورود پول حقیق، تصویری مثبت از وضعیت تکنیکال کگل در مقطع فعلی ارائه می‌دهد. به همین دلیل، رفتار سهم در روزهای آینده و توانایی آن برای حفظ شتاب فعلی می‌تواند یکی از عوامل مهم در تعیین مسیر بعدی قیمت محسوب شود.

رشد درآمد عملیاتی و جایگاه استراتژیک گل‌گهر
در بخش فاندانتال نیز گل‌گهر از جایگاه ویژه‌ای در زنجیره سنگ‌آهن و فولاد کشور برخوردار است. این هلدینگ با در اختیار داشتن ظرفیت‌های قابل توجه در حوزه استخراج، فرآوری و تولید محصولات سنگ‌آهن، یکی از بازیگران اصلی این زنجیره به شمار می‌رود و همین جایگاه، اهمیت عملکرد آن را در صنعت معدن و فولاد افزایش داده است. براساس اطلاعات مالی موجود، درآمدهای عملیاتی شرکت در شش ماهه نخست سال منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۵ به حدود ۶۷۷.۹ هزار میلیارد ریال رسیده که نسبت به دوره مشابه سال قبل ۱۱ درصد افزایش داشته است. رشد درآمد عملیاتی در کنار روند مثبت قیمت سهم، نشان می‌دهد که بازار همچنان نسبت به ظرفیت‌های درآمدزایی و چشم‌انداز

اخبار

مرکز تحقیقات یزد میزبان اپراتورهای بیل مکانیکی

محموداد دهقانی فیروزآبادی، مدیر مرکز تحقیقات مواد معدنی یزد، از برگزاری ششمین دوره آموزش تخصصی اپراتور بیل مکانیکی خبر داد. این دوره با هدف توانمندسازی نیروی انسانی، کاهش حوادث شغلی در معادن و ارتقای سرعت عملیات حفاری مطابق با استانداردهای نوین آموزشی در این مرکز برگزار شد.

به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از روابط عمومی مرکز تحقیقات مواد معدنی یزد، این دوره در راستای استراتژی کلان توانمندسازی سرمایه انسانی و ارتقای سطح عملیاتی معادن کشور اجرایی شده است. مدیر مرکز تحقیقات مواد معدنی یزد با تبیین ضرورت ارتقای ایمنی در معادن کشور توضیح داد که یکی از چالش‌های اساسی در این بخش، وقوع حوادث شغلی و کاهش سرعت عملیات به دلیل کمبود مهارت‌های تخصصی اپراتورهاست.وی در ادامه تشریح کرد که این مرکز با هدف کاهش حوادث و بهینه سازی زمان یادگیری اپراتورها، برگزاری این دوره های آموزشی را در دستور کار قرار داده است. تلاش این مرکز بر این است که با بهره گیری از روش های نوین آموزشی، شرکت کنندگان در کوتاه ترین زمان ممکن به بالاترین سطح تسلط بر ماشین آلات برسند؛ رویکردی که نتیجه مستقیم آن افزایش بهره وری در معادن خواهد بود.دهقانی فیروزآبادی در پایان خاطرنشان کرد که انتظار می رود با استمرار چنین دوره هایی، نسل جدیدی از اپراتورهای ماهر و متخصص در صنعت معدن کشور تربیت شود. این متخصصان افزون بر توانایی فنی بالا، اصول ایمنی و حفظ تجهیزات را به عنوان اولویت نخست در عملیات خود لحاظ خواهند کرد.

مدیریت هوشمند ارتباطات در فولاد غدیر نی‌ریز محقق شد

احمد یحیایی ایله‌ای، استاد ارتباطات، در آیین رونمایی از سامانه‌های ارتباطی فولاد غدیر نی‌ریز، بر لزوم طراحی اکوسیستم‌های ارتباطی برای مدیریت منسجم سازمان‌ها تاکید کرد. وی با اشاره به راه‌اندازی سامانه همکار، ایجاد نظام یکپارچه ارتباطی را ضرورتی برای انتقال دقیق پیام و شنیدن صدای ذینفعان دانست.

به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از روابط عمومی امور بین‌الملل فولاد غدیر نی‌ریز، احمد یحیایی ایله‌ای در آیین رونمایی از سامانه‌های ارتباطی این شرکت ضمن تریبک روز خبرنگار به فعالان این عرصه تشریح کرد که امروزه در دنیای ارتباطات، اکوسیستم سامانه‌های ارتباطی وجود دارند که تأثیرات قابل توجهی بر روند فعالیت‌های هر سازمانی دارند و همه امور را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

این استاد ارتباطات با بیان این مطلب توضیح داد که اگر مدیریت ارتباطات سازمانی را به دو حوزه روابط و رسانه تقسیم کنیم، بخش نخست آن توسعه روابط و شبکه ارتباطی و اجتماعی سازمان است که از طریق ارتباطات روزمره و رویدادهای سازمان مدیریت می‌شود و بخش دوم آن طریق اکوسیستم سامانه‌های ارتباطی سازمان شامل سامانه‌های درون‌سازمانی و برون‌سازمانی اجرا می‌شود.

وی در ادامه تبیین کرد که سامانه‌های ارتباطی به شرکت‌ها کمک می‌کنند ارتباط میان مدیران و کارکنان، واحدهای مختلف، مشتریان، رسانه‌ها، ذینفعان و سایر مخاطبان به شکل منسجم، یکپارچه و قابل پایش انجام شود. وی سامانه همکار که فولاد غدیر نی‌ریز از آن رونمایی کرد را در همین راستا دانست و عنوان کرد که این سامانه می‌تواند مسیر ارتباطات را هموار کند، چرا که وجود یک نظام ارتباطی یکپارچه، از پراکندگی اطلاعات جلوگیری کرده و باعث می‌شود پیام مناسب، در زمان مناسب و از مسیر درست به مخاطبان و مشتریان انتقال پیدا کند.

به گفته یحیایی ایله‌ای، کارکرد مهم دیگر سامانه‌های ارتباطی، تقویت ارتباطات با ذینفعان سازمانی است که بدون توجه به زمان و مکان به صورت بیست و چهار ساعته انجام می‌گیرد. اما وی خاطرنشان ساخت که مهم‌ترین رکن این سامانه اطلاع‌رسانی نیست، بلکه روی دیگر ارتباطات یعنی شنیدن صدای مشتریان و ذینفعان است که اگر سامانه‌ای این ظرفیت را نداشته باشد ناقص و بی‌اعتبار است.

این استاد دانشگاه تصریح کرد که یک شرکت حرفه‌ای باید سامانه‌های ارتباطی خود را نه به عنوان مجموعه‌ای از نرم‌افزارها، بلکه به عنوان اکوسیستم ارتباطی سازمان طراحی کند؛ اکوسیستمی که ارتباطات درون‌سازمانی، ارتباط با مشتریان، رسانه‌ها، مدیران، کارکنان و سایر ذینفعان را به یکدیگر متصل کند. وی در نهایت این نکته را یادآوری کرد که شرکتی که ارتباطات خود را مدیریت نکند، بخش مهمی از مدیریت خود را از دست داده است.

پروژه های تعمیراتی کارخانه طلای موته اجرا شد

مجمع طلای موته هم زمان با توقف برنامه ریزی شده خط تولید، مجموعه ای از اقدامات تعمیراتی، اصلاحی و توسعه ای را در کارخانه انجام داد. تعویض لاینر آسیاب گلوله ای، اصلاح نوار نقاله، نصب تجهیزات اضطراری و به روزرسانی برق کوره از مهم ترین اقدامات بود.

به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از روابط عمومی مجتمع طلای موته، هم زمان با توقف برنامه ریزی شده خط تولید و در ایام سوگواری سالروز رحلت پیامبر اکرم حضرت محمد مصطفی و شهادت امام حسن مجتبی، مجموعه ای از اقدامات ضروری تعمیراتی، اصلاحی و توسعه ای در خط تولید کارخانه طلای موته اجرا شد.در این توقف، تعویض لاینرهای آسیاب گلوله ای، تعویض رولیک های معیوب نوار نقاله، نصب و راه اندازی لنر اضطراری تانک های لیچینگ، تعویض خط انتقال آب از ایستگاه پمپاژ مرحله اول به مرحله دوم و نصب و راه اندازی تابلیو برق کوره فعال سازی کربن در اتاق طلا انجام شد.بر اساس این گزارش، همه این فعالیت ها با تلاش هماهنگ کارکنان کارخانه و در کوتاه ترین زمان ممکن به انجام رسید. اجرای به موقع این اقدامات، به گفته مجتمع طلای موته، از توقف های مجدد و ناخواسته جلوگیری می کند و در افزایش ایمنی، بهبود عملکرد تجهیزات و ارتقای پایداری فرایند تولید نقش دارد.

رکورد افزایش تولید هلدینگ خلیج فارس در سال وقوع جنگ

اهمیت و ارزش این دستاورد آنجا روشن می‌شود که دریابیم که این دستاورد عمدتاً در ۹ ماهه پس از جنگ تحمیلی ۱۲ روزه حاصل شده است.

به گزارش ایلنا، گروه صنایع خلیج فارس در زمینه میزان تولید سال گذشته رکورد تازه‌ای را به ثبت رساند. چنانکه گزارش مستند حاضر نشان می‌دهد، این گروه در سال ۱۴۰۴ بیش از ۳۰۰ هزار تن افزایش تولید نسبت به سال ۱۴۰۳ داشته است.

اهمیت و ارزش این دستاورد آنجا روشن می‌شود که دریابیم که این دستاورد عمدتاً در ۹ ماهه پس از جنگ تحمیلی ۱۲ روزه حاصل شده است.

رکورد زنی مداوم مصرف بنزین

آمارهای شرکت ملی پالایش و پخش نشان می‌دهد، مجموع مصرف بنزین در اواسط مرداد امسال (۱۲ تا ۱۶ مرداد) به حدود ۶۶۸ میلیون لیتر یا میانگین مصرف روزانه ۱۳۳ میلیون و ۵۰۰ هزار لیتر رسید.

