سالروز میلاد مسعود حضرت امام حسن عسگری علیه‌السلام فرخنده و خجسته باد

اولین روزنامه سهامداری ایران (خبرنگاران و کارکنان)

صمت
صنعت معدن تجارت

چهارشنبه
• ۱۳ آذر ۱۳۹۸
• ۷ ربیع‌الثانی ۱۴۴۱
• ۴ دسامبر ۲۰۱۹

• سال سی‌ویکم دوره جدید شماره ۱۴۲۰ • پیاپی ۲۷۳۸ • ۱۶ صفحه • قیمت: ۲۰۰۰ تومان

www.smtnews.ir - http://Telegram.me/smtnews



خبر

مشکلی برای تجدید روابط با عربستان نداریم

رئیس جمهوری گفت: از منظر جمهوری اسلامی ایران هیچ مشکلی برای توسعه روابط با همسایگان و تجدید روابط با عربستان سعودی وجود ندارد و برای تامین امنیت و ثبات در منطقه باید همه کشورها در کنار یکدیگر باشند.

به گزارش ایرنا، حسن روحانی در دیدار با یوسف بن علوی، وزیر امور خارجه عمان، با اشاره به ضرورت تلاش برای توسعه بیش از پیش روابط ایران و عمان در بخش‌های مختلف افزود: فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران دو کشور می‌توانند با استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های موجود، همکاری‌های مشترک خود را گسترش دهند.

روحانی با تاکید بر اینکه جمهوری اسلامی ایران معتقد است کشورهای منطقه باید در تامین امنیت منطقه حضور و نقش‌آفرینی فعال داشته باشند و در این راستا طرح صلح هرمز را نیز ارائه کرده، گفت: باید امنیت منطقه به‌ویژه در خلیج‌فارس و تنگه هرمز را برقرار کرده و به بیگانگان اجازه دخالت ندهیم.

رئیس دولت دوازدهم بحران یمن را یکی از مسائل و معضلات مهم منطقه عنوان کرد و افزود: جنگ یمن جز ویرانی، کشتار مردم، ایجاد عداوت و کینه میان مردم دو کشور و تهدید تمامیت ارضی یمن هیچ دستاورد دیگری نداشته است.

وی گفت: سیاست‌های دولت عربستان سعودی در سوریه، عراق و لبنان هیچ دستاوردی برای‌شان نداشته و امیدواریم مسئولان این کشور مسیر سیاست خود را تغییر دهند.

یوسف بن‌علوی، وزیر امور خارجه عمان نیز در این دیدار ضمن ابراز خرسندی از ملاقات با رئیس جمهوری کشورمان و ابلاغ سلام سلطان قابوس پادشاه عمان به وی، توسعه روابط و همکاری‌های ایران و عمان را در راستای منافع همه کشورهای منطقه دانست و افزود: عمان نسبت به توسعه روابط و همکاری‌ها با جمهوری اسلامی ایران اهتمام ویژه‌ای دارد.

وزیر خارجه عمان گفت: ابتکار جمهوری اسلامی ایران در ارائه طرح صلح هرمز به نفع همگان و توسعه ثبات و امنیت کشورهای منطقه خواهد بود.

توقع برخی تولیدکنندگان

خریداران جور اسقاط موتورسیکلت را بکشند

سال گذشته به‌دلیل اجرایی شدن دو قانون، تولید براساس استاندارد یورو ۴ و همچنین الزام طرح اسقاط، موتورسیکلت‌سازان ۴ ماه نخست و ۴ ماه پایانی سال تولیدی نداشتند و در نهایت هم اجرای این دو مصوبه یک سال به تعویق افتاد. قانون الزام اسقاط یک موتورسیکلت به‌ازای دریافت یک پلاک، از ابتدای بهمن دوباره اجرایی می‌شود اما تولیدکنندگان این حوزه دوباره به‌دنبال تعویق اجرای آن هستند. در قانون عمر موتورسیکلت ۸ سال تعریف شده و پس از این بازه زمانی استفاده از آن برای راکبان باید ممنوع شود. صاحبان این موتورسیکلت‌ها باید آنها را به مرکز اسقاط تحویل دهند و برگه اسقاط بگیرند و با آن یک موتورسیکلت نو خریداری کنند. تا امروز که این الزام به‌عهده خودروساز و موتورسیکلت‌ساز بود، به‌اجرا در نیامد؛ به طوری که شاهد حجم زیادی از خودرو و موتورسیکلت فرسوده در سطح کشور هستیم. در حال حاضر عمر ناوگان حمل‌ونقل سنگین کشور بیش از ۴۰ سال است. برخی تولیدکنندگان معتقدند خریداران باید جور اسقاط موتورسیکلت را بکشند.

۲



اشتغالزایی با طعم «تمشک»

۵



در گفت‌وگوی معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان و دبیر اجرایی کنفرانس با صمت تشریح شد

همه آنچه باید درباره نخستین کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم فولاد بدانید

صنعت ریخته‌گری مداوم فولاد از سال ۱۹۵۰ در دنیا توسعه یافت و شرکت‌های فولادسازی تلاش کردند با روش‌های نوین، وضعیت این صنعت را بهبود بخشند. از جمله مزایای ریخته‌گری مداوم فولاد، نسبت به روش سنتی می‌توان به ذوب‌ریزی آسان‌تر، کاهش زمان ریخته‌گری، افزایش میزان تولید فولاد، افزایش سطح کنترل‌پذیری در طول فرآیند ریخته‌گری و همچنین بهره‌وری بیشتر اشاره کرد. نظر به اهمیت این موضوع، همه‌ساله در دنیا کنفرانس‌هایی با موضوع افزایش بهره‌وری و افزایش دانش فنی و شناخت فناوری در بحث ریخته‌گری مداوم فولاد برگزار می‌شود. در کشور ما نیز به‌دلیل اهمیت راهبردی فولادسازی و به‌روز بودن در این صنعت نیاز به برگزاری نخستین کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم فولاد، بیش‌ازپیش احساس شد و امسال نخستین کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم در تاریخ ۲۶ و ۲۷ آذر در شهر بندرعباس برپا می‌شود. در همین ارتباط گفت‌وگویی با علیرضا کاظمی، معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان و دبیر اجرایی کنفرانس ترتیب دادیم که می‌خوانید:

علت برگزاری نخستین کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم چیست؟

در کشور، همایش‌های زیادی در زمینه‌های مرتبط با صنعت فولاد برگزار می‌شود که در بیشتر آنها مباحث عمومی مطرح می‌شود. در راستای اثربخشی و تمرکز بیشتر، تصمیم گرفته شد همایشی با عنوان کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم فولاد برگزار شود؛ چراکه این موضوعی مشترک برای همه فولادسازان است. در حال حاضر تولید فولاد کشور حدود ۲۵ میلیون تن است و در افق ۱۴۰۴ تولید ۵۵ میلیون تن فولاد برنامه‌ریزی شده که این هم نیازمند بهره‌گیری از ماشین‌های جدید ریخته‌گری است. ماشین‌های موجود نیز از نظر فناوری، به تغییراتی نیاز دارند. به همین منظور در این کنفرانس از فعالان حوزه صنعت، دانشگاه و شرکت‌های دانش‌بنیان دعوت شد تا با ارائه نقشه راه، گامی در جهت شناخت بیشتر و بهتر و حرکت هدفمند به‌سوی بومی‌سازی فناوری و ساخت برداشته باشیم.

چرا شرکت فولاد هرمزگان پیش‌قدم برگزاری این کنفرانس شده است؟

شرکت فولاد هرمزگان باتوجه به رسالت خود در سالی که به‌عنوان «رونق تولید» نام‌گذاری شده و همچنین مسئولیت اجتماعی که نسبت به دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی و شرکت‌های دانش‌بنیان دارد، اقدام به برپایی نخستین کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم فولاد کرد. از طرف دیگر فولاد هرمزگان دارای یکی از آخرین فناوری‌های روز جهان در زمینه ماشین‌های ریخته‌گری است. هدف بعدی از برپایی این کنفرانس سوق دادن توجه به سمت سرمایه‌گذاری و توسعه استان هرمزگان به‌ویژه منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج‌فارس و فراهم ساختن زمینه برای تولید ۱۰ میلیون تن فولاد خام است.



در این کنفرانس کارگاه تخصصی هم برگزار می‌شود؟

بله، در این کنفرانس برگزاری چند کارگاه پیش‌بینی شده است. در این کارگاه‌های تخصصی، پژوهشگران و دانشگاهیان حضور خواهند داشت. در این بین، دو کارگاه از سوی پژوهشگران خارجی که در حوزه ریخته‌گری مداوم، تخصص دارند برگزار خواهد شد. همچنین تجربه‌های صنعتی، در قالب کارگاه به اشتراک گذاشته می‌شود. علاوه بر این چالش‌هایی که در زمینه ریخته‌گری فولاد وجود دارد جمع‌آوری و بیان خواهد شد تا شرکت‌های دانش‌بنیان با بررسی آنها، در ارائه راهکار مناسب کمک کنند.

برای مشارکت بیشتر شرکت‌های دانش‌بنیان چه اقدامی انجام داده‌اید؟

از طریق پارک علم و فناوری هرمزگان، موضوعات مربوط به پارک‌ها و شهرک‌های تحقیقاتی، اطلاع‌رسانی شده تا زمینه حضور و مشارکت بیشتر این شرکت‌ها فراهم شود.

لازم به ذکر است که بیشتر پارک‌های علم و فناوری برای همکاری، اعلام آمادگی کرده‌اند.

چه شرکت‌هایی در این دوره از کنفرانس حضور دارند؟

در این دوره از کنفرانس ملی ریخته‌گری مداوم، شرکت‌های بزرگ فولادسازی، همکاری تنگاتنگ دارند. برای حضور هیچ یک از شرکت‌های حاضر در صنعت فولاد در کنفرانس، مانعی وجود ندارد. هدف نهایی ایجاد یک مشارکت ملی و تخصصی در زمان حال و آینده است.

تاکنون چه تعداد مقاله به دبیرخانه کنفرانس ارسال شده است؟

براساس آخرین آمار، تا این لحظه بیش از ۴۰ مقاله به دبیرخانه کنفرانس ارسال شده که از میان آنها ۱۵ مقاله ارائه خواهد شد و بقیه نیز در قالب پوستر و کتابچه ارائه می‌شود. همچنین ۳ مقاله خارجی از دانشگاه‌های کشور اتریش ارسال شده است.

فراخوان شما برای این نمایشگاه به چه صورت بوده است؟

با تمامی شرکت‌هایی که به‌نوعی در این زمینه فعالیت داشته‌اند مکاتبه و همچنین از طریق سایت و پارک علم و فناوری هرمزگان با شرکت‌های دانش‌بنیان ارتباط برقرار شد.

داوری مقاله‌ها چگونه است؟

داوری مقاله‌های ارسالی به دبیرخانه کنفرانس، با مشارکت صاحبان صنایع و دانشگاهیان انجام می‌شود. در بحث داوری کنفرانس، پژوهشکده فولاد دانشگاه صنعتی اصفهان حضور خواهد داشت و بخش اجرایی نیز برعهده دانشگاه صنعتی امیرکبیر است.

پیش از برگزاری کنفرانس، اهداف آن با شرکت‌ها در میان گذاشته و از آنها درخواست شد که تجربه‌های خود در زمینه کیفیت و بهره‌وری را با ارائه مقاله در اختیار دبیرخانه همایش قرار دهند تا هدف اشتراک‌گذاری دانش، محقق شود.

آیا کشورهای دیگر نیز در زمینه ریخته‌گری مداوم فولاد، کنفرانس برگزار کرده‌اند؟

بله، در اروپا نیز همه‌ساله سمینار ریخته‌گری با حضور متخصصان و کارشناسان این حوزه برگزار می‌شود تا با شناسایی افراد خاص این حوزه از توانمندی‌ها و نوآوری‌های انجام شده در صنعت فولاد، استفاده شود. شرکت فولاد هرمزگان با الگوبرداری از این نوع تجربه‌ها، کنفرانس ریخته‌گری مداوم فولاد را در ایران برگزار خواهد کرد.

آخرین مهلت ارسال مقاله به دبیرخانه کنفرانس چه زمانی است؟

آخرین مهلت ارسال مقاله، ۶ آذر ۱۳۹۸ بود و در حال حاضر فرآیند داوری مقاله‌ها در حال طی شدن است.

مهم‌ترین محورهای برگزاری کنفرانس، چه مواردی هستند؟

فهرست محورهای اصلی کنفرانس به این شرح است:

-بومی‌سازی و نوآوری در فناوری مواد و قطعات ماشین ریخته‌گری

-کیفیت و تولید گریدهای ویژه و عملیات آماده‌سازی محصول

-شبیه‌سازی تاندیش قالب و ماشین (متالوژی، انجماد، جریان مذاب، هدایت حرارتی و...)

-تشریح بهترین تجربه‌های مربوط به بهره‌برداری، نگهداری، تعمیرات و توقفات در ماشین ریخته‌گری مداوم

-سیستم‌های خنک‌کاری و روانکاری در ریخته‌گری مداوم

-نقش فناوری اطلاعات در استقرار راهکارهای انقلاب صنعتی چهارم در فرآیند ریخته‌گری

-مدرن‌سازی و توسعه پلنت‌های ریخته‌گری مداوم

-اتوماسیون و ابزار دقیق و کنترل فرآیند ریخته‌گری مداوم

-ایمنی و مسائل زیست‌محیطی فرآیند ریخته‌گری مداوم

-متالوژی تاندیش، پاتیل و قالب

-نوآوری در فناوری ماشین‌های ریخته‌گری

توقع برخی تولیدکنندگان

خریداران جور اسقاط موتورسیکلت را بکشند

فاطمه امیراحمدی: سال گذشته به‌دلیل اجرایی شدن دو قانون، تولید براساس استاندارد یورو ۴ و همچنین الزام طرح اسقاط، موتورسیکلت‌سازان ۴ ماه نخست و ۴ ماه پایانی سال تولیدی نداشتند و در نهایت هم اجرای این دو مصوبه یک سال به تعویق افتاد. قانون الزام اسقاط یک موتورسیکلت به‌ازای دریافت یک پلاک، از ابتدای بهمن دوباره اجرایی می‌شود اما تولیدکنندگان این حوزه دوباره به‌دنبال تعویق آن هستند.

■ قانونی که اجرا نشد

ابوالفضل حجازی، عضو هیات‌مدیره انجمن صنعت موتورسیکلت کشور در گفت‌وگو با صمت گفت: براساس قانون، اموالی که صاحب آنها مشخص نیست به ستاد اجرایی فرمان امام واگذار می‌شود و در ادامه به سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی تحویل شده و در مزایده به‌فروش می‌رسد. این رویکرد شامل موتورسیکلت‌های توقیفی از سوی پلیس که صاحبان آن برای ترخیص اقدام نمی‌کنند، هم می‌شود. این سخن در حالی بیان می‌شود که پیش‌تر جمشید قسوریان‌جهرمی، مدیرعامل سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی در گفت‌وگو با صمت آن را رد کرده بود. حجازی در ادامه گفت: در این میان، پرسش این است که یک تا ۲ میلیون موتورسیکلت موجود در پارکینگ‌ها پس از خروج چه سرنوشتی پیدا می‌کنند؟ براساس قانون اموال بدون صاحب به ستاد اجرایی فرمان امام واگذار و در نهایت تحویل سازمان جمع‌آوری و فروش اموال تملیکی می‌شود. در یکی، دو دهه گذشته ۵ تا ۱۰ میلیون موتورسیکلت توقیفی بدون صاحب چه سرنوشتی پیدا کرده‌اند؟ از هر ۱۰ موتورسیکلت توقیفی شاید فقط ۲ موتورسیکلت ترخیص شود. باقیمانده این موتورسیکلت‌ها بدون مشخص بودن صاحبان‌شان در پارکینگ‌ها دپو و در نهایت به نهادهای مربوط واگذار می‌شود. البته بسیاری از این موتورسیکلت‌ها فرسوده شده و از عمر مفید آنها گذشته است.

وی اظهار کرد: براساس قانون عمر موتورسیکلت ۸ سال تعریف شده و پس از این بازه زمانی استفاده از آن برای راکبان باید ممنوع شود. صاحبان این موتورسیکلت‌ها باید آنها را به مرکز اسقاط تحویل دهند و برگه اسقاط گرفته و با آن یک موتورسیکلت نو خریداری کنند. این عضو هیات‌مدیره انجمن صنعت موتورسیکلت کشور در پاسخ به این پرسش که به‌این‌ترتیب الزام اسقاط موتورسیکلت فرسوده باید با خریدار باشد، گفت: اگر کارخانه‌دار بخواهد این هزینه را بپردازد باز هم در ادامه با لحاظ شدن آن در نرخ موتورسیکلت، رقم افزایش هزینه از خریدار گرفته می‌شود. وی افزود: تا امروز که این الزام به‌عهده خودروساز و موتورسیکلت‌ساز بود، به‌اجرا در نیامد چنانچه شاهد حجم زیادی از خودرو و موتورسیکلت فرسوده در سطح کشور هستیم. درحال‌حاضر عمر ناوگان حمل‌ونقل سنگین کشور بیش از ۴۰ سال است. فکر کارخانه‌دار باید درگیر تولید باشد و شخص دیگری باید عهده‌دار خرید برگه اسقاط شود؛ از این‌رو اگر قرار است مصوبه اجرای شود و تولیدکننده ملزم به این کار شود با توجه به شرایطی که دارد فعالیتش متوقف خواهد شد. حجازی در پاسخ به این پرسش که با توجه به قدرت خرید مردم این امر شدنی است، گفت: دولت در کنار اجرای این طرح باید امتیازهایی به خریداران موتورسیکلت بدهد. به‌عنوان مثال، بانک‌ها موظف شوند تسهیلات ۱۰ میلیون تومانی با کارمزد کم بپردازند و به‌این‌ترتیب، دولت از بخش انرژی و منابع نفتی مابه‌التفاوت مبلغ را جبران کند. در این صورت کار به‌راحتی قابل انجام است. حتی این قانون برای خودروها هم باید اجرایی شود. او یادآور شد: بیشتر کارخانه‌های تولید موتورسیکلت با ۱۰ درصد ظرفیت فعالیت دارند. حتی ۹۰ درصد قطعه‌سازان این صنعت تغییر کاربری داده‌اند و تولیدکننده قدرت و امکان خرید برگه اسقاط را ندارد. در این شرایط، بهترین راهکار این است که خریدار برگه اسقاط را تهیه کند. فرهنگ‌سازی و قانون‌مندی را باید از جایی که شدنی و امکان‌پذیر است، شروع کرد. در جهان یک نمونه وجود ندارد که تولیدکننده مسئول اسقاط محصولات فرسوده باشد. رئیس انجمن صنعت موتورسیکلت قم در ادامه به راهکار سوم اشاره کرد و گفت: با شرایط موجود صاحبان موتورسیکلت وسیله نقلیه فرسوده خود را برای اسقاط تحویل نمی‌دهند زیرا وقتی کف نرخ موتورسیکلت ۹ میلیون تومان است و موتورسیکلت‌سواران که از قشر کم‌درآمد جامعه هستند، قادر به تامین هزینه نیازهای روزانه خود نیستند؛ ازاین‌رو برای خرید وسیله نقلیه نو اقدام نمی‌کنند و به‌همین دلیل هم امروز بازار موتورسیکلت راکد است و براساسا آنچه گفته شد، در شرایط فعلی اجرای طرح باید به‌تعویق بیفتد تا شرایط مناسب شود. وی اظهار کرد: درحال‌حاضر امکان اجرای طرح اسقاط وجود ندارد زیرا در عمل فعالیت کارخانه‌ها با ۱۰ درصد ظرفیت، تعطیل هستند. از سوی دیگر، شرایط نامتعادل‌تر شده چراکه با افت تیراژ، نرخ موتورسیکلت افزایش می‌یابد. حجازی با بیان اینکه این الزام در حالی است که برگه اسقاط موتورسیکلت وجود ندارد، گفت: این امر باعث شده تا از تولیدکنندگان موتورسیکلت خواسته شود به‌جای موتورسیکلت فرسوده، برگه اسقاط خودرو خریداری کنند که منطقی نیست.

■ بهانه‌تراشی برای اجرای مسئولیت اجتماعی

محمدحسین گودرزی، رئیس انجمن صنفی مراکز اسقاط خودرو و رئیس کارگروه اسقاط اتحادیه صنایع بازیافت ایران در گفت‌وگو با ایسنا، از انباشت ۸۰ هزار برگه اسقاط خودرو در مراکز اسقاط از سال گذشته خبر داد و گفت که امسال حدود ۵ هزار برگه به این تعداد اضافه شده است. البته آمار اسقاط‌های انجام شده در سال جاری بسیار ناچیز بوده است. مصطفی جودی، عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی مرکز اسقاط خودروهای فرسوده در پاسخ به این پرسش صمت که آیا این آمار شامل خودرو و موتورسیکلت می‌شود، گفت: این آمار فقط مربوط به خودروهای فرسوده است و اینکه سازندگان موتورسیکلت به‌طور مکرر عنوان می‌کنند برای اسقاط موتورسیکلت زیرساخت‌ها آماده نیست، منظور آنها مشخص نیست. وی افزود: مراکز اسقاط به‌لحاظ قانونی می‌توانند مبادرت به این امر کنند چراکه ابزار و هویت حقوقی دارند و مشکلی در این زمینه وجود ندارد. ساماندهی این امر باید از سوی نهادهای ذی‌صلاح برنامه‌ریزی شود وگرنه زیرساخت‌ها فراهم است. به‌نظر می‌رسد این موارد بهانه‌هایی است که هر سال سازندگان موتورسیکلت برای فرار از مسئولیت‌های اجتماعی که بر عهده دارند به آن متوسل می‌شوند. بهتر است بگوییم چند سال دوندگی می‌کنیم تا قانونی تصویب شود، چند سال هم برای اجرا و انجام آن باید بشنویم که زیرساخت آماده نیست. تمام این مسائل بهانه‌ای برای فرار از اجرای قانون است. او ادامه داد: تاثیر موتورسیکلت‌ها بر آلودگی هوای کلانشهرها بر همگان معلوم است. از سوی دیگر، هر کاری اگر قرار باشد انجام و پیگیری شود باید برای آن هزینه کنیم. اما درباره موضوع مورد بحث، مشخص نیست این هزینه باید از سوی چه کسی یا چه نهادی پرداخت شود و آنچه مشخص است اینکه درحال‌حاضر این هزینه را تمام مردم با به‌خطر انداختن سلامت‌شان می‌پردازند. جودی در پاسخ به این پرسش که مراکز اسقاط می‌توانند همانند خودرو، موتورسیکلت‌های فرسوده را تجمیع کند تا کمکی به تولیدکنندگان برای خرید برگه اسقاط شود، گفت: برای اجرای این طرح مشکلی وجود ندارد. قانون اسقاط خودرو پیش از تحریم هم در حال اجرا بود و پس از تحریم و ممنوعیت واردات خودرو برگه‌های اسقاط بدون استفاده باقی ماندند، اما قانون شماره‌گذاری موتورسیکلت به‌ازای اسقاط یک موتورسیکلت هنوز اجرایی نشده است. وی گفت: در اجرای اسقاط خودرو، سازندگان با بهانه‌های گوناگون از انجام آن سرباز زدند که این رویکرد از سوی موتورسیکلت‌سازان هم در حال تکرار است. انجمن در تمام مذاکراتی که با نهادهای گوناگون داشته برای قانونی شدن این طرح اعلام آمادگی کرده است. حتی طرحی بود برای اینکه این طرح در مرحله نخست با گواهی اسقاط خودرو آغاز و سپس معادل‌سازی شود که به‌ازای یک خودرو ۴ موتورسیکلت را پلاک‌گذاری کنند. سازمان محیط‌زیست این امر را نپذیرفت زیرا تاکید دارد باید موتورسیکلت‌های فرسوده از چرخه مصرف خارج شوند. عضو هیات‌مدیره انجمن صنفی مرکز اسقاط خودروهای فرسوده در ادامه تصریح کرد: انجمن صنعت موتورسیکلت قرار است زیربار اجرای قانون نرود و دوباره مهلت یک‌ساله‌ای را برای اجرای طرح اسقاط تمدید کند. در واقع اراده اجرای قانون وجود ندارد و فقط بهانه‌تراشی می‌شود. وی یادآور شد: موضوع الزام خودروسازان به اسقاط در حال تکرار است، زیرا این قانون برای خودرو ۱۰ سال گذشته تصویب شد زمانی که خودروسازان سالی ۲ میلیون خودرو تولید می‌کردند، اما با این وجود از اجرای این قانون سرپیچی کرده و آن را انجام ندادند. درحال‌حاضر هم با بهانه تحریم و افت تیراژ به‌طور کلی موضوع را رد می‌کنند. موضوع موتورسیکلت هم ادامه همین مسئله است. جودی معتقد است اگر رفع آلودگی هوا و بهینه‌سازی مصرف سوخت یک ضرورت و از رده خارج کردن موتورسیکلت و خودروهای فرسوده برای حیات الزام است، باید قانون اجرا شود. حال پرسش این است که چرا اجرای قانونی که تصویب شده به بهانه‌ای، به‌تعویق می‌افتد. جودی در پایان تاکید کرد: مراکز اسقاط کشور آمادگی کامل دارند برای اجرای طرح کمک کنند زیرا به‌لحاظ زیرساخت‌ها مشکلی وجود ندارند و در تمام شهرها این مراکز آماده همکاری هستند اما نخست باید اراده اجرای آن وجود داشته باشد.

■ سخن پایانی

یکی از گلایه‌های مونتاژکاران موتورسیکلت کشور که به‌نوعی هم بحق است، این است که چرا صنعتگران حوزه موتورسیکلت باید جور خودروسازان را بکشند و به‌جای آنها برگه اسقاط خودروهای فرسوده را خریداری کنند. اگر با توجه به شرایط اقتصادی کشور اسقاط خودرو برای خودروسازان به تعویق افتاده، وضعیت واحدهای صنعتی موتورسیکلت هم در شرایط بهتری قرار ندارد و به‌مراتب وضعیت بدتری دارد. آنها تاکید دارند باید با هر دو صنعت به‌مساوات رفتار شود.



عکس: مهدی کاوه‌ای

صنعت خودرو و موتورسیکلت در ایران استاندارد نیست

رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست کشور، گفت: ما زورمان به خودروسازها نمی‌رسد، اگر قرار بر تولید استاندارد موتورسیکلت و خودروها باشد، باید این کارخانه‌ها را تعطیل کنیم و در این صورت هم ممکن است میلیون‌ها نفر بیکار شوند. به گزارش صمت به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی سازمان حفاظت محیط‌زیست، اظهار کرد: تهران و خیلی از شهرهای بزرگ جهان امروز گرفتار هوای ساکن و سرد هستند. وی با بیان اینکه مصرف سوخت‌های فسیلی در ایران بسیار بالاست، گفت: خودروهایی که این سوخت‌ها را می‌سوزانند قدیمی و از کار افتاده‌اند. به‌عنوان مثال، ۲میلیون و ۷۰۰هزار موتورسیکلت کاربراتوری در سطح شهر تهران تردد دارد که هر کدام به اندازه ۸ خودرو بنزین‌سوز، آلایندگی تولید می‌کنند، علاوه‌بر اینکه بیشتر این موتورسیکلت‌ها اسقاطی و خارج از رده هستند. کلانتری با تاکید بر لزوم نوسازی و تولید موتورسیکلت‌های برقی یا حداقل انژکتوری گفت: بیش از ۸۰درصد موتورسیکلت‌ها وسیله معیشت مردم هستند اما متاسفانه کارخانه‌ها اقدام‌های لازم برای تولید موتورسیکلت‌های باکیفیت انجام نداده‌اند. وی افزود: ۷۰هزار کامیون شب‌ها وارد تهران می‌شدند و گازوئیل می‌سوزاندند، این کار در کنار زباله‌سوزی‌ها آلاینده‌های اصلی شهر را ایجاد می‌کنند. ما بیش از حد ظرفیت کلانشهرها، سوخت فسیلی مصرف می‌کنیم، به‌طوری که سرانه مصرف سوخت فسیلی در ایران ۶برابر کشور ترکیه است. کلانتری عنوان کرد: ما زورمان به خودروسازها نمی‌رسد، جالب است خودروسازان تقاضا کرده بودند که فیلترهای دوده را به‌دلیل تحریم‌ها از کامیون‌ها بردارند درحالی که ۱۰ سال گذشته که تحریم هم نبودیم، آنها از فیلتر برای خودروها استفاده نمی‌کردند.

استمرار فروش «سایپا» در روزهای ناآرام

خودروساز نارنجی پوش اجازه نداد بازار قرمز شود

یکی از شایعاتی که پس از اعلام افزایش نرخ بنزین دربازار خودرو پخش شد، توقف فروش و تحویل خودرو توسط خودروسازان داخلی تا روشن‌شدن تاثیرات تغییر قیمت بنزین برنرخ کلی تورم و نیز نرخ تورم دربخش خودرو بود. تقارن این شایعه باناآرامی‌های کشور مزید برعلت شد تا واسطه‌های خودرویی شروع به‌اعلام قیمت‌های غیرمنطقی برای خودروهای داخلی کنند و شایعه به‌راه بیندازند که فروش و تحویل خودروسازان برای چندهفته متوالی یا حتی بیش از آن تعطیل خواهد شد. اما درست درهمان روزها، سایپا با استمراربخشی به‌روند فروش و تحویل خود و اعلام برنامه‌های مکرر و متنوع روزانه برای فروش و پیش‌فروش نقدی و اعتباری، اجازه نداد وضعیت بازار بار دیگر قرمز شود.

■ فروش پشت فروش

گروه خودروسازی سایپا درروز یکشنبه ۲۶ آبان شرایط فروش و پیش‌فروش نقدی و اعتباری محصولات خود را اعلام کرد که براساس آن مدل‌های ۱۵۱ و ۱۱۱ از خانواده پراید، خودروهای تیبا، ساینا، کوییک و کوییک‌آر، وانت نیسان زامیاد دردو مدل تک‌سوز و دوگانه‌سوز، وانت‌نیسان با موتور جدید دیزل با سطح استاندارد یورو۵ و وانت دوکابین دو دیفرانسیل ریچ عرضه شد و حرکت موثری درجلوگیری از ثبت‌نام واسطه‌ها و افزایش امکان ثبت‌نام برای مصرف‌کننده نهایی خودرو بود. به‌ویژه آنکه سه‌محصول متفاوت کوییک‌آر (پارس‌خودرو)، تیبا۲ پلاس (زامیاد) و نیسان‌دیزل یورو۵ (زامیاد) برای نخستین‌بار عرضه می‌شدند.

به‌فاصله سه‌روز از این فروش، سایپا درروز چهارشنبه ۲۹ آبان نیز درراستای جلوگیری از برهم خوردن نظم بازار و همچنین به‌تعادل‌رساندن قیمت محصولات خود دربازار آزاد، امکان فروش و پیش‌فروش نقدی و اعتباری همه محصولات مذکور را ارائه داد.

در امتداد این حرکت، گروه خودروسازی سایپا از ادامه فروش فوری و پیش‌فروش ۱۲ محصول خود خبر داد که ضمن جلوگیری از ثبت‌نام دلالان، امکان ثبت‌نام برای مصرف‌کننده نهایی خودرو را فراهم می‌کرد.

سایپا روز دوشنبه هفته بعد نیز درهمین راستا و با همان اهداف، درجدیدترین طرح فروش فوری خود، پیش‌فروش اقساطی کوییک را نیز آغاز کرد و امروز نیز ادامه فروش فوری و پیش‌فروش ۱۲ محصول خود را دربرنامه دارد.

■ تحویل پشت تحویل

گروه خودروسازی سایپا حدود ۵۰ هزار دستگاه خودرو به‌مشتریان درمهرماه ۹۸ تحویل داده و هرچند آمار مربوط به‌تحویل آبان‌ماه این گروه منتشر نشده است، به‌نظر می‌رسد درحدود همین‌میزان خودرو نیز در ماه گذشته تحویل مشتریان شده باشد؛ چراکه با توجه به‌تاکید مدیریت ارشد گروه، اجرای سیاست عرضه مستمر محصولات و تسریع درتحویل خودروهای معوق درسایپا باجدیت دنبال می‌شود.

سایپا ضمن پاسخ‌گویی کامل به‌همه تعهدات مربوط به‌سال ۹۷ برآن است با تسریع در تحویل خودروهای قابل تولید، تعهدات برجای‌مانده از گذشته را روزبه‌روز کاهش دهد. اجرای برنامه تولیدی عبور مستقیم و نهضت تکمیل‌کاری خودروهای ناقص درسطح گروه خودروسازی سایپا، شرایط این مجموعه را در زمینه تحویل خودرو به‌مشتریان بهبود بخشیده و بنابر اعلام مدیران، درصدد است رویه کنونی را با هدف کاهش فاصله میان قیمت کارخانه و بازار، از بین بردن التهابات قیمتی و خروج کنترل قیمت‌ها از دست واسطه‌ها ادامه دهد.

■ داخلی‌سازی توان سایپا را برای فروش بالا برد

آنچه توان سایپا را برای استمرار برنامه‌های فروش و تحویل خودرو بالا برده، جمع‌آوری گسترده خودروهای کف کارخانه و افزایش سهم داخلی‌سازی درخطوط تولید است.

گروه خودروسازی سایپا باهمین رویکرد، ضمن انعقاد قرارداد داخلی‌سازی محصولات خود درمیزسوم تعمیق ساخت‌داخل، تولید ۱۴ قطعه دیگر از محصولات خود را به‌شرکت‌های ایرانی واگذار کرد.

درجریان برگزاری میزسوم تعمیق ساخت‌داخل درصنعت‌خودرو، گروه خودروسازی سایپا درمجموعه‌قراردادهایی با سازندگان داخلی به ارزش ۵۷۵ میلیاردتومان، ارزبری محصولات خود را سالانه بیش از ۴۷ میلیون یورو کاهش می‌دهد.

با تحقق اهداف میزسوم‌تعمیق ساخت‌داخل، بااحتساب دستاوردهای دومیز قبلی، درمجموع ۵۳ قطعه از محصولات سایپا با کاهش ارزبری سالانه ۱۵۰میلیون‌یورو بومی‌سازی شده است. با داخلی‌سازی قطعات میزسوم، ۴۱۸ یورو برای تولید هردستگاه خودرو تیبا کاهش ارزبری محقق خواهد شد که بابرگزاری دومیز چهارم و پنجم درآینده این رقم به ۶۰۰ میلیون‌یورو خواهد رسید.

گفتنی است گروه خودروسازی سایپا درمجموع سه‌میز تخصصی تعمیق ساخت‌داخل قطعات خودرو، توانسته ۵۳ قطعه مورد نیاز محصولات خود را داخلی‌سازی کند.









راه‌های نرفته ایران در فرآوری عناصر نادر

استحصال عناصر نادر خاکی اقتصادی نیست



محمدباقر دری: عناصر نادر خاکی در سازندهای مختلف خاک با ویژگی‌های مختلف جای دارد؛ به طور مثال یک گروه رسوبات در اکتشافات ژئوشیمی استان یزد کشف شده‌اند. اما مسئله مهم این است که باید به استحصال آنها توجه کرد که برای ما از نظر تکنیکی خیلی به صرفه نیست

منیر حضوری: ۱۷ نوع عنصر نادرخاکی از جمله سریوم، لانتانیوم، نئودینیوم، اتریوم و اسکاندنیوم در ایران یافت شده که مطالعات درباره این عناصر در حال رشد است. این عناصر در صنایع شیشه، پتروشیمی، خودرو، باتری قابل شارژ و صنایع نظامی اهمیت بالایی دارد.

ایران اکنون در بخش استحصال عناصر نادر خاکی مشکل دانش و فناوری دارد و برخلاف پیش‌بینی‌ها هنوز نتوانسته است در این بخش به نتایج ارزشمندی دست یابد.

هرچند جمهوری اسلامی از نظر تحقیق و پی‌جویی عناصر نادر خاکی در بین کشورهای منطقه و خاورمیانه، رتبه نخست را به خود اختصاص داده است و سازمان‌هایی مثل سازمان زمین‌شناسی و ایمیدرو به دنبال شناسایی و رشد عناصر نادر خاکی در کشور بوده‌اند اما ایران از نظر دانش و فناوری در مقایسه با کشورهایی مثل چین فاصله زیادی دارد.

صمت در این‌باره با کارشناسان گفت‌وگو کرده است.

استخراج عناصر نادر گران است



سرپرست معاونت اکتشاف سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات‌معدنی کشور با تعریف عناصر نادر خاکی گفت: منظور از عناصر نادر خاکی، عناصر شیمیایی است که مقدار آنها در پوسته زمین کم است و تنها در برخی از کانی‌ها وجود دارند.

محمدباقر دری، افزود: درواقع عناصر نادر خاکی ۱۷ عنصر را در برمی‌گیرد که در جدول مندلیف در گروه لانتانیتها قرار دارند. همچنین خاک‌های نادر را می‌توان به دو گروه سبک و سنگین تقسیم کرد که گروه دوم مقدار کمتراما ارزش بیشتری دارند.

وی در پاسخ به این سوال که اقدامات سازمان زمین‌شناسی برای رشد این عناصر در چه حد بوده است، اظهار کرد: ما وقتی کار اکتشافی را انجام می‌دهیم پیگیر یافتن عناصر مختلف هستیم.

بر این اساس از سال‌ها قبل، سازمان در طرح‌های اکتشافی خود بر روی خاک‌های نادر مطالعه کرده و تاکنون ۲ بار طرح اختصاصی برای این عناصر داشته است. هم‌اکنون همکاران سازمان در کرج طرحی را مطالعه می‌کنند که به دنبال آن در حال اکتشاف و پی‌جویی این عناصر هستند.

او تاکید کرد: علاوه بر طرحی که در کرج داریم هر کار اکتشافی که انجام می‌دهیم بررسی می‌کنیم که ببینیم چه عناصری را می‌توان شناسایی کرد. دری با اشاره به اهمیت برداشت و فرآوری عناصر نادر گفت: این عناصر در سازندهای مختلف با ویژگی‌های مختلف می‌تواند جای داشته باشد؛ به‌طور مثال یک گروه از این عناصر در رسوبات هستند که ما در اکتشافات ژئوشیمی در استان یزد به آنها برخوردیم. اما مسئله مهم این است که باید به استحصال آنها توجه کرد که برای ما در حال حاضر ازنظر تکنیکی خیلی به‌صرفه نیست.

او در پاسخ به این سوال که ضعف فرآوری و فناوری چقدر به رشد استفاده از این عناصر ضربه می‌زند، گفت: باید به یک نکته توجه داشته باشیم، استخراج یک ماده معدنی باید با شرایط اقتصادی همراه باشد تا در مراحل بعدی بتوانیم قدم برداریم.

عناصر نادر خاکی کاربردهای مختلفی در صنایع های‌تک، هوا فضا، الکترونیک، ساخت باتری‌های نسل جدید و... دارند اما در کشور ما به دلیل ضعف فرآوری و فناوری آن‌طور که باید رشد نکرده است.

سرپرست معاونت اکتشاف سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات‌معدنی کشور با اشاره به اینکه خیلی سخت است که در این عناصر ما به کشورهایی مثل چین برسیم تاکید کرد: چین درحال‌حاضر فناوری بسیار بالایی در این زمینه دارد که ما اصلا نمی‌توانیم شرایط فعلی‌مان را با آن مقایسه کنیم.

ضمن اینکه چین دارای ذخایر زمین‌شناسی بسیار خوب، متنوع با عیار متفاوت از ذخایر ایران است. به‌این‌ترتیب ما با این مقدار کم عناصر نادر خاکی نمی‌توانیم آنها را از داخل کانی‌ها و سنگ‌ها خارج کنیم.

به دنبال روش‌های فرآوری



رضا جدیدی، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و بودجه سازمان زمین‌شناسی درباره اینکه چقدر در ایران به عناصر نادر خاکی توجه شده است، به صمت گفت: عناصر نادر خاکی یک مفهوم نوین در بحث اکتشاف، استخراج و فرآوری در سطح دنیا است.

ایران تقریبا چند سال بعد از اینکه مفهوم عناصر نادر خاکی و کمیاب و استفاده از آنها در صنعت به‌ویژه در صنایع های‌تک و فناوری مشخص شد کار اکتشاف و ظرفیت‌یابی را شروع کرد.

او با اشاره به مطالعات سازمان زمین‌شناسی گفت: سازمان زمین‌شناسی با بهره از متخصصان از ابتدای دهه ۹۰ بحث ظرفیت‌یابی عناصر خاکی را مطرح و خاستگاه این عناصر را در کشور بررسی کرد. سازمان در مرحله شناسایی اولیه به این نتیجه رسید که کشور ما از نظر حضور عناصر نادر کمیاب در وضعیت مناسبی قرار دارد. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و بودجه سازمان زمین‌شناسی ادامه داد: با مطالعاتی که در ایران مرکزی و جنوب کشور تاکنون انجام داده‌ایم به این نتیجه رسیدیم که ظرفیت‌های خوبی از نقطه نظر وجود عناصر نادر خاکی به‌دست‌آمده، گزارش‌های مقدماتی آن آماده است لذا به دنبال تکمیل این مطالعات و انجام مطالعات تفصیلی برای این عناصر هستیم.

دراین‌بین باید اکتشاف و خاستگاه این مواد در کشور باشد تا بتوانیم در مقیاس مناسب دست به تامین مواد اولیه بزنیم و نسبت به انجام روش‌های پرعیارسازی و فرآوری آنها اقدام کنیم.

جدیدی بابیان اینکه اکتشاف این عناصر نیازمند دانش فنی و تجهیزات خاص است گفت: در برخی از موارد عناصر نادر خاکی را به‌عنوان عناصر همراه شناسایی می‌کردیم و توجه زیادی به آن‌ها نمی‌شد اما امروز که اهمیت و کاربرد آنها مشخص است باید به فرآوری آنها توجه کرد که البته کار ساده‌ای نیست و نیاز به دانش پیچیده و تجهیزات روز دارد.

او تاکید کرد: از همه مهم‌تر بحث استخراج و فرآوری این مواد است که باید در آن سرمایه‌گذاری شود.

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و بودجه سازمان زمین‌شناسی با اشاره به ضعف کشور درزمینه دستیابی به صنایع های‌تک گفت: متاسفانه تا پیش از این ما در تامین مواد اصلی و مواد اولیه مشکل داشته‌ایم. امروز هم به آن شکلی که باید امکانات لازم را نداریم که بخواهیم استحصال کامل انجام دهیم. با وضع موجود این روند سخت و زمان‌بر است لذا باید با بهره از متخصصان داخلی چرخه را کوتاه‌تر کرده تا به نتیجه برسیم.

او تاکید کرد: ما عناصر نادر خاکی را فعلا در حد شناسایی و ظرفیت‌یابی پیش برده‌ایم و هنوز به مطالعات تفصیلی و عمیق نرسیده‌ایم. آنچه مهم است اینکه بعد از اکتشاف قطعا باید به سراغ نحوه استخراج و نحوه فرآوری برویم.

جدیدی در پایان با اشاره به نقش دانش‌بنیان‌ها اظهار کرد: امروز شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران به دنبال روش‌های فرآوری هستند کما اینکه متخصصان سازمان زمین‌شناسی در دفتر کانه‌آرایی و فرآوری مواد معدنی نیز مطالعات آزمایشگاهی خود را انجام می‌دهند تا بتوانیم روی صنعتی‌سازی عناصر نادر کارکنیم

شرکت فولاد خوزستان «سهامی عام»

«آگهی مناقصه عمومی دومرحله‌ای شماره: ۵۲۴۰۴۱۶۳»

نوبت اول

مناقصه‌گذار: شرکت فولاد خوزستان
شرح مناقصه: بهینه‌سازی سیستم حفاظت برق بیلت‌ها
نوع مناقصه: عمومی دومرحله‌ای
مدت زمان: ۱۲ماه
مهلت اعلام آمادگی: تا پایان وقت اداری روز جمعه مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۲۲ (با ارسال ایمیل به نشانی زیر)
داوطلبان شرکت در مناقصه با مراجعه به وبسایت WWW.KSC.IR منوی مدیریت خرید و تامین‌کنندگان، ضمن ثبت‌نام و درج کلیه اطلاعات عمومی و تکمیلی خود، مستندات و مدارک لازم را پیوست نمایند.
دریافت اسناد مناقصه (پس از ارائه گواهی صلاحیت ایمنی اداره کار و تایید واحد ارزیابی تامین‌کنندگان) از تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۳۰به مدت دو روز در قبال ارائه اصل رسید واریز مبلغ ۵۰۰،۰۰۰ ریال (غیرقابل استرداد) در وجه شرکت فولاد خوزستان
تاریخ تحویل پیشنهادات: روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۳۰
تاریخ گشایش پاکات پیشنهاد قیمت/فنی: روز سه‌شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۱/۰۱
مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۲۲۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال
نوع تضمین: ۱) ضمانتنامه معتبر بانکی ۲) چک تضمینی و یا واریز مبلغ در وجه شرکت فولاد خوزستان ۳) انجام بلوکه مالی از مطالبات شرکت‌کننده نزد فولاد خوزستان
شماره حساب واریز وجه:
الف) حساب سپهر ۰۱۰۰۳۰۴۴۵۳۰۰۱ بانک صادرات شعبه مجتمع فولاد اهواز کد ۳۸۸۲
ب) حساب سیبا ۰۱۰۲۵۱۳۱۸۶۰۰۲ بانک ملی شعبه مجتمع فولاد اهواز کد ۶۵۳۲
نشانی شرکت: اهواز، کیلومتر ۱۰ جاده اهواز بندر امام، شرکت فولاد خوزستان، مدیریت: خرید خدمات و قراردادها
تلفن: ۰۶۱-۳۲۱۳-۶۴۱۳
ایمیل: MI.DEHGHANI@KSC.IR
تاریخ انتشار اول ۱۳۹۸/۰۹/۱۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۳۹۸/۰۹/۱۶
روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان

شرکت ملی صنایع مس ایران

آگهی فراخوان عمومی پیمانکار EPC

نوبت دوم

طرح تولید کاتد مجتمع مس آذربایجان (مرحله ارزیابی پیمانکاران)

شرکت ملی صنایع مس ایران در نظر دارد نسبت به شناسایی و انتخاب پیمانکار واجد شرایط به منظور واگذاری احداث کارخانجات ذوب مس، پالایشگاه، اسید سولفوریک، اکسیژن، فلوتاسیون سرباره و تاسیسات جانبی به‌صورت EPC با رعایت کامل موارد زیست محیطی و تامین پوشش بیمه در تمامی موارد به شرکت‌های توانمند و دارای تجربه در اجرای پروژه‌های EPC با شرایط ذیل اقدام نماید:

الف- هدف:
احداث کارخانجات تولید کاتد مس (گرید LME-A) از کنسانتره مس تولیدی
۱) محل اجرای پروژه: مجتمع مس آذربایجان(سونگون) واقع در استان آذربایجان شرقی
۲) ظرفیت تولید: یکصد هزار تن مس کاتدی (گرید LME-A) در سال
۳) خوراک ورودی: کنسانتره مس با عیار متوسط ۲۴٪ حاصل از کارخانجات تغلیظ سونگون
۴) مدت زمان اجرای پروژه: ۴۸ ماه از زمان موثر شدن قرارداد تا تولید تجاری
۵) نوع قرارداد: قرارداد EPC
۶) تکنولوژی مورد استفاده در کارخانه ذوب: SKS
۷) رعایت الزامات زیست‌محیطی World Bank

ب) شرایط شرکت در مناقصه:
۱) توان و تجربه اجرای پروژه EPC در ابعاد مشابه پروژه کاتد سونگون همراه با رضایتمندی کارفرما
۲) داشتن گواهینامه پایه ۱ در رشته صنعت (زمینه فعالیت صنایع فلزات اساسی) و/یا پایه ۱ در رشته نفت وگاز (زمینه فعالیت واحدهای پالایشگاه، نفت، گاز و صنایع پتروشیمی)
۳) دارا بودن ظرفیت آزاد برای اخذ پروژه EPC
۴) دارا بودن توان مالی جهت اجرای پروژه بین‌المللی
۵) توان ارائه ضمانتنامه بانکی ارزی در داخل یا خارج از ایران (ضمانتنامه پیش‌پرداخت و انجام تعهدات)
۶) ارائه سپرده شرکت در مناقصه در قالب ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۱۵۰۰ میلیارد ریال

ج) مدارک لازم جهت ارزیابی پیمانکاران
علاقمندان به شرکت در مناقصه دعوت می‌شود ضمن ارسال نامه اعلام آمادگی رسمی خود جهت شرکت در مناقصه، مدارک مورد نیاز را در سامانه اطلاعاتی درگاه به نشانی dargah.nicico.com بارگذاری نموده و سپس به مدارک و اطلاعات ذیل را حداکثر تا ۷ روز کاری از تاریخ انتشار این آگهی به همراه لوح فشرده به دفتر کارفرما به نشانی تهران، خیابان ولیعصر، ساختمان شرکت ملی صنایع مس ایران، امور قراردادها- دبیرخانه کمیسیون معاملات تحویل نمایند.
۱) کپی روزنامه رسمی، اساسنامه و آخرین تغییرات شرکت در خصوص اعضای هیئت مدیره، مدیر عامل و نیز صاحبان امضای مجاز
۲) ارائه تراز مالی شرکت مربوط به ۵ سال گذشته
۳) لیست کارهای انجام شده مشابه با موضوع مناقصه و ارائه سه نمونه قرارداد بزرگ قبلی(مربوط به ۵ سال گذشته)
۴) ارائه رضایت نامه از کارفرمایان قبلی
۵) ارائه مستنداتی دال بر مالکیت و یا در اختیار داشتن ماشین‌آلات و تجهیزات
۶) ارائه هرگونه مدرکی دال برتوانائی متقاضی جهت اجرای کار
۷) تصویر گواهی تایید صلاحیت ایمنی از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی
۸) ارائه تصویر گواهینامه صلاحیت پیمانکاری از سازمان برنامه و بودجه
۹) روش‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی
۱۰) چارت سازمانی و لیست پرسنل به تفکیک
۱۱) ارائه تصویر HSE PLAN به همراه گزارش دو ساله حوادث حین کار پرسنل و ماشین‌آلات در قراردادهای منعقده.
۱۲) ارائه کپی گواهینامه کد اقتصادی و شناسه ملی شرکت پیشنهاددهنده
تذکر: تقاضای شرکت در مناقصه در قالب مشارکت یا کنسرسیوم قابل پذیرش نخواهد بود.

شرکت آلومینای ایران

فراخوان تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

نوبت دوم

شرکت آلومینای ایران

شرکت آلومینای ایران در نظر دارد مناقصه زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است که مناقصه‌گران درصورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

ردیف	موضوع مناقصه	نوع مناقصه	شماره مناقصه در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت
۱	تجدید مناقصه ارائه خدمات تامین کالا، نصب، راه‌اندازی، آموزش، بهینه‌سازی و ارتقای مانیتورینگ سیستم کنترل DCS واحد تکلیس شرکت آلومینای ایران	عمومی یک‌مرحله‌ای	۲۰۹۸۰۰۱۴۹۱۰۰۰۰۴۱

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: از مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۳ لغایت مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۲۴ می‌باشد.
مهلت ارائه پیشنهاد: مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۸ می‌باشد.
زمان بازگشایی پاکت‌ها: روز سه‌شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۱۰ می‌باشد.
نوع و مبلغ تضمین فرآیند ارجاع کار: مبلغ تضمین فرآیند ارجاع کار ۴۹۱،۵۰۰،۰۰۰ ریال به‌صورت ضمانتنامه معتبر بانکی می‌باشد.
شرکت در جلسه توجیهی: نماینده تام‌الاختیار پیشنهاددهندگان (با در دست داشتن معرفی‌نامه از شرکت متبوع) می‌بایست در جلسه توجیهی که در روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۱ ساعت ۱۰ صبح در دفتر مدیریت نگهداری و تعمیرات واقع در مجتمع آلومینای ایران برگزار می‌گردد شرکت نمایند، در صورت عدم حضور در جلسه مذکور، پیشنهاد شرکت غایب باز نخواهد شد.
محل تحویل پیشنهادها: اسناد مناقصه علاوه بر اینکه در درگاه سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.setadiran.ir بارگزاری و ثبت گردد، پاکت الف (حاوی تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار) می‌بایست همزمان به‌صورت فیزیکی و لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آلومینای تحویل گردد.
اطلاعات تماس مناقصه‌گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف:
استان خراسان شمالی- شهرستان جاجرم- مجتمع تولید آلومینا، به شماره تلفن: ۰۵۸۳۲۶۰۵۳۴۵ و فکس ۰۵۸-۳۲۲۷۲۴۸۷ صندوق پستی: ۱۱۳۵-۹۴۴۱۵
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱ دفتر ثبت‌نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ - ۰۲۱
روابط عمومی شرکت آلومینای ایران

در جلسه واکاوی اهداف کمی سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی مطرح شد:

سازمان‌ها در تهیه داده‌های زمین دوباره کاری نکنند



علیرضا شهیدی: امسال معدن و صنایع معدنی جزو محورهای هفتگانه وزارت صنعت، معدن و تجارت است که نقشه راه معدن را در سرتیتر کارهای وزارتخانه قرار داد. بر اساس این نقشه، تمام بخش‌ها باید هر آنچه بر عهده‌شان سپرده شده را انجام بدهند

منیر حضوری: جلسه واکاوی اهداف کمی سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور با محوریت نقشه راه معدن و صنایع معدنی با حضور رئیس و مدیران این سازمان در خانه معدن ایران برگزار شد.

در این جلسه نقش سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور در اجرای نقشه راه معدن و صنایع معدنی مورد بررسی قرار گرفت.

رئیس سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات مواد معدنی ایران و کارشناسان این سازمان به بیان دیدگاه‌های خود در مورد نقشه راه معدن و وظیفه حاکمیتی این سازمان و چالش‌های آن پرداختند.

▣ لزوم پرهیز از موازی‌کاری



علیرضا شهیدی، رئیس سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور با اشاره به موازی‌کاری‌های بین سازمانی در کشور اظهار کرد: درگذشته صحبت از این بود که موازی‌کاری بین سازمانی باید حذف شود چراکه منابع به‌سختی به‌دست می‌آیند و موازی‌کاری باعث می‌شود نتیجه کار ضایع شود.

رئیس سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی گفت: امسال معدن و صنایع معدنی جزو محورهای هفتگانه وزارت صنعت، معدن و تجارت است که نقشه راه معدن را در سرتیتر کارهای وزارتخانه قرار داد. بر اساس این نقشه، تمام بخش‌ها باید هر آنچه بر عهده‌شان سپرده شده را انجام بدهند.

شهیدی به وظایف سازمان زمین‌شناسی در حوزه معدن در نقشه راه اشاره کرد و گفت: نقشه راه باوجود موافقت‌ها و مخالفت‌ها تدوین، تصویب و ابلاغ شد. بر اساس این برنامه، شاهد تفکیک وظایف هستیم. دراین راستا قرار بر این شد که سازمان‌های مختلف ببینند چه وظایفی بر عهده‌شان است و طبق برنامه عمل کنند.

وی ادامه داد: به‌طور مثال مشخص شد سازمان زمین‌شناسی وظیفه شناسایی و پی‌جویی محدوده‌های معدنی را بر عهده دارد بدون اینکه بخواهد پروانه اکتشاف دریافت کند.

در این روند چرخه معدنکاری بعد از پی‌جویی بر عهده ایمیدرو یا بخش خصوصی است و سازمان زمین‌شناسی حق ورود ندارد.

او بابیان اینکه منابع محدود مالی باعث شده سازمان زمین‌شناسی از برنامه‌ها عقب باشد، گفت: در واقع با منابعی که در اختیار ما قرار داده‌اند بیش از این نمی‌توانیم کاری انجام دهیم. ما تنها توانستیم بر اساس برنامه خود ۳۰ هزار کیلومتر خطی را در استان مرکزی برداشت کنیم و هم‌اکنون هم در بحث تفسیر اطلاعات هستیم.

▣ پیگیر ۱۳بند از ۷۲ بند هستیم



سیدهادی میرمحمد میگونی، مدیر فناوری اطلاعات سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور نیز در این نشست، با اشاره به اهمیت کار معدن و سهم آن در تولید ناخالص داخلی گفت: به ازای هر شغل در حوزه معدن ۲۰ شغل در صنایع پایین‌دستی ایجاد می‌شود و این مهم می‌تواند به رونق اشتغال در کشور کمک کند درنتیجه نقش معدن در رشد اقتصادی کشور کلیدی است.

او در ادامه بابیان اینکه سازمان زمین‌شناسی چالش‌های کلان، تنگناهای بین بخشی و درون بخشی و وضع موجود را بررسی کرده است، به راهبردهای پیشنهادی از سوی این سازمان اشاره کرد و گفت: توسعه اکتشاف بر پایه تامین اطلاعات‌پایه، بهبود فضای کسب‌وکار معدن، صنایع معدنی و رشد تولید، توسعه بازار صادرات غیرنفتی و مدیریت واردات، جذب سرمایه‌گذاری، گسترش تامین مالی و افزایش ظرفیت، افزایش بهره‌وری، بازسازی و نوسازی، توسعه پژوهش‌های کاربردی، صنایع دانش‌بنیان و ارتقای فناوری ازجمله سرفصل‌های سازمان زمین‌شناسی برای مقابله با چالش‌ها است.

او تاکید کرد: در نقشه راهبردی سازمان زمین‌شناسی به اسناد بالادستی کشور توجه شده است.

میگونی با اشاره به اینکه از ۷۲ بند نقشه راه معدن ۱۳ بند به‌طور مستقیم مربوط به سازمان زمین‌شناسی است، ادامه داد: ازجمله سیاست‌های کلی نظام در حوزه معدن می‌توان به اطلاع‌رسانی و استفاده از فناوری نوین اشاره کرد.

وی در مورد سیاست استفاده از فناوری روز دنیا گفت: سازمان برنامه‌های مفصلی در این خصوص تنظیم و شاخص‌های عملکرد را استخراج کرده است. بخشی از اقدامات را انجام داده و بخشی هم در حال انجام است.

در همین راستا سازمان در تمامی مجامع بزرگ بین‌المللی عضو اصلی است و با کشورهایی ازجمله آلمان، فرانسه، چین و روسیه قرارداد دارد. در همین زمینه با ۵۵ دانشگاه، موسسه و سازمان همکاری کرده‌ایم تا اطلاعات‌پایه در مقیاس‌های مختلف را تکمیل کنیم.

مدیر فناوری اطلاعات سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی بابیان اینکه سازمان در پی‌جویی می‌تواند نقش مثبتی داشته باشد، به سیاست دوم سازمان اشاره کرد و گفت: کلیه امور حاکمیتی مرتبط با اکتشاف ازجمله مراحل شناسایی و پی‌جویی صرفا توسط سازمان زمین‌شناسی انجام می‌شود و کلیه اطلاعات و داده‌های حاصل به‌صورت بر خط و بدون دریافت وجه در اختیار عموم قرار می‌گیرد؛ به‌این‌ترتیب انجام این فعالیت برای سایر معاونت‌ها و یا شرکت‌های وابسته به وزارت صنعت، معدن و تجارت ازجمله ایمیدرو و شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ممنوع است.

همچنین سازمان زمین‌شناسی به‌جز در مواردی که از طریق انعقاد قرارداد با بخش خصوصی، ایمیدرو و... صورت می‌گیرد اجازه ورود به اکتشافات عمومی (مراحل بعد از شناسایی و پی‌جویی) را ندارد.

میگونی بابیان اینکه اکتشاف ۳ مرحله اصلی ازجمله تفصیلی، عمومی و شناسایی و پی‌جویی دارد، ادامه داد: ازآنجایی‌که مرحله شناسایی و پی‌جویی ریسک بالایی دارد درنتیجه بخش غیردولتی نمی‌تواند آن را برعهده بگیرد و مطالعات پهنه‌های اکتشافی باید توسط حاکمیت و به‌طور خاص سازمان زمین‌شناسی انجام شود. در اکتشافات بخش عمومی و تفصیلی هم شرکت‌های نیمه‌دولتی می‌توانند ورود کنند.

او با اشاره به پیشرفت مطالعات سازمان زمین‌شناسی گفت: در سال ۱۳۸۳ حدود ۲.۱۶ درصد از کل کشور را به‌عنوان محیط پرظرفیت معرفی کردیم و در سال ۹۶ این رقم نزدیک به ۵۰ درصد رسید.

وی در مورد چالش‌های اجرای فاز شناسایی به مواردی ازجمله به‌روز نبودن اطلاعات‌پایه، نبود سیاست‌گذاری واحد در امر اکتشاف و تجمیع اطلاعات‌پایه حاصل از آن، فقدان نظارت فنی تخصصی حاکمیت بر فعالیت‌های اجرای دستورالعمل واگذاری پهنه‌های اکتشافی، انحصار بخشی از مساحت کشور صرفا در اختیار چند شرکت دولتی و نیمه‌دولتی بدون محدودیت زمانی و جلوگیری از ورود بخش خصوصی، اجرایی نشدن اکتشاف در عمق و طولانی بودن زمان تبدیل کانسارها به معدن اشاره کرد.

میگونی در پایان به برنامه‌های آتی سازمان در حوزه اکتشاف و تهیه اطلاعات‌پایه اشاره کرد که عبارتند از: تکمیل و تولید اطلاعات‌پایه بزرگ‌مقیاس باهدف افزایش دقت، بازدهی و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های اکتشافی و زیرساختی، تکمیل چرخه ژئوفیزیک هوایی باهدف اکتشاف ذخایر پنهان و عمیق در مناطق اولویت‌دار، بازنگری در اطلاعات‌پایه قبلی باهدف به‌روزرسانی و افزایش دقت آنها با استفاده از روش‌های روز دنیا.

شرکت فولاد خوزستان پیشرو در پیاده‌سازی استراتژی اقتصاد مقاومتی

از شرکت فولاد خوزستان به عنوان کسب‌وکار پیشرو در پیاده‌سازی استراتژی اقتصاد مقاومتی سال ۹۸ کشور تقدیر به عمل آمد.

به گزارش خبرنگار روابط عمومی، سیزدهمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت استراتژیک با حضور وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، عضو هیات عالی حل اختلاف و تنظیم روابط قوای سه‌گانه، معاون پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت، دبیر کمیسیون انجمن‌های علمی کشور، اساتید و علاقمندان با معرفی کسب‌وکارهای پیشرو در سالن اجلاس سران کشورهای اسلامی برگزار شد.

در این رویداد که با ارائه مقالات تخصصی، برگزاری سخنرانی‌های کلیدی و همچنین برگزاری پانل تخصصی استراتژی‌های توسعه صندوق‌های بازنشستگی کشور برگزار گردید، از شرکت فولاد خوزستان به‌عنوان کسب و کار پیشرو در پیاده‌سازی استراتژی اقتصاد مقاومتی سال ۹۸ کشور تجلیل شد.



این کنفرانس بین‌المللی با مشارکت شبکه تلویزیونی ایران کالا و کمیسیون انجمن‌های علمی کشور و با حضور بیش از یک هزار تن از دانشجویان، اساتید، مدیران حوزه برنامه‌ریزی و مدیریت استراتژیک و با سخنرانی محمدجواد آذری جهرمی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، حجت‌الاسلام والمسلمین محمدحسن ابوترابی‌فرد عضو هیات عالی حل اختلاف و تنظیم روابط قوای سه گانه، برات قبادیان معاونت پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت، محمد جلالی دبیر کمیسیون انجمن‌های علمی کشور و حسین راغفر عضو هیات علمی دانشگاه الزهرا در سالن اجلاس سران کشورهای اسلامی برگزار گردید.







تجارت

توسعه گردشگری و کشاورزی با ایده خلاقانه و نو در «مزرعه ارگانیک توسکستان گرگان»

اشتغالزایی با طعم «تمشک»



دیدگاه ما نسبت به ایجاد چنین مزرعه‌ای، توسعه آموزش است که به طیف‌های گوناگون به‌ویژه دانش‌آموزان مفاهیم پایه کشاورزی را آموزش دهیم تا در فعالیت‌هایی که در یک مزرعه اتفاق می‌افتد، مشارکت داشته باشند

زهـرا طهرانی: مناطـق بکر ایران کم نیسـت اما افراد بی‌اطلاع از آنها زیاد هستند. از خانه‌های بوم‌گردی مناطق کویری و سواحل زیبای جنوب گرفته تا مزارع کشاورزی و گردشـگری خطه سرسبز شمال؛ همه و همه می‌توانند در توسـعه پایدار کشاورزی و گردشگری کشور نقش بسزایی داشـته باشـند. نکته قابل تامل در این میان، شناسایی و شناساندن این مناطق است تا مردم نگاه وسیع‌تری نسبت به انتخاب یک مکان در داخل کشور داشته باشند تا از آن نهایت لذت را ببرند.

یکـی از این مناطق بکر، روسـتای توسکسـتان گرگان اسـت که به‌تازگـی با ابتکار چنـد جوان ایرانـی و پروژه مشـترک شـرکت دانش‌بنیان نوبر سـرزمین سبز پارس (ایران تمشـک) و مرکز تحقیقات و آموزش کشـاورزی و منابع طبیعی گلستان دیدنی‌تر از همیشه شده است. اوایل سال گذشته، ۶جوان گلستانی اقدام به تاسیس یک مزرعه ارگانیک تمشـک در این منطقه کردند کـه در نهایت در تابستان امسال به بهره‌برداری رسید و توانست گردشگران بسـیاری را به سـمت خود بکشـاند. مزرعه‌ای که هم به توسـعه پایدار کشـاورزی کمک می‌کند و هم گردشگری را رونـق می‌دهد و اشـتغالزایی دارد. از همه مهم‌تر اینکه توسعه روسـتایی را نیز رقم خواهد زد که نقش مهمی در اقتصاد کشور ایفا می‌کند.

بزرگ‌ترین مزرعه تمشـک کشور در سـرزمین سرسبز توسکسـتان گـرگان، اقدام جدید و نویی اسـت که مردم می‌تواننـد با پرداخت ورودی بسـیار مختصـر هرقدر که می‌خواهند از تمشک‌ها و دیگر محصولات خوش‌طعم این مزرعـه میل کنند. این مزرعه بزرگ‌ترین باغ پژوهشـی و الگویی تمشـک در کشور با مسـاحت ۱.۵ هکتار است که به گفته تاسـیس‌کنندگان آن، اراضی شیب‌دار آن جلوی روان‌آب‌ها و فرسـایش خاک را می‌گیـرد و از همه مهم‌تر باعث رونق روستا می‌شـود و به توسعه پایدار کشاورزی و در نهایت افزایش معیشـت و درآمد جامعه روستایی منجر خواهد شد.

اشتغالزایی بیش از ۱۰۰نفری

فروردین ۹۷ محصول کاشته شد و پس از ۱۳ ماه حدود ۳۰ تن بار به‌دسـت آمد. همیشه درآمد اصلی کشاورزان با فروش محصول بوده اما سـعی شـده با نگاه گردشگری به موضوع مزارع، جریانی ایجاد شـود تا کشاورزان و باغداران بتواننـد با خدمـات مبتنی بر گردشـگری، درآمد مازاد را تجربه کنند.

به‌گفته مسـئولان اسـتان گلستان، تسـهیل در صدور مجوزها نکته مهمی در توسـعه اقتصاد روستاهاسـت که براین اسـاس تمامی نهادهای دولتی براسـاس بخشـنامه موظف شـدند در کوتاه‌ترین زمان ممکن به استعلام‌های مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی در روستا پاسخ دهند. نکته بعدی پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت به واحدهای اقتصادی که در روسـتا فعالیت می‌کنند، اسـت کـه اگر در مناطق مرزی و عشـایری باشند، این تسـهیلات با سود ۴درصد و در دیگر مناطق روستایی استان‌ها، ۶درصد خواهد بود.



در همین باره، به سـراغ مدیر این مجموعه مجیـد زمانی رفتیم تا از جزئیـات پـروژه بپرسـیم. مدیر مجموعـه ایران تمشـک بـا بیان اینکـه تاکنـون هیچ تسـهیلات دولتی درخواست نکرده‌ایم، اظهار کـرد: درحال‌حاضر بیش از ۱۰نفر به‌طور دائمی در این مجموعه اشتغال دارند و با توسعه آن به بالای ۱۰۰نفر خواهد رسید.

زمانـی در گفت‌وگو بـا صمت تصریح کـرد: در مرحاه نخست تمشک، توت‌فرنگی و صیفی‌جات مانند انواع فلفل، کـدو، خیار، گوجه‌فرنگی و... کاشـته و عرضه کرده‌ایم که قرار اسـت توسـعه پیدا کند. با توجه به اینکه کشـاورزی شغل فصلی اسـت به‌طور طبیعی هر محصول را در فصل خودش داریم که مردم می‌توانند از آن استفاده کنند.

وی ادامـه داد: بـرآوردی که در روز اول پس از نوشـته شـدن طـرح توجیهـی دربـاره هزینه‌ها داشـتیم، مبلغ ۸میلیـارد تومـان بود که تا کنـون حـدود ۲۵ درصد از منابـع خود تامین کردیم. این پروژه مشـترک با همکاری مرکـز تحقیقـات و آموزش کشـاورزی و منابـع طبیعی اسـتان گلسـتان با هدف انتقال دانش فناوری انجام‌شده اسـت و در نتیجـه انتظار داریم دولـت در قالب اعتبارات پژوهشـی بـه مجموعه ما کـه ایده جدیـدی دارد کمک کند. مدیر مجموعه ایران تمشـک گفت: دیدگاه ما نسبت به ایجـاد چنین مزرعه‌ای، توسـعه آموزش اسـت که به طیف‌هـای گوناگـون به‌ویـژه دانش‌آمـوزان مفاهیم پایه کشـاورزی را آموزش دهیم تا در فعالیت‌هایی که در یک مزرعه اتفاق می‌افتد، مشـارکت داشـته باشند. در همین زمینه قرار اسـت از کارشناسان مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی استان گلستان به‌عنوان مدرس استفاده کنیم.

زمانـی تاکید کرد: امیدواریم درگیر بروکراسـی دریافت تسـهیلات نشویم و انتظار داریم مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی راسا مسائل مالی را پیگیری کند که اگر این اتفاق رخ دهد ما آمادگی داریم از ابتدای سـال ۹۹ مرحله دوم را عملیاتی کنیم.

او با اشـاره به اینکه یک هکتار سطح زیر کشت تمشک داریم که هر سـال میزان محصول متفاوت اسـت، گفت: به‌طور کلی حدود ۱۵تن می‌توان از این سـطح برداشـت کـرد. مـردم می‌تواننـد بـا ورودی ۱۰هزار تومـان از هر محصولـی کـه در مزرعـه وجـود دارد اسـتفاده کنند و در همانجـا میل کنند. قـرار اسـت فعالیت‌های جدیدی را تعریـف کنیـم کـه هر ۱۲ماه سـال ایـن مزرعه فعال باشد.

ترویج تولید محصول سالم



همچنین رئیس مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی اسـتان گلسـتان بـا بیـان اینکه شـرکت دانش‌بنیان نوبر سرزمین سبز پارس یکی از هسته‌های فناور مرکـز رشـد مرکـز تحقیقـات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی اسـت، اظهار کرد: یکی از موضوع‌هایی که دنبال می‌کنیم حمایت از شرکت‌های فناور مانند این شرکت است که در پروژه مشترک قراردادی را سـال گذشته منعقد کردیم و تابستان امسال نیز مرحله نخست آن که پروژه تمشک بود، گشایش یافت.

ابوالفضـل فرجـی در گفت‌وگـو با صمت تصریـح کرد: هدف ما این اسـت کـه تولید محصول سـالم و ارگانیک رونـق و ترویـج یابد کـه این پـروژه هم با همیـن نگاه راه‌اندازی شده اسـت. در ابتدا این مزرعه با تولید تمشک شـروع بـه‌کار کرد امـا برخـی صیفی‌جات ماننـد خیار و گوجه‌فرنگـی هـم به‌طور سـالم در این مزرعـه تولید می‌شـود. این در حالی اسـت که متاسـفانه درحال‌حاضر نرخ اسـتفاده از نهاده‌های شـیمیایی در بخش کشاورزی زیاد اسـت و این امر یکی از مشـکلات اصلی ما به‌شـمار می‌رود.

وی بـا بیـان اینکه اعضای این شـرکت تـا کنون هیچ تسـهیلات دولتی درخواسـت نکرده‌اند، ادامه داد: ممکن اسـت برای مرحله دوم که در دستور کار قرار دارد، نیاز به تسهیلات داشته باشند که ما در این بخش هم حامی آنها خواهیم بود. این شرکت خوشبختانه تجربه خوبی داشت و توانست نتیجه خوبی را هم ثبت کند.

به‌گفتـه رئیـس مرکز تحقیقات و آموزش کشـاورزی و منابع طبیعی اسـتان گلستان، گردشـگری کشاورزی امر جدیـدی در ایران اسـت که هم رونق و توسـعه دو جانبه را به همراه خواهد داشت. خوشبختانه برنامه‌های پژوهشی و آموزشـی بـرای بهره‌بـرداران و کشـاورزان و مـدارس در ایـن مزرعه ایجـاد کردیم که نتایج مثبتـی به همراه داشت.

فرجی گفت: یکی از رسـالت‌های وزارت جهادکشاورزی این اسـت که در اراضی شیب‌دار زراعت انجام نشود و اگر هم قرار باشد انجام شود، فقط درخت باشد. این پروژه هم با همین نگاه راه‌اندازی شد چون با کاشت تمشک تا چندسال می‌توان از آن بهره‌برداری کرد و هرسال باعث فرسایش خاک نمی‌شـود. وی بـا اشـاره به اینکـه دسـتاورد دیگر این پروژه، اشـتغالزایی اسـت کـه در مرحلـه دوم تعداد آن افزایـش می‌یابد، افـزود: همکاران و پژوهشـگران بخش گیاه‌پزشـکی و خاک و آب ما با شـرکت در تعامل هستند و سـعی می‌کنیـم محصولاتی که تولید می‌شـود سـالم باشند.

رونق گردشگری و توسعه کشاورزی



رئیس کمیسیون کشاورزی و صنایع غذایی اتاق بازرگانی گرگان با اشاره به اینکـه این جوانان قرار اسـت مرحله دوم ایـن طرح را هم راه‌اندازی کنند، اظهار کرد: باید به این سمت برویم که چنیـن مجموعه‌هایـی مانند مزرعه تمشـک گرگان با حمایت ما و دولت بتوانند رشـد بیشتری داشته باشند و به ایجاد اشتغال و توسعه گردشگری و کشاورزی کمک کنند.

امیر یوسفی در گفت‌وگو با صمت تصریح کرد: تمشک میوه وحشی است که به‌طور رونده رشد می‌کند و معمولا محصولاتی که در بازار هسـتند از حاشـیه خیابان‌هـا و جاده‌ها و مناطقی که در کنار کانال‌های آب هسـتند، به‌دسـت می‌آید. این میوه از محصولاتـی اسـت که برای محافظت از مزارع هم اسـتفاده می‌شـود، چون پوشـش خوبی بین زمین‌های کشاورزی ایجاد می‌کند. وی با بیان اینکه تمشـک میوه ارگانیک و سـالم است که به هیچ‌گونه کود و سمی نیاز ندارد، تصریح کرد: توسکستان گرگان منطقه بکری اسـت که در حاشـیه جنگل قرار دارد و با ایجاد این مزرعه توانسته رونق بیشتری پیدا کند. نایب رئیس کمیسـیون کشـاورزی و صنایع غذایی اتاق بازرگانی گرگان با تاکید براینکه تهیه غذای سـالم برای مردم یکی از اولویت‌های حوزه کشـاورزی اسـت، گفت: چنین اقدامی باعث شد برخی دیگر هم دسـت به چنین کارهایی بزنند.به‌عنوان نمونه فردی اقدام به تولید کاهو ارگانیک در مزرعه کرده که مورد اسـتقبال واقع شده است.

یوسـفی با بیان اینکه جشـنواره تمشـک این مزرعه امسال گشـایش برگزار شـد، ادامه داد: در همه جای جهان برگزاری جشـنواره‌های اینچنینـی رواج دارد. به‌عنـوان نمونـه از همه جای دنیا برای تماشـای جشـنواره گل به هلند سفر می‌کنند. یـا جشـنواره گلاب‌گیری ما نیـز نمونه دیگـری از موضوع‌ها اسـت که جاذبه‌های گردشـگری ایجاد می‌کند. این امر باعث می‌شـود مردم برای سـفر خارجی برای دیدن چنین مزارعی با محصولات سـالم سـفر نکنند و بتوانند در داخل کشور نیز این بخش‌ها را ببینند. رئیس کمیسیون کشاورزی و صنایع غذایی اتاق بازرگانی گرگان تاکید کرد: این امر توسـعه گردشـگری و کشاورزی را به‌دنبال دارد که می‌توان با حمایت بیشتر مسیر را برای چنین اقدام‌هایی هموارتر کرد. منطقه توسکسـتان بکر و دارای اراضی شیب‌داری است که در استفاده از آب هم به صرفه اسـت چون طبیعی تامین می‌شـود. همچنین زیبایی طبیعت این منطقه گردشـگر کشـاورزی را به خود جذب می‌کند و این بخش را رونق می‌دهد.

وی اظهارکرد: مزرعه تمشک توسکستان تا امروز گردشگران بسـیاری را داشته اسـت که با ورودی مختصری هم می‌توانند محصـول مـورد نیاز را بـا اعضای خانواده بچیننـد و به تفریح بپردازنـد. ضمن اینکه تمشـک محصولی اسـت که چیدن آن سخت است و این موضوع خودش جاذبه خاصی دارد.

یادداشت

غفلت‌های تاریخی در جنگ اقتصادی

۱۰ دوچرخه به هم بسته معادل یک ماشین مسابقه نیست!

محمدرضا مودودی-کارشـناس تجارت خارجی: هـدف تحریم‌ها آنچنان که طراحـان آن بارها گفته‌اند، ایجاد «درد» در کشور تحریم‌شونده از راه مسدودکردن درآمدهـای ارزی و افزایش هزینه‌هاسـت تـا منجر به شکاف طبقاتی، بروز نارضایتی و فروپاشی اقتصادی آنها شـود. در این میان، پیـش از هرموضوعی باید پذیرفت کـه مهم‌ترین نکتـه در جنگ اقتصـادی همچون دیگر جنگ‌هـای نظامی، درک و شـناخت کامـل از نواحی آسیب‌پذیر، شکننده و نقاط ضعف نظام اقتصادی کشور در برابـر تهدیدهای بیرونی اسـت، چراکه فقط در پناه شـناخت کارشناسانه، دقیق و به‌موقع این نقاط ضعف و آسیب‌پذیر است که می‌توان نسبت به درمان و اصلاح آنها اقدام به موقع کرد و خسـارت‌های ناشی از کاستی‌های داخلـی و تهدیدهای خارجی را با تصمیم‌های درسـت و آگاهانه به حداقل رسـاند؛ آنـگاه در گام‌های بعدی با تکیـه بر نقاط قوت و فرصت‌های بالقوه و اسـتعدادهای بالفعل، اقدام‌ها و حملات دشـمنان را قدرتمندانه پاسخ داد؛ از این‌رو ضروری اسـت که تصویر درستی از شرایط موجود در اختیار مدیران ارشـد، کارشناسان و نخبگان جنگ اقتصادی قـرار گیرد تا بتوانند در پناه این تصویر جامـع، تصمیم‌های راهبردی و عملیاتـی مؤثری اتخاذ کنند و بر مدار همین اندیشـه و باور است که بازخوانی و تحلیـل غفلت‌هـای تاریخی کشـور در بخش تولید و تجارت خارجی اجتناب‌ناپذیر است.

در بخش نخست این یادداشـت به موضوع آموزش و پرورش ژنرال‌ها و فرماندهان جنگ‌های اقتصادی اشاره شـد که متأسفانه هیچ دانشـگاهی تا امروز برای تربیت این نسـل و ارائه تصویری از نمونه‌های مشابه در جهـان در قالـب مطالعـات تطبیقی اقدام عملی نکرده اسـت و باوجود وجود ۴۰ سـال تهدیـد و تحریم، ما هنوز متکی به نبوغ فردی و اسـتعداد ذاتی مدیرانی هستیم که در زمان جنگ و صلح، به یک شیوه می‌اندیشند و البته نتیجه آن هم کاملا مشهود است!



اما در ادامه بررسـی این غفلت‌هـای تاریخی، موضوع مهـم دیگـری کـه قابل طـرح اسـت، تدوین نشـدن سیاسـت‌ها و اسـتراتژی توسـعه صنعتـی و تجـاری کاربـردی و (لااقل) متناسـب با چشـم‌انداز ۱۴۰۴ در طول سـالیان گذشته اسـت. گرچه در طول دوره‌های مختلـف به سـفارش وزارت صنایع و معـادن یا وزارت صنعت، معـدن و تجارت مجلداتی از سـوی اسـتادان دانشـگاه تهیه و منتشـر شـده، اما موضوع بحث فراتر از این اسـت و پیامدها و آثـار دردناک تحریم‌های دهه ۹۰ نشـان می‌دهند این اسـتراتژی‌ها فقط برای آرشیو کتابخانه‌ای مناسـب اسـت و گرهی از مشکلات اقتصاد و فعـالان اقتصادی در دوره تحریم نگشـوده و نخواهد گشود.

وقتـی صحبـت از اسـتراتژی توسـعه صنعتـی و سیاسـت‌های تجاری می‌شـود، به زبان سـاده اشاره به مهم‌ترین بخش‌هایی است که سال‌ها اهمیت آنها مغفول مانده و امروز از همان بخش‌ها انتظار معجزه می‌رود!

یکـی از مهم‌ترین این خطاهای اسـتراتژیک، رویکرد جانشـینی واردات در ذهـن دولتمردان دهـه ۷۰ بود. در حقیقـت پـس از پایان جنگ تحمیلـی و آغاز دوره بازسـازی اقتصاد کشور، هدف و استراتژی تیم اقتصـادی دولت، جایگزینـی واردات از طریق تولیـد و تعمیق سـاخت داخـل و خودکفایی حداکثـری محصولات وارداتی بـود. رویکردی که شـاید بتوان گفت خطرناک‌ترین تصمیم و خطاترین راهبرد برای کشـوری بود که منابع ارزی‌اش محدود و سایه تهدید بر سرش بسیار سنگین بود.

بگذریم از نتایج خطرناک آن در اتلاف منابع آبی که به امید خودکفایی گندم در سطح ملی هدررفت و هیچ‌گاه آرزوی خودکفایـی در آن بخش به‌طور کامل نیز محقق نشـد، امـا در بخش صنعت (که موضوع این یادداشـت است)، آثار بلندمدت تلخ و نامطلوبی برای اقتصاد کشور به یادگار ماند. در آن سال‌ها دولت دچار هیجان ساخت داخل شده بود بدون آنکه رویکرد صادراتی داشته باشد و بر همین اسـاس درآمدهای ارزی کشور در جغرافیای پهناور ایران و متناسـب با قدرت چانه‌زنی اسـتانداران و نمایندگان وقت، توزیع شـد تـا واحدهایی در مقیاس محلی، اسـتانی و اندک تعدادی در سـطح ملی ساخته شوند.

واحدهایـی نه ازسـوی فعالانی که اهلیت‌شـان ثابت شـده باشـد، بلکه ازسـوی هرکسـی که متقاضی یا از رانت پشت‌پرده برخوردار بود. (فیلم طبرستانی‌ها نمونه جالبی از این دست است. جایی که سهامداران آن اشاره می‌کنند چگونه تصمیم گرفتند یک واحد فولادسـازی در استان مازندران راه بیندازند!)

کشـور به یکباره صحنه ساخت‌وساز سوله‌ها در تمام بیابان‌های اطراف شـهرها شد و گرچه از دل این جریان عظیم صنعتی‌سازی، نمونه‌های موفق هم ظهور کردند، اما بدون تردید این واحدها اندک، استثنا و کاملا اتفاقی بودنـد کـه نتیجه فعالیت‌شـان به اهلیـت تخصصی و نبوغ مدیران‌شـان بازمی‌گشـت و نه راهبرد هوشمندانه دولتمـردان وقت! و آنچه می‌توان در تصویری عمومی‌تر از آن یادکرد سـوله‌های نیمه‌تمام پراکنده‌ای بودند که هیچ‌گاه به مرز بهره‌برداری نیز نرسـیدند و تسـهیلات دریافتـی آنها، وارد حوزه‌های دیگر مانند ساخت‌وسـاز شـد و البته کسـی هم پیگیر این اتلاف صنعتی بزرگ