



نبض داده در شریان صنعت فولاد

صفحه ۶



زلزله خلاقیت در صنعت بیمه با رونمایی از «دی‌نامیت»

صفحه ۳

پول، کنکور، رتبه برتر و دیگر هیچ

ناوگان فرسوده، متهم ردیف اول ناترازی بنزین

صفحه ۱

صفحه ۷

افزایش تیراژ تولید و عرضه محصولات جدید سایپاسیتروئن

صفحه ۶

هشدار فشار نقدینگی بر زنجیره تامین دارو

صفحه ۵

سرمقاله	
اقتصاد بدون حاشیه امن	
همین صفحه	 🔖 سازسان باقرینانه کارشناس ارشدمالی و اقتصاد
این روزها گاهی یک مدیر صبح با یک قیمت خرید از خانه بیرون می‌آید و عصر همان روز باید محاسباتش را دوباره انجام دهد. مشتری‌ای که قرار بود...	
یادداشت	
چهار مؤلفه ارتباط مؤثر در کسب‌وکار	
همین صفحه	 🔖 دکتر حسین چناری مدرس دانشگاه و مشاور امور آموزشی
ارتباطات، شریان حیاتی هر سازمان و بنیان موفقیت فردی و جمعی در محیط کار است. بدون ارتباطات مؤثر، دانش به اشتراک گذاشته نمی‌شود...	
یادداشت	
از بقا تا تکامل؛ چگونه کسب‌وکارها در اقتصاد بی‌ثبات پاداشکننده می‌شوند و به تکامل می‌رسند؟	
صفحه ۲	 🔖 مریم مرادی دکتری مدیریت کسب‌وکار از دانشگاه تهران
در اقتصادی که نرخ ارز، تورم، قدرت خرید، هزینه‌های تأمین و رفتار مشتری می‌توانند در فاصله‌ای کوتاه تغییر کنند...	

پول، کنکور، رتبه برتر و دیگر هیچ

راضیه حسینی - روزنامه نگار

«تمرکز ۵۲ درصدی رتبه‌های برتر کنکور در تهران / سهم ناچیز دهک‌های پایین از صندلی‌های دولتی؛ دانشگاه در تسخیر مره‌فین.»

من اگر جای نویسندگان کتاب‌های انگیزشی بودم کتابی در مورد موفقیت با پول پدر می‌نوشتم. مثلاً «چگونه با پول ددی یک‌شبه موفق شویم» یا «۲۱ راهکار برای موفقیت با پول پدر»، «پول پدتر را قورت بده»، «فقط آقا‌زاده‌ها بخوانند» و...

در حال حاضر خود برایان تریسی هم نباید ایران و صبح تا شب کنفرانس موفقیت بگذارد فایده‌ای ندارد، سر آخر، و با دیدن هزینه‌های زندگی در ایران تمام کتاب‌هایش را به آتش می‌کشد و گریبان‌دریده به پایان فرار می‌کند.
هزینه‌ی خرید فقط یک کتاب کمک‌آموزشی میلیونی است و با این اوصاف چه‌طور می‌توان از پس هزینه‌ها برآمد؟ صبح تا شب هم انرژی مثبت بفروستیم و بگوئیم «من می‌توانم» فایده ندارد. این یکی دیگر شوخی‌بردار نیست. تنها راه، یا داشتن ددی پول‌دار است یا صبح تا شب و شب تا صبح درس‌خواندن و باز داشتن ددی پول‌دار.

دانش‌آموزان عزیز، یک‌وقت ناامید نشوید. فدای سرتان که رتبه برتر نشدید. این‌همه رتبه‌ی دیگر برای ورود به دانشگاه وجود دارد، می‌توانید بازم به دانشگاه خوب فکر کنید، البته وقتی از سد افراد دارای سهمیه هم عبور کردید. بعد از آن دیگر خیال‌تان راحت می‌شود. همه‌ی دانشگاه‌ها و رتبه‌ها در درست شماس‌ت. هرچند دانشگاه آزاد و پردیس و ... پول زیادی می‌خواهند و آن‌ها هم برای خیلی‌ها دیگر دست‌نیافتنی شده‌اند، پس می‌ماند رتبه‌های دانشگاه‌های سراسری، بعد از پول‌دارها و سهمیه‌دارها. خیال‌تان راحت هرچه ماند مال شما!

می‌دانیم همان پول‌دارها چند صباح دیگر به‌راحتی پذیرش یک دانشگاه خارجی را می‌گیرند و با پول ددی میلیاردی خرج می‌کنند و می‌روند اروپا. پدر و مادر هم کلی پز فرزندشان را می‌دهند و جلوی فامیل فخر می‌فروشند. دقیقاً زمانی که شما مجبور به کار پاره‌وقت هستید برای این‌که پول کتاب‌های‌تان را جور کنید و بتوانید درس بخوانید.

می‌دانیم بعد از اتمام تحصیلات، آن‌ها در مطب و شرکتی که ددی برای‌شان خریده مشغول به کار می‌شوند و شما صبح خروس‌خوان تا بوق سگ مدرک به دست از این اداره به آن شرکت می‌گردید دنبال یک کار معمولی! ولی ناامید نشوید. شما بالاخره یک شغل پیدا می‌کنید و با همان شغل معمولی هم کلی ذوق می‌کنید، حتی بیشتر از بچه پول‌دارها. آن‌ها از بس همه چیز در اختیارشان بوده است دیگر هیچ ذوقی ندارند، ولی شما پر از هیجان و خوش‌حالی هستید.

دروغ گفتیم. آن‌ها دارند توی ذوق غرق می‌شوند، ولی بیا باید بعضی از دروغ‌ها را باور کنیم، مثل همین که «علم بهتر از ثروت است.»

بعدی را شما بگوئید.

ارتباطات، شریان حیاتی هر سازمان و بنیان موفقیت فردی و جمعی در محیط کار است. بدون ارتباطات مؤثر، دانش به اشتراک گذاشته نمی‌شود، تصمیمات به درستی گرفته نمی‌شوند، تعارضات مدیریت نمی‌گردند و همکاری‌ها شکل نمی‌گیرند. همان‌گونه که در کتاب «مهارت‌های نرم برای موفقیت در محیط کار» و در فصل پنجم به تفصیل آمده است، «ارتباطات، مهم‌ترین فعالیت در هر کسب و کاری است. بر اساس آمار موجود، مدیران ارشد سازمانی حدود ۹۴ درصد از ساعات کاری خود را صرف ارتباطات یا آماده‌سازی برای ارتباطات می‌کنند». این یادداشت به بررسی علمی و عمیق اصول ارتباطات اثربخش در محیط کار می‌پردازد.

ارتباط موفق تنها در انتقال پیام از فرستنده به گیرنده خلاصه نمی‌شود، بلکه در درک متقابل و ایجاد تفاهم مشترک معنا می‌یابد. به عبارت دیگر، ارتباط زمانی مؤثر است که پیام ارسال شده توسط فرستنده، دقیقاً به همان صورتی که درنظر گرفته شده است، توسط گیرنده درک شود.در عمل، ارتباط یک فرآیند دوسویه و تعاملی است. گیرنده صرفاً دریافت‌کننده منفعل نیست، بلکه به طور فعال پیام را تفسیر می‌کند، با باورها و تجربیات خود آن را می‌آمیزد و سپس واکنش نشان می‌دهد.

چهار مؤلفه ارتباط مؤثر
بر اساس یافته‌های معاصر در علم ارتباطات، چهار مؤلفه کلیدی برای ارتباط اثربخش وجود دارد.

مؤلفه اول: شفافیت
شفافیت به معنای وضوح در بیان و شفافیت در نیت است. ارتباط مبهم، زمینه‌ساز سوءتفاهم، اتلاف وقت و تعارضات بعدی است.

تکنیک‌های افزایش شفافیت
۱. تکنیک «چک کردن درک»

پس از بیان یک پیام مهم، از مخاطب بخواهید آن را به زبان خودش بازگو کند:

الف. «اگر ممکن است، به زبان خودت بگو چه متوجه شدی؟». ب. «برای اطمینان از اینکه خوب متوجه شده‌ای، لطفاً خلاصه کن چه قرار است انجام دهی؟»

۲. تکنیک «ساختار سه‌بخشی»

هر پیام مهم را در سه بخش سازماندهی کنید:

الف. ابتدا: بگوئید درباره چه چیزی صحبت خواهید کرد ب. میانه: محتوای اصلی را ارائه دهید ج. پایان: جمع‌بندی کنید و بگوئید به گفتید ۳. تکنیک «قانون ۷۷ کلمه»:

جملات خود را کوتاه نگه دارید. جملات بلندتر از ۲۷ کلمه، درک را دشوار می‌کنند. برای ارتباطات نوشتاری (ایمیل، گزارش)، هر پاراگراف را حداکثر ۴-۳ جمله نگه دارید.

مؤلفه دوم: اعتماد
اعتماد، باور به صداقت، شایستگی و قابلیت اطمینان طرف مقابل است. بدون اعتماد، حتی شفافترین پیام‌ها نیز با شک و تردید دریافت می‌شوند.

قوانین طلایی ایجاد اعتماد در ارتباط
الف. وفای به عهد: هر قولی، حتی کوچک، را ثبت کنید و به موقع عمل کنید ب. صداقت در خطا: وقتی اشتباه می‌کنید، فوراً و صادقانه بپذیرید و عذرخواهی کنید ج. حفظ محرمانگی: اطلاعات محرمانه دیگران را با کسی به اشتراک نگذارید د. ثبات در رفتار: رفتاری ثابت و قابل پیش‌بینی داشته باشید (نه رفتارهای نوسانی) ه. بازخورد دادن و گرفتن: بازخورد سازنده بدهید و از دیگران بازخورد بخواهید

مؤلفه سوم: توجه به مخاطب

توجه به مخاطب به معنای درک نیازها، انتظارات، دانش پیشین و وضعیت عاطفی طرف مقابل و تنظیم پیام بر اساس آن است. ارتباط مؤثر، ارتباطی است که «به جای من، به تو» توجه کند.

تکنیک‌های عملی توجه به مخاطب
۱. تکنیک «کشف‌های مخاطب»
پیش از هر ارتباط مهم، خود را به جای مخاطب بگذارید و به سه سوال پاسخ دهید: الف. «اگر من جای او بودم، چه اطلاعاتی می‌خواستم داشته باشم؟» ب. «چه نگرانی‌ها و سوالاتی ممکن بود داشته باشم؟» ج. «چه لحن و رویکردی برای من مؤثرتر بود؟» ۲. تکنیک (چه سودی برای من دارد؟)
در هر ارتباط، به طور صریح یا ضمنی به این سوال مخاطب پاسخ دهید: «این موضوع چه سودی برای من دارد؟» الف. بدون تکنیک: «لطفاً گزارش فروش ماهانه را تا پنج‌شنبه تکمیل کنید». ب. با تکنیک: «برای اینکه بتوانم بودجه تیم شما را برای فصل بعد افزایش دهم، به گزارش فروش ماهانه نیاز دارم تا عملکردتان را مستند کنم. لطفاً تا پنج‌شنبه آن را تکمیل کنید.»

۳. تکنیک «شخصی‌سازی پیام»
پیام خود را بر اساس ویژگی‌های خاص مخاطب تنظیم کنید:
نوع مخاطب: ویژگی‌ها/ رویکرد مناسب
الف. مدیر اجرایی: کمبود وقت، علاقه به خلاصه و نتیجه/ پیام مختصر (یک صفحه)، نتیجه‌گیری در ابتدا
ب. کارشناس فنی: علاقه به جزئیات و دقت/ ارائه داده‌ها و مستندات کامل
ج. همکار تیمی: رابطه افقی، نیاز به همکاری/ لحن مشارکتی، استفاده از «ما»
د. مشتری: نگران ارزش و کیفیت/ تمرکز بر منافع مشتری، شفافیت در تعهدات
مؤلفه چهارم: زمان‌بندی مناسب
زمان‌بندی مناسب به معنای انتخاب زمان و مکان مطلوب برای ارتباط است. یک پیام درست، در زمان نادرست، می‌تواند بی‌اثر یا حتی مخرب باشد.

عوامل مؤثر در زمان‌بندی مناسب
وضعیت عاطفی مخاطب: آیا مخاطب در وضعیت مناسبی برای دریافت پیام است: انتقاد از یک همکار درست پس از آن که او از جلسه سخت بازگشته، نامناسب است
بار کاری مخاطب: آیا مخاطب در حال حاضر غرق کار نیست: ارسال درخواست فوری درست قبل از تعطیلات آخر هفته
فوریت موضوع: آیا موضوع نیاز به پاسخ فوری دارد یا می‌تواند صبر کند: ارسال ایمیل به جای تماس تلفنی برای موضوعات عادی
حساسیت موضوع: آیا موضوع نیاز به حریم خصوصی دارد: ارائه بازخورد منفی در جمع، به جای جلسه خصوصی
باتأثیر فرهنگی: آیا در این فرهنگ، زمان خاصی برای برخی موضوعات مناسب است: مذاکره درباره حقوق در جلسه اول مصاحبه (در برخی فرهنگ‌ها نامناسب)
قوانین طلایی زمان‌بندی ارتباط
موقعیت: توصیه/ دلیل الف. بازخورد منفی خصوصی: در زمان آرام، نزدیک به زمان وقوع رفتار/ جلوگیری از شرمساری عمومی، افزایش تأثیر یادگیری
ب. اخبار بد: حضوری (در صورت امکان)، در ابتدای روز یا اواسط هفته/ فرصت کافی برای پردازش و برنامه‌ریزی
ج. درخواست کمک: زمانی که مخاطب تحت فشار نیست/ افزایش احتمال پذیرش و کیفیت کمک
د. ایده جدید: زمانی که مخاطب انرژی و تمرکز کافی دارد (معمولاً صبح‌ها)/ افزایش احتمال پذیرش و بررسی عمیق
ه. موضوعات حساس: حریم خصوصی (حضوری یا تلفنی)، نه از طریق ایمیل یا پیامک/ جلوگیری از سوءتفاهم و حفظ حریم

این روزها گاهی یک مدیر صبح با یک قیمت خرید از خانه بیرون می‌آید و عصر همان روز باید محاسباتش را دوباره انجام دهد. مشتری‌ای که قرار بود آخر هفته تسویه کند، درخواست مهلت بیشتری می‌کند. تأمین‌کننده قیمت تازه می‌دهد و کالایی که دیروز فروخته شده، امروز با همان پول به‌راحتی قابل جایگزینی نیست. در چنین فضایی، اشتباه مدیریتتی دیگر الزاماً همان معنایی را ندارد که در یک اقتصاد پائثبات‌تر دارد.در شرایط عادی، یک تصمیم اشتباه ممکن است بخشی از سود یک شرکت را کم کند. اما وقتی حاشیه امن بنگاه کوچک شده، همان اشتباه می‌تواند بسیار گران‌تر تمام شود.

مسئله این نیست که مدیران امروز نباید اشتباه کنند؛ چنین انتظاری نه منطقی است و نه ممکن. مسئله این است که بسیاری از کسب‌وکارها دیگر مثل گذشته زمان و منابع کافی برای جبران چند اشتباه پشت سر هم ندارند.

یکی از جاهایی که این موضوع بیشتر خودش را نشان می‌دهد، فروش است.

سال‌هاست در مدیریت درباره افزایش فروش صحبت می‌کنیم، اما امروز هر فروشی الزاماً فروش خوب نیست. ممکن است شرکت کالایی را با سود مناسبی بفروشد، اما وصول آن چند ماه طول بکشد. در این فاصله قیمت جایگزینی کالا تغییر کرده، می‌تواند شرکت را برای پرداخت تعهدات روزمره گرفتار کند.

روی کاغذ سود وجود دارد، اما در حساب بانکی پولی برای ادامه کار نیست.

برای همین شاید مدیر امروز باید بعد از سؤال «چقدر سود می‌کنم؟» بلافاصله سؤال دیگری هم بپرسد: «پولم چه زمانی برمی‌گردد؟»گاهی یک فروش با سود کمتر و وصول مطمئن‌تر، از معامله‌ای با حاشیه سود بالا و وصول نامعلوم ارزشمندتر است.

موجودی کالا هم همین وضعیت را دارد.

از یک طرف، نگه نداشتن موجودی کافی می‌تواند باعث شود شرکت در زمان نیاز نتواند کالا یا مواد اولیه را با قیمت مناسب تأمین کند. از طرف دیگر، تبدیل کردن تمام نقدینگی به موجودی هم می‌تواند شرکت را برای پرداخت تعهدات روزمره گرفتار کند.

پس پاسخ، خرید هیجانی نیست.

مدیر باید بداند کدام کالا برای ادامه فعالیت حیاتی است، کدام موجودی را می‌توان سریع‌تر تأمین کرد و چه بخشی از پول شرکت باید نقد باقی بماند. در این شرایط، انبار دیگر فقط محل نگهداری کالا نیست؛ بخشی از تصمیم نقدینگی شرکت است. موضوع دیگری که باید جدی‌تر دیده شود، وابستگی است. گاهی سال‌ها همه‌چیز خوب پیش می‌رود و ما متوجه نمی‌شویم چقدر به یک مشتری، یک تأمین‌کننده، یک نیروی کلیدی یا یک مسیر فروش وابسته شده‌ایم.

تا روزی که همان یک نقطه دچار مشکل می‌شود.

اگر بخش عمده فروش یک شرکت دست یک مشتری باشد، اگر تنها یک تأمین‌کننده داشته باشد یا نبودن یک نفر کل فرآیند را متوقف کند، آن شرکت یک «نقطه شکست» دارد.

قرار نیست برای همه‌چیز چند جایگزین پرهزینه بسازیم، اما برای قسمت‌هایی که توقفشان می‌تواند کل کسب‌وکار را متوقف

اقتصاد بدون حاشیه امن

سازسان باقرینانه - کارشناس ارشدمالی و اقتصاد

کند، داشتن راه دوم دیگر تجمل نیست.

در مورد بدهی هم باید محتاطتر شد.

یکی از اشتباه‌های خطرناک این است که با پول کوتاه‌مدت، سرمایه‌گذاری بلندمدت انجام دهیم. اگر اقساط و تعهدات چند ماه دیگر سررسید شوند اما پروژه دو سال دیگر پول ایجاد کند، حتی یک پروژه خوب هم می‌تواند شرکت را گرفتار کند.

زمان بدهی باید تا حد امکان با زمان ایجاد درآمد هماهنگ باشد.

شاید مهم‌تر از همه اینها، اندازه تصمیم باشد.

در محیطی که آینده قابل پیش‌بینی‌تر است، می‌شود یک تصمیم بزرگ گرفت و با اطمینان بیشتری پای آن ایستاد. اما در شرایط پرنوسان، تصمیم‌های مرحله‌ای ارزش بیشتری پیدا می‌کنند. به‌جای اینکه از روز اول تمام سرمایه را وارد یک پروژه کنیم،

می‌شود کوچک‌تر شروع کرد، بازار را سنجید و بعد توسعه داد.

این ترس از تصمیم‌گیری نیست؛ حفظ حق تصمیم بعدی است. مدیر حرفه‌ای کسی نیست که هیچ‌وقت اشتباه نکند. هنر مدیریت این است که یک اشتباه، آن‌قدر بزرگ نباشد که فرصت اصلاح را از شرکت بگیرد.

برای همین داشتن چند سناریو هم دیگر یک تمرین دانشگاهی نیست.

هر مدیر باید از خودش بپرسد: اگر شرایط تقریباً همین‌طور ماند چه می‌کنم؟ اگر بهتر شد کجا توسعه می‌دهم؟ و اگر سخت‌تر شد، کدام هزینه را کم می‌کنم و کدام بخش را به هیچ‌وجه نباید از دست بدهم؟

سناریونویسی پیش‌بینی آینده نیست؛ آماده شدن برای غافلگیر نشدن است.

شاید مدیر امروز بیش از هر زمان دیگری به چند عدد ساده هم نیاز داشته باشد: چقدر پول نقد دارد، چه مقدار مطالباتش سررسید گذشته، در ماه‌های آینده چه تعهداتی دارد و اگر هیچ فروش تازه‌ای انجام نشود، چند ماه می‌تواند دوام بیاورد.

اینها شاید سؤال‌های ساده‌ای باشند، اما گاهی همین سؤال‌های ساده جلوی تصمیم‌های بسیار گران را می‌گیرند.

در اقتصادی که حاشیه امن بسیاری از کسب‌وکارها کوچک‌تر شده، مدیریت دیگر فقط هنر پیدا کردن سود بیشتر نیست؛ هنر حفظ امکان ادامه دادن هم هست.

گاهی بهترین تصمیم، پرسودترین تصمیم نیست؛ تصمیمی است که نقدینگی، مشتری، نیروی کلیدی و حق انتخاب فردای شرکت را حفظ کند.

مدیر نمی‌تواند نرخ ارز را تعیین کند، نمی‌تواند همه شرایط بیرونی را تغییر دهد و نمی‌تواند آینده را دقیق پیش‌بینی کند.اما هنوز می‌تواند تصمیم بگیرد چه مقدار ریسک بپذیرد، پول شرکت را کجا نگه دارد، به چه کسی اعتبار بدهد، چقدر بدهکار شود و کدام تصمیم را مرحله‌ای اجرا کند.

شاید این روزها حق اشتباه کاملاً از بین نرفته باشد؛ اما قیمت اشتباه بالا رفته است.

و در چنین اقتصادی، یکی از مهم‌ترین وظایف مدیر این است که کاری کند حتی اگر اشتباه کرد، هنوز فرصت یک تصمیم درست دیگر برایش باقی مانده باشد

وزیر امور خارجه ارمنستان

به تهران می‌آید

سخنگوی وزارت امور خارجه از سفر رسمی و دوروزه وزیر امور خارجه ارمنستان به تهران به‌منظور تعمیق مناسبات دوجانبه و بررسی آخرین تحولات امنیتی و سیاسی منطقه قفقاز جنوبی خبر داد.

اسماعیل بقائی در تشریح جزئیات این رویداد دیپلماتیک اعلام کرد آزارات میرزویان در روزهای یکشنبه و دوشنبه به پایتخت سفر می‌کند و با مقامات عالی‌رتبه کشورمان دیدار و گفت‌وگو خواهد داشت. این سفر در امتداد رازینی‌های پیوسته، سازنده و دیرینه میان تهران و ایروان برنامه‌ریزی شده و بستری برای تقویت هماهنگی‌های مشترک در مسائل منطقه‌ای و بین‌المللی است.

سخنگوی دستگاه دیپلماسی با اشاره به اولویت جمهوری اسلامی ایران در ارتقای روابط با همسایگان تصریح کرد تقویت صلح، ثبات پایدار و امنیت فراگیر در منطقه قفقاز جنوبی از جمله محورهای بنیادین مذاکرات خواهد بود. به گفته وی، مقامات دو کشور راه‌های توسعه همه‌جانبه همکاری‌ها در حوزه‌های زیرساختی، تجاری و ارتباطاتی را به دقت مورد ارزیابی قرار خواهند داد.

وی تاکید کرد تحولات قفقاز جنوبی اهمیت راهبردی بالایی برای منطقه دارد و تبادل نظر پیرامون روندهای ژئوپلیتیکی و همکاری‌های متقابل در این چارچوب صورت می‌گیرد. وزیر امور خارجه ارمنستان در جریان جلسات کاری خود با مسئولان ارشد ایران، سازوکارهای تثبیت آرامش منطقه‌ای و پیشبرد پروژه‌های مشترک را در دستور کار قرار می‌دهد تا روندهای همگرایی منطقه‌ای تقویت شود.

جمهوری اسلامی ایران پیوسته بر حفظ ثبات مرزها و پیشبرد راهکارهای بومی برای حل مسائل قفقاز تاکید داشته و این سفر نیز گامی مهم در جهت هماهنگی دیدگاه‌های دو کشور و تقویت ارتباطات دیپلماتیک به‌شمار می‌رود.

مسکو: اوکراین به دنبال ضربه زدن به منافع روسیه در آفریقااست

یک مقام امنیتی روسیه از تشدید اقدامات اطلاعاتی و نظامی اوکراین برای هدف قرار دادن منافع اقتصادی و نظامی مسکو در قاره آفریقا از طریق تئانی با گروه‌های مسلح محلی خبر داد.

روسیه با اعلام این موضوع اظهار داشت دستگاه اطلاعات نظامی اوکراین در سال‌های اخیر آفریقا را به عنوان عرصه‌ای محوری برای ضربه زدن به جایگاه روسیه انتخاب کرده است.

ولادیمیر وینوکوف تصریح کرد کیف‌بر برای پیشبرد این اهداف از ارتش رسمی خود استفاده نمی‌کند بلکه راهبرد اصلی آن ارتباط با گروه‌های شبه‌نظامی محلی است که علیه منافع و ساختارهای مرتبط با روسیه در این قاره فعالیت می‌کنند. وی افزود اوکراین برای اجرای این عملیات‌ها اقدام به جذب نیروهایی با سابقه حضور در ارتش‌های خارجی و شرکت‌های نظامی خصوصی کرده و افرادی را که به زبان‌های عربی و فرانسوی تسلط دارند به کار گرفته است.

به گفته این مقام امنیتی، در میان عوامل میدانی مورد استفاده اوکراین، افرادی با تابعیت دوگانه و حتی دارای مدارک هویتی فدراسیون روسیه نیز شناسایی شده‌اند.

در همین چارچوب، پیش از این الکساندر کوسمدیمیانسکی سفیر روسیه در سودان جنوبی نیز از نفوذ و تحرکات گسترده سرویس‌های اطلاعاتی اوکراین در کشورهای آفریقایی سخن گفته و تاکید کرده بود مسکو با تبدیل خاک آفریقا به میدان درگیری‌های ژئوپلیتیکی کاملاً مخالف است.

کره شمالی موشک راهبردی جدید شلیک کرد

کره شمالی یک فروند موشک راهبردی میان‌برد را با نظارت مستقیم کیم جونگ اون رهبر این کشور پرتاب و اهداف از پیش تعیین‌شده را در آب‌های شرقی با موفقیت منهدم کرد.

این آزمایش موشکی جدید از سواحل شرقی کشور به مرحله اجرا درآمد و پرتابه شلیک‌شده پس از پیمودن مسافت دقیق هزار کیلومتر در منطقه تعیین‌شده در دریا فرود آمد. بر اساس ارزیابی‌های فنی، این عملیات با هدف آموزش و ارتقای مهارت خدمه عملیاتی سامانه‌های مافوق صوت، بررسی کارایی پیشران‌ها و سنجش قابلیت‌های بازدارندگی راهبردی ارتش به اجرا گذاشته شد.

پیونگ‌یانگ توسعه موشک‌های مافوق صوت و راهبردی را بخشی از دکتربن بازدارندگی خود در برابر تهدیدات پیرامونی می‌داند و آزمایش اخیر نیز در امتداد برنامه‌های تئوسازی زرادخانه تسلیحاتی این کشور، ارزیابی می‌شود. نظارت رهبر کره شمالی بر این پرتاب، اهمیت راهبردی این سامانه در افزایش توان ضربه متقابل و ارتقای آمادگی نیروهای موشکی را نشان می‌دهد.

این شلیک تنها یک روز پس از انتشار مواضع کیم یو جونگ خواهر رهبر کره شمالی انجام شد؛ وی در بیانیه‌ای از ضعف شبکه‌های پدافندی و سامانه‌های راداری کره جنوبی و ژاپن در رهگیری مسیر پرواز پرتابه‌های پیونگ‌یانگ سخن گفته بود. ناظران نظامی منطقه نیز پرتاب اخیر را گامی برای بی‌اثر ساختن چترهای موشکی رقیا در شرق آسیا ارزیابی می‌کنند. همزمان با این رویداد، ساختارهای نظامی و دفاعی کشورهای همسایه از جمله ارتش کره جنوبی شلیک پرتابه شناساس به سمت دریای شرقی را تایید کردند و فعالیت‌های موشکی پیونگ‌یانگ را زیر نظر گرفتند.

قالیباف: بازگشایی تنگه هرمز مشروط به اجرای تفاهم‌نامه اسلام‌آباد است



به این معنا که نیروهای مسلح برای هرگونه سناریوی نظامی و مواجهه در صحنه نبرد در اوج آمادگی به سر می‌برند و در عین حال، سازوکارهای دیپلماتیک نیز برای تثبیت برتری میدانی و استیغای حقوق ملت فعال است. وی با تاکید بر اینکه دستیابی به دستوراد در میز مذاکره نیازمند برخورداری از آمادگی دفاعی کامل است، عنوان کرد جبهه مقاومت و نیروهای مسلح در بالاترین سطح از انسجام و توان بازدارندگی قرار دارند و اجازه نخواهند داد هیچ توهمی علیه منافع و حاکمیت ملی جنبه عملیاتی پیدا کند.

قالیباف همچنین با گرامی‌داشت سالروز نبرد هفتم اکتبر، این رویداد را یک نقطه عطف تاریخی در موازنه قوای منطقه‌ای ارزیابی کرد و گفت این عملیات توهم امنیت خلل‌ناپذیر رژیم صهیونیستی را در هم شکست و دکتربن دفاعی و اطلاعاتی این رژیم را بر یک فروپاشی ساختاری و جبران‌ناپذیر روبه‌رو ساخت. وی تاکید کرد تل‌آویو با وجود بهره‌مندی از حمایت‌های همه‌جانبه مالی و تسلیحاتی بین‌المللی، در یک باتلاق فرسایشی

رئیس مجلس شورای اسلامی با افشای پیام‌های جدید ایالات متحده از طریق واسطه‌ها اعلام کرد جمهوری اسلامی ایران بر سر اصول امنیتی خود معامله نمی‌کند و تا زمان تحقق کامل هفت شرط تعیین‌شده در چارچوب تفاهم‌نامه اسلام‌آباد، تنگه هرمز بازگشایی نخواهد شد.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل از خانه ملت، محمدیافر قالیباف در نطق پیش از دستور نشست علنی مجلس شورای اسلامی با بررسی آخرین تحولات منطقه ای و بین‌المللی اظهار داشت طرف آمریکایی برخلاف ادعاها و لفاظی‌های علنی خود در رسانه‌ها، اخیراً پیشنهادهایی را از طریق واسطه‌ها برای تهران ارسال کرده است. وی تصریح کرد واشنگتن باید این واقعیت راهبردی را درک کند که دوران وقت‌کشی، بازی فرسایشی با زمان و تحمیل مطالبات یک‌طرفه به طور کامل پایان یافته است. موضع اصولی کشور قطعی و غیرقابل تغییر است و تهران هیچ‌گونه توافقی خارج از شروط تعیین‌شده در تفاهم‌نامه اسلام‌آباد را نخواهد پذیرفت.رئیس مجلس شورای اسلامی ارسال پیام‌های ضد و نقیض از سوی واشنگتن را بخشی از یک طرح طراحی‌شده در چارچوب جنگ شناختی دانست و افزود طرف مقابل هم‌زمان با تشدید فشارهای اقتصادی و امنیتی، مواضع تبلیغاتی متفاوتی را اتخاذ می‌کند؛ به گونه‌ای که در یک مقطع ادعای آمادگی برای مذاکره و میانجی‌گری دارد و در مقطعی دیگر به تهدیدات نظامی متوسل می‌شود. این پارادوکس‌های رفتاری با هدف ایجاد سردرگمی در افکار عمومی جامعه ایران و تاثیرگذاری بر محاسبات راهبردی مسئولان طراحی شده است اما ساختار تصمیم‌گیری کشور راهبردها و امنیت ملی خود را با مصاحبه‌های خبری، بیانیه‌های رسانه‌ای و پیام‌های مجازی تنظیم نمی‌کند و تنها معیار سنجش و پاسخ، رفتار و اقدامات عینی دشمن در صحنه عمل خواهد بود.

وی در ادامه به تشریح دکتربن دفاعی و امنیتی جمهوری اسلامی ایران پرداخت و خاطرنشان کرد کشور بر مبنای راهبرد توانان اقتدار و عقلانیت حرکت می‌کند؛

گروه ایران

https://asre-eghtesad.com

رئیس مجلس شورای اسلامی با تاکید بر اینکه سیاست‌های دفاعی کشور با لفاظی‌های رسانه‌ای آمریکا تغییر نمی‌کند، هرگونه بازگشایی تنگه هرمز را منوط به اجرای شروط تفاهم‌نامه اسلام‌آباد دانست

مذاکره برای احداث ۲۰۰ کیلومتر از آزادراه حرم تا حرم



معاون وزیر راه و شهرسازی از آغاز مذاکرات اولیه با قرارگاه سازندگی پیشکسوتان دفاع مقدس برای احداث ۲۰۰ کیلومتر دیگر از آزادراه حرم تا حرم در محدوده سمنان تا شاهرود؛ با هدف ارتقای ایمنی، افزایش ظرفیت‌های حمل‌ونقل و تکمیل کریدور شرق کشور خبر داد.

به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از روابط عمومی شرکت ساخت و توسعه زیربنایهای حمل‌ونقل کشور،

این طرح فراتر از یک پروژه استانی است و به عنوان شریان اصلی شبکه حمل‌ونقل جاده‌ای، نقش مستقیمی در ارتقای جابه‌جایی بار و مسافر، کاهش حوادث و پیوند کریدورهای شرق به غرب دارد؛ به همین دلیل تسریع در اجرای قطعات باقی‌مانده آن اولویت اصلی وزارتخانه محسوب می‌شود.

بازوند در ادامه جزئیات مذاکرات را تشریح کرد و گفت گفت‌وگوهای اولیه برای بررسی زمینه حضور و مشارکت این قرارگاه در احداث قطعه حداقل سمنان تا شاهرود به طول تقریبی ۲۰۰ کیلومتر انجام شده و ظرفیت‌های کارگاهی و لجستیکی منطقه ارزیابی گردید. وی توضیح داد که تصمیم‌گیری نهایی برای ورود به فاز اجرایی و عقد قرارداد رسمی، منوط به جمع‌بندی کامل مطالعات فنی مشاور پروژه خواهد بود و به زودی در نشست تکمیلی مورد واکاوی قرار می‌گیرد. مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربنایهای حمل‌ونقل کشور خاطرنشان ساخت که پیشبرد طرح‌های بزرگ زیرساختی نیازمند هم‌افزایی همه بخش‌های فنی، اجرایی و تامین سرمایه است تا با بسیج منابع، پرونده ساخت این بخش از آزادراه حرم تا حرم با سرعت مطلوبی به سرانجام برسد.

فعال‌سازی ۵۵ درصد ظرفیت خالی بنادر با دیپلماسی دریایی

طرح‌های هوشمندسازی و انتخاب بندر بوشهر به عنوان پایلوت، بر ضرورت انتقال دانش روز و تجربیات موفق جهانی به بنادر کشور تاکید کرد.

در ادامه این نشست، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه از تدوین نظام‌نامه مشترک همکاری میان این معاونت و سازمان بنادر و دریانوردی خبر داد و توضیح داد که هدف از این سند، ایجاد چارچوبی شفاف برای تقسیم کار و خروج همکاری‌ها از سطح گفت‌وگوهای شفاهی به پروژه‌های عملیاتی، مرحله‌بندی‌شده و قابل پیگیری است.

قتیری با اشاره به طراحی سامانه‌ای برای پایش اجرای این تعهدات خاطرنشان ساخت که این سازوکار به مرحله اجرا رسیده و پیش‌بینی می‌شود طی دو ماه آینده، چارچوب نهایی همکاری‌ها و مسیر اجرای پروژه‌ها کاملاً شفاف شود.

در بخش پایانی این نشست، سفرای جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور دیدگاه‌های خود را مطرح کردند و تسهیل روابط بخش خصوصی، شناسایی فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری و پیگیری مصوبات بندری را برای حضور مؤثرتر فعالان اقتصادی ایران در بازارهای جهانی خواستار شدند.

تخصیص زمین به ۱۱ هزار متقاضی در بیرجند

جنوبی از پروژه‌های فعال مسکن در شهر بیرجند بازدید کردند. عضو هیئت مدیره سازمان ملی زمین و مسکن با تشریح عملکرد استان در اجرای قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت بیان کرد که حدود ۳۰ هزار نفر در این طرح نام‌نویسی کرده‌اند که پس از پالایش مدارک، ۱۹ هزار متقاضی واجد شرایط قانونی شناخته شدند.رضایی در ادامه روند واگذاری‌ها را تبیین کرد و گفت تاکنون برای بیش از ۱۱ هزار و ۵۰۰ نفر از افراد واجد شرایط اراضی مورد نیاز تخصیص یافته و واگذاری اسناد به سرانجام رسیده است. وی همچنین توضیح داد که زمین‌های مورد نیاز برای سایر مشمولان نیز تامین شده و هم‌اکنون در مراحل آماده‌سازی فنی

یادداشت

از بقا تا تکامل؛ چگونه

کسب‌وکارها در اقتصاد بی‌ثبات

پادشکننده می‌شوند و به تکامل می‌رسند؟

مریم مرادی

دکتري مدیریت کسب‌وکار از دانشگاه تهران

در اقتصادی که نرخ ارز، تورم، قدرت خرید، هزینه‌های تأمین و رفتار مشتری می‌توانند در فاصله‌ای کوتاه تغییر کنند، دیگر نمی‌توان کسب‌وکار را بر مبنای فرض «ثبات» طراحی کرد. بخش قابل‌توجهی از تصمیم‌های مدیریتی همچنان با این منطق گرفته می‌شوند که باید شرایط آینده را پیش‌بینی کرد و سپس برای آن برنامه‌ریزی نمود. اما در محیطی که عدم‌قطعیت به بخشی از واقعیت دائمی بازار تبدیل شده است، مسئله اصلی دیگر فقط پیش‌بینی آینده نیست.

مسئله مهم‌تر این است که کسب‌وکار تا چه اندازه توانایی تغییر، یادگیری و بازآفرینی خود را در مواجهه با آینده‌های متفاوت دارد.

از این منظر، می‌توان کسب‌وکار را مانند یک سیستم زنده در یک محیط اقتصادی در حال تغییر دید. سیستمی که اگر نتواند خود را با تغییرات محیطی سازگار کند، به تدریج مزیت خود را از دست می‌دهد. این نگاه با منطق اقتصاد تکاملی نیز هم‌راستا است. جایی که بنگاه‌ها در محیطی پویا، از طریق یادگیری، نوآوری، انتخاب و سازگاری مسیر تحول خود را شکل می‌دهند. بنابراین در اقتصاد بی‌ثبات، مسئله فقط «بقا» نیست. مسئله، توانایی تکامل است. اینجاست که مفهوم پادشکندگی اهمیت پیدا می‌کند.

تاب‌آوری به معنای توانایی تحمل شوک و بازگشت به وضعیت پیشین است، اما پادشکندگی یک گام فراتر می‌رود. سیستم نتنها در برابر فشار فرو نمی‌ریزد، بلکه می‌تواند از نوسان، خطا، فشار و عدم‌قطعیت برای ایجاد قابلیت‌های جدید استفاده کند. بنابراین، یک کسب‌وکار پادشکننده الزاماً کسب‌وکاری نیست که در بحران هیچ آسیبی نبیند؛ بلکه کسب‌وکاری است که پس از مواجهه با بحران، چیزی به دست آورده باشد که پیش از آن نداشته است. دانش بیشتر، گزینه‌های بیشتر، انعطاف بیشتر یا یک مدل کسب‌وکار مناسب‌تر. برای تبدیل این مفهوم به یک چارچوب عملی، پادشکندگی تجاری را می‌توان در سه میدان اصلی بررسی کرد: اقتصادی، سیاسی ـ جغرافیایی و بازار ـ رقابتی. این سه بُعد در مدل سه‌بعدی پادشکندگی تجاری، سه حوزه‌ای هستند که بیشترین فشارهای محیطی را بر کسب‌وکار وارد می‌کنند و در عین حال می‌توانند زمینه‌ای برای تکامل آن فراهم کنند.

در بُعد اقتصادی، مسئله فقط افزایش هزینه‌ها یا کاهش قدرت خرید نیست. مسئله این است که آیا ساختار اقتصادی کسب‌وکار می‌تواند خود را با این تغییرات بازتنظیم کند یا خیر. افزایش نرخ ارز، تورم، تغییر قیمت مواد اولیه، کاهش حاشیه سود و فشار بر سرمایه در گردش می‌توانند یک کسب‌وکار وابسته به شرایط ثابت را به سرعت آسیب‌پذیر کنند. اما رویکرد پادشکننده مدیر را به سمت ایجاد چند گزینه سوق می‌دهد: تنوع در محصولات و سطوح قیمتی، بازنگری پویا در قیمت‌گذاری، مدیریت سرمایه در گردش، کاهش وابستگی‌های پریسک و ایجاد منابع درآمدی متنوع. در اینجا هدف حذف نوسان نیست. ساختن ساختاری است که بتواند با نوسان خود را بازتنظیم کند.

در بُعد سیاسی ـ جغرافیایی، مسئله شکل دیگری پیدا می‌کند. تغییر مقررات، محدودیت‌های تجاری، تحریم‌ها، اختلال در حمل‌ونقل، مشکلات تأمین تغییر مسیرهای واردات و صادرات یا وابستگی به یک منطقه جغرافیایی خاص می‌توانند زنجیره فعالیت یک شرکت را مختل کنند. کسب‌وکاری که فقط یک تأمین‌کننده، یک مسیر حمل یا یک بازار دارد، در برابر چنین شوک‌هایی شکننده‌تر است. در مقابل، ایجاد تنوع در تأمین‌کنندگان، قراردادهای، مسیرهای لجستیکی، انبارها و بازارهای هدف، برای کسب‌وکار نوعی «اختیار» ایجاد می‌کند. یعنی در زمان وقوع شوک، تنها یک واکنش اجباری ندارد، بلکه می‌تواند میان چند گزینه انتخاب کند. پادشکندگی در اینجا از طریق معماری انعطاف‌پذیر شبکه کسب‌وکار شکل می‌گیرد.

اما شاید مهم‌ترین میدان تکامل، بُعد بازار ـ رقابتی باشد. مشتری نیز در شرایط بی‌ثبات ثابت نمی‌ماند. کاهش قدرت خرید می‌تواند رفتار مصرف‌کننده را تغییر دهد. مشتری ممکن است اندازه خرید خود را کاهش دهد، برند دیگری انتخاب کند، خرید را به تعویق بیندازد یا به دنبال ارزش بیشتری در برابر پول پرداختی باشد. بنابراین کسب‌وکاری که همچنان مشتری امروز را با الگوی رفتاری گذشته تحلیل می‌کند، عملاً از فرآیند تکامل بازار عقب مانده است. کسب‌وکار پادشکننده باید بتواند از تغییر رفتار مشتری یاد بگیرد، محصولات و خدمات جدید را آزمایش کند، کانال‌های فروش متفاوت را توسعه دهد و ارزش پیشنهادی خود را متناسب با محیط جدید بازطراحی کند. در نهایت، در اقتصادی که نمی‌توان ثبات نرخ ارز، تورم، رفتار مشتری یا شرایط محیطی را تضمین کرد، انتظار برای بازگشت به «شرایط عادی گذشته» ممکن است خود به یک آسیب‌پذیری تبدیل شود. کسب‌وکار پادشکننده به جای آنکه آینده را دقیقاً پیش‌بینی کند، خود را برای تغییر آماده می‌کند. به جای حذف تمام ریسک‌ها، وابستگی‌های خطرناک را کاهش می‌دهد.

در نهایت؛ مسیر بلوغ کسب‌وکار از بقا آغاز می‌شود، به تاب‌آوری می‌رسد و در پادشکندگی به تکامل منتهی می‌شود. در اقتصاد بی‌ثبات، مزیت رقابتی پایدار شاید دیگر در توانایی پیش‌بینی دقیق آینده نباشد. بلکه در توانایی کسب‌وکار برای تغییر کردن، یاد گرفتن و قوی‌تر شدن در مواجهه با آینده‌های ناشناخته است.

سطح یک توانگری مالی بیمه معلم
رای ششمین سال متوالی تمدید شد

بر اساس ارزیابی رسمی بیمه مرکزی
جمهوری اسلامی ایران، بیمه معلم برای
ششمین سال پیاپی موفق به کسب «سطح
یک توانگری مالی» شد.

به گزارش عصاراقتصاد به نقل از روابطعمومی بیمه معلم، بررسی شاخص‌های عملکردی و صورت‌های مالی نشان می‌دهد نتایج نسبت توانگرمای بیمه معلم در سال جاری با روندی صعودی نسبت به دوره گذشته همراه بوده است. الزام و وضعیت ترازنامه، بیانگر تطابق توان مالی شرکت با الزامات ترازنامه بیمه مرکزی (آیین‌نامه شماره ۶۹) است. حفظ این جایگاه طی شش دوره متوالی و تقویت همراهی این نسبت، خروجی تصمیمات مدیریت در حوزه‌های «مدیریت ریسک» و «تخصیص دارایی‌ها» است. در آفریندهای مالی این شرکت، توازن میان تعهدات بیمه‌ای و دارایی‌های نقدشونده از طریق رویکردهای انضباطی در صدور بیمه‌نامه‌ها و مدیریت ذخایر فنی حاصل شده است. تمرکز بر این رویه، در سال‌های اخیر توانسته است سوابق استقامت احتمالی در سید دارایی‌ها را کنترل و پایداری جریان نقدی را حفظ کند.

در صنعت بیمه، قرارگیری در سطح یک به معنای تأمین پشتوانه لازم برای پاسخگویی به تعهدات است. بیمه معلم با تکیه بر ساختار مالی فعلی، همچنان سیاست «مدیریت محافظه کارانه ریسک» و «پایداری در ایفای تعهدات» را به عنوان زیربنای اصلی فعالیت‌های خود دنبال می‌کند.

انتصاب مدیران جدید شعب بیمه ایران

رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت
سهامی بیمه ایران طی احکامی جداگانه
محمدرضا کتیرائی را به عنوان سرپرست شعبه
پایانه غرب و مجتبی کریمی را به عنوان سرپرست شعبه
مطهری منصوب کرد.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی بیمه ایران، علی جباری در این احکام تأیید کرده است؛ در راستای چشم‌انداز تحول و توسعه بیمه ایران و در فصل جدید کار و فعالیت، ارائه خدمات بی نظیر بیمه‌ای، ضروری و قدرتمند در بازار، برنامه‌ریزی جهت ارتقا و حیوانات از برند بیمه ایران و توجه ویژه به درخواست‌های قانونی شبکه نمایندگی در بازار رقابت در سرفصل برنامه و فعالیت‌های شعب پایه‌ایان به مظهری قرار گیرد.

گروه بانک بیمه و بورس
مریم غدیرپور
<https://asre-eghtesad.com>

را نقد نماید. این انعطاف معاملاتی، «دی‌نامیت» را از یک تعهد کاغذی طولانی‌مدت به یک ابزار نقدشونده مشابه شمش‌های استاندارد بازار بدل ساخته است؛ بنابراین خریدار دیگر دغدغهای بابت قفل شدن پول خود در شرایط اضطراری نخواهد داشت.

«سرمایه‌گذاری روی طلای بی‌اجرت بدون ریسک
تقلب و سرقت»

خرید فیزیکی طلا همواره با هزینه‌های بالایی نظیر اجرت ساخت، سود فروشنده، ریسک غیار پایین و خطر هیشگی دزدی همراه است؛ «دی‌نامیت» مسیر مالکیت سود بالا را بدون تحمیل این مخایب پیش پای مردم می‌گذارد. پی‌مانده‌ها در این طر، به جای نگهداری پول، زبورآلات پریسک در گاو صندوق‌های آسیب‌پذیر، سندی رسمی از یک نهاد مالی معتبر در دست دارد و از بازدهی خالص فلز زرد بهره می‌برد. ورود به این ابزار، امن‌ترین مسیر برای تبدیل ریال‌های سرگردان به پشتوانه پایدار طلایی است و اجازه می‌دهد خانواده‌ها آینده‌ی خود را بر بستری غیرقابل ریزش بنا کنند.

کلام آخر

در اقتصاد متورم کنونی، بیمه دی با ارائه محصول «دینامیت» نقشه بازار را تغییر داد؛ این محصول دوگانه هوشمند نام تنها جان و مصونیت ای محسوب می‌گردد. قرارداد ابداً نشده تا آثار یکسکای رزستی شامل فوت، حادثه و الزکرافتادگی را پوشش می‌دهد، بلکه پرداخت‌های بیمه‌گذار را نیز از دام افت ارزش ریال می‌راند؛ در نتیجه، اتصال مستقیم وجوه به صندوق طلا، انودخرا در حفظ می‌نماید. این رویکرد، بازتابی بر پیاده‌سازی راهکارهای جدید خدمات مالی است؛ راهکارهایی که با بازار خدمات مالی هم‌راستا؛ علاوه بر این، استاندارد جدیدی برای محصولات مالی را تعریف می‌کند.

بیمه تعریف کرد.

وجه تمایز بیمه دی در عبور از محاسبات کنتی سنتی و اتصال مستقیم اندوخته عمر به پشتوانه طلا با قابلیت مانور بسیار، از شایسته‌ترین دستاوردهای این شرکت محسوب می‌گردد و جایگاه و نقش جدیدی را در بیندازد. بیمه‌های نوین بoursi و تعهدات زیستی به دست آورد. تحلیلگران عزیز اقتصاد تأکید دارند بیمه دی با خط کشی در این مسیر، مستثنی از این تریب، خسارت به مالکیت سید نقی ضد فتنه برساند؛ بدین ترتیب، این حرکت خلاقانه، بیمه را از فرسنگ‌ها جلوتر از دیگر قرار می‌دهد.



توم مستند، ارزش ریال را در جیب مردم آب می‌کند و وزارت‌های مختلف نیز به دلیل نیاز به سرمایه درشت، درگیر سیاست‌های خرد را ناموفق ساخته‌اند؛ از سوی دیگر، بیمه‌های عمر عسرتی نیز در برابر هش‌های قیمتی سپهر کامی‌مدی نبوده و در پایان دوره قرارداد، سرمایه‌ای کم‌ارزش به دست بیمه‌گذار می‌رسد.

در این میان، بیمه‌ی با رونمایی از محصول جدید خود تحت عنوان «دی‌نامیت»، رابطه‌ی سنتی بیمه و پس‌انداز را تغییر داد و پوندی‌ی بیمه‌های خرید بیمه‌نامه و بازدهی بازار طلا برقرار کرد.

بررسی‌های فنی روزنامه عصر اقتصاد نشان می‌دهد
این قرارداد مالی، سازوکاری بسیار کافی در اختیار خریدار

مطالبه بنیادین سرمایه‌گذار یعنی انتفاع مالی و امنیت جانی
را تامین می‌کند.

می‌گذار و عملکرد آن درست مثل در اختیار داشتن یک صندوق پر از طلا و جواهر، قدرت خرید خانواده را در بلندمدت تثبیت می‌نماید.

لازم به توضیح است که گره کور بیمه‌نامه‌های پیشین، «معامله ۲۴ ساعته؛ پایان حبس سرمایه در بیمه‌های بلندمدت»

«دی‌نامیت؛ معدن طلای متصل به پوشش بیمه زندگی»

بیمه دی در طرح «دی‌نامیت»، سازوکار حق‌بیمه پرداختی را از محاسبات صرف ریالی خارج ساخت و وجوه فروش و تعدیل موجودی سرمایه را به شکل ۲۴ ساعته و بدون نیاز به مراجعات اداری فراهم ساخت.

در نتیجه سرمایه‌گذار در هر لحظه از شبانه‌روز می‌تواند از طریق درگاه‌های دیجیتال، وضعیت بازدهی صندوق طلای خود را رصد کند، به خرید دارایی بیفزاید یا بخشی از موجودی

بانک مرکزی ترمز تخلف ارزی را کشید

و وصول این مبلغ از واردکنندگانی که در ترخیص کالا یا ارائه اسناد حمل تأخیر کرده‌اند، از طریق سازمان تعزیرات حکومتی پیگیری می‌شود. این بانک طی بخشنامه شماره ۱۶۱۳۷۱ مورخ ۳۱ شهریورماه ۱۴۰۵ به شبکه بانکی اعلام کرد: بر اساس ماده ۲ مکرر قانون مجازات با قاچاق کالا و ارز، تعطیل از ضوابط ارائه که فاقد وصف مجازانه است، با احراز علم و عمد در مراجع

بانک مرکزی اعلام کرد مطالبه و وصول مابه‌التفاوت نرخ ارز از واردکنندگانی که در ترخیص کالا یا ارائه اسناد حمل تأخیر کرده‌اند، از طریق سازمان تعزیرات حکومتی پیگیری می‌شود.

بانک مرکزی با استناد به رأی وحدت رویه شماره ۸۷۸ هیئت عمومی دیوان عالی کشور، مسیر جدیدی برای وصول مابه‌التفاوت نرخ ارز تعیین کرده است. بر این اساس، مطالبه

ذی صلاح، صرفاً تخلف محسوب می‌شود.

تکلیف واردکنندگان متخلف چیست؟

طبق بندهای ۸ و ۹ قسمت «د» بخش اول مجموعه مقررات ارزی بانک مرکزی، واردکنندگان کالا و خدمات در صورت تأخیر در ترخیص کالا یا ارائه اسناد حمل و تغییر نرخ ارز، مکلف به پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز دریافتی هستند.



سازمان منطقه آزاد
ماکو

آگهی فراخوان عمومی

یک مرحله‌ای با ارزیابی کیفی

پروژه تهیه، حمل، نصب و اجرای جان پناه (هندریل فلزی) در محور کمربندی ماکو - بازرگان و جاده قلیش لانمیش

سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی ماکو در نظر دارد به استناد بند ۱۴ مصوبات نشست ۳۳۸ هیأت مدیره خود، فرآیند مناقصه پروژه تهیه، حمل، نصب و اجرای جان پناه (هندریل فلزی) در محور کمربندی ماکو - بازرگان و جاده قلیش لانمیش را از طریق فراخوان عمومی یک مرحله‌ای با ارزیابی کیفی (همزمان)، با شرایط و جزئیات مندرج در اسناد مناقصه و با بهره‌گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی www.setadiran.ir و با شماره مناقصه ۲۰۰۵۰۹۴۶۶۷۰۰۰۰۲۱ به صورت الکترونیکی برگزار کند.

 تاریخ اعتبار پیشنهاد قیمت ۱۴۰۵/۱۲/۲۹ تا ساعت ۱۸:۰۰	 زمان بازگشایی پاکت‌ها ۱۴۰۵/۰۸/۰۲ ساعت ۱۰:۰۰	 مهلت ارسال پیشنهاد ۱۴۰۵/۰۷/۳۰ تا ساعت ۱۸:۰۰	 مهلت دریافت اسناد مناقصه ۱۴۰۵/۰۷/۱۶ تا ساعت ۱۸:۰۰	 تاریخ انتشار ۱۴۰۵/۰۷/۰۹ ساعت ۱۱:۰۰
---	--	--	--	---



شماره مناقصه: ۲۰۰۵۰۹۴۶۶۷۰۰۰۰۲۱

سامانه تدارکات الکترونیکی دولت



www.setadiran.ir

رعایت موارد زیر الزامی است:

- شرکت کنندگان بایستی تمامی اسناد بارگذاری شده در سامانه ستاد را مدنظر قرار دهند.
- برگزاری مناقصه صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام می‌شود و کلیه مراحل فرآیند مناقصه شامل خرید و دریافت اسناد مناقصه (در صورت وجود هزینه مربوطه)، پرداخت تضمین شرکت در مناقصه (ودیعه)، ارسال پیشنهاد قیمت و اطلاع از وضعیت برنده بودن مناقصه‌گران محترم، از این طریق امکان‌پذیر است.
- کلیه اطلاعات شامل مشخصات، شرایط و نحوه مناقصه در برد اعلان عمومی سامانه مناقصه قابل مشاهده و بررسی است. تمامی هزینه‌های انتشار در روزنامه‌ها، وب سایت‌ها و سایر رسانه‌ها بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.
- علاقه‌مندان به شرکت در مناقصه می‌بایست نسبت به ثبت‌نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) اقدام کنند. اطلاعات تماس دفتر ثبت‌نام سایر استان‌ها در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت، بخش «ثبت‌نام/پروفرایال مناقصه‌گر» در دسترس است.

اطلاعات تماس و آدرس دستگاه:

کیلومتر ۲ جاده بازرگان - ماکو، سازمان منطقه آزاد تجاری - صنعتی ماکو

تلفن: ۰۴۴ - ۳۱۰۰ داخلی ۲۸۵

شهرداری دلیجان

آگهی مزایده عمومی شهرداری دلیجان به شماره ۱۱۰۰۵۶۶۶۰۰۰۰ مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۳

اجاره یک قطعه زمین واقع در بوستان نماز جهت استقرار شهر بازی

شهرداری دلیجان در نظر دارد به استناد ماده ۱۲ آیین نامه مالی شهرداریها و مجوز شماره ۵/۴/۹۱۶ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۹ شورای محترم اسلامی شهر دلیجان نسبت به برگزاری مزایده عمومی جهت اجاره یک قطعه زمین واقع در بوستان نماز جهت استقرار شهر بازی به مساحت ۵۰۰ متر مربع با مبلغ پایه اجاره ماهانه ۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال (یکصد و بیست و پنج میلیون ریال) و سالانه به مبلغ ۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال (یک میلیارد و پانصد میلیون ریال) و به صورت اجاره سه ساله و میزان اجاره هر سال بر اساس قیمت کارشناسی سالانه بعلاوه ۲۰ درصد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید. لذا متقاضیان باید اسناد مزایده را از روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۳ ساعت ۸ تا ۱۴۰۵/۰۷/۲۱ ساعت ۱۹ از سایت www.setadiran.ir دریافت نمایند. متقاضیان توجه داشته باشند که باید حتماً از طریق حساب کاربری خود در سامانه ستاد نسبت به دانلود اسناد اقدام نمایند. سپس قیمت پیشنهادی خود را از تاریخ ۱۴۰۵/۰۷/۲۲ تا تاریخ ۱۴۰۵/۰۸/۰۲ ساعت ۱۹ در سامانه مذکور ثبت نمایند.

لازم به ذکر است متقاضیانی که اسناد مزایده را در فاصله زمانی ۱۳ تا ۲۱ مهر ماه ۱۴۰۵ از حساب کاربری خود در سامانه ستاد دانلود ننمایند، امکان ثبت قیمت را نخواهند داشت.

– شرایط مزایده

۱- کلیه فرآیند مزایده در بستر سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار می گردد.

۲- متقاضیان باید ابتدا گواهی الکترونیکی دولت (ستاد) خود را از دفاتر پیشخوان دولتی در یافت و با استفاده از نام کاربری و رمز عبور در مزایده شرکت نمایند.

۳- سپرده نفرت اول تا سوم تا زمان عقد قرارداد نزد شهرداری می ماند.

۴- در صورتی که برندگان اول تا سوم حاضر به انعقاد قرارداد نشوند، سپرده آنان به ترتیب ضبط می شود.

۵- پیشنهاد دهندگان باید مبلغ ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال ضمانت شرکت در مزایده را به صورت وجه نقد به حساب شهرداری واریز و فیش واریزی یا معادل آن ضمانتنامه بانکی را (با سه ماه اعتبار - طبق فرم مورد تأیید بانک مرکزی نامه شماره ۹۰/۲۷۵۵۹۶ مورخ ۱۳۹۰/۱۱/۱۸) علاوه بر بارگذاری در سامانه ستاد به دستگاه مزایده گذار تسلیم نمایند.

۶- پیشنهادهای رسیده روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۰۳ در کمیسیون معاملات شهرداری گشوده و خوانده می شود.

۷- به پیشنهادهای مخدوش، مبهم، مشروط و فاقد سپرده بند ۵ ترتیب اثر داده نمی شود.

۸- برنده مزایده موظف است در زمان انعقاد قرارداد تعداد ۱۲ فقره چک بابت اجاره بهای یک سال و یک فقره چک به مبلغ کل قرارداد بابت ضمانت به شهرداری تسلیم نماید و ۱۰ درصد از کل مبلغ قرارداد را بابت سپرده انجام تعهدات به حساب سپرده شهرداری واریز و با ضمانتنامه بانکی به شهرداری تسلیم نماید.

۹- محل مورد اجاره فاقد انشعاب برق می باشد، لذا تأمین برق و سایر انشعابهای لازم جهت محل مورد اجاره به عهده مستأجر می باشد.

۱۰- مستأجر حق استفاده از محوطه اطراف مورد اجاره بیشتر از محدوده های تعیین شده در قرارداد را نخواهد داشت.

۱۱- مستأجر موظف به اخذ تمامی تأییدیه های استاندارد برای تمام وسایل و تجهیزات نصب شده می باشد.

۱۲- شهرداری با در نظر گرفتن صرفه و صلاح خود، در رد یا قبول هر یک از پیشنهادهای مختار است.

۱۳- مدت اجاره سه سال می باشد اما میزان اجاره هر سال، بر اساس قیمت کارشناسی سالانه بعلاوه ۲۰ درصد محاسبه خواهد شد.

۱۴- شرکت کنندگان باید قبل از شرکت در مزایده، ملک مورد اجاره را کامل بازدید نمایند و اعلام قیمت به منزله بازدید کامل از ملک و اطلاع از کم و کیف آن می باشد و عذر عدم اطلاع پذیرفته نمی باشد.

آدرس: دلیجان - ضلع شرقی میدان بسیج - شهرداری دلیجان - کد پستی ۳۷۹۱۹۱۸۱۸ - تلفن تماس ۰۸۶-۴۴۲۲۸۳۳۳

سام امین صالحی - شهردار دلیجان

گزارش های استانی

اخبار

رشد بیش از ۶۴ درصدی اجرای عملیات بهسازی جاده‌های خوزستان

خوزستان خبرنگار مهدی - مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای خوزستان از رشد ۶۴.۵ درصدی عملیات بهسازی در جاده‌های استان طی شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۵ نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد.یزدان خسروی در تشریح عملکرد این اداره‌کل در شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۵ اظهار کرد: در راستای ارتقای ایمنی و کیفیت شبکه راه‌های استان، اقدامات گسترده‌ای در بخش‌های مختلف زیرساختی انجام شده که منجر به رشد ۱۵.۶ درصدی در اعتبارات هزینه شده در مقایسه با سال گذشته شده است.

وی با اشاره به اهمیت اجرای پروژه‌های پیشگیرانه افزود: یکی از اولویت‌های اصلی ما در نیمه نخست امسال، رفع خرابی‌های سطحی و ارتقای کیفیت آسفالت بود که خوشبختانه شاهد رشد ۶۴.۵ درصدی در اجرای عملیات لکه‌گیری نسبت به سال گذشته هستیم؛ به‌طوری‌که این عملیات از ۹۵ کیلومتر در سال ۱۴۰۴ به ۲۶۸ کیلومتر در سال جاری افزایش یافته است.

مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای خوزستان بیان کرد: همچنین در حوزه بهسازی و نگهداری راه‌ها نیز ۱۲ هزار و ۳۹۰ میلیارد ریال و در بخش ساخت و بهسازی راه‌های فرعی و روستایی ۶ هزار و ۷۹۰ میلیارد ریال اعتبار هزینه شده است که به ترتیب رشد ۱۴ و ۱۸ درصدی را نسبت به سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد.

خسروی در ادامه به سایر عملکردهای عمرانی اشاره کرد و بیان داشت: در شش‌ماهه امسال شاهد اجرای ۱۰ کیلومتر عملیات درزگیری در سطح محورهای استان بودیم. همچنین ساخت و توسعه راه‌های فرعی روستایی با رشد ۱۱.۴ درصدی همراه بوده و به ۷۰ کیلومتر رسیده است.

وی افزود: در نیمه نخست سال جاری، ۳۷ کیلومتر روکش بزرگراه، ۸۰ کیلومتر روکش راه اصلی، ۹۴ کیلومتر روکش راه فرعی روستایی و ۵۸ کیلومتر آسفالت حفاظتی در سراسر استان اجرا شده است.

استاندار:

۹۰۰ میلیارد تومان برای ارتقای

تصفیه‌خانه اردبیل هزینه می‌شود

اردبیل خبرنگار یعقوبی - استاندار اردبیل گفت: دولت ۹۰۰ میلیارد تومان برای ارتقای تصفیه‌خانه اردبیل و تأمین تجهیزات مورد نیاز آن هزینه می‌کند. مسعود امامی یگانه در دیدار با اعضای شورای اسلامی شهر و شهردار اردبیل، گفت: دولت ۹۰۰ میلیارد تومان برای ارتقای تصفیه‌خانه اردبیل و تأمین تجهیزات مورد نیاز آن هزینه می‌کند.

وی بیان کرد: تأمین و واردات دستگاه‌های این مجموعه نیز در دستور کار قرار گرفته و از طرح‌های مهم زیرساختی شهر اردبیل محسوب می‌شود.

وی افزود: ارتقای زیرساخت‌های شهری و اجرای طرح‌های عمرانی باید با جدیت دنبال شود و استانداری در چارچوب ظرفیت‌های موجود برای تأمین مالی و تسریع در اجرای این پروژه‌ها همکاری خواهد کرد.

استاندار اردبیل بر ضرورت حمایت از پروژه‌های عمرانی در دست اجرای شهرداری تأکید کرد و ادامه داد: برای پیشبرد این طرح‌ها، کمک به تأمین مالی و استفاده از ظرفیت‌های مختلف باید مورد توجه قرار گیرد.

امامی یگانه با تأکید بر پرهیز از نگاه‌های سیاسی و حاشیه‌ای، تصریح کرد: دغدغه اصلی باید توسعه استان و گره‌گشایی از مسائل مردم باشد و مدیران شهری و اعضای شورا با تمرکز بر مسائل واقعی شهر، برای ارتقای کیفیت زندگی شهروندان تلاش کنند.

وی توجه ویژه به مناطق حاشیه‌ای شهر اردبیل را ضروری دانست و بیان کرد: توسعه متوازن در مناطق مختلف شهری باید مورد توجه قرار گرفته و مسائل اجتماعی و آسیب‌های موجود در لایه‌های مختلف شهر براساس اولویت‌بندی شناسایی و برای رفع آن‌ها برنامه‌ریزی شود.استاندار اردبیل ساماندهی ورودی‌های شهر را یکی از دیگر اولویت‌های مدیریت شهری عنوان کرد و گفت: استانداری در این زمینه حمایت‌های لازم را انجام خواهد داد تا وضعیت ورودی‌های شهر ساماندهی و سیمای شهری ارتقا یابد.

درآمد گمرکات گلستان ۴۲۵

رشد یافت

گلستان خبرنگار کلاگر- مدیرکل گمرکات گلستان از درآمد ۱۷ هزار و ۱۲۹ میلیارد ریالی این اداره کل درپازه زمانی اول فروردین ۳۱ شهریور امسال خبر داد و بیان کرد: این میزان درآمد درمقایسه بامدت مشابه سال قبل ۴۲۵ درصد رشد داشته است.

بختیار رحمانی‌پور با ارسال گزارش عملکرد ۶ ماه گذشته گمرکات گلستان برای نمایندگی خبرگزاری جمهوری اسلامی در گنبدکاوس، افزود: در این بازه زمانی افزون بر ۳۷۲ هزار تُن انواع کالای غیرنفتی به ارزش تقریبی ۱۷۷ میلیون دلار از مبادی گمرکی این استان صادر شده است.وی اضافه کرد: این میزان صادرات در مقایسه بامدت مشابه سال قبل از نظر دلاری ۲۱ درصد و از نظر وزنی ۱۴ درصد کاهش داشته است.

رحمانی‌پور، «بید، انواع لوله و پروفیل‌ها، پنیر، نئوپان، پسته، میله‌های آهنی و فولادی» را از مهمترین کالاهای صادراتی از مبادی گمرکی گلستان در ۶ ماه نخست امسال برشمرد و ادامه داد: بیشتر این کالاها به کشورهای آسیای میانه صادر شده است.

مدیرکل گمرکات گلستان همچنین از واردات ۶۶ هزار تُن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۲۳ میلیون دلار از طریق مبادی گمرکی این استان در ۶ ماه گذشته خبر داد و گفت: این میزان واردات کالا نسبت بهمدت مشابه سال قبل از لحاظ دلاری ۱۵۷ درصد و از لحاظ وزن ۱۴۹ درصد افزایش داشته است.

گروه استان ها

https://asre-eghtesad.com

با احداث ۳۶

هتل جدید،

آذربایجان‌شرقی

به دنبال عبور از

گردشگری سنتی

و ورود به عصر

هوشمندسازی

است

۱۲۷ طرح گردشگری با سرمایه‌گذاری ۱۷۳ همت در آذربایجان‌شرقی



حدود ۱۷۳ همت در دستور کار قرار دارد. وی آموزش تخصصی فعالان گردشگری را محور دوم فعالیت‌های استان برشمرد و افزود: ارتقای مهارت و توانمندی فعالان این حوزه از اولویت‌های جدی در برنامه‌های گردشگری آذربایجان‌شرقی است. مدیرکل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی آذربایجان‌شرقی درباره برنامه‌های تبلیغاتی و بازاریابی نیز گفت: تولید محتوای گردشگری در قالب‌های مختلف دنبال می‌شود و محتواهای تولیدشده به هفت زبان ترجمه و برای عرضه در بازارهای هدف آماده می‌شود.

وی برگزاری رویدادهای ملی و حضور در نمایشگاه‌های تخصصی را از دیگر برنامه‌های استان برای توسعه بازار گردشگری عنوان کرد و بهره‌گیری از ظرفیت رسانه‌ها در معرفی جاذبه‌ها و توانمندی‌های گردشگری آذربایجان‌شرقی را نیز مورد تأکید قرار داد. حمزه‌زاده همچنین توسعه و حمایت از فعالیت تورهای مجاز را از دیگر برنامه‌های استان در حوزه گردشگری عنوان کرد.

نخچمین استان کشور از نظر گردشگری است و معرفی ظرفیت‌های آن از سوی رسانه‌ها در شناساندن جاذبه‌های استان تأثیرگذار بوده است.

وی با بیان اینکه آذربایجان‌شرقی حدود چهار هزار

اثر تاریخی و فرهنگی دارد، افزود: بیش از دو هزار و ۲۰۰ اثر از این مجموعه به ثبت رسیده و در کنار

ظرفیت‌های تاریخی و فرهنگی، استان از جاذبه‌های طبیعی متنوعی نیز برخوردار است.

مدیرکل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی آذربایجان‌شرقی خاطرنشان کرد: با وجود شرایط جنگی از ابتدای سال، روند سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری استان متوقف نشده و طرح‌های مختلفی در این حوزه به بهره‌برداری رسیده یا در حال اجراست.

توسعه زیرساخت، آموزش و بازاریابی؛ سه محور گردشگری استان

حمزه‌زاده سه محور اصلی فعالیت‌های گردشگری آذربایجان‌شرقی را توسعه زیرساخت‌ها، آموزش و بازاریابی و تبلیغات عنوان کرد و گفت: در بخش زیرساخت، اجرای ۱۲۷ طرح گردشگری با سرمایه‌گذاری

مدیرکل بنیاد شهید لرستان خبر داد؛

جذب ۹۰ درصد سهمیه‌های استخدامی ایتارگران



دارند، آمادگی داریم طبق ضوابط بانکی تا سقف ۱۰ میلیارد تومان تسهیلات ارائه کنیم تا بتوانند برای خود و جوانان این مرز و بوم ایجاد اشتغال کنند.مدیرکل بنیاد شهید و امور ایتارگران لرستان با اشاره به وضعیت مسکن ایتارگران اظهار کرد: در مرکز استان همچنان با مشکل مسکن مواجه هستیم، هرچند در شهرستان‌ها اقداماتی انجام شده است.آزادبخت گفت: امیدواریم با همراهی استاندار و مجموعه راه و شهرسازی بتوانیم در حوزه مسکن ایتارگران اقدامات مؤثرتری انجام دهیم.وی درباره تسهیلات ودیعه مسکن ایتارگران نیز بیان کرد: در حال حاضر شرط استفاده از این سهمیه، قرار داشتن خانواده‌ها در دهک‌های یک تا سه است و ما در حال پیگیری هستیم که این محدوده حداقل به دهک پنج افزایش پیدا کند تا خانواده‌های بیشتری از ایتارگران بتوانند از این تسهیلات استفاده کنند.

آزادبخت معاونت درمان را یکی از بخش‌های حساس و فعال بنیاد شهید دانست و گفت: معاونت درمان بنیاد شهید لرستان از مجموعه‌های موفق در این حوزه است و آقای قنبری نیز از چهره‌های شناخته‌شده بنیاد در کشور هستند.

وی افزود: هر جا جانبازی نیاز به خدمات درمانی داشته باشد، معاونت درمان در حد ظرفیت‌های موجود حتی در منزل به جانباز عزیز خدمات ارائه می‌کند، اما برخی مسائل و محدودیت‌ها مانع ارائه خدمات صددرصدی به جانبازان می‌شود.

مدیرکل بنیاد شهید و امور ایتارگران لرستان تأکید کرد: تمام ظرفیت‌هایی را که بنیاد پیش‌بینی کرده در اختیار جامعه ایتارگری قرار می‌دهیم، اما این ظرفیت‌ها پاسخگوی تمام نیازهای جانبازان نیست و به دنبال رفع این مشکلات هستیم.

«زیرمیزی» نیازمند ورود جدی مسئولان است

آزادبخت درباره دریافت مبالغ غیررسمی از بیماران نیز گفت: موضوع زیرمیزی تنها مختص جامعه ایتارگری نیست و در سطح جامعه

وجود دارد و مسئولان باید به این مسئله ورود جدی داشته باشند.

وی در عین حال افزود: پزشکانی نیز هستند که به جامعه ایتارگری به صور maleki ت را یگان خدمات ارائه می‌کنند و از این همراهی و همکاری با خانواده‌های شهدا و ایتارگران قدرانی می‌کنیم. وی افزود: پزشکانی نیز هستند که به جامعه ایتارگری به‌صورت ویژه خدمات ارائه می‌دهند و در بسیاری از موارد همراهی و همکاری خوبی با جانبازان و خانواده‌های شهدا دارند.

ملاقات عمومی با جامعه ایتارگری

مدیرکل بنیاد شهید و امور ایتارگران لرستان با اشاره به برنامه‌های بنیاد برای ارتباط مستقیم با جامعه ایتارگری اظهار کرد: روزهای دوشنبه با حضور معاونان بنیاد، ملاقات عمومی با جامعه ایتارگری برگزار می‌شود و تلاش داریم مطالبات مردم در همان روز ررسی و پاسخ داده شود.

آزادبخت افزود: یکی از نقاط قوت ما در بنیاد شهید، ارتباط

مستمر و نزدیک با جامعه ایتارگری است و می‌کنیم مسائل و مشکلات این عزیزان را از نزدیک بشنویم و برای رفع آنها اقدام کنیم.

وی با بیان اینکه دیدار با خانواده‌های معظم شهدا از برنامه‌های مستمر بنیاد است، گفت: حداقل دو روز در هفته در ساعات بعدازظهر با خانواده‌های شهدا دیدار داریم و در این دیدارها مسائل و درخواست‌های خانواده‌ها را بررسی می‌کنیم.

مدیرکل بنیاد شهید لرستان از همراهی مسئولان استان در این دیدارها قدرانی کرد و افزود: از مسئولانی که در دیدار با خانواده‌های معظم شهدا و پیگیری مسائل جامعه ایتارگری بنیاد را همراهی می‌کنند، تشکر می‌کنم.آزادبخت درباره نحوه توزیع خدمات بنیاد شهید در استان نیز گفت: خدمات و سهمیه‌ها بر اساس سهم جامعه ایتارگری در کل استان اختصاص پیدا می‌کند و تلاش ما این است که عدالت در توزیع خدمات رعایت شود.وی تصریح کرد: در اختصاص سهمیه‌ها، مناطق محروم مورد توجه بیشتری قرار می‌گیرند و سهم بیشتری از خدمات برای این مناطق در نظر گرفته می‌شود تا بتوانیم بخشی از مشکلات جامعه ایتارگری در مناطق کمتر برخوردار را جبران کنیم.

تلاش برای تأمین داروهای مورد نیاز جانبازان

مدیرکل بنیاد شهید و امور ایتارگران لرستان با ادامه با اشاره به مشکلات موجود در حوزه تأمین دارو گفت: تولیدات دارویی کشور قابل توجه است، اما در تهیه برخی داروهای مورد نیاز جانبازان با مشکل مواجه هستیم.آزادبخت افزود: حتی دکتر قنبری، معاون درمان بنیاد شهید لرستان، شخصاً برای تهیه برخی داروهای مورد نیاز جانبازان مراجعه و پیگیری کرده است، اما با وجود این تلاش‌ها به‌این‌تنواسته‌ایم پاسخگوی نیاز همه جانبازان عزیز باشیم.

آگهی انحلال شرکت سهامی خاص تجارت بین الملل نژوان پویا به شناسه ملی ۱۴۰۱۳۸۳۴۸۳۷ و به شماره ثبت ۶۳۹۷۳۶ به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۵٫۰۶٫۲۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد شرکت در تاریخ فوق منحل گردید و آقای علیرضا خلخال به شماره ملی ۰۱۶۹۱۱۸۷۳۰۰ به سمت مدیر تصفیه تا تاریخ ۱۴۰۶٫۰۶٫۲۱ تعیین گردید. نشانی محل تصفیه : تهران خیابان پیروزی خیابان چهارم نیروهوایی فرعی ۴٫۳۸ پلاک ۲۱ واحد ۸ به کدپستی: ۱۷۳۴۷۱۹۹۴ تعیین گردید.۱.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۲۲۳۲۹۰۷)

آگهی کمشده(نوبت‌اول)

درباره پرونده کلاسه ۱۳۶۷۳۰۰۰۸۱۳۰۷۹۲۰۰۰۱۴۰۵ شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان نمین خواهان آقای ارشد یوسفی خاتقاه فرزند فرهاد دادخواست موت فرضی مطرح نموده ومدعی می باشد پدرش آقای فرهاد یوسف خاتقاه فرزند خلیل به شماره ملی ۱۴۶۶۸۸۰۶۴۳ به تاریخ تولد ۱۳۱۹/۸/۱۵ از ۱۳۱۹ سال ۱۲۹۵مفقود گردیده و تاکنون هیچگونه خبر موثقی از ایشان به دست نیامده است این آگهی در اجرای ماده ۱۰۲۳ قانون مدنی در سه دفعه متوالی هر کدام به فاصله یک ماه در یکی از جراید محلی ویکی از روز نامه های کثیر التنتشار تهران منتشر شود تا مشخصی را که ممکن است از غایب خبری دارند به اطلاع محکمه برسانند ضمنا یک نسخه از آگهی منتشر شده برای نگهداری در پرونده به این شعبه ارسال گردد

قاضی دادگاه حقوقی شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان نمین -افشین ورزند

اخبار

راه‌اندازی سامانه هوشمند

کمیسئون ماده ۵ در بوشهر و گناوه

معاون شهرسازی و معماری اداره‌کل راه و شهرسازی استان بوشهر از اجرای پایلوت سامانه جدید کمیسئون ماده ۵ در شهرهای بوشهر و گناوه خبر داد و گفت: این سامانه با هدف فرآیندمحور کردن رسیدگی به پرونده‌ها، کاهش زمان بررسی و ارتقای شفافیت و کیفیت خدمات شهرسازی راه‌اندازی می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی از بوشهر، سارا زارع معاون شهرسازی و معماری این اداره‌کل با اشاره به اقدامات انجام‌شده برای هوشمندسازی فرآیندهای شهرسازی اظهار کرد: سامانه جدید کمیسئون ماده ۵ در مرحله نخست به‌صورت پایلوت در شهرهای بوشهر و گناوه اجرا می‌شود تا فرآیند بررسی و رسیدگی به پرونده‌ها با نظم، سرعت و شفافیت بیشتری انجام شود.

وی افزود: اجرای این سامانه با هدف کاهش فرآیندهای زائد اداری، کاهش مراجعات حضوری، تسریع در گردش پرونده‌ها و ایجاد یک رویه منسجم در بررسی درخواست‌ها در دستور کار قرار گرفته است.

زارع با بیان اینکه استان بوشهر در شمار استان‌های منتخب برای اجرای مرحله پایلوت این سامانه قرار گرفته است، گفت: در گام نخست، عملکرد سامانه در شهرهای بوشهر و گناوه به‌صورت مستمر پایش و ارزیابی خواهد شد و پس از بررسی نتایج، زمینه برای توسعه و تعمیم آن به سایر شهرهای استان فراهم می‌شود.

معاون شهرسازی و معماری اداره‌کل راه و شهرسازی استان بوشهر ادامه داد: اجرای این طرح با نظارت و حمایت دفتر نظارت بر تهیه طرح‌های توسعه و عمران وزارت راه و شهرسازی انجام می‌شود و در همین راستا، آموزش و توانمندسازی اعضای کمیسئون و کارشناسان مرتبط نیز در دستور کار قرار گرفته است.

وی خاطرنشان کرد: برگزاری دوره‌های آموزشی برای همکاران حوزه شهرسازی اداره‌کل و نمایندگان دستگاه‌های عضو کمیسئون، نقش مهمی در ایجاد هماهنگی و بهره‌برداری مطلوب از ظرفیت‌های سامانه خواهد داشت.

زارع با تأکید بر اهمیت هوشمندسازی فرآیندهای تصمیم‌گیری در حوزه شهرسازی تصریح کرد: راه‌اندازی سامانه جدید کمیسئون ماده ۵، اقدامی مؤثر در جهت شفاف‌سازی فرآیند بررسی پرونده‌ها، افزایش دقت در رسیدگی، کوتاه شدن زمان پاسخگویی و ارتقای کیفیت تصمیم‌گیری‌های مرتبط با توسعه شهری است.

وی در پایان گفت: هدف نهایی از اجرای این طرح، حرکت به سمت نظامی شفاف، دقیق، سریع و پاسخگو در فرآیند بررسی و تصمیم‌گیری کمیسئون ماده ۵ و ارائه خدمات مطلوب‌تر به شهروندان است

رشد ۳۱ درصدی ترانزیت از پایانه‌های مرزی شمال سیستان و بلوچستان

سیستان و بلوچستان خبرنگار شایان- مدیرکل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای سیستان و بلوچستان از رشد ۳۱ درصدی ترانزیت کالا از پایانه‌های مرزی شمال استان در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۵ خبر داد.

شهرام مبارکی اظهار کرد: در شش ماهه نخست سال جاری، ۷۹۸ هزار و ۳۴۴ تن کالا با ۳۱ هزار و ۷۳۱ دستگاه کامیون از پایانه‌های مرزی میلک و میرجاوه ترانزیت شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد ۳۱ درصدی داشته است.

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای سیستان و بلوچستان ادامه داد: از این میزان ترانزیت انجام شده ۴۵۲ هزار و ۵۵۷ تن کالا مربوط به پایانه مرزی میلک و ۳۴۵ هزار و ۷۴۷ تن کالا از طریق پایانه مرزی میرجاوه انجام شده است .

وی با اشاره به تردد روزانه ناوگان ترانزیتی در پایانه‌های مرزی شمال استان گفت: به طور متوسط روزانه بیش از ۵۰۰ دستگاه کامیون از این پایانه‌ها تردد دارند که این میزان تردد، بیانگر جایگاه مهم سیستان و بلوچستان در شبکه حمل‌ونقل و ترانزیت منطقه است.

مبارکی با تأکید بر نقش راهبردی پایانه‌های مرزی شمال سیستان وبلوچستان در توسعه اقتصادی و تجاری استان اظهار کرد: پایانه‌های مرزی به عنوان یکی از مهم‌ترین حلقه‌های زنجیره حمل‌ونقل بین‌المللی، نقش مؤثری در تسهیل جابه‌جایی کالا، توسعه مبادلات تجاری، رونق اقتصادی مناطق مرزی و افزایش سهم استان در ترانزیت منطقه‌ای دارند.

آگهی دعوت به مجمع عمومی فوق العاده شرکت آوا سنچس توانارویش

سهامی خاص به شماره ثبت ۶۴۰۸۱۲ و شناسه ملی ۱۴۰۱۳۸۹۵۵۹۰

بدینوسیله از کلیه سهامداران با نام‌اندگان قانونی آنها دعوت بعمل می آید تا در جلسه مجمع عمومی فوق العاده شرکت فوق که در ساعت ۹۰۰۰ صبح مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۲۵ در محل قانونی شرکت واقع در تهران دانشگاه تهران، خیابان انقلاب اسلامی خیابان فلسطین، پلاک ۲۸۱، طبقه ۱۶ واحد ۱۶- کد پستی ۱۴۱۶۹۲۳۰۰ تشکیل می گردد، حضور بهر رسانند.

هیئت مدیره شرکت آوا سنچس توانارویش (سهامی خاص)

خبر

افزایش تیراژ تولید و عرضه

محصولات جدید سایپاسیتروئن

مدیرعامل شرکت سایپاسیتروئن با اعلام تحویل نزدیک به هزار دستگاه خودرو C۳۰XR به خریداران؛ از تجهیز خطوط تولید، تامین کامل قطعات برای افزایش چشمگیر تیراژ و تدوین برنامه‌های جامع این شرکت جهت معرفی و عرضه محصولات جدید خبر داد. به گزارش عصر اقتصاد، به نقل از سایپانیوز، شرکت سایپاسیتروئن در راستای پاسخ به تعهدات معوق و افزایش سهم بازار، برنامه توسعه خطوط تولید کراس‌اور جدید خود را وارد فاز اجرایی کرد. در همین راستا، ناصر تاران مدیرعامل شرکت سایپاسیتروئن به تشریح آخرین وضعیت تولید، سطح کیفی و تحویل خودرو C۳۰XR پرداخت.

مدیرعامل سایپاسیتروئن تبیین کرد که تاکنون نزدیک به هزار دستگاه از این محصول تولید و به خریداران واگذار شده است که بخش قابل‌توجهی از این تحویل‌ها پیش از سررسید رسمی قرارداده‌ا انجام گرفت. وی با اشاره به نتایج ارزیابی‌های شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران توضیح داد که این محصول در رده خودروهای باکیفیت بازار قرار گرفته و بر پایه داده‌های ثبت‌شده در شبکه خدمات پس از فروش، هیچ‌گونه شکایتی از سوی مصرف‌کنندگان در نمایندگی‌ها گزارش نشده است. تاران با تشریح تمهیدات در نظر گرفته شده برای ارتقای ظرفیت کارخانه تصریح کرد که زیرساخت‌ها و تجهیزات فنی خطوط مونتاژ به طور کامل آماده‌سازی شده و فرآیند تامین قطعات و اقلام مصرفی نیز با موفقیت به سرانجام رسیده است تا زمینه برای جهش تیراژ تولید انبوه بدون مانع فراهم باشد.

مدیرعامل شرکت سایپاسیتروئن همچنین از برنامه‌ریزی گسترده برای حفظ پایداری خط تولید فعلی و ورود مدل‌های جدید تحت این نشان تجاری به بازار خبر داد و خاطرنشان ساخت که جزئیات فنی و زمان‌بندی عرضه این خودروها به زودی منتشر خواهد شد. وی تأکید کرد که اجاری تمامی تعهدات جاری و فروش‌های آینده در موعد مقرر و حتی زودتر از زمان‌بندی تعهدشده پیگیری می‌شود تا رضایت مشتریان و توسعه خدمات پس از فروش به بالاترین سطح ممکن ارتقا یابد.

امین هادی رییس کنترل کیفی شرکت فولاد سنگان، با تبیین نقش داده‌محوری در صنایع معدنی و فولادی، بر ضرورت گذار از تصمیم‌گیری سنتی و واکنشی به سمت مدل‌های پیش‌بینانه با تکیه بر هم‌افزایی تجربه مهندسی و ابزارهای تحلیل پیشرفته داده‌ها در ارتقای بهره‌وری و ثبات کیفیت محصول تأکید کرد.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی فولاد سنگان تصمیم‌گیری در کارخانه‌های صنعتی در دهه‌های گذشته بیشتر بر پایه تجارب مهندسان، مشاهدات میدانی و گزارش‌های دوره‌ای استوار بود. با وجود نقش موثر این روش در پیشبرد صنعت، پیچیدگی فرآیندهای نوین تولید و حجم انبوه اطلاعات فرآیندی، کارایی تکیه صرف بر روش‌های سنتی را محدود ساخته است.

ارزش‌آفرینی در دل داده‌ها

تولید حجم گسترده‌ای از داده‌ها در خطوط تولید و آزمایشگاه‌های کنترل کیفی صنایع معدنی نظیر کارخانه‌های کسنانتره و گندله‌سازی، تنها زمانی ارزش‌آفرین می‌شود از مسیر تحلیل‌های آماری و الگوریتم‌های علم داده، الگوها و روندهای پنهان در پارامترهای شیمیایی، فیزیکی و عملیاتی خطوط تولید شناسایی شوند. صرف گردآوری داده به معنای دستیابی به دانش عملیاتی نیست.

مدیریت هوشمند در زنجیره سنگ‌آهن

رییس کنترل کیفی متغیرهای اثرگذار بر کیفیت محصول نهایی در زنجیره سنگ‌آهن را بسیار متنوع برشمرد و تشریح کرد: عواملی همچون خواص خوراک ورودی، نوسان پارامترهای کوره،

نبض داده در شریان صنعت فولاد



رویکرد واکنشی پس از وقوع ایرادات کیفی و حرکت به سمت مدیریت پیش‌بینانه دانست. وی خاطرنشان ساخت: آزمایشگاه‌های کنترل کیفیت به عنوان غنی‌ترین پایگاه‌های داده صنعتی می‌توانند نقش پیشران را در این زمینه ایفا کنند؛ به گونه‌ای که با ترکیب تجربه ارزشمند مهندسان و بینش حاصل از تحلیل داده‌ها، ثبات فرآیند تولید، ارتقای مستمر کیفیت و افزایش بهره‌وری محقق شود.

میزان رطوبت و سهم مصرف بنتونیت همگی بر شاخص‌هایی چون استحکام فشاری، مقاومت به ساییش و تخلخل گندله اثرگذارند؛ روابطی پیچیده که جز با تحلیل داده‌محور قابل سنجش و پیش‌بینی دقیق نخواهند بود.

خروج از رویکرد واکنشی

هادی مهم‌ترین دستاورد این تحول را خروج کارخانه‌ها از

تولید روزانه شمش در فولاد غدیر نی ریز از ۳۰۰۰ تن گذشت

روبه‌رو بوده‌اند. با این حال تدوین استراتژی‌های مدیریتی مناسب و برنامه‌ریزی فنی در این مجموعه مانع از افت بهره‌وری و توقف روند رو به رشد خطوط کارخانه شد.

علاوه بر رکورد واحد فولادسازی، واحد ذوب این مجتمع نیز روز قبل از آن به یک موفقیت صنعتی دست یافت. در تاریخ ۱۰ مهرماه تعداد ۲۱ مرحله ذوب به وزن کلی ۳۰۲۵ تن در این واحد به انجام رسید تا رکورد قبلی که در ۳۱ مردادماه سال جاری با ثبت ۲۰ ذوب و تناژ ۲ هزار و ۹۴۰ تن رقم خورده بود ارتقا پیدا کند.

همزمانی ثبت این دو نصاب جدید در واحدهای ذوب و شمش‌ریزی، نمایانگر تثبیت پایداری تولید و کارآمدی فرآیندهای فنی در فولاد غدیر نی‌ریز با وجود تداوم فشارهای ناشی از محدودیت حامل‌های انرژی است.



دستیابی به این حجم از تولید در شرایطی به دست آمد که صنایع فولادی کشور از میانه‌های نیمه نخست سال با چالش ناترازی و محدودیت‌های اعمال‌شده در بخش انرژی

اخبار

توافق ایمیدرو و ایدرو برای

ساخت دامپتراک

ایمیدرو و ایدرو با هدف ساخت ۴۰۰ دستگاه دامپتراک مورد نیاز معادن کشور و کاهش وابستگی به واردات، برای تشکیل کارگروه مشترک تخصصی و بومی‌سازی تجهیزات سنگین به توافق نهایی رسیدند.

به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی ایمیدرو، دستیابی به الگوی جامع ساخت تجهیزات سنگین معدنی و کاهش وابستگی، در دستور کار مشترک ایمیدرو و ایدرو قرار گرفت. در نشست با حضور محمدمسعود سمیعی‌نژاد رییس هیات عامل ایمیدرو و فرشاد مقیمی رییس هیات عامل ایدرو، مدل‌های متمرکز تامین و ساخت دامپتراک با تکیه بر توان داخلی بررسی شد.رییس هیات عامل ایمیدرو گفت: بخش معدن کشور اکنون به ۴۰۰ دستگاه دامپتراک نیاز دارد. وی افزود: تجمیم این تقاضا و تعریف مدل متمرکز ساخت در داخل، زمینه فعال شدن ظرفیت شرکت‌های ایرانی و شکل‌گیری زنجیره بومی ماشین‌آلات معدنی را فراهم می‌کند. در ادامه این نشست، مدل‌های گوناگون تامین مالی طرح واکاوی شد تا علاوه بر تجهیز به موقع معادن، بستری پایدار برای مشارکت سازندگان داخلی ایجاد شود. رییس هیات عامل ایدرو تأکید کرد: این سازمان برای اجرای هماهنگ طرح با ایمیدرو آمادگی کامل دارد و تمامی توانمندی‌های سازندگان داخلی را به کار خواهد گرفت. بر پایه جمع‌بندی دو طرف، کارگروه مشترک ایمیدرو و ایدرو ماموریت یافت تا با تدوین مدل اجرایی، جزئیات فنی و فرایندهای ساخت متمرکز این ماشین‌آلات سنگین را پیگیری کند؛ رویکردی که افزون بر پاسخ به نیاز معادن، زمینه‌ساز تعمیق ساخت داخل، ارتقای دانش طراحی تجهیزات سنگین و ایجاد بازاری پایدار برای تولیدکنندگان خواهد بود.

حجت اسماعیل‌زاده مدیرعامل صندوق

صنایع پیشرفته شد

با حکم وزیر صنعت، معدن و تجارت، حجت اسماعیل‌زاده به عنوان مدیرعامل صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته منصوب شد تا مسیر کاهش ریسک‌ها و افزایش خدمات به شرکت‌های فناور را پیگیری کند.به گزارش عصر اقتصاد به نقل از روابط عمومی صحا، سکانداری صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته با حکم وزیر صمت به حجت اسماعیل‌زاده واگذار شد.مدیرعامل صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته گفت: شرایط فعالیت در بخش تولید و صنایع پیچیده‌تر شده و فعالان اقتصادی با فشارهای متنوعی روبرو هستند؛ وضعیتی که وظیفه نهادهای حمایتی و تامین مالی را دوچندان می‌سازد.حجت اسماعیل‌زاده افزود: اولویت اصلی صحا بهره‌گیری از ظرفیت‌های قانونی و منابع موجود است تا چتر خدمات گسترده‌تر شود و موانع پیش‌روی شرکت‌های صنعتی مرتفع گردد.

عبدی همچنین با اشاره به نقش بخش خصوصی در

توسعه منطقه افزود: سرمایه‌گذاران پروژه بخشی از فعالیت‌های خود را در قالب مسئولیت اجتماعی و با هدف خدمت به مردم و کمک به توسعه منطقه دنبال می‌کنند.

وی در پایان اظهار کرد: با تکمیل بخش‌های مختلف کایان پارک، این مجموعه می‌تواند در کنار توسعه گردشگری سلامت، زمینه افزایش اشتغال، رونق کسب‌وکارهای مرتبط و جذب گردشگران داخلی و خارجی را فراهم کند.



و گفت: این بخش در مساحتی حدود ۲۶ هزار و ۵۰۰ مترمربع احداث خواهد شد.

وی افزود: این مجموعه شامل بخش‌هایی از جمله پردیس سینمایی، گالری، شهر شادی کودکان، غذاخوری و روف‌گاردن خواهد بود و با هدف تکمیل خدمات رفاهی و تفریحی گردشگران طراحی می‌شود. عبدی همچنین توسعه زیر ساخت‌های مورد نیاز پروژه و فراهم کردن زمینه مناسب برای حضور گردشگران داخلی و خارجی را از دیگر محورهای این طرح عنوان کرد.

وی با تأکید بر نقش دستگاه‌های اجرایی و شرکت‌های خدمات‌رسان در تکمیل زیر ساخت‌های پروژه اظهار کرد: همکاری و همراهی دستگاه‌های مختلف می‌تواند روند تکمیل و بهره‌برداری از بخش‌های مختلف پروژه را تسهیل کند.

مدیر پروژه کایان پارک ضمن قدردانی از مجموعه‌های دولتی، دستگاه‌های اجرایی و مسئولانی که در روند پیشبرد طرح همکاری داشته‌اند، گفت: ادامه این همکاری‌ها برای تکمیل زیر ساخت‌ها و بهره‌برداری مناسب از ظرفیت‌های پروژه اهمیت دارد.

پروژه کایان پارک سرعین؛ ظرفیت جدید گردشگری سلامت و اشتغال در منطقه

را خواهد داشت.

مدیر پروژه کایان پارک با اشاره به جایگاه چشمه آب گرم در این مجموعه اظهار کرد: چشمه آب گرم یکی از محورهای اصلی پروژه است و بر همین اساس، بخش‌های متنوعی برای ارائه خدمات آب‌درمانی پیش‌بینی شده‌است.

به گفته‌وی، حمام ترک، استخرهای نمک‌و حوضچه‌های نمک از جمله بخش‌های پیش‌بینی‌شده در این مجموعه هستند که خدمات آنها تحت نظر متخصصان مربوط ارائه خواهد شد.

عبدی همچنین از پیش‌بینی راه‌اندازی بخش‌های اختصاصی آب‌درمانی بانوان و آقایان و کلینیک‌های تخصصی آب‌درمانی برای هر دو گروه در مراحل توسعه پروژه خبر داد.

وی هدف از توسعه این بخش‌ها را استفاده از ظرفیت‌های طبیعی منطقه و ارائه خدمات تخصصی در حوزه گردشگری سلامت عنوان کرد.

مدیر پروژه کایان پارک در ادامه از پیش‌بینی یک مجموعه تجاری و تفریحی در فاز دوم پروژه خبر داد



نیرو

هشدار صنعت آب پیش از بارش‌های شدید

سختگویی صنعت آب کشور با اشاره به پیش‌بینی بارش‌های شدید متاثر از پدیده آل‌نینو، نسبت به آب‌گرفتگی معابر شهری در صورت عدم لایروبی به موقع هشدار داد و خواستار اقدام فوری شهرداری‌ها برای آزادسازی مسیریهای عبور آب شد.

عیسی بزرگ‌زاده-سخنگوی صنعت آب کشور- با اشاره به اطلاع‌رسانی‌های انجام‌شده درباره احتمال وقوع بارش‌های شدید و سیلابی متاثر از آل‌نینو در برخی مناطق کشور، بر ضرورت تسریع در اقدامات پیشگیرانه و آمادگی مدیریت شهری تأکید کرد.

بزرگ‌زاده با بیان اینکه یکی از اقدامات مهم و مؤثر در کاهش آثار احتمالی بارش‌های شدید، آماده‌سازی مسیریهای عبور آب در محدوده‌های شهری است، گفت: ضروری است شهرداری‌های محترم در کوتاه‌ترین زمان ممکن نسبت به لایروبی و آزادسازی مسیل‌ها، آبراهه‌های شهری و کانال‌های تخلیه آب‌های سطحی اقدام کنند.

وی افزود: با توجه به هشدارها و اطلاع‌رسانی‌های پیشین درباره احتمال وقوع آل‌نینو و بارش‌های شدید و سیلابی، انتظار می‌رود این موضوع مورد توجه جدی مدیریت شهری قرار گیرد تا مسیریهای عبور آب پیش از آغاز بارش‌ها از هرگونه انسداد و مانع پاکسازی شود. سخنگوی صنعت آب کشور ادامه داد: وجود نخاله‌های ساختمانی، زباله و سایر پسماندها در مسیر مسیل‌ها و آبراهه‌های شهری می‌تواند ظرفیت عبور آب آب کاهش دهد و در زمان بارش‌های شدید، زمینه آب‌گرفتگی معابر، خیابان‌ها و مناطق مسکونی را فراهم کند. در شرایط کنونی، پاکسازی و آزادسازی مسیر آبراهه‌ها از جمله اقداماتی است که با اجرای به‌موقع آن می‌توان بخشی از مخاطرات ناشی از بارش‌های شدید را کاهش داد و آمادگی شهرها را برای مدیریت روان‌آب‌ها افزایش داد.

نیاز سالانه صنعت برق به ۱۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری

دبیر سندیکای صنعت برق با اعلام ارزش ۲۰۰ میلیارد دلاری دارایی‌های این حوزه، بر ضرورت سرمایه‌گذاری سالانه ۱۰ میلیارد دلاری تأکید کرد.

مهدی مسائلی، دبیر سندیکای صنعت برق ایران، با تبیین جایگاه زیرساختی این حوزه تصریح کرد: سندیکای صنعت برق ایران با پیشینه‌ای ۲۷ ساله و در بر داشتن ۸۵۰ عضو، گستره وسیعی از فعالان این بخش از تجزیره تولید گرفته تا توزیع، خرده‌فروشی، شرکت‌های پیمانکاری، مشاوره‌ای، سازندگان و فعالان بازرگانی را پوشش می‌دهد.

وی در ادامه با یادآوری اینکه شرکت‌های بزرگ تا بنگاه‌های خرد در این شکل حضور دارند، گفت: پیگیری چالش‌ها، مطالبات و دغدغه‌های کل مجموعه صنعت برق بر عهده این نهاد صنفی است.

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

نیرو