به گزارش عصر اقتصاد، مجموع مصرف بنزین در اواسط مرداد امسال (۱۲ تا ۱۶ مرداد) حدود ۶۶۸ میلیون لیتر بوده است که تصویر روشنی از رفتار تقاضا در شبکه توزیع سوخت کشور ارائه می‌دهد. بررسی دقیق این ارقام نشان‌دهنده آن است که با وجود نوسان‌های روزانه، مصرف سوخت همچنان در سطوحی قرار دارد که مدیریت آن نیازمند توجه ویژه است.براساس آمار ارائه‌شده از سوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران، در روز ۱۲ مرداد، میزان مصرف بنزین به ۱۴۰ میلیون و ۷۰۰ هزار لیتر رسید که بالاترین رقم در این بازه زمانی به شمار می‌رود.

وزیر نفت خبرداد:

باز شدن مسیر صادرات نفت ایران به تاجیکستان



وزیر نفت از توافق ایران و تاجیکستان برای بررسی سازوکار صادرات فرآورده‌های نفتی مازاد ایران و تأمین نفت خام مورد نیاز پالایشگاه‌های این کشور خبر داد و گفت: قرار است یک گروه کارشناسی، جزئیات همکاری‌ها را بررسی و چهارچوب قرارداد بلندمدت را تدوین کند.

به گزارش شانا، محسن پاک‌نژاد پس از دیدار و گفت‌وگو با دلیر جمعه،

وزیر انرژی و ذخایر آب و عظیم ابراهیم، وزیر حمل‌ونقل تاجیکستان، با اشاره به محورهای این مذاکرات بیان کرد: فرصت بسیار مناسبی بود تا درباره ظرفیت همکاری‌ها با تاجیکستان گفت‌وگو کنیم. وی افزود: بخش عمده این مباحث بر امکان صادرات فرآورده‌های نفتی مازاد ایران متمرکز بود تا بتوانیم بخشی از مسائل و مشکلات کشور دوست و برادر تاجیکستان را که در این روزها

در این حوزه با آن روبه‌روست، برطرف کنیم.

وزیر نفت با بیان اینکه سازوکارهای مختلفی برای این همکاری در نظر گرفته شده است، تصریح کرد: سرانجام قرار شد برای بررسی مسائل و ورود به مباحث کارشناسی کارگروهی تشکیل شود.

پاک‌نژاد ادامه داد: مبنای ما این است که بتوانیم چهارچوب قرارداد

بلندمدت را با تاجیکستان در زمینه تأمین سوخت و تأمین نفت خام مورد نیاز پالایشگاه‌های این کشور تدوین کنیم.

وی با اشاره به روند رو به توسعه همکاری‌های دو کشور گفت: جمع‌بندی مطلوبی در این نشست انجام شد. این سومین بار است که طی دو سال گذشته در تهران با وزیر انرژی و ذخایر آب تاجیکستان دیدار می‌کنم و هر بار موضوع را مطرح کرده‌ایم که خوشبختانه به‌صورت جدی از سوی دو طرف دنبال و زمینه‌های اجرای آن فراهم شده است.

وزیر نفت افزود: بخش عمده‌ای از این همکاری‌ها هم‌اکنون در حال اجرا و عملیات مربوط به آن در حال انجام است.

پاک‌نژاد درباره حجم مبادلات احتمالی دو کشور نیز گفت: حجم مبادلاتی که قرار است انجام شود، به شرایط لجستیک بستگی دارد و متناسب با ظرفیت‌های موجود اجرا خواهد شد.

وزیر نفت همچنین در این نشست، از حضور امام‌علی رحمان، رئیس‌جمهوری تاجیکستان و هیئت همراه در آیین وداع و تشییع «آقای شهید ایران» ق‌ردانی کرد.

گروه انرژی

https://asre-eghtesad.com

چهارچوب قرارداد بلندمدت با تاجیکستان در زمینه تأمین سوخت و تأمین نفت خام مورد نیاز پالایشگاه‌های این کشور است

(آگهی قانون تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی بندپی)

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۰۹/۲/۱۳۹۰، املاک متقاضیانی که در هیأت موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی بندپی مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رأی لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد .

املاک متقاضیان در خوشرو دپی پلاک ۲ – اصلی بخش ۹

بنام خانم سیمابر زگر نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۰۵۰/۱۷۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی پرویز کدیور و غیر

بنام آقای سعید اکبر زاده قصاب نسبت به شش دانگ اعیانی یک قطعه زمین زر اعی با انضمام ۰۸/۰۸۳ سهم مشاع از شش دانگ عرصه که مابقی عرصه به میزان ۰۰۰۰۱۰ سهم مشاع وقف می باشد به مساحت ۰۵۹/۱۸۲ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی پرویز کدیور و غیره

بنام آقای محمد رضا باقری نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین کاربری مزروعی به مساحت ۰۱۹۹/۶۱ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی پرویز کدیور و غیره بنام آقای فرزین قاسم زاده نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۰۳/۱۸۹ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی پرویز کدیور و غیره

املاک متقاضیان در کار دیکلا پلاک ۳ – اصلی بخش ۹

بنام آقای محمد محمدی مهر نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۶۰/۸۱ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی پرویز کدیور و غیره املاک متقاضیان در کامیکلا پلاک ۴ – اصلی بخش ۹

بنام آقای رضاحاجی بابا ثر اد نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۰۵/۶۸۷۳ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی موسی حاجی بابا ثر اد املاک متقاضیان در بورا پلاک ۵ – اصلی بخش ۹ بنام آقایان کامران حاجی آقا زاده توری و عنایت اله نصر اله پور نیازی هر یک نسبت به سه دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری مسکونی مساحت ۰۱/۲۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای جنگی خان فیروزیان و غیره

بنام آقای هژیر آقا جان زاده نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۳۳۱ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای محمد آقا فیروزی

املاک متقاضیان در پایز مین (مقری کلا) پلاک ۶ – اصلی بخش ۹ بنام آقای علی برومند ثیا نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین با کاربری مسکونی به مساحت ۰۲/۲۲۷ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای محمد آقا فیروزی

املاک متقاضیان در افراسیاب کلا پلاک ۷ – اصلی بخش ۹ بنام آقای کامران رمضان تبار مقری نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۲۳۳ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای میرزا باباجان بیانی و غیره

املاک متقاضیان در شانه تراش پلاک ۸ – اصلی بخش ۹ بنام آقای علی بزرگ شانی به نسبت دودانگ مشاع و خانم هاز لیخا و زهره و زهرا و مریم شهرت همگی بزرگ شانی هریک به نسبت یک دانگ مشاع از شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۱۷/۱۲۱ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

املاک متقاضیان در بزرودپی پلاک ۹ – اصلی بخش ۹ بنام آقای شایان شفیعی ملک شاه نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۱۷۶ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای حاجی مراد مقیمی و غیره

بنام آقای وحید روستادیو نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری تجاری و مسکونی به مساحت ۰۱۵۲ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی محمد رضا اعتمادی و غیره بنام خانم محبوه بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۳/۲۵۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام خانم زهره بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۴۵/۲۵۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی بنام خانم مریم بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۴۵/۲۵۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام خانم زلیخا بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۱۳/۲۵۲ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام خانم زهرا بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۹۸/۲۵۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام آقای علی بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۳/۲۰۸ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام آقای محمد مهدی بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۳/۳۹۲ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام خانم مهدیس بزرگ شانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با کاربری باغی به مساحت ۰۶/۲۵۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی علی گدا بزرگ شانی

بنام آقای فیض اله نیازی فر نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین به مساحت ۰۴/۸۷ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی محمد رضا اعتمادی

قسمتی از پلاک ۹ – فرعی بنام آقای قربان یونس ثیا عمران نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین به مساحت ۰۱۲/۳۶ متر

مربع صرفا جهت تجمیع ۰۶/۹/۴۷۶ – فرعی خریداری با واسطه از مالک رسمی جمعلی ملیجی مفروز و مجر از پلاک ۲۸ – فرعی بنام آقای علی گلچوب فیروز جایی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین به مساحت ۰۱۷ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی رحمن بزرگ املاک متقاضیان در شهید آباد پلاک ۱۱ – اصلی بخش ۹

بنام خانم فهیمه علیچان ثر اد بانی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین باغی به مساحت ۰۳/۱۱۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای علی اکبر ابراهیمی بانی

املاک متقاضیان در کار دگر کلا پلاک ۱۴ – اصلی بخش ۹ بنام آقای ابراهیم احمد پور نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۱۰/۵۱۸ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای پرویز خان کدیور

بنام آقای سبیز علی قربانی سنگرودی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۵/۳۶۹ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای پرویز خان کدیور

املاک متقاضیان در لدار پلاک ۲۶ – اصلی بخش ۹ قسمتی از پلاک ۱۹۸ – فرعی از بنام آقای احسان ارشاد نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۷۸/۲۱۶ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی

آقایبر مضانعلی محسن زاده لداری املاک متقاضیان در گلگاه پلاک ۲۸ – اصلی بخش ۹

بنام خانم منیژه کاظمی حاجی نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین به مساحت ۰۲۰/۱۱۶ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی آقای میرزا محمد آقا فیروزی و غیره

املاک متقاضیان در ارکا پلاک ۴۱۱ – اصلی بخش ۹ بنام آقای احسان روح اله زاده لداری نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۹/۱۰۶ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی مهدی قلی حاجی زاده و غیره

املاک متقاضیان در خواجه کلا پلاک ۴۹۱ – اصلی بخش ۹ بنام آقای احمد پور بیژن نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین باغی به مساحت ۰۴۷/۲۱ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی مهدی قلی حاجی زاده و غیره

املاک متقاضیان در شیا ده پلاک ۰۸۹ – اصلی بخش ۹ بنام آقای میثما آقا جان زاده نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۲۴ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی سید ابادر جعفری شیا ده و غیره

بنام آقای سید عزیز اله موسوی تبار نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۸/۰۳۰ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی سید ابادر جعفری شیا ده و غیره بنام آقای سید عزیز اله موسوی تبار نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۱۰/۱۳۸ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی سید ابادر جعفری شیا ده و غیره املاک متقاضیان در پیته سرا پلاک ۲۳۵ – اصلی بخش ۹

بنام آقای محمد امین غیاث ثر اد عمران نسبت به شش دانگ عرصه و اعیانیک قطعه زمین به مساحت ۰۴/۲۳۶ متر مربع خریداری با واسطه از مالک رسمی سید ابادر جعفری شیا ده و غیره

عصر اقتصاد

دوشنبه ۲۶ مرداد ۱۴۰۵ . سال بیست و سوم. شماره ۵۹۷۸.

نفت، نیرو و انرژی

نیرو

کاهش یارانه برق پرمصرفها

معاون برق و انرژی وزارت نیرو، با اشاره به افزایش مبلغ برخی قبوض برق در ماههای گرم سال، گفت: تعرفه برق فقط سالی یکبار و در اردیبهشت ماه اصلاح می‌شود و افزایش مبلغ قبض مشتریان در فصل گرم، ناشی از رشد مصرف وسایل سرمایشی و عبور از الگوی مصرف است. بر اساس ماده ۶ قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق، مشتریانی که مصرفشان بیش از الگو باشد، نه تنها قیمت بخش مازاد بر الگو برای آنان اصلاح می‌شود، بلکه مصرف کمتر از الگوی آنان نیز از یارانه کمتری برخوردار خواهد شد. به گزارش عصر اقتصاد از وزارت نیرو، مصطفی رجبی‌مشهدی، معاون برق و انرژی وزارت نیرو، با اشاره به افزایش مبلغ برخی قبوض برق در ماههای گرم سال، گفت: تعرفه برق فقط سالی یکبار و در اردیبهشت ماه اصلاح می‌شود و افزایش مبلغ قبض مشتریان در فصل گرم، ناشی از تغییر تعرفه نیست، بلکه به رشد مصرف وسایل سرمایشی و عبور از الگوی مصرف مربوط می‌شود؛ عبوری که سهم یارانه برق را نیز کاهش می‌دهد.

وی افزود: استفاده از چیلرها و به‌ویژه کولرهای گازی، مصرف برق و هزینه قبض را به‌شدت افزایش می‌دهد. هرچه مصرف مشترک بالاتر برود و از الگوی تعیین‌شده عبور کند، میزان برخورداری او از یارانه برق نیز کمتر خواهد شد.



اقتصاد دیجیتال

آنتروپیک مدل قدرتمند خود را عرضه نمی‌کند

می‌داند، اما رشد توانایی مدل‌ها باعث شده سطح هشدارها افزایش پیدا کند.

یکی از نکات مهم گزارش، مشاهده نشانه‌هایی از پیشرفت مدل‌ها در انجام خودکار برخی فرآیندهای تحقیق و توسعه است. این قابلیت می‌تواند سرعت نوآوری‌های فنی را افزایش دهد، اما در صورت استفاده نادرست، نگرانی‌های امنیتی جدیدی ایجاد خواهد کرد.

تصمیم آنتروپیک برای نگه‌داشتن Model ۲ در داخل شرکت، در شرایطی مطرح می‌شود که دیگر شرکت‌های فعال در حوزه هوش مصنوعی نیز درباره انتشار مدل‌های بسیار توانمند با احتیاط بیشتری عمل می‌کنند. برای مثال، گزارش‌هایی از تأخیر در عرضه برخی مدل‌های آینده OpenAI به به دلیل نگرانی درباره توانایی‌های سایبری آن‌ها منتشر شده است.

کارشناسان معتقدند افزایش سریع توانایی مدل‌های هوش مصنوعی، ارزیابی دقیق خطرات آن‌ها را دشوارتر کرده است. روش‌های قدیمی که براساس مجموعه‌ای از وظایف مشخص عملکرد مدل‌ها را بررسی می‌کردند، ممکن است دیگر تصویر کاملی از قابلیت‌های نسل جدید ارائه ندهند.

آنتروپیک در جدیدترین گزارش ارزیابی ریسک خود اعلام کرده است که برنامه‌ای برای عرضه عمومی یک مدل داخلی با نام «Model ۲» ندارد؛ مدلی که براساس ارزیابی‌های این شرکت، در برخی وظایف عملکردی حتی از نسخه پرچم‌دار Mythos نیز قدرتمندتر ظاهر شده است.

این شرکت اعلام کرده Model ۲ یکی از مدل‌های آزمایشی توسعه‌یافته در فرآیند تحقیق و توسعه داخلی است و مانند بسیاری از نسخه‌های آزمایشی دیگر، قرار نیست در اختیار کاربران عمومی قرار بگیرد. آنتروپیک از این مدل و Mythos ۵ در بخش‌هایی مانند گدئوسی، وظایف عامل‌محور و تولید داده استفاده می‌کند.

با وجود توانایی‌های بالای Model ۲، آنتروپیک تأکید کرده جوش عملکردی این مدل به اندازه فاصله میان نسل‌های اصلی قبلی نبوده و فعلاً تصمیمی برای انتشار عمومی آن ندارد. در بخش امنیتی این گزارش، آنتروپیک اعلام کرده ارزیابی خطر «ناهماهنگی» مدل‌های هوش مصنوعی یا احتمال عملکرد آن‌ها برخلاف اهداف و منافع انسانی، از سطح «بسیار کم» به «کم» افزایش یافته است. هرچند این شرکت همچنان احتمال وقوع شدیدترین سناریوهای آسیب‌زا را پایین

هشدار آمریکا به متحدان در رقابت هوش مصنوعی



به دلیل نقش این کشور در تأمین عناصر معدنی مهم، نگرانی‌هایی را در واشنگتن ایجاد کرده است. در بخشی از پیش‌نویس نامه وزارت خارجه آمریکا آمده است: «عضویت در همه‌جا به معنای عضویت در هیچ‌جا است. امضای Pax Silica تنها یک توافق نمادین نیست، بلکه یک تعهد محسوب می‌شود.»

چین در واکنش به این موضوع اعلام کرده است با سیاسی‌شدن همکاری‌های فناوری و تجاری مخالف است و چنین اقداماتی را مانعی برای توسعه جهانی هوش مصنوعی می‌داند.

این تحولات در شرایطی رخ می‌دهد که رقابت فناوری میان آمریکا و چین وارد مرحله تازه‌ای شده است. مدل‌های هوش مصنوعی وزن‌باز چینی با سرعت زیادی در حال توسعه هستند و در برخی حوزه‌ها رقابتی با آمریکا را تحت فشار قرار داده‌اند.

از سوی دیگر، چین همچنان نقش مهمی در زنجیره تأمین مواد معدنی مورد نیاز فناوری‌های پیشرفته دارد. واشنگتن تلاش می‌کند با ایجاد ائتلاف‌های جدید و توسعه همکاری با کشورهای دیگر، وابستگی خود و متحدانش را در حوزه‌های حساس کاهش دهد.

رقابت بر سر هوش مصنوعی اکنون تنها به توسعه مدل‌های هوشمند محدود نیست و به موضوعی راهبردی در حوزه اقتصاد، امنیت و سیاست بین‌الملل تبدیل شده است.

دولت آمریکا قصد دارد به ده‌ها کشور هشدار دهد که در رقابت فناوری میان واشنگتن و پکن، باید موضع مشخصی اتخاذ کنند. براساس پیش‌نویس نامه‌ای از وزارت امور خارجه آمریکا که به دست رویترز رسیده، کشورهایی که به ائتلاف‌های هوش مصنوعی تحت رهبری چین بپیوندند، ممکن است از همکاری‌های مشابه با آمریکا کنار گذاشته شوند.

این اقدام در ادامه برنامه «Pax Silica» انجام می‌شود؛ طرحی که آمریکا سال گذشته برای تقویت زنجیره تأمین هوش مصنوعی، نیمه‌رساناها و مواد معدنی راهبردی راه‌اندازی کرد. تاکنون کشورهایی مانند ژاپن، استرالیا، کره جنوبی و قزاقستان به این برنامه پیوسته‌اند.

پیش‌نویس نامه جدید خطاب به ۳۵ کشور امضاکننده «بیانیه فرصت‌های هوش مصنوعی» تهیه شده است؛ توافقی که هدف آن تقویت همکاری‌های فناوری میان متحدان آمریکا و محدود کردن دسترسی چین به زیرساخت‌ها و منابع حیاتی در حوزه هوش مصنوعی عنوان شده است.

این هشدار پس از راه‌اندازی «سازمان جهانی همکاری هوش مصنوعی» توسط چین مطرح شده است؛ نهادی که پکن با تمرکز بر توسعه فناوری‌های وزن‌باز هوش مصنوعی ایجاد کرده است.

قزاقستان در حال حاضر تنها کشوری است که در هر دو چارچوب همکاری آمریکا و چین حضور دارد. این موضوع

خبر

آلتنم: دانشگاه چهار ساله دیگر کافی نیست

سم آلتنم، مدیرعامل OpenAI، در همایش Internapalooza درباره مسیر موفقیت در دنیای فناوری، آینده دانشگاه‌ها و راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها صحبت کرد و گفت ساختار چهار ساله دانشگاه با سرعت تغییرات امروز همخوانی ندارد.

آلتنم با اشاره به تجربه شخصی خود گفت دو سال تحصیل دانشگاهی برای او کافی بوده و ادامه این مسیر پس از آن بازدهی کمتری داشته است. او در سال ۲۰۰۵ پس از دو سال تحصیل در دانشگاه استنفورد، این دانشگاه را ترک کرد تا استارت‌آپ Loopt را راه‌اندازی کند؛ شرکتی که امکان اشتراک‌گذاری موقعیت مکانی میان کاربران را فراهم می‌کرد.

مدیرعامل OpenAI تأکید کرد دانشگاه همچنان می‌تواند تجربه‌های ارزشمندی مانند ایجاد ارتباطات اجتماعی و استقلال فردی ایجاد کند، اما از نگاه او، آموزش سنتی چهار ساله دیگر پاسخگوی نیازهای نسل جدید کارآفرینان نیست.

او گفت: «دو سال آموزش در دانشگاه دقیقاً زمان مناسبی برای من بود. دو سال بیشتر کمک چندانی نمی‌کرد.» آلتنم همچنین اشاره کرد که افراد موفق زیادی را می‌شناسد که بدون ورود به دانشگاه یا با ترک تحصیل توانسته‌اند مسیر حرفه‌ای خود را بسازند. دیدگاه آلتنم شباهت‌هایی با برخی چهره‌های شناخته‌شده سیلیکون ولی مانند پیتр تیل، هم‌بنیان‌گذار PayPal، دارد که سال‌ها از جوانان برای تمرکز روی ایده‌های استارت‌آپی خارج از مسیرهای آموزشی سنتی حمایت کرده است.

آلتنم در بخش دیگری از سخنانش از کارآفرینان جوان خواست به جای تلاش برای تأیید شدن توسط ساختارهای سنتی، روی ساخت محصولات واقعی تمرکز کنند. او معتقد است ابزارهای هوش مصنوعی شرایط راه‌اندازی کسب‌وکارهای کوچک را تغییر داده‌اند.

به گفته او، امروز یک فرد می‌تواند با کمک ابزارهای هوش مصنوعی و استفاده از ظرفیت‌هایی مانند توکن‌های AI، بسیاری از مراحل اولیه ساخت یک استارت‌آپ را به‌تنهایی انجام دهد.

مدیرعامل OpenAI همچنین درباره مدیریت چند پروژه هم‌زمان گفت در مراحل ابتدایی کارآفرینی، دنبال کردن چند ایده می‌تواند مفید باشد؛ زیرا هنوز مشخص نیست کدام ایده بیشترین ظرفیت موفقیت را دارد.

انتقاد دولت از فیلترینگ و بازار فیلترشکن

قائم‌پناه همچنین به بازار گسترده فروش فیلترشکن‌ها اشاره کرد و گفت برآوردهای مختلف، گردش مالی این بازار را بین ۷ تا ۱۲ هزار میلیارد تومان اعلام کرده‌اند. او خواستار بررسی منشأ این درآمدها شد و تأکید کرد هزینه خرید فیلترشکن برای برخی کاربران به اندازه هزینه ماهانه اینترنت آن‌ها یا حتی بیشتر است.

وی در ادامه با اشاره به استفاده مسئولان کشور از شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام و آپکس، گفت باید از این ابزارها به شکل مناسب استفاده کرد؛ چه در شرایط فعلی با استفاده از ابزارهای عبور از محدودیت‌ها و چه در صورت فراهم شدن دسترسی آزاد.

اظهارات قائم‌پناه بار دیگر بحث درباره سیاست‌های اینترنتی، هزینه‌های ناشی از محدودیت دسترسی و تأثیر آن بر کاربران و کسب‌وکارهای آنلاین را به موضوعی جدی در فضای فناوری کشور تبدیل کرده است.

ویندوز ۱۱ با تسک‌بار جدید به‌روزرسانی می‌شود

شخصی‌سازی بیشتر منوی استارت، تغییر اندازه بخش‌های مختلف و بهبودهای رابط کاربری را به این نسخه اضافه کرده است.

براساس روند معمول انتشار به‌روزرسانی‌های ویندوز، قابلیت‌هایی که وارد کانال Release Preview می‌شوند معمولاً طی چند هفته در اختیار کاربران عمومی قرار می‌گیرند. انتظار می‌رود کاربران ویندوز ۱۱ در صورت فعال بودن گزینه دریافت سریع به‌روزرسانی‌ها، اواخر ماه جاری این امکانات را دریافت کنند و عرضه گسترده‌تر نیز ماه آینده انجام شود.

بازگرداندن قابلیت‌های شناخته‌شده ویندوز ۱۰ بخشی از تلاش مایکروسافت برای افزایش پذیرش ویندوز ۱۱ است. پیش‌تر برخی کاربران اعلام کرده بودند محدودیت‌های تسک‌بار یکی از دلایل اصلی آن‌ها برای عدم مهاجرت به نسخه جدید ویندوز بوده است.

مایکروسافت اعلام کرده است که تغییرات بزرگ در تسک‌بار و منوی استارت ویندوز ۱۱ به‌زودی برای تمامی کاربران این سیستم‌عامل منتشر خواهد شد. این به‌روزرسانی با هدف رفع برخی از مهم‌ترین انتقادهای کاربران و نزدیک‌تر کردن تجربه ویندوز ۱۱ به امکانات محبوب ویندوز ۱۰ ارائه می‌شود.

قابلیت‌های جدید که پیش‌تر در برنامه ویندوز اینسایدر آزمایش می‌شدند، اکنون وارد کانال Release Preview شده‌اند؛ مرحله‌ای که معمولاً آخرین گام پیش از انتشار عمومی یک قابلیت محسوب می‌شود.

مهم‌ترین تغییر این به‌روزرسانی، امکان جابه‌جایی و تغییر اندازه تسک‌بار است؛ قابلیتی که بسیاری از کاربران ویندوز ۱۰ پس از مهاجرت به ویندوز ۱۱ خواهان بازگشت آن بودند. مایکروسافت همچنین امکان

درج آگهی تجدید مناقصه عمومی شماره ۱۰۶-۴۰۵



شرکت پتروشیمی تاروم (پاس ۶۸)

موضوع: تعمیرات اساسی ۹ دستگاه الکتروموتور مربوط به برج های خنک کننده مجتمع پتروشیمی شازند

شرکت پتروشیمی شازند (سهامی عام) در نظر دارد پیمان‌الذکر را به شرح مندرج در بند (الف) از طریق بر گزاری مناقصه عمومی طبق شرایط خصوصی و الزامات مشخصات تعیین شده به شرکت واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از شرکت های ذیصلاح که آمادگی و توانایی انجام موضوع مناقصه را داشته و دارای سابقه و تجربه مفید و مرتبط می باشند دعوت می گردد از تاریخ ۱۴۰۵/۰۵/۲۶ لغایت ۱۴۰۵/۰۶/۱۰ به غیر از روزهای تعطیل)، ضمن معرفی نماینده مطلع و آگاه با همراه داشتن کلیه مدارک مورد نیاز در بند (ب) جهت تحویل مدارک و تکمیل فرم تقاضایه نشانی اراک- کیلومتر ۲۲ جاده پروجر- مجتمع پتروشیمی شازند- دفتر امور پیمانها و بر آورد یابه نشانی تهران -خیابان ولی عصر، بالاتر از میرداماد، خیابان تابان غربی، شماره ۴۸ دفتر امور حقوقی و پیمانها مراجعه و در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۰۲۱-۸۲۱۲۲۵۴۲-۰۲۱-۳۲۶۳۱۶۵-۰۸۶-۲۲۶۳۱۶۵ تماس حاصل نمایند.

(الف شرح کار

تعمیر و رفع اشکال کامل از هفت دستگاه الکتروموتور مربوط به پمپ های CT۱، CT۲، CT۳، CT۵ و مشخصات:

CONN.Y, Type, °C ۴۴ INS.CL.F, AMB.Temp, ۹۹۳ RPM, ۰.۵۸ YA, PF, ۰.۶۴, ۵۵۰ KW, ۶KV

(۵-HZ, ABB (Manufacture, Duty S1, IP۵۵, B۳ HXR۴۵-MH۶

و دو دستگاه الکتروموتور مربوط به CT۴-۰۰۸ CWS-۰۰۲ MP-۰۶۲ و-۰۰۰-۰۰۰ CWS-۰۰۸ CT۴ مشخصات:

CONN.Y, Type, °C ۴۵ INS.CL.F, AMB.TEMP, ۱۴۸۷ RPM, ۰.۸۷ YA, PF ۲۱.۴, ۱۸۰ KW, ۶KV

(۵-HZ, ABB (Manufacture, Duty S1, IP۵۵, B۳ S۴۳۵۵ FNCB

(ب مدارک مورد نیاز:

- ۱- تصاویر اساسنامه، آگهی تأسیس، ثبت شرکت و آخرین تصمیمات و تغییرات مندرج در روزنامه رسمی شامل تغییرات مدیریتی، آدرس شرکت، نام شرکت و تصویر شناسنامه و کارت ملی (پشت و رو) صاحبان امضای مجاز شرکت.
- ۲- گواهی صلاحیت پیمانکاری از سازمان بر نامه و بودجه.
- ۳- فهرست سوابق کارهای انجام شده یا در حال انجام و یا مشابه موضوع مناقصه با ارائه گواهی و رضایت نامه از کارفرمایان قبلی.
- ۴- تصویر گواهی نامه ثبت نام مؤبدیان مالیاتی (کد اقتصادی) و شناسه ملی، نشانی و کد پستی و شماره و تلفن (فاکس)
- ۵- ارائه گردش مالی شرکت، مقاصد حساب قراردادهای انجام شده، گواهی ارزش افزوده، کپی ضمانت نامه های اخذ شده طی سه سال گذشته
- ۶- سایر مدارک و گواهی های معتبر و مرتبط با موضوع مناقصه که در ارزیابی توانمندی و تأیید صلاحیت متقاضی موثر باشد.
- توجه: در صورت نقص و عدم تکمیل مدارک مذکور ارزیابی متقاضیان قابل بررسی نخواهد بود. همچنین ارائه مدارک و عدم تأیید صلاحیت، هیچ گونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد و این شرکت در رد یا قبول هر یک با تمام پیشنهاات بدون آنکه محتاج به ذکر دلیل باشد مختار می باشد و به اسناد و مدارک که جهت شرکت در مناقصه بعد از مدت مقرر در آگهی ارائه گردد، مطلقاً اثر تیب اثر داده نخواهد شد.
- ۷- رزومه و مدارک مورد نیاز از سالی باید به تفکیک موضوع، فهرست بندی شده و در یک مجموعه منسجم ارائه گردد.
- کلیه مدارک خواسته شده در بند ب» باید به صورت فایل الکترونیکی (CD) فهرست بندی شده تهیه و به همراه مدارک ارسال و ردیف های ۱ و ۲ اکپی برابر اصل و به صورت کاغذی ارائه گردد
- ج) سایر شرایط مناقصه:

۱- پیمانکار باید دارای شخصیت حقوقی، توان فنی مناسب با برنامه ریزی و توانایی مالی لازم جهت ارائه ضمانت نامه های مورد نیاز شرکت در مناقصه و یا عقد قرار داد را طبق مقررات و ضوابط این شرکت داشته باشد.

روابط عمومی و امور بین الملل

شرکت پتروشیمی شازند

شرکت توزیع نیروی برق
استان لرستان