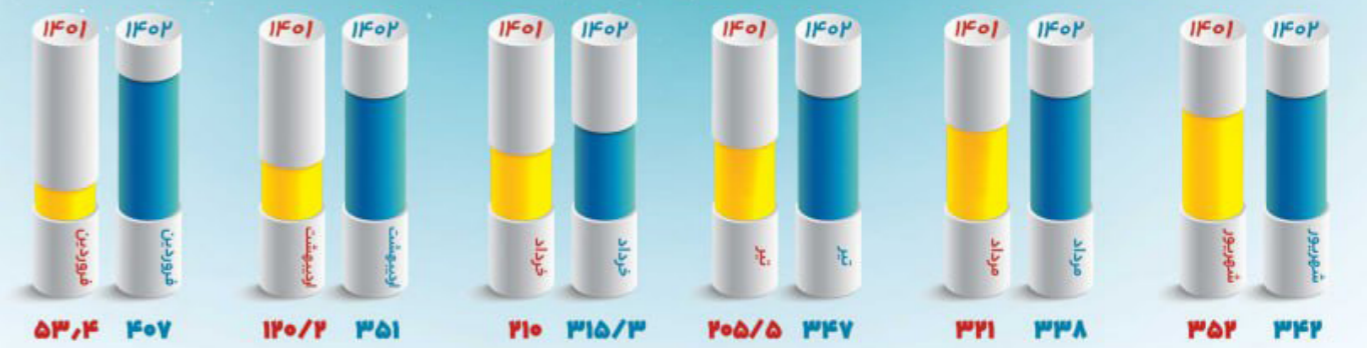






Sangan

مقایسه تولید کنسانتره سنگ آهن (هزار تن) شش ماه اول ۱۴۰۱ و شش ماه اول ۱۴۰۲

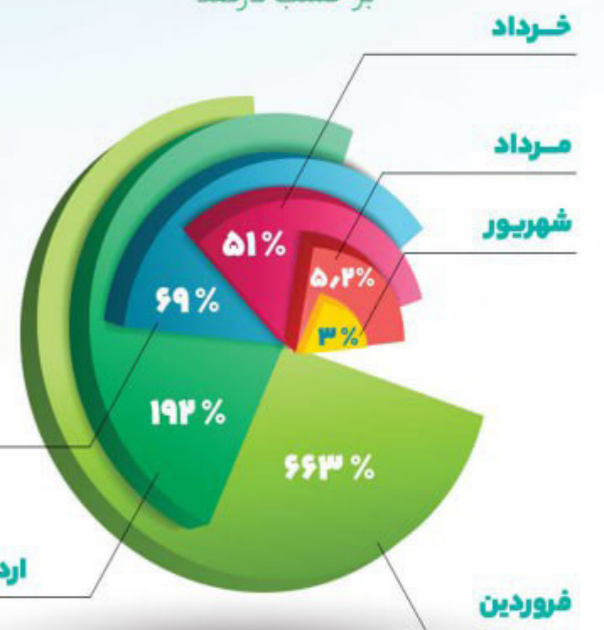


مقایسه کنسانتره در سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱

بر حسب درصد

تولید کنسانتره شش ماهه اول سال ۱۴۰۲ نسبت به شش ماه اول ۱۴۰۱ به میزان ۶۷ درصد رشد داشته است

عنوان محصول	سال	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	جمع تولید ۶ ماه
کنسانتره سنگ آهن (هزار تن)	۱۴۰۱	۵۳/۴	۱۴۰/۲	۲۱۰	۲۰۵/۵	۳۲۱	۳۵۲	۱۲۶۲
کنسانتره سنگ آهن (هزار تن)	۱۴۰۲	۴۰۷	۳۵۱	۳۱۵/۳	۳۴۷	۳۳۸	۳۴۲	۲۱۰۰



فهرست



به مناسبت هفته دولت بررسی شد؛
رقابت گول های معدنی استرالیا
در کاهش وابستگی
به سنگ آهن



قائم مقام مدیر عامل در حوزه بازار فرآورده های لبنی
رامک:
تورم عامل اصلی گرانی محصولات
لبنی و سایر کالاها است



مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو مطرح کرد؛
۱۸ برنامه راهبردی توسعه
با محوریت نوآوری



در مراسم بزرگداشت روز ملی صادرات ۱۴۰۲ مطرح شد
۲۴ میلیارد دلار صادرات غیر نفتی
و رشد ۲۹ درصدی وزنی
در نیمه نخست ۱۴۰۲



مدیرعامل بیمه سلامت کشور خبر داد:
۳۸۰ میلیارد تومان هزینه
برای بخش ناباروری
در ۵ ماه ابتدایی امسال



موسسه مطبوعاتی



شماره مجوز: ۸۲۳۱۳
شماره ۴۵ ... مهر ماه ۱۴۰۲

صاحب امتیاز:
موسسه روابط گستر گیتی

مدیرمسئول:
علی لاریجانی

سر دبیر:
زهرا قلابر بند

مدیر بازرگانی:
سپیده زرین فر

مدیر هنری:
الناز امیری

مدیریت بازرگانی و تبلیغات:
۰۹۱۲۵۹۱۵۵۳۵

تلفن: ۶۶۹۳۸۲۷۰
فاکس: ۶۶۵۷۸۶۸۹

آدرس: خیابان آزادی- ابتدای خیابان
نواب- نرسیده به کلهر- پلاک ۶۸۰-
طبقه سوم- واحد ۵

چاپ: ایران کهن



ارزش وقت مشتریان در نوبت غیر حضوری بانک ملت

یکی از مشکلات مراجعه حضوری به بانک ملت صف‌های طولانی است که ممکن است برای برخی افراد ایجاد معضل کند. اما بانک ملت با ارائه سرویس دریافت نوبت آنلاین از طریق سامانه بستام، این مشکل را حل کرده است. در این مطلب به بررسی نوبت‌دهی غیرحضوری در بانک ملت می‌پردازیم، خدمتی که با وجود شلوغی شعب بانک برای اکثریت مراجعه‌کنندگان جای شگفتی و تعجب را در سرعت عمل انجام کار و ارزش قائل شدن بانک ملت برای مشتریان و مراجعان دارد.

به گزارش روابط گستر، بانک ملت این امکان را به مشتریان خود می‌دهد تا بتوانند نوبت خود را برای مراجعه به بانک به صورت آنلاین دریافت کنند. این سرویس باعث کاهش زمان انتظار و صف‌های طولانی در بانک می‌شود و برای مراجعه‌کنندگان مزیت بزرگی است.

برای استفاده از سرویس نوبت غیرحضوری بانک ملت، متقاضیان دریافت خدمت از بانک نیازی به داشتن حساب یا اشتراک اینترنت بانک ندارند و می‌توانند با استفاده از هر دستگاه دارای مرورگر، از این سرویس بهره ببرند. همچنین، مشتریان بانک ملت می‌توانند با استفاده از قابلیت همراه بانک، از طریق اپلیکیشن هم نوبت آنلاین را دریافت کنند.

بانک ملت همچنین برای افرادی که به اینترنت دسترسی ندارند، تمهیداتی را فراهم کرده است. متقاضیان دریافت خدمات از بانک می‌توانند با تماس به شماره‌های ۱۵۵۶ (تهران) یا ۰۲۱۸۲۴۸۸ (شهرستان‌ها) نوبت غیرحضوری را به صورت تلفنی ثبت کنند.

مراحل اخذ نوبت غیرحضوری در سامانه بستام بانک ملت

برای اخذ نوبت غیرحضوری در بانک ملت، می‌توانید از سامانه بستام استفاده کنید. برای این منظور، ابتدا به آدرس سامانه بستام (Bastam.bankmellat.ir) مراجعه کنید. سپس کد ملی و شماره تلفن همراه خود را وارد کرده و عبارت امنیتی را تایپ کنید. سپس کد اعتبارسنجی را که از طریق پیامک دریافت می‌کنید، وارد کنید. در مرحله بعد، تاریخ و شعبه مراجعه را انتخاب کنید و سپس زمان موردنظر را تعیین کنید.

پس از این مراحل، رسید ثبت موفقیت‌آمیز نوبت نمایش داده خواهد شد. این رسید شامل اطلاعاتی مانند ساعت و تاریخ مراجعه، جزئیات مرتبط با شعبه (مانند آدرس و ساعات کاری) و شماره پیگیری نوبت است.



تکریم مشتریان، جوانگرایی و حمایت از اقشار آسیب‌پذیر عوامل موفقیت بانک دی در سال جاری

موفقیت‌ها، دستاوردها و عملکرد بانک دی در سال‌های اخیر و به خصوص از ابتدای فعالیت دولت سیزدهم نشان از یک عزم جدی برای عمل به رهنمودهای رهبر معظم انقلاب و سیاست‌های تبیینی دولت سیزدهم در راستای تحقق شعار «ما می‌توانیم» و کاهش جدی اثرات تورمی بر مردم از طریق حمایت از رشد تولید دارد.

به گزارش روابط‌گستر، بانک دی همواره رهنمودهای رهبر معظم انقلاب را که در ابتدای هر سال تحت عنوان شعار سال مطرح می‌شود، به عنوان یک نقشه راه در مسیر اجرای بهینه اهداف درآمدزا و حمایتی خود برنامه‌ریزی می‌کند. برنامه‌هایی که اثرات تقویت و اجرای درست و بهینه آن‌ها با محوریت رضایت مشتریان و در مسیر حمایت از اقشار آسیب‌پذیر جامعه تبیین و اجرا می‌گردد.

براساس گزارش‌های ماهانه بانک‌های بورسی در سامانه کدال مشخص شد که طی دوره منتهی به مردادماه سال جاری، میزان مانده سپرده‌های این بانک‌ها در مرداد ماه سال جاری با رشد حدودا ۲/۷ درصدی، از ۳۶۶۲ هزار میلیارد تومان به ۳۷۶۲ هزار میلیارد تومان رسید و بانک دی با رشد ۳/۷ درصدی، تقریبا ۳ برابر بیشتر از سایر بانک‌های بورسی جذب سپرده داشته است.

دلیل رشد جذب سپرده توسط بانک دی در سال جاری را می‌توان به کسب حداکثری رضایت مشتریانی نسبت داد که در سال جاری از مهم‌ترین اقدامات و اولویت‌های این بانک تأمین منابع مالی و حمایت از آنها به حساب می‌آیند. بانک دی با توجه ویژه به سیاست‌های دولت

سیزدهم در راستای کاهش اثرات تورم و حمایت از اقشار جامعه با کار و تلاش شبانه‌روزی حتی در روزهای تعطیل، در یک سال گذشته اقدامات حیاتی و مطلوبی برای تغییر وضعیت بانک دی رقم زده است. تکریم مشتریان، به ویژه خانواده معزز شهدا و ایثارگران، پیگیری پرونده‌های حقوقی و مطالباتی بانک، پرستاری مشتریان و بازاریابی مناسب خدمات و محصولات بانک برای بهبود ترکیب سپرده‌ها مهم‌ترین وظیفه روسای شعب است که در کنار برنامه‌های مدیریتی این بانک همچون جوانگرایی در پست‌های حساس و تخصصی باعث شد تا عملکرد شعب بانک دی در ۵ ماه ابتدای سال جاری به طرز چشمگیری مثبت شود.

از مهم‌ترین اقدامات بانک دی می‌توان به تحکیم و توسعه ارتباطات با جامعه هدف بنیاد شهید اشاره کرد که با حمایت‌های معاون رئیس جمهور و ریاست محترم بنیادشهید و امور ایثارگران، پرداخت حقوق نزدیک به ۳۹۰ هزار نفر از این افراد به بانک دی منتقل شده است.

مدیرعامل بانک دی معتقد است که دستاوردهای این بانک در طول سال‌های فعالیت که از ابتدای دولت سیزدهم با برنامه‌ریزی دقیق‌تر و شتاب بیشتری انجام می‌شود، موهون تزریق روحیه خودباوری و حرکت در مسیر تحقق شعار «ما می‌توانیم» است. گفتنی است، این بانک در راستای سیاست‌های کلی نظام و دولت سیزدهم مبنی بر ضرورت تسهیل در ارائه تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج و فرزندآوری به آحاد جامعه، در کمترین زمان ممکن و بدون ایجاد صف نوبت مبادرت به پرداخت وام‌های قرض‌الحسنه فرزندآوری و ازدواج به شرط تکمیل پرونده از سوی متقاضیان می‌کند.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو مطرح کرد؛

۱۸ برنامه راهبردی توسعه با محوریت نوآوری سرمایه‌گذاری ۸ میلیارد یوروی کچاد در حوزه دانش بنیان



بخش‌ها بالاخص زنجیره فولاد، باید با استفاده از طرح‌های نوآورانه، به سمت فرآوری معادن جدید که همان باطله‌هاست، پیش برویم. چرا که عیار این معدنی‌ها آنقدر بالاست که می‌تواند سرمایه‌گذاری‌هایی را بحث اقتصاد چرخشی داشته باشیم.

وی در خصوص بومی‌سازی‌های انجام شده در چادرملو، گفت: این شرکت در سال گذشته، حدود ۹۰۰ قطعه را بومی‌سازی کرد که نسبت به سال قبل از آن ۹ میلیون یورو بیشتر صرفه جویی ارزی به دنبال داشته است. بدین معنا که صرفه‌جویی ارزی حاصل از بومی‌سازی‌های انجام گرفته در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از ۱۶ میلیون یورو در سال ۱۴۰۰ به ۲۵ میلیون یورو در سال گذشته رسید.

۱۸ استراتژی تدوین شده چرخه نوآوری در چادرملو

امیرعلی طاهرزاده، تصریح کرد: از ۱۸ استراتژی تدوین شده در چادرملو ۴ برنامه راهبردی صرفا مربوط به چرخه نوآوری است. چادرملو در بخش توسعه، همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان و دانشگاهی و همچنین در حوزه بومی‌سازی اقداماتی را به انجام رسانیده است. از دیگر اقدامات این بخش، بحث توسعه انتقال تکنولوژی و هوشمندسازی است که از اهمیت ویژه‌ای در شرایط فعلی کشور برخوردار می‌باشد. توسعه کسب و کار دانش بنیان و توسعه زیست‌بوم کسب و کار فناورانه جزو اولویت‌های اولیه‌ای است که چادرملو دنبال می‌کند.

وی اهم اقدامات شرکت چادرملو که در بخش‌های دانش‌بنیان دنبال می‌شود را در ۴ محور اصلی خلاصه و عنوان کرد: در حال حاضر که تمام دنیا تلاش می‌کند تا برای کاهش قیمت‌های تمام‌شده به سمت تکنولوژی نسل چهارم در حال حرکت است متأسفانه صنعت معدن کشور از تکنولوژی نسل ۲ و ۳ استفاده می‌کند. بنابراین یکی از استراتژی‌هایی که شرکت چادرملو در حوزه دانش‌بنیان دنبال می‌کند مربوط به مبحث هوشمندسازی می‌شود.

قائم مقام مدیر عامل در حوزه بازار فرآورده‌های لبنی رامک: تورم عامل اصلی گرانی محصولات لبنی و سایر کالاها است



شرکت فرآورده‌های لبنی رامک موفق شد تا در شرایط سخت تحریم ها با رشد ۵۰ درصدی حجم دلاری در مبحث صادرات محصولات خود نسبت به سال گذشته به مقام صادرکننده نمونه کشوری دست پیدا کند.

به گزارش روابط گستر، دکتر حجازی قائم مقام مدیرعامل در حوزه بازار، در حاشیه همایش «در مسیر صادرات دانش‌بنیان» که به مناسبت روز ملی صادرات ۱۴۰۲ برگزار گردید اظهار داشت: نوسانات و بویژه افزایش نرخ ارز موجب کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان و از طرفی منجر به افزایش هزینه های سرمایه گذاری در حوزه تکنولوژی به روز تولید، میگردد. وی افزود: اگر افزایش نرخ ارز فراتر از نرخ تورم باشد، جذابیت‌هایی را در حوزه صادرات ایجاد می‌کند ولی اگر تورم داخلی فراتر از نرخ ارز رشد کند سبب کاهش قدرت رقابتی در بازارهای صادراتی خواهد شد.

موفقیت‌های رامک، نتیجه کار تیمی بود نه حمایت‌های دولت

قائم‌مقام فرآورده های لبنی رامک، علت موفقیت این شرکت در به دست آوردن عنوان صادرکننده نمونه کشوری را همدلی، کار تیمی، داشتن استراتژی و کار علمی در حوزه‌های بازاریابی، تولید، فروش و نوآوری دانست نه حمایت‌ها و مشوق‌های دولتی. حجازی با انتقاد از عملکرد دولت در حوزه صادرات، گفت: متأسفانه دولت در این زمینه نه تنها هیچ کمک موثری نکرده، بلکه موانعی را به صورت ناخواسته برای صادرکنندگان ایجاد کرده است.

اقتصاد تورم‌زا علت همه گرانی ها

دکتر حجازی درباره علت گرانی محصولات لبنی، گفت: در کشوری که دارای تورم سالانه و نقطه به نقطه دو رقمی است، نمی‌توان انتظار ثبات قیمت داشت. زیرا گرانی، معلول اقتصاد مریض تومی می‌باشد و تا زمانی که دولت ها در کشور نتوانند شناخت درستی از عوامل تورم را مانند رشد بی رویه حجم نقدینگی و سیاست های غلط و بعضاً ناکارآمد اقتصادی و سیاسی داشته باشند، همچنان شاهد این وضع نابسامان خواهیم بود.

برنامه راهبردی ایکیدو برای تبدیل شدن به برترین شرکت سرمایه‌گذاری داخلی



زیرمجموعه‌ها جزو برنامه‌های فعلی و آینده شرکت گسترش سرمایه گذاری ایران خودرو به شمار می‌رود.

■ ساختار درآمدی ایکیدو

عمده درآمد شرکت، از ۲ روش؛ سود سالانه دریافتی از شرکت‌های بورسی و غیربورسی یا درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری در سهام و همچنین فعالیت‌های خرید و فروش کوتاه‌مدت سهام یا سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری است.

صادرات شرکت گسترش سرمایه گذاری ایران خودرو در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۳۹۹ ۲۰۰ درصد رشد داشته است. ایکیدو نیز صادراتی حدود پنج میلیون دلار در سال ۱۴۰۰ داشته است که در سال ۱۴۰۱ به حدود ۱۰ میلیون دلار افزایش یافته است. دو شرکت ریخته‌گری چند و تولیدی نیرومحرکه از زیرمجموعه‌های شرکت گسترش سرمایه گذاری ایران خودرو در این صادرات نقش مهمی داشته‌اند. بر اساس پیش بینی‌های صورت گرفته، امسال، صادرات این مجموعه به ۱۱۵ میلیون دلار افزایش خواهد یافت.

■ برنامه‌های راهبردی ایکیدو در مسیر توسعه پایدار اقتصادی

ایکیدو برنامه‌هایی در زمینه ارائه خدمات پس از فروش نیز در دست اجرا قرار داده است. این شرکت که توانایی تامین و پاسخگویی به تمام ظرفیت فروش ایساکو را دارد، تصمیم گرفته است تا مازاد قطعات ایساکو را به دو شکل، عرضه مستقیم به بازار داخل و صادرات، به فروش برساند.برخی از پروژه‌های ایکیدو در سال جاری توسط دو شرکت ریخته‌گری آلومینیوم و صنایع ریخته‌گری ایران خودرو تعریف و در دست اجرا قرار دارد که از جمله آن پروژه‌های در زمینه بازیافت است.هدف ایکیدو توسعه تولید اقتصادی و پایدار در همکاری با ایران خودرو است. به همین دلیل، این شرکت برنامه‌هایی مانند داخلی‌سازی قطعات، توسعه قطعات پلتفرمی و افزایش کیفیت را مورد توجه قرار داده است.

افزایش ارزش پرتفوی و حمایت از طرح‌های توسعه

به مناسبت هفته دولت بررسی شد ؛

رقابت غول های معدنی استرالیا در کاهش وابستگی به سنگ آهن

غول های معدنی استرالیا به دلیل کاهش تقاضای سنگ آهن چین، به دنبال تسریع در کاهش وابستگی به بازار این محصول هستند. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل ایمیدرو، به نقل از وب سایت NIKKEI Asia، به دلیل رکود اقتصادی چین و کاهش تقاضای سنگ آهن این کشور، بزرگترین خریدار سنگ آهن جهان، گروه های معدنی بزرگ استرالیا همچون فورتسکيو Fortescue و بی اچ پی BHP در حال تسریع فعالیت های خود در جهت تنوع بخشیدن به عرضه محصولاتی فراتر از سنگ آهن هستند. بنابراین، کاهش تقاضای سنگ آهن چین، توجه ها را به سمت هیدروژن و مس جلب کرد.

رشد ۲ درصدی تقاضای سنگ آهن تا سال ۲۰۳۰ میلادی

گروه بی اچ پی نیز که بیش از نیمی از درآمد خود را از سنگ آهن کسب می کند، رشد تنها ۲ درصدی تقاضای جهانی سنگ آهن تا سال ۲۰۳۰ میلادی را پیش بینی کرد.

این شرکت در نظر دارد ۱۱ میلیارد دلار در سال سرمایه گذاری میان مدت انجام دهد که از این میزان ۷۰ درصد به بخش های مس، نیکل و کربنات پتاسیم تعلق خواهد گرفت.

تقاضای مس و نیکل به دلیل استفاده از خودروهای الکتریکی و انرژی های تجدیدپذیر رو به افزایش است. پیش بینی می شود کربنات پتاسیم نیز که در کودها استفاده می شود، با رشد جمعیت جهان شاهد افزایش تقاضا باشد.

این شرکت به دنبال فرصت های سرمایه گذاری در آرژانتین و اکوادور است. همچنین در حال سرمایه گذاری ۵٫۷ میلیارد دلاری در کانادا به منظور توسعه معدن کربنات پتاسیم است که پیش بینی می شود تولید آن از سال ۲۰۲۶ میلادی آغاز شود.

این در حالی است که شرکت بریتانیایی – استرالیایی ریوتینتو نیز در حال تقویت کسب و کار لیتیوم خود است. این شرکت طی سال ۲۰۲۲ میلادی یک پروژه لیتیوم به ارزش ۸۲۵ میلیون دلار را در آرژانتین خریداری کرد.



رئیس خانه صنعت ایران:

سیاستگذاری‌ها باید براساس حفظ سرمایه و زنجیره باشد

رئیس خانه صنعت ایران در پاسخ به سوال خبرنگار شمانیوز درباره خام فروشی و صادرات مواد خام در حوزه معدن گفت: نمی‌توان تعریف خاصی از خام فروشی در معدن ارائه داد؛ چرا که در مراحل فرآوری می‌توان ارزش افزوده ایجاد کرد. در حوزه معدن باید سیاستگذاری براساس حفظ سرمایه و زنجیره باشد که در این صورت قاعدتا موفق خواهیم بود.

به گزارش روابط گستر، محمدرضا بهرامن رئیس خانه صنعت ایران در نشست خبری که در حاشیه مراسم افتتاحیه هفدهمین رویداد بین‌المللی ایران کانمین ۲۰۲۳ برگزار شد، ادامه داد: در حوزه معدن نیازمند آماده‌سازی زیرساخت‌های موجود در تکمیل زنجیره معدن تا تولید و همچنین بازارهای مصرف می‌باشیم که در حال حاضر این امر امکانپذیر نمی‌باشد.

وی با بیان اینکه خام‌فروشی در موضوع بازار فلزی‌ها متفاوت است، اضافه کرد: اما در فلزی‌ها این موضوع کاملا برعکس اتفاق می‌افتد. در این زمینه نمی‌توان گفت که کالاها به صورت خاکه یا کلوخه صادرات می‌شود، بلکه فرایندهایی برای تولید و سپس صادرات تعریف شده است.

محمدرضا بهرامن با تاکید بر اینکه ابتدا باید مسیر بازار را براساس سیاستگذاری صحیح تعریف کنیم، تصریح کرد: متأسفانه سال گذشته توانستیم گندله صادر کنیم و این امر سبب شد آسیب بسیاری به بخش تولید در کشور وارد شود و عملا سرمایه گذاری با سیاستگذاری غلط از بین رفت. اگر براساس سیاستگذاری تعریف‌شده در کل زنجیره و سنجش زمانی (کوتاه‌مدت، میان‌مدت و درازمدت) پیش برویم مشکلی پیش نخواهد آمد.

رئیس خانه صنعت ایران در ادامه با اشاره به اینکه بیش از ۹۵ درصد از معادن کوچک در اختیار بخش خصوصی قرار دارد، گفت: انتظار داریم با در نظر داشتن این مهم، بخش خصوصی و تشکل‌های تخصصی و معدنی در تمام تصمیم سازی‌های مربوطه حضور داشته باشند تا بتوانند منافع سرمایه گذاری را تامین کنند.

وی درباره بخشنامه اخذ عوارض صادراتی اظهار کرد: متأسفانه اندکی قبل شاهد برقراری اخذ عوارض صادراتی از صنایع معدنی بودیم؛ هرچند با رفع این موضوع مجدداً به سیکل اولیه بازگشتیم اما زیان وارد شده به این بخش به راحتی قابل جبران نخواهد بود.

گفتنی است، اولین نشست خبری خانه معدن در هفدهمین نمایشگاه معدن، صنایع معدنی، ماشین آلات و تجهیزات معدن، راهسازی و صنایع وابسته واقع در سالن ۱۱ نمایشگاه بین‌المللی تهران با حضور محمدرضا بهرامن رئیس خانه معدن، قدیر قیاقه نایب رئیس اتاق ایران، محمدنبی یوسفیان رئیس کمیته مصالح ساختمانی خانه معدن برگزار شد.

اقدامات حمایتی بانک سامان از فعالان گروه تامین کالاهای اساسی



سیاست‌های ممنوعیت صادرات کالاهای اساسی، شکل گرفت و واردات انواع کالاهای اساسی به مرور از سال ۱۴۰۰ به شدت افزایش یافت که در این میان واردات گندم، ذرت و روغن نباتی بیشترین رشد را تجربه کرده است.

قیمت خرید محصولات کشاورزی از کشاورزان در سال‌های اخیر با رشدی کمتر از تورم عمومی کشور افزایش یافته است. تجارت کالاهای اساسی در ایران در اختیار معدود شرکت‌های بزرگ بازرگانی و شرکت‌های کشاورزی و دامپروری بزرگ است.

از سوی دیگر، تامین نهاده‌های دامی، افزایش قیمت و کمبود عرضه خوراک دام از عمده‌ترین مشکلات این شرکت‌ها به شمار می‌آید و از آنجایی که شرکت‌های فعال در صنایع غذایی اصلی‌ترین مصرف‌کنندگان کالاهای اساسی می‌باشند، تأثیری شگرف در افزایش قیمت‌تمام شده محصولات تولیدی دارد.

■ نقش آفرینی بانک سامان در مسیر تامین کالاهای اساسی

کشورهای منطقه خاورمیانه در تولید کالاهای اساسی نقشی ندارند و بیشتر به عنوان مصرف‌کننده این محصولات شناخته می‌شوند. ارزش واردات کالاهای اساسی این کشورها در سال ۲۰۲۱ به بیش از ۴۸ میلیارد دلار می‌رسد. کشور ایران اصلی‌ترین واردکننده کالاهای اساسی به منطقه خاورمیانه است.

واردات کالاهای اساسی همیشه سهم بسزایی از منابع ارزی کشور را به خود اختصاص داده است. تغییر گروه کالایی برخی از اقلام و افزایش نرخ ارز طی سال‌های گذشته، افزایش چشمگیر نرخ جهانی، افزایش هزینه‌های جانبی واردات مانند هزینه حمل و نقل، دموارژ و... در کنار کم‌آبی سال‌های اخیر در کشور که موجب کاهش تولید داخلی محصولاتی مانند گندم، جو و... شده است،

بانک سامان طی سالهای گذشته با فعالان مطرح حوزه کالاهای اساسی در زمینه واردات اقلامی مانند نهاده‌های دامی، غلات، برنج، روغن، چای و... همکاری داشته و با در نظر گرفتن شرایط کشور، دغدغه اصلی خود را به طور خاص ارائه راهکارهای سریع و مناسب در زمینه پرداخت‌های بین‌المللی و همچنین تامین سرمایه در گردش مورد نیاز شرکت‌های فعال در این حوزه در قالب بسته‌های اعتباری متنوع قرار داده است.

به گزارش روابط گستر، کالاهای اساسی یکی از مهم‌ترین بخش‌های حیاتی جامعه است که ارتباط نزدیکی با معیشت تمامی اقشار جامعه دارند و سهم بالایی را در سبد هزینه خانوار برعهده می‌گیرند. تامین کالای اساسی همواره اهمیت فراوانی داشته است و این موضوع، یک مسئله راهبردی برای هر کشور به شمار می‌آید.

باتوجه به استراتژیک بودن و اهمیت کالاهای اساسی برای کشور، این بخش برای بانک سامان از بخش‌های اولویت‌دار است که در این راستا به بازیابی اطلاعات و آمار با رصد لحظه‌ای در این بازارها پرداخته و اقداماتی در خور تقدیر را همچون امکان گشایش اعتبار اسنادی را برای جبران نیاز نقدینگی فراهم و اجرایی کرده است.

■ موانع موجود بر سر راه تامین کالاهای اساسی

روسیه، آمریکا و برزیل اصلی‌ترین صادرکنندگان غلات در جهان هستند. شرکت‌های برتر بازار غلات بر تمامی فعالیت‌های زنجیره تامین محصولات مرتبط کنترل دارند. بزرگترین خریداران غلات اصلی‌ترین تامین‌کنندگان محصولات غذایی نهایی نیز هستند. ممنوعیت صادرات کالاهای اساسی و نیاز کشور به این محصولات باعث از دست رفتن بازارهای صادراتی در سال‌های اخیر شده است. تحریم‌های بین‌المللی باعث تغییر ساختار واردات کالاهای اساسی شده است، به طوری که محصولات مذکور از طریق واسطه‌های وارداتی مانند کشور امارات متحده عربی به کشور وارد می‌شوند.

صادرات کالاهای اساسی در طول پنج سال اخیر به شدت کاهش پیدا کرده است. این روند در پی اعمال

به دنبال استقبال گسترده از شرکت‌ها شراک برپرسی شد

دلایل و اهداف حضور پتروشیمی سازند در ایران پلاست هفدهم



تامین محصولات پلیمری و شیمیایی با بالاترین کیفیت و استانداردهای جهانی می‌پردازند. در این بازدیدها توضیحاتی در خصوص انواع تولیدات، میزان صادرات و نیز طرح‌های توسعه‌ای جدید در مجتمع عظیم پتروشیمی سازند توسط کارشناسان حاضر در غرفه ارائه شد.

غرفه شاراک این روزها میزبان میهمانان و نخبگان جامعه دانشگاهی است که اقدامات ارزنده این شرکت را تحسین کرده و برای دریافت دانش فنی و توسعه بازار به دیدار و گفت‌وگوهای رودرو با مدیران و مسئولان پتروشیمی سازند پرداختند. وزرای نفت و اقتصاد و دارایی را می‌توان از اولین میهمان ویژه این غرفه به شمار آورد که در جریان روند تولید محصولات و اقدامات این شرکت در گفت‌وگوی رودرو با مدیران و کارشناسان پتروشیمی سازند قرار گرفتند. از دیگر میهمانان این دیدارها می‌توان به بازدیدها و گفت‌وگوهای؛ حجت مجتبی توانگر نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس شورای اسلامی، حجت‌الاسلام و المسلمین میثم درگاهی مشاور فرهنگی مدیرعامل و رئیس شورای اقامه نماز شرکت ملی صنایع پتروشیمی و غلامرضا جمشیدی سرپرست پتروشیمی هنگام اشاره کرد.

گفتنی است؛ هفدهمین نمایشگاه ایران پلاست با رویکرد توسعه تکمیل زنجیره ارزش، حمایت از تولید ملی و رونق ساخت داخل از تاریخ ۲۶ لغایت ۲۹ شهریور ماه ۱۴۰۲ و با حضور ۵۶۰ شرکت داخلی و ۲۱۰ شرکت خارجی در مساحتی حدود ۳۲۰۰ مترمربع برگزار شد.

۱۴۰۲ با حضوری فعالانه در این نمایشگاه با معرفی این مجتمع عظیم تولید و صنعتی در تولید متنوع‌ترین محصولات پلیمری و شیمیایی در کشور نسبت به جذب بازارهای جدید و تعامل و تبادل دانش فنی در تامین مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز با شرکت‌های دانش‌بنیان و متخصصان جامعه دانشگاهی با گفت‌وگوهای **BTB** (رودرو) اقدام کرد.

جایگاه ویژه شرکت پتروشیمی سازند در تامین نیاز ۵ هزار کارخانه پایین دستی کشور و اقدامات ارزنده و ماندگار این شرکت در زمینه بومی سازی بسیار از قطعات و تجهیزات فنی، استمرار در روند تولیدات و اقدامات ماندگار در حیطه حفاظت از محیط زیست از محورهای دیدارها و سخنان مدیرعامل این شرکت در ایران پلاست هفدهم بود.

به گفته مدیرعامل پتروشیمی سازند، این شرکت برای تبدیل شدن به یک شرکت پتروپالایش تمام تلاش خود را به کار گرفته است. به همین منظور اقدامات مطالعاتی و کارشناسی در حال بررسی است تا شاراک به عنوان یک پتروپالایش بتواند خوراک مورد نظر خود را تامین کند تا در روند تولیدات مجتمع خللی ایجاد نگردد.

غرفه پتروشیمی سازند در هفدهمین رویداد بین‌المللی ایران پلاست، مورد استقبال گسترده بسیاری از هیات‌های تجاری و اقتصادی خارجی، بازرگان و فعالین اقتصادی داخلی قرار گرفته است و مدیران و کارشناسان شاراک به معرفی توانمندی‌های این شرکت در تولید و

مجتمع پتروشیمی سازند یکی از بزرگترین مجتمع‌های پتروشیمی در کشور با ظرفیت سالانه ۱۷۰۰ هزار تن محصولات پایه، پلیمری و شیمیایی است که ۴ درصد از اتیلن، ۵ درصد از پلی اتیلن سنگین، ۷ درصد از پلی اتیلن سبک خفی، ۱۰ درصد از پروپیلن و ۷ درصد از پلی پروپیلن تولید شده در کشور را تامین می‌کند. این شرکت با هدف تامین مواد اولیه و قطعات مورد نیاز در تعامل با شرکت‌های دانش‌بنیان با بازگشایی غرفه در هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست قصد دارد تا گام‌های اساسی را در مسیر توسعه بازار خود بردارد.

به گزارش روابط گستر، مجتمع پتروشیمی سازند یکی از طرح‌های زیربنایی و مهم کشور است که در راستای سیاست‌های کلی توسعه صنایع پتروشیمی و با اهداف تامین نیاز داخلی کشور و صادرات در سال ۱۳۸۲ راه اندازی و در تابستان سال ۱۳۸۶ مورد بهره‌برداری کامل قرار گرفت. ظرفیت تولید این مجتمع پس از انجام طرح توسعه اکنون به ۱۶۴۹۰۰۰ تن در سال رسیده است. شرکت پتروشیمی سازند نیز همانند دوره‌های گذشته با برپایی غرفه، میزبان جمعی کثیری از فعالان، تولیدکنندگان و صادرکنندگان در حوزه‌های مختلف صنعتی، اقتصادی و تولیدی داخلی و بین‌المللی بود.

پتروشیمی سازند با شروع رویداد بین‌المللی ایران پلاست

همگی دلایلی بر افزایش سرمایه در گردش مورد نیاز به منظور واردات اقلام اساسی هستند.

هرچند وجود تحریم‌ها و همچنین روند تخصیص منابع ارزی از سوی بانک مرکزی ج.ا.ا. تأثیرگذارترین عامل بر واردات کالاهای اساسی است، ولی وجود تجربه طولانی همکاری با فعالان مطرح در این حوزه از سوی بانک سامان و شناخت و دانش کافی در خصوص موانع و مشکلات تأثیرگذار بر افزایش هزینه‌های واردات این‌گونه کالاها نیز می‌تواند در این زمینه اثربخش باشد. براساس این گزارش، به طور کلی از نگاه فعالان این حوزه سرعت در انجام امور بانکی، تامین به موقع و تخصیص ارز مورد نیاز واردات و تامین سرمایه در گردش ۳مؤلفه اصلی بانکی هستند که در صورت محقق نشدن، واردکنندگان بخش خصوصی را با معضل دموارژ کالا و پرداخت هزینه‌های سنگین انبارداری مواجه خواهد کرد.

بنابراین با توجه به سابقه طولانی همکاری بانک سامان با فعالان مطرح این صنعت و با ارائه راهکارهای مناسب مثل خدمات سریع و به موقع برای جلوگیری از فساد کالاهای وارداتی و همچنین کاهش چشمگیر هزینه‌های جانبی واردات، درصدد ایجاد ارزش افزوده برای فعالان این حوزه است.

به همین منظور بانک سامان با ارائه خدمات ممتاز همچون؛ چابک‌سازی عملیات بانکی، تامین ارز، تامین نقدینگی مورد نیاز برای فعالان حوزه کالای اساسی و ارائه تنخواه کارت اقداماتی حمایتی را برای این حوزه در نظر گرفته است. بانک سامان با تأسیس و راه‌اندازی مدیریت بانکداری شرکتی خود، در چابک‌سازی هرچه بیشتر عملیات بانکی از طریق ارائه خدمات مشاوره‌ای در حوزه تامین مالی و پرداخت‌های بین‌المللی از طریق اختصاص بانکدار به شرکت قدم برمی‌دارد.

همچنین، بانک سامان به منظور جلوگیری از مخاطرات کمبود کالاهای اساسی کشور و همچنین تحمیل هزینه دموارژ، امکان سرویس «پرداخت بین‌المللی سریع» را در دستور کار خود قرار داده است. بانک سامان در این گروه از شرکت‌ها خرید ارز مورد نیاز شرکت‌ها را با سرعت هرچه بیشتر دنبال می‌کند. تأمین اعتبار ریالی برای خرید ارز، بسته‌های اعتباری موجود در قالب تسهیلات بلندمدت و پشتیبانی از فعالان شرکت‌های حوزه کالای اساسی از دیگر برنامه‌های بانک سامان در این حوزه است.



در مراسم بزرگداشت روز ملی صادرات ۱۴۰۲ مطرح شد

۲۴ میلیارد دلار صادرات غیر نفتی و رشد ۲۹ درصدی وزنی در نیمه نخست ۱۴۰۲

مراسم بزرگداشت روز ملی صادرات ۱۴۰۲ امروز شنبه ۲۹ مهرماه برگزار شد. در این مراسم از صادرکنندگان نمونه ملی و ممتاز سال گذشته و ۱۴۰۲ تجلیل به عمل آمد. از آمارهای اعلام شده در این همایش می‌توان به ۲۴ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی و رشد ۲۹ درصدی در تراز خارجی و کاهش صادرات بخش پتروشیمی به دلیل کاهش ارزش اشاره کرد.

به گزارش روابط گستر، توسعه تجارت بین الملل و صادرات به استناد آمارها و اسناد اقتصادی، از مهم‌ترین عوامل تعیین کننده توسعه و رشد اقتصادی هر کشوری است و با نگاهی گذرا به الگوهای رشد کشورهای مطرح منطقه مانند کره جنوبی یا حتی ابرقصداهایی مانند چین و هند می‌توان فهمید که مستقیم‌ترین راه توسعه اقتصادی از مسیر گسترش صادرات می‌گذرد.

صادرات به عنوان موتور محرکه اقتصاد و رمز بقای کشورها و همچنین کشور عزیزمان در بازارهای جهانی نقش بی بدیلی را به عنوان محور توسعه و پیشرفت ایفا می‌کند. همچنین، صادرات بدون اغماض به عنوان کلید پایداری و ثبات واحدهای تولیدی در برابر تکانه‌های اقتصادی است. به همین منظور برای دستیابی به اهداف

توسعه اقتصادی روز ۲۹ مهرماه به عنوان روز ملی صادرات نامگذاری گردید.

آیین بزرگداشت بیست و هفتمین سالروز ملی صادرات امروز ۲۹ مهر ماه در سالن اجلاس سران کشورهای اسلامی با حضور عباس علی‌آبادی وزیر صنعت، معدن و تجارت برگزار شد. در این مراسم از ۵۰ صادرکننده نمونه سال ۱۴۰۱ و ۱۱ صادرکننده ممتاز و ۴۷ صادرکننده نمونه ملی ۱۴۰۲ تجلیل به عمل آمد. میزان و ارزش صادرات، توسعه بازارهای جدید، ابزارهای نوین بازار فروش، نمایندگی‌ها، خدمات پس از فروش، بحث نوآوری در تولیدات و ارزش افزوده از جمله شاخص‌های مهم در انتخاب صادرکنندگان نمونه بود.

■ شکست رکورد صادرات غیرنفتی در سال گذشته

مهدی ضیغمی رئیس سازمان توسعه تجارت در مراسم روز ملی صادرات با بیان اینکه سال گذشته به رکورد بیش از ۵۳ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی رسیدیم که بر این اساس رکورد صادرات غیرنفتی شکسته شد، گفت: به سمتی در حال حرکت هستیم که صادرات غیرنفتی کفاف مخارج ارزی کشور را بدهد. در ۶ ماه ابتدای امسال با وجود اینکه بعضی از محصولات از جمله در حوزه پتروشیمی به لحاظ ارزشی کاهش داشته، اما به لحاظ وزنی رشد ۲۹ درصدی صادرات داشته‌ایم و از لحاظ

ارزشی نیز در ۶ ماه ابتدای امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲ درصد رشد صادرات داشتیم.

وی افزود: همچنین در تلاش هستیم تا تجارت با کشورهای مختلف از جمله کشورهای آفریقایی، آمریکای جنوبی، جنوب و شرق آسیا را توسعه دهیم و با پیوستن به سازمان همکاری‌های شانگهای و بریکس این نوید وجود دارد که صادرات ما با کشورهای عضو این پیمان‌ها نیز توسعه خواهد یافت.

ضیغمی با بیان اینکه سازمان توسعه تجارت ایران تلاش می‌کند برای توسعه صادرات رویدادهای مهمی را برگزار کند، ادامه داد: اولین تلاش انجام‌شده در این مسیر برگزاری اجلاس با کشورهای غرب آفریقا بود که اسفند سال گذشته برگزار شد. همچنین نمایشگاه اکسپوی ایران، که در اردیبهشت ماه امسال با حضور ۷۰ کشور برگزار شد با این هدف بود و امیدواریم سال آینده پرقدرت‌تر برگزار شود.

■ راهبرد دولت سیزدهم از ابتدای توسعه روابط تجاری

رئیس سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه راهبرد دولت سیزدهم از ابتدا توسعه روابط تجاری بر فعال‌سازی این نقش با کشورهای همسو و کشورهای که در نقشه تجاری کشور نقش کوچک‌تری دارند، بوده است، گفت: در این میان اقدامات مهمی برای حضور و صادرات به قاره آفریقا انجام شده است. برای شرکت‌های صادراتی

EMC نیز محقق شده است. EMC به خصوص برای شرکت‌های دانش بنیان کشور بسیار اهمیت دارد. چرا که با وجود EMC می‌توانند خدمات پس از فروش را نیز ارائه دهند و این مسئله در حوزه صادرات این شرکت‌ها بسیار اهمیت دارد.

رئیس سازمان توسعه تجارت با اشاره به اینکه در دو سال اخیر در صادرات محصولات پتروشیمی و محصولات خام تحولی رخ داده گفت: بیشتر به دنبال صادرات محصولات با ارزش افزوده بیشتر هستیم. سازمان توسعه تجارت مشوق‌هایی برای شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر گرفته است تا ارزش افزوده محصولات صادراتی افزایش پیدا کند و از این بخش حمایت می‌کنیم.

وی خاطر نشان کرد: در حوزه ارزی تلاش کردیم به سمت تک نرخی شدن برویم، اما هنوز موفق نشده‌ایم. البته بانک مرکزی نیز توجیهات و مصالحی برای این مسئله داشته است. البته تبعیضی که برای صادرکنندگان غیرنفتی کشور در نرخ فروش ارز وجود داشته با اقداماتی که انجام شد، تا حدی بهبود پیدا کرده است.

ضیغمی با تاکید بر اینکه برای حمایت از صادرات بخش فنی و مهندسی نیز برنامه‌هایی را در نظر گرفته‌ایم که به زودی اجرایی می‌شود، افزود: منابع مشوق‌های صادراتی که حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان است باید به موقع در

اختیار سازمان توسعه تجارت قرار گیرد تا در زمان مناسب اختصاص داده شده و اثرگذاری بهتری داشته باشد. در منطقه‌ای هستیم که بسیار از حوزه صادرات حمایت می‌شود و صادرکنندگان بسیار تشویق می‌شوند. به همین منظور الزامی است که از صادرکنندگان حمایت بیشتری داشته باشیم.

■ افزایش تعداد رایزنان بازرگانی برای توسعه تجارت

رئیس سازمان توسعه تجارت ضمن تاکید بر وجود تمام مشکلات طی دو سال گذشته، گفت: ۲۰ رایزن بازرگانی به کشورهای مختلف فرستاده‌ایم و تلاش می‌کنیم تا پایان سال آینده تعداد رایزنان بازرگانی به ۴۵ نفر افزایش یابد. همچنین برنامه ایجاد نمایندگی‌های سازمان توسعه تجارت را نیز در کشورهای هدف داریم. در بسیاری از کشورها امکان حضور رایزن بازرگانی نداریم، لذا در این کشورها مراکز تجاری ایجاد کرده‌ایم.

ضیغمی افزود: علاوه بر مراکز تجاری شرکت‌های مدیریت صادرات هم فعال شده است، البته طی یکی دو سال گذشته نسبت به مراکز تجاری غفلت‌هایی صورت گرفته بود که با احیای آنها می‌توان از ظرفیت صادراتی آنها استفاده کرد.

وی اضافه کرد: در دو دهه گذشته از حوزه صادرات غیرنفتی تغییر گفتمان داده‌ایم به سمت صادرات با محصولات با ارزش افزوده بالاتر و تلاش می‌کنیم تا این

موضوع را نیز به شکوفایی برسانیم و لذا در این زمینه توجه به شرکت‌های دانش‌بنیان دارای اهمیت است و به همین دلیل سازمان توسعه تجارت نیز صادرات محصولات دانش‌بنیان را در اولویت قرار داده است و در این زمینه تلاش می‌کنیم تا بخش بیشتری از مشوق‌ها را به این بخش اختصاص دهیم.

رئیس سازمان توسعه تجارت تصریح کرد: تلاش می‌کنیم برای صادرات خرد از روش‌های مختلف در بازگشت ارز استفاده کنیم تا صادرکنندگان محصولات خود را با نرخ بهتری به فروش برسانند، البته اقدامات انجام شده هنوز کافی نیست. در زمینه صادرات خدمات فنی، مهندسی تلاش خوبی انجام شده و بسته حمایت از خدمات فنی مهندسی تهیه و تدوین شده است و به زودی در هیأت وزیران مصوب می‌شود.

وی افزود: سازمان توسعه تجارت وظیفه حمایت از صادرات را دارد و در این زمینه باید از ابزارهای مختلف استفاده کند که یکی از مهمترین این ابزارها مشوق‌های صادراتی است، لذا اگر قرار باشد در این مسیر کاری را انجام دهیم باید مشوق صادراتی که برای این منظور در نظر گرفته می‌شود، در همان ابتدای سال تخصیص یابد و یا به طور منظم تخصیص یابد تا مبلغ در نظر گرفته شده که هزار میلیارد تومان است، در اختیار صادرکنندگان قرار گیرد.



در شش ماهه نخست سال، شرکت دستاوردهای قابل توجهی داشته از جمله رشد چشمگیر سودآوری، کسب رتبه دوم تولیدکننده بیمه درمان در صنعت بیمه، تحقق نسبی برنامه ها و اهداف خرده فروشی، کاهش نسبت خسارت و به روز رسانی پرداخت ها به بیمه گذاران متناسب با حق بیمه های دریافتی را در کارنامه خود به ثبت رساند و مجموع این عملکرد به رشد ارزش سهم شرکت نیز منجر شده است. عملکردی که موجب شد تا فعالان بازار سرمایه و تحلیلگران اذعان کنند شرکت در مسیر رو به رشدی قرار گرفته است.

به گزارش روابط گستر، کارشناسان معتقدند که شرکت بیمه دی به عنوان یک بنگاه اقتصادی فعال در کسب رضایت مشتریان و انتفاع سهامداران، سالی پرسود را پشت سر خواهد گذاشت. دلیل این امر روند سوددهی این شرکت در آغاز سال جاری و تبیین برنامه ها، اهداف و دستاوردهایی است که ودی در مسیر اهداف توسعه‌ای خود و در جهت کسب رضایت مشتریان برای مجموعه فعال خود به اجرا درآورده است.

اهداف و برنامه‌های شرکت بیمه دی بر احترام به بیمه‌شدگان و تکریم مشتریان قرار گرفته است. از دیگر دلایل موفقیت «ودی» را می‌توان سرمایه انسانی کارآمد و متخصصی عنوان کرد که منشأ تحول و تولید ثروت برای شرکت است. مدیرعامل بیمه دی معتقد است که توفیق هر شرکتی در گرو تحقق اهداف، برنامه ها و استراتژی های آن است که این مهم در این شرکت هم جز به دست سرمایه های انسانی، محقق نخواهد شد.

اصلی ترین هدف شرکت بیمه دی سودآوری پایدار و افزایش سهم و سبد پرتفوی شرکت است. فعالیت در بازار

اهداف و

برنامه‌های

شرکت بیمه دی

در سال ۱۴۰۲

رقابتی صنعت با در نظر گرفتن، ارزش های سازمانی، اخلاق حرفه ای و حضور جسورانه، فعالانه و موثر در این عرصه می تواند نیل به این اهداف را تسهیل نماید. سوددهی شرکت بیمه دی از ابتدای سال ۱۴۰۲ به ثبت یک عملکرد به مراتب بهتر تبدیل شده است. به طوری که در فصل بهار ۱۴۰۲ سود شناسایی شده هر سهم ۵۵۶ ریال بوده که به نسبت سال ۱۴۰۱ که ۵۴۳ ریال به ازای هر سهم بوده، افزایش داشته است، یعنی در فصل بهار ۱۴۰۲ علاوه بر اینکه کل سود سال گذشته را شناسایی کرده، حتی از آن نیز فراتر رفته است.

مدیریت هزینه ها، خسارت ها و پایش فرآیندهای بیمه گری توسط مدیریت های ریسک و برنامه ریزی و حفظ و نگهداشت سبد پرتفوی فعلی می تواند به افزایش بهره وری و در نهایت کسب سودآوری منجر شود.

شرکت بیمه دی که در نیمه نخست سال جاری توانست رشد ۶۷ درصدی را به ثبت برساند، به صورت پیوسته در حال پایش فرآیندهای بیمه گری و ارائه خدمات بر مبنای فناوری است. دی برای کسب رضایت حداکثری مشتریان و متقاضیان خود همواره توسعه خدمات دیجیتال را مدنظر قرار می‌دهد.

صورت های مالی ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲ این شرکت در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته نشان می دهد مبلغ حق بیمه صادره بیمه دی در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۱، ۸ هزار میلیارد تومان بوده که در شش ماهه سال ۱۴۰۲ به ۱۴ هزار میلیارد تومان رسیده است؛ بنابراین رشد ۷۶ درصدی را به ثبت رسانده است.

همچنین پارامتر مبلغ خسارت پرداختی شرکت بیمه دی

روز ۲۹ مهرماه به عنوان روز ملی صادرات در ایران نامگذاری شده است. صادرات به عنوان موتور محرکه اقتصاد و رمز بقای کشورها در بازارهای جهانی نقش مهمی را در عرصه اقتصاد ایفا می کند. به همین منظور و با توجه به ارتقای یک پله‌ای اقتصاد ایران و قرار گرفتن در جایگاه بیست‌ویکمین اقتصاد جهانی از میان ۱۹۴ کشور جهان در تولید ناخالص داخلی ۲۰۲۲ میلادی این گزارش را به بررسی روند صادرات تولیدات ایران اختصاص داده‌ایم. به گزارش روابط گستر، ایران از لحاظ تولید ناخالص داخلی بر پایه برابری قدرت خرید، بیست و یکمین اقتصاد بزرگ جهان است. این رتبه‌بندی از طرف صندوق بین‌المللی پول با توجه به افزایش ۶۱۱ میلیارد دلاری تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۲۲ میلادی اعلام شد که نشان از ارتقاء یک‌پله‌ای در میان ۱۹۴ کشور جهان دارد. این در حالی است که ایران در معرض شدیدترین تحریم‌های وضع‌شده علیه اقتصاد یک کشور در طول تاریخ قرار دارد.

جمهوری اسلامی ایران با تولید ناخالص داخلی یک‌هزار و ۶۱۶ میلیارد دلاری خود در سال ۲۰۲۲ میلادی به‌عنوان بیست‌ویکمین قدرت بزرگ اقتصادی جهان در این سال شناخته شده است که بر این اساس اقتصاد ایران از اقتصادهای ۱۷۳ کشور دیگر دنیا بزرگ‌تر است و فقط ۲۰ کشور تولید ناخالص داخلی بیشتری نسبت به ایران در این سال داشته‌اند.

بر اساس محاسبات این نهاد بین‌المللی، تولید ناخالص داخلی ایران بر اساس شاخص قدرت خرید در این سال به یک‌هزار و ۶۱۶ میلیارد دلار رسیده که این رقم ۱۶۱ میلیارد دلار نسبت به سال قبل از آن افزایش داشته است. تاییوان که در سال گذشته با اقتصاد یک‌هزار و ۴۷۱ میلیارد دلاری در رتبه بیست‌ویکم جهان قرار داشت، در سال ۲۰۲۲ با تولید ناخالص داخلی یک‌هزار و ۶۱۲ میلیارد دلاری به رتبه بیست‌ودوم نزول کرده است. از دیگر

کشورهایی که اقتصاد کوچک‌تری نسبت به ایران در سال ۲۰۲۲ داشته‌اند عبارت‌اند از: پاکستان، تایلند، هلند، آرژانتین، مالزی، آفریقای جنوبی، امارات، سوئد، اتریش و الجزایر.

■ رتبه‌های تولید محصولات ایران در سطح جهان

براساس آمارها، جمهوری اسلامی ایران دومین تولیدکننده خاویار، سومین تولیدکننده پسته،نخستین تولیدکننده زعفران، زرشک، فیروزه، میوه‌های شفتی (مثل

به بهانه روز ملی صادرات بررسی شد

روند صادرات محصولات تولیدی ایران

کسب رتبه بیست‌ویکمین اقتصاد دنیا با وجود تحریم‌ها

بین المللی و فراهم آوردن ارز لازم برای تأمین واردات است – پیشرفت چندانی نکرد.

برنامه‌های حاکمیت در سال‌های گذشته بر تنوع بخشی به اقتصاد و درآمدها در جهت کاهش وابستگی‌ها و نوسان های اقتصادی، ایجاد اشتغال و افزایش رفاه استوار گردید تا کاهش وابستگی به عایدات حاصل از فروش نفت و افزایش صادرات غیر نفتی را به دنبال داشته باشد. افزایش بیش از پیش صادرات غیر نفتی یعنی افزایش تولید و در نتیجه افزایش تقاضا برای نیروی کار که همان ایجاد اشتغال و کاهش بیکاری است و در نتیجه با افزایش صادرات غیر نفتی می توان به راحتی معضل بیکاری و حتی تورم را در سطح جامعه ریشه کن کرد.

پس از روی کار آمدن دولت سیزدهم این میزان قطع وابستگی به اقتصاد نفتی و تامین از خارج کاهش پیدا کرد و به عبارتی با همکاری بین نهادها سعی شد تا زمینه‌های تولیدات داخلی با ارتباط و تعامل با نخبگان جامعه دانشگاهی، متخصصین داخلی و استفاده از ظرفیت‌های داخلی به انجام برسد که در بسیاری موارد حضور دانش‌بنیان‌ها نقشی اساسی را برعهده گرفت. در حال حاضر کشور عزیزمان بالغ بر ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی دارد اما ظرفیت کشور برای صادرات غیرنفتی به اذعان متخصصان و کارشناسان ۱۰۰ میلیارد دلار است که به گفته وزیر کشور، در گام اول می توانیم تا ۷۰ میلیارد دلار این صادرات را افزایش دهیم. تجارت خارجی کشور در نیمه اول سال جاری با ۴.۸۴ درصد رشد به حدود ۵۴.۶ میلیارد دلار رسید.

بر اساس اعلام گمرک ایران، در ۵ ماه سال جاری ۵۵ میلیون و ۹۰۰ هزار تن کالا به ارزش ۱۹ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار به خارج از کشور صادر شده است. این میزان صادرات کالاهای غیرنفتی که به استثنای نفت خام نفت کوره، نفت سفید تجارت چمدانی بوده از حیث ارزش ۸.۵۵ درصد کاهش و به لحاظ وزن ۲۶.۵۶ درصد افزایش نشان می‌دهد.

میزان صادرات قطعی کالاهای غیر نفتی کشور به استثنای نفت خام، نفت کوره، نفت سفید و تجارت چمدانی در نیمه نخست سال ۱۴۰۲، بیش از ۶۷ میلیون و ۷۰۰ هزار تن انواع کالاهای غیر نفتی به ارزش ۲۴ میلیارد و ۱۴۴ میلیون دلار صادر شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از نظر وزن ۲۹ درصد افزایش و از لحاظ ارزش ۲.۶۲ درصد کاهش داشته است.

روابط گستر

در همایش مدیریت ریسک و بیمه به میزبانی بیمه کوثر مطرح شد

نوآندیشی، نوآفرینی و هوشمندسازی محور موفقیت فعالان صنعت بیمه



مدیرعامل بیمه کوثر با بیان اینکه شرکت‌ها باید توانایی تطبیق با تغییرات عصر دیجیتال را داشته باشند، تاکید کرد: تطبیق شرکت‌های فعال صنعت بیمه با روندهای فناوری رمز بقای فعالیت آنهاست. تحول دیجیتال در صنعت بیمه به معنی استفاده تزئینی و مدگرایانه از فناوری نیست، بلکه این فناوری‌ها باید، مدل‌های کسب‌وکار بیمه، تجربه‌های بیمه‌گذاران و فرایندهای عملیاتی بیمه‌گری را به نحو مطلوبی تحت تاثیر قرار داده باشند.

همچنین محمدرسول میرزاخانی دبیر اجرایی همایش و مدیریت آموزش و پژوهش بیمه کوثر برگزارکننده همایش را در مسیر دستیابی شرکت به چشم اندازهای خود در حوزه علمی بیمه کوثر عنوان کرد و اشاره داشت عقد تفاهم نامه‌ها با مراکز پژوهشی و نشست‌های علمی شاهدهی بر این مهم است.

این همایش که با تلاش شرکت بیمه کوثر برگزار گردید، دارای پنل‌های تخصصی و آموزشی مختلفی در سه بخش بود. در پنل شماره یک این همایش موضوعاتی همچون: دوران گذار، حکمرانی اجتماعی صنعت بیمه، حکمرانی اجتماعی در شرکت‌های بیمه، معنی، ویژگی‌ها، اثرات و نیروی محرکه تحول دیجیتال، انواع دیجیتالی‌سازی، بلوغ دیجیتالی‌سازی، تاثیر تحول دیجیتال در صنعت بیمه و ادبیات مرتبط با اعمال حکمرانی اجتماعی بیان گردید و به استفاده از ابزارهای نوین با تاکید بیشتر بر پیشگیری از وقوع خسارت و استفاده بهینه از ابزارهای نوین در ایفای حکمرانی اجتماعی تاکید ویژه شد.

دومین پنل تخصصی دهمین همایش مدیریت ریسک و بیمه با موضوع توسعه فضای کسب و کار صنعت بیمه؛ طراحی محصولات نوآورانه مبتنی بر تحول دیجیتال به ریاست دکتر ابوالفضل آقادی مدیرعامل بیمه کوثر برگزار گردید و دکتر علیرضا دقیقی اصلی با موضوع نقش هوش مصنوعی و انقلاب صنعتی پنجم بر آینده صنعت بیمه، دکتر لیلی نیاکان با موضوع نوآوری در عرضه

محصولات جدید بیمه ای، جناب آقای حمیدرضا پروازی با موضوع اکوسیستم سازی در مسیر تحول دیجیتال صنعت بیمه و جناب آقای اسماعیل داورپناه با موضوع ظرفیت‌های قانونی تامین مالی توسعه فناوری در صنعت بیمه سخنرانان پنل شماره دو بودند.

نقش اقتصاد دیجیتال در رشد اقتصادی جهان، انقلاب صنعتی پنجم، اثر انقلاب صنعتی پنجم بر صنعت بیمه، تاثیر تحول دیجیتال در زنجیره ارزش صنعت بیمه، گام‌های تحول دیجیتال در صنعت بیمه، ضرورت نوآوری در صنعت بیمه و ضرورت هدایت و نظارت شرکت‌های بیمه در عرضه محصول از جمله مباحثی بودند که در برنامه و پنل سوم این همایش به صورت کامل بررسی و ارائه گردیدند. در ادامه این همایش دکتر علی بنیادی نائینی معاون طرح و توسعه بیمه مرکزی عنوان داشت تحول دیجیتال صرفاً معطوف به حوزه فناوری و اطلاعات نبوده و تمامی فناوری‌های همگرا و بیمه نیز شامل آن می‌شود و بهره‌مندی از داده‌کاوی را زمینه‌دستیابی به اقتصاد دیجیتال عنوان داشتند. همچنین دبیرکل سندیکای بیمه‌گران با اشاره به شرکت‌های فناوری حوزه مالی که عمدتاً روی بخش‌های بزرگ صنعت مالی تمرکز کرده‌اند، اظهار داشت: هدف اصلی اینشورتک‌ها را بخش‌های خرد و کوچک صنعت بیمه است و سکوها برخط و موبایلی، راه‌های بسیار ساده‌ای برای دسترسی به خدمات بیمه‌ای عرضه کرده‌اند تا نسل جوان که به دنبال راحتی و سرعت در دریافت خدمات هستند بعنوان بیشترین طرفدار این فناوری به شمار آیند. این مشتریان به انعطاف‌پذیری محصولات بیمه‌ای نیز علاقه بسیاری دارند، زیرا می‌خواهند خدمات، متناسب با نیاز آن‌ها تغییر کند. نسل جوان علاقه مند هستند تا حد امکان همه کارهای خود را از راه دور انجام دهند و خواستار امکانات ۲۴ ساعته و هر روزه می‌باشند، که این موضوع باید در صنعت بیمه هم بیش از پیش جدی گرفته شود.

همایش مدیریت ریسک و بیمه که توسط شرکت بیمه کوثر از سال ۱۳۹۳ برگزار می‌شود، دهمین جلسه هم‌اندیشی خود را با موضوع «نقش صنعت بیمه در رشد اقتصادی با رویکرد تحول دیجیتال» را در تاریخ ۳۰ مهر ماه برگزار کرد. این همایش در راستای اهداف شرکت بیمه کوثر با حضور فعالان اثرگذار این صنعت و به منظور گسترش روحیه پژوهش محوری با حضور اساتید مطرح در حوزه بیمه فناوری محور و مدیران شرکت‌های فعال صنعت بیمه برگزار گردید.

به گزارش روابط گستر، شرکت بیمه کوثر در مدت ۱۰ سال است که در روز سی ام مهرماه و همزمان با سالروز تأسیس این شرکت، اقدام به برگزاری همایش مدیریت ریسک و بیمه می‌کند. این همایش که امسال دهمین دوره آن در سالن همایش‌های کتابخانه ملی برگزار شد، میزبان مدیران، همکاران، پژوهشگران و شبکه فروش صنعت بیمه و جمعی از بیمه‌گذاران عمده بود.

دکتر ابوالفضل آقادی مدیر عامل بیمه کوثر در این جلسه هم‌اندیشی و فناوری محور با بیان اینکه بیمه کوثر مفتخر است که ده سال، متولی برگزاری همایش مدیریت ریسک و بیمه بوده است، گفت: نوآندیشی، نوآفرینی و هوشمندسازی باید در تمام ابعاد صنعت بیمه به عنوان یک ضرورت مدنظر قرار گیرد و برگزاری چنین همایش‌هایی بستری برای گفتگوی نظام‌مند بین مخاطبان و بازیگران تحول دیجیتال را فراهم می‌نماید.

وی افزود: مشتریان تمایل دارند خدمات مورد نظرشان را در هر زمان، هر مکان و هر کانال ارتباطی که برایشان سهولت بیشتری دارد، دریافت نمایند. امروزه مشتریان توقع دارند همان تجربه‌ای که در خرده‌فروشی، بانک و صنعت گردشگری برایشان ایجاد می‌شود، در بیمه هم داشته باشند.

مدیرعامل بیمه سلامت کشور خبر داد:

۳۸۰ میلیارد تومان هزینه برای بخش ناباروری در ۵ ماه ابتدایی امسال

و درمانی ناباروری

مدیرعامل سازمان بیمه سلامت ایران درباره خدمات درمان ناباروری گفت: با ۱۹۹ مرکز ناباروری قراردادهایی در سال جاری منعقد شد که ۵۳ درصد رشد در قراردادهای جدید نسبت به سال گذشته به ثبت رسید. هزینه‌های خدمات تشخیصی و درمانی ناباروری نسبت به سال قبل ۲۷۰ درصد رشد کرده و نزدیک به ۳۸۰ میلیارد تومان در پنج ماهه اول امسال صرفاً برای بخش ناباروری هزینه شده است.

وی ادامه داد: در زمینه مادران باردار و فرزندانشان هم بیش از ۲ هزار میلیارد تومان هزینه شده که سعی شده با کنترل هزینه‌ها نسبت به توزیع عادلانه منابع آنها اقدام کنیم. هزینه پنهان در خدمات درمان ناباروری نداریم و در بخش دولتی تا ۹۰ درصد هزینه‌ها را پوشش می‌دهیم و در بخش خصوصی، سقف تعرفه عمومی غیر دولتی را پوشش می‌دهیم. ناصحی ادامه داد: ۵۷ هزار زوج نابارور از این خدمات استفاده کردند و یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان برای پوشش خدمات درمانی زوج‌های نابارور، زایمان طبیعی و غیره اختصاص یافته است.



مدیرعامل بیمه سلامت در پاسخ به سوالی درباره پزشک خانواده روستایی، گفت: روستاییان عزیزی که تحت پوشش بیمه سلامت قرار دارند، خدمات آنها در بخش‌های نیازمند بستری تا ۹۵ درصد و در خدمات سرپایی ۷۰ درصد تحت پوشش قرار می‌گیرد.

رئیس سازمان بیمه سلامت ایران در نشست خبری با اصحاب رسانه از انعقاد قرارداد با ۱۹۹ مرکز ناباروری در سال جاری و هزینه‌کرد ۳۸۰ میلیارد تومانی برای بخش ناباروری در پنج ماهه اول امسال خبر داد.

به گزارش روابط گستر، مهدی ناصحی مدیرعامل بیمه سلامت کشور در پاسخ به سوال خبرنگاران درباره موضوع پوشش بیمه‌ای خدمات روانشناسی، اظهار داشت: تاکنون خدمات روانشناسی تحت پوشش بیمه نبوده است. در حال حاضر این اقدام با همکاری بیمه سلامت صورت گرفته است که شامل ویزیت و مشاوره می‌شود. این خدمات دارای گستردگی خاصی از قبیل روانشناسی فردی، گروهی و خانواده از اهمیت‌ترین موضوعات این حوزه است که تحت پوشش بیمه سلامت با تعرفه‌های شورای عالی سلامت است.

وی افزود: در این مبحث موضوعاتی همچون روانشناسی تحلیلی و شناختی تقسیم‌بندی شده که روان‌درمانی در ساعات تعریف شده و تعرفه‌ها هم در سامانه‌ها بارگذاری شده است و ازین بعد قابل استفاده در سامانه بیمه سلامت است. بیمه‌های دیگر هنوز تعرفه‌ها را وارد سامانه‌های خود نکرده‌اند اما موظف هستند این خدمات را پوشش بدهند.

ناصری با بیان اینکه در مراکز دولتی و خصوصی ۹۰ درصد هزینه‌های بستری توسط بیمه سلامت پوشش داده می‌شود، بیان کرد: بیمه خدمات روانشناسی از موارد سرپایی محسوب می‌شود که طبق قانون ۷۰ درصد تعرفه دولتی را در مراکز طرف قرارداد پوشش می‌دهیم.

■ بیمه مادران باردار و فرزندان زیر ۷ سال
وی با اشاره به پوشش بیمه‌ای مادران باردار در راستای قانون جوانی جمعیت توسط بیمه سلامت، گفت: با توجه به قانون جوانی جمعیت که علاوه بر افزایش تعداد نوزادان بر سلامت کافی آنها تاکید دارد، بیمه سلامت در کنار تحت پوشش قراردادن مادران باردار، فرزندان را هم تا ۵ سالگی تحت پوشش قرار می‌دهد.

ناصری با اشاره به صحبت‌های وزیر بهداشت مبنی بر ارائه خدمات رایگان در مراکز دولتی و دانشگاهی کودکان زیر ۷ سال تحت پوشش بیمه سلامت، اظهار داشت: این موضوع در هیأت دولت مطرح شد که نظری موافق در این باره دارند، اما مراحل دارد که در اولین جلسه شورای عالی بیمه مطرح خواهد شد.

وی افزود: ما خدمات مشترکی با بیمه تامین اجتماعی نداریم و اعتبار ما صرف بیمه شدگان خودمان می‌شود. بیماران تامین اجتماعی که برای دریافت داروهای سرطانی مراجعه می‌کند، سهم مربوط به سازمان تامین اجتماعی محاسبه می‌شود و مازاد آن به طور خودکار توسط بیمه سلامت پرداخت خواهد شد.

■ رشد ۲۷۰ درصدی هزینه خدمات تشخیصی

استراتژی‌ها و عملکرد شفاف فولاد خوزستان عامل اصلی انتخاب سهامداران فخور



استراتژی‌های فولاد خوزستان و کسب رتبه برتر در شاخص‌های عملکردی سبب شده است تا فخور به دلیل عملکرد شفاف ۲۰ ساله خود از نظر فعالان و سرمایه‌گذاران بازار سرمایه گزینه‌ای بسیار مناسب در تصمیم‌ارائه سوده‌های بالا به نفع ذی‌نفعان باشد.

به گزارش روابط گستر، بازار سرمایه همیشه یک بستر امیدوار کننده برای ارتقای ارزش دارایی‌هاست. علیرغم چالش‌های گذشته بازار بورس و سهام شرکت فولاد خوزستان توانسته است طی سال‌های اخیر اعتماد را بهبود بخشد. شرکت فولاد خوزستان، به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده شمش صادراتی فولاد در ایران، در بازار بورس با نماد «فخوز» حضور برجسته‌ای دارد. در چند سال اخیر، با برنامه‌های توسعه، فولاد خوزستان توانسته سوده‌های بالایی را به سهامداران خود ارائه کند.

در بازار سهام، با داشتن اطلاعات درست از شرکت‌ها، تحقیق و بررسی پیشینه و طرح‌های توسعه آنها، می‌توان به امید سرمایه‌گذاری در زمان مشخص و بازدهی مطمئن، سود کسب کرد. همواره باید در نظر داشت که بازار سهامداری ریسک‌های خاص خود است، بنابراین توصیه می‌شود قبل از سرمایه‌گذاری، به مطالعه و تحلیل دقیق و بررسی شرایط بازار پرداخته شود.

فولاد خوزستان سود ناخالص ۷۲ درصدی را در سال جاری به ثبت رسانده است. همچنین، درآمدهای عملیاتی شرکت با رشد ۴۲ درصدی، بارها رکوردزنی کرده است.

طی ۸ ماهه سال ۱۴۰۲، شرکت فولاد خوزستان ۴۴ پروژه را به اتمام رسانده و ۵۷ طرح در دست اجرا دارد. همچنین، احداث فاز اول واحد فولاد سازی فولاد شادگان به مرحله بهره‌برداری رسیده و ۳۴ پروژه زیست‌محیطی در دستور کار شرکت قرار گرفته است.

حجم معاملات شمش فولاد فخور در بورس کالا با رشد ۹ درصدی به رتبه سوم معاملات بورس کالا رسیده است. همچنین، فولاد خوزستان ۳۰ قرارداد صادراتی و ۲۸۰ قرارداد داخلی منعقد کرده است.

فولاد خوزستان به دلیل رسیدن به شاخص‌های مهمی نظیر فروش و درآمد، رشد فروش، فروش سرانه، ارزش افزوده، ایجاد اشتغال، دارایی و ارزش بازار، سودآوری، رشد سودآوری، بازدهی فروش و سود، پوشش هزینه بهره و نسبت بدهی، در رده‌بندی شاخص‌های عملکرد شرکت‌های پالایشی، فولادی و معدنی در بازار بورس ایران جایگاه برتری دارد.

بررسی خدمات حمایتی بیمه ملت در بیستمین سالگرد تاسیس ملت

برسازند و در عین حال نسبت خسارت نیز با روندی کاهشی به زیر ۵۰ درصد رسیده است.

ملت، با جذب حق بیمه‌ای معادل ۵,۴۶۵,۲۹۷ میلیون ریال در شهریور ماه، حق بیمه تولیدی خود را در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۲ به مبلغ ۲۱,۴۶۲,۶۵۸ میلیون رساند. این آمار نشان می‌دهد که بیمه ملت تنها در شهریور

ماه، پرتفوی خود را ۳۴ درصد افزایش داده و پرتفوی تجمعی آن در شش ماه ابتدایی سال نسبت به سال گذشته، بیش از ۸۰ درصد رشد داشته است. علاوه بر این، خسارت پرداختی بیمه ملت در شش ماه ابتدایی سال ۱۴۰۲ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، تنها ۲۲ درصد بیشتر شده و به رقم ۱۰,۴۰۲,۸۲۹ میلیون ریال رسیده است. بررسی آمارهای بیمه ملت نشان می‌دهد که این شرکت با ثبت عملکرد رو به رشد و مدیریت ریسک مناسب، توانسته است نسبت خسارت خود را در سال ۱۴۰۲ به زیر ۵۰ درصد برساند و از این نظر در میان برترین شرکت‌های صنعت بیمه کشور جای بگیرد.

شرکت بیمه ملت توانایی و تجربه زیادی در ارائه محصولات متنوع بیمه‌ای به اشخاص حقیقی و حقوقی دارد. کارکنان واحد صدور این شرکت تجربه کافی برای صدور بیمه در زمینه کلیه رشته‌های بیمه‌ای دارند. تلفیق مهارت‌ها و ارتباطات صنعتی باعث ایجاد نظامی پیشرو در ارائه خدمات بهینه به مشتریان و ایجاد رضایت آنها شده است.

این شرکت با هدف نوآوری در ارائه خدمات و اطمینان‌بخشی به آنها یا تکیه بر نیروهای انسانی جوان

و تحصیل کرده، در تلاش برای کسب موفقیت، پیشرفت و ایجاد ارزش افزوده است. بیمه ملت منطبق با راهبرد بیمه مرکزی برای توسعه بیمه‌های زندگی و با ارائه محصولات متنوع بیمه عمر برای خانواده‌های ایرانی، توانسته تعداد زیادی از دانش‌آموزان، زنان خانه‌دار و اقشار مختلف را تحت پوشش بیمه‌های زندگی قرار دهد.

خدمات پرتفوی بیمه‌ای این شرکت یکی از کامل‌ترین خدمات بیمه‌ای موجود در کشور است که در ۱۵ رشته

بیمه‌ای فعالیت می‌نماید. بیمه ملت به‌عنوان یکی از شرکت‌های خصوصی بیمه به ارائه انواع خدمات بیمه‌ای در زمینه رشته‌های مختلف بیمه شامل بیمه شخص ثالث، بیمه بدنه، بیمه آتش‌سوزی، بیمه عمر، بیمه درمان، بیمه مسئولیت، بیمه مهندسی، بیمه بازرسی و ... می‌پردازد. این شرکت همچنین خدمات کاملی را به بخش دولتی، بانک‌ها، بازار سرمایه، صنایع مختلف، شرکت‌های خدماتی و بخش خصوصی ارائه می‌کند.

بانک پارسیان با توجه به اهمیت موضوع جذب و تجهیز منابع در روند فعالیت بانک‌ها برای حفظ سبد پولی و بازوی رقابتی خود، اقدام به برگزاری پوشش جذب منابع کرده است که براساس آمار تأثیری شگرف در رشد سپرده‌ها و منابع قرض‌الحسنه داشته است.

به گزارش روابط گستر، جذب و تجهیز منابع یکی از اصلی‌ترین رویکردهای بانک‌ها در مسیر حفظ سبد پولی و بازوی رقابتی فعالیت آنها به شمار می‌رود، چرا که شناسایی عوامل موثر بر افزایش منابع مالی امری ضروری برای تداوم رو به رشد فعالیت بانک‌ها می‌باشد و هر بانک متناسب با شرایط خود به دنبال جذب منابع جدید است.

بانک پارسیان نیز در مسیر بهینه‌تر شدن فعالیت خود در نظام پولی و مالی کشور با توجه به اهمیت این موضوع، اقدام به راه‌اندازی پوشش جذب منابع از شهریور ماه امسال کرده است.

■ اهداف، راهکارها و سیاست‌های پوشش

جذب منابع پارسیان

معصومه پورقیایی مدیریت ستاد اجرای پوشش جذب منابع با اعلام خبر فوق درباره اهداف این پوشش، گفت: ستاد اجرای پوشش جذب منابع اهدافی همچون؛ افزایش سهم بازار، جذب جریان وجه نقد، شناسایی و جذب زنجیره تعاملات مشتریان و جریان منابع خارج شده و همچنین بررسی و هم‌اندیشی در خصوص راهکارهای تحقق اهداف مذکور را دنبال می‌کند.

وی با بیان اینکه با توجه به شرایط و نیازسنجی‌های انجام شده، افزود: برای تحقق این اهداف، راهکارها و

سیاست‌های متناوبی در نظر گرفته شده است که شامل بررسی و پایش تغییرات روزانه منابع در سطح بانک، منطقه و شعب، تأکید بر افتتاح سپرده جاری برای کلیه دارندگان کارت خوان واجد شرایط و ترغیب پذیرندگان برای افزایش میزان رسوب حاصل از واریزی شاپرک با تأکید بر معرفی ابزار افزایش سقف انتقال وجه غیرحضوری به عنوان مشتریان دارای سپرده تجاری است.

بانو پورقیایی ادامه داد: همچنین، اعضا و کارگروه‌های حاضر در ستاد اجرای پوشش جذب منابع به صورت حضوری و غیرحضوری در این پوشش همراهی می‌کنند.

بر این اساس، روسای ادارات فروش، مدیریت امور شعب و فروش محصولات به عنوان رابط واحدهای ستادی با ستاد طرح پوشش و معاونین محترم مناطق تهران و کرج به صورت حضوری و روسای مناطق تهران و همچنین معاونین مناطق شهرستان به صورت غیرحضوری به عنوان رابط ستاد طرح پوشش با شعب زیرمجموعه فعالیت می‌کنند.

■ رشد ۲ ماهه منابع قرض‌الحسنه و سپرده‌گذاری با اجرای پوشش جذب منابع پارسیان

مدیریت ستاد پوشش جذب منابع پارسیان با بیان اینکه تاکنون، در فاز ابتدایی این پوشش، نتایج قابل قبولی در حفظ منابع در بازار رقابتی و افزایش رسوب منابع در سپرده‌های غیرهزینه‌زا به دست آمده است، گفت: این نتایج در حالی کسب شده است که تنها دو ماه از



با اجرای پوشش جذب منابع در بانک پارسیان انجام شد

رشد چشمگیر شاخص‌های سپرده‌گذاری و منابع قرض‌الحسنه

اجرای این پوشش را پشت‌سر گذاشته‌ایم و بیشتر بر روی اقداماتی نظیر حفظ منابع در بازار رقابتی و حرکت به سمت افزایش رسوب منابع در سپرده‌های غیرهزینه‌زا تمرکز کرده‌ایم.

معصومه پورقیایی درباره نتایج حاصله از اجرای این پوشش اعلام کرد: پس از آغاز این پوشش منابع صندوق قرض الحسنه و منابع ریالی شعب افزایش داشته‌اند. طبق آمار موجود در بازه زمانی شروع پوشش تا بیستم مهرماه شاخص‌های سپرده مدت‌دار ریالی ۳,۸ درصد، سپرده کوتاه مدت ریالی ۰,۴ درصد، سپرده دیداری و سایر ریالی ۴,۲ درصد رشد داشته‌اند.

وی اضافه کرد: منابع صندوق قرض الحسنه ۶ درصد و در جمع کل منابع ریالی شعب (با لحاظ منابع قرض‌الحسنه) ۳,۲ درصد معادل ۶۵۰۰۰ میلیارد ریال افزایش داشته است و سایر شاخص‌های مرتبط در حال بررسی است که در آینده نزدیک در قالب گزارش‌های یکسان و در مقاطع منظم ارائه خواهد شد.

مدیر ستاد اجرای پوشش جذب منابع بانک پارسیان در پایان، گفت: با توجه به نتایج مثبت و فرایند تجربه شده در طرح پوشش انتظار می‌رود افزون بر تلاش شعب و مناطق، سطوح مختلف واحدهای ستادی بانک و شرکت‌های گروه همچون ادوار گذشته، هم‌راستا و هم‌پیمان با اهداف ستاد طرح پوشش در فعلیت بخشیدن به اهداف این ستاد و تعالی اهداف بانک گام بردارند.

مزایای استفاده از محصول «کالانو» بانک تجارت



فروش اقساطی در سال های گذشته با توجه به کاهش قدرت خرید مردم رواج پیدا کرده اما گاهی سود و اقساط نجومی مانع از این شده که افراد بتوانند به راحتی کالای مورد نظر خود را تهیه کنند. بانک تجارت در بحران کنونی اقتصادی و شرایطی که مردم امکان خرید راحت را از دست داده‌اند امکانی را تحت عنوان «کالانو» فراهم کرده که دارای مزایای ویژه‌ای است.

به گزارش روابط گستر، کالانو یک شاهکار از بانک تجارت است و بهترین موقعیت را برای مصرف‌کننده و برای فروش اقساطی شرکت‌ها فراهم می‌کند و در این شرایط که واحدهای تولیدی و مصرف‌کنندگان با آن مواجه هستند این اقدام بانک تجارت قابل تقدیر است. در طرح کالانو بانک تجارت مصرف‌کننده با کمترین کارمزد ممکن موفق به خرید مایحتاج خود می‌شود. تفاوت کالانو نسبت به دیگر طرح‌های مشابه در کارمزد و سهولت آن است.

کالانو بزرگترین محصول سندیکایی در حوزه ریتیل معرفی شده است، چرا که فقط محصول بانک تجارت نیست و محصول چهار مجموعه‌ای است که حالا در کنار یکدیگر در حال خلق تجربه جدیدی برای مشتریان هستند. هدف اصلی از عرضه این محصول کمک به کسب و کارها به شکل مستمر و فراگیری مالی برای

همه کاربران عنوان شده است.

طبق اعلام مدیرعامل بانک تجارت، پرسنل شرکت‌ها، به‌عنوان شرکای تجاری بانک نیز می‌توانند از مزایای این طرح بهره‌مند شوند و علاوه بر این در آینده نیز شرکت‌هایی که برند آنها از وجاهت لازم برخوردار باشد، قابلیت عضویت در کالانو و قرارگرفتن کنار این سه شرکت به‌عنوان عرضه‌کننده کالا و خدمات را خواهند داشت.

«کالانو» یک اعتبار خرید است که اشخاص حقیقی به پشتوانه آن می‌توانند تا سقف تعیین شده توسط بانک از فروشگاه‌های شرکت‌های طرف قرارداد این طرح (گروه انتخاب، کویرموتور و پاکشوما) کالای مورد نظر خود را به صورت اقساطی خریداری کنند.

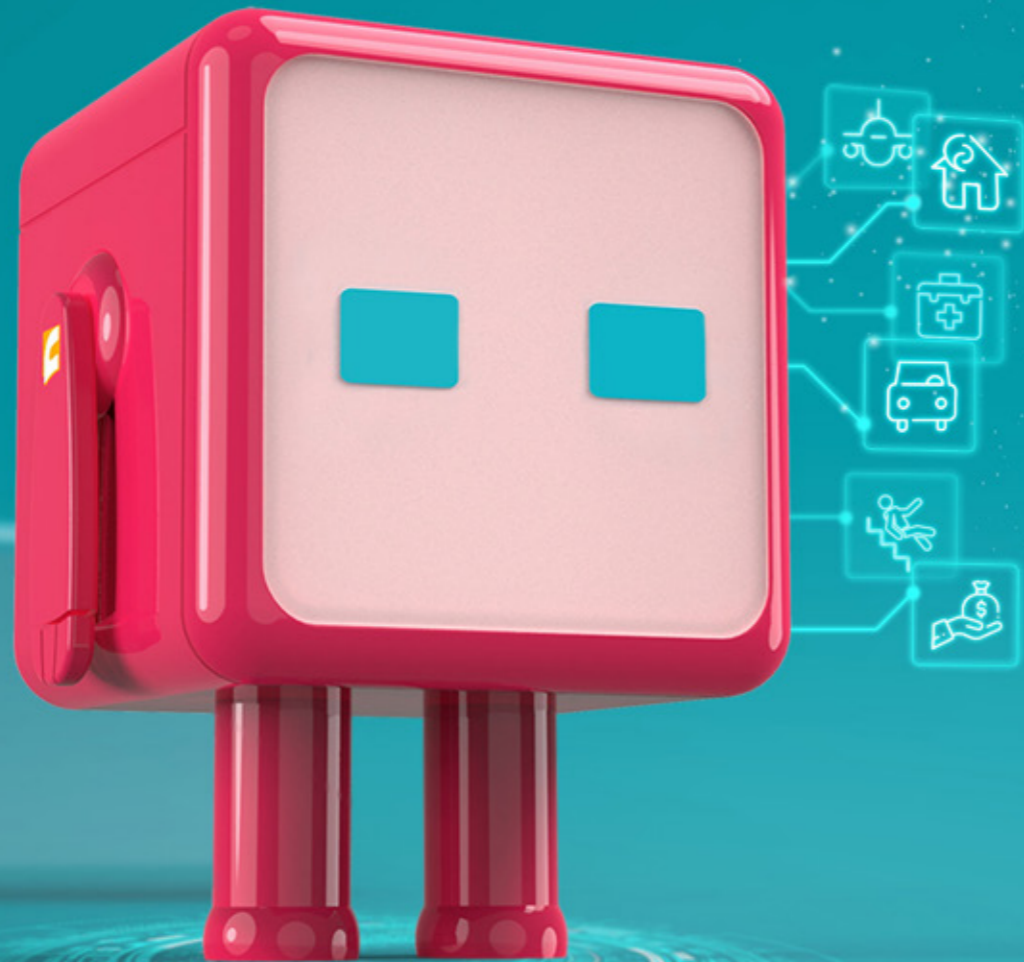
این اعتبار به پشتوانه قرارداد بر پایه مرابحه و ضمانت‌نامه تعهد پرداخت و در قبال اخذ وثایق و تضامین کافی، پس از افتتاح حساب در اپلیکیشن باجت، به متقاضی اعطا می‌شود و سقف فردی این اعتبار ۱ میلیارد ریال بوده و مدت زمان تسویه آن ۲۴ ماهه است. اشخاص حقیقی از این پس می‌توانند از طریق محصول کالانو بانک تجارت تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان با مدت زمان تسویه ۲۴ ماهه کالای مورد نظر خود را از شرکت‌های «گروه انتخاب»، «کویر موتور» و «پاکشوما» به‌صورت اقساطی خریداری کنند.

کالانو با برخورداری از ویژگی‌های ممتاز و منحصر به فرد با همکاری مشترک گروه صنعتی انتخاب، کویرموتور و شرکت پاکشوما، به بازار عرضه شد. بانک تجارت و شرکت‌های حاضر در طرح «کالانو» صرفاً نگاه اقتصادی را مدنظر قرار نداده و تلاش کرده‌اند ضمن کمک به افزایش تولید کالای ایرانی، مزایای رقابتی این طرح را معطوف به مشتریان قرار دهند. به گفته معاون مدیرعامل بانک تجارت، برخی از سرویس‌های این محصول تا به حال در نظام بانکی کشور به صورت دیجیتال مورد استفاده قرار نگرفته‌اند و بعضاً وجود ندارند.

کاربران اپلیکیشن باجت بانک تجارت که می‌خواهند از کالانو استفاده کنند باید در بانک تجارت حساب داشته باشند و از طریق سفته الکترونیکی و با گرفتن ضمانت‌نامه آنلاین اقدام به خرید کنند. بازپرداخت اقساط ۲۴ ماهه است و کارمزد هر وام بسته به کالا یا شرکتی که از آن خرید صورت می‌گیرد، تغییر می‌کند.

بانک تجارت به عنوان بازوی حمایتی از طرح‌های اقتصادی دولت که همواره در مسیر رفع دغدغه‌های تولیدکنندگان کالاهای داخلی را داشته است، این بار با عرضه محصول «کالانو» قصد دارد تا در شرایط اقتصادی کنونی علاوه بر کمک به کسب و کارهای تولیدات داخل در جهت تامین مالی خرید اقشار کم‌برخوردار نقش آفرینی کند.

دی‌دار
DAYDAR



دی‌دار همیشه‌پیدار
خدمات آنلاین بیمه‌دی

با هگابانک تماس بگیر!

«بانک پلاس» به «هگابانک» تبدیل شد

هگابانک فراتر از یک بانک



با امکانات جدید:

تماس صوتی و تصویری
افتتاح حساب غیر حضوری
دریافت کارت درب منزل
و ده ها خدمات بانکی و مالی



بانک ملت
bank mellat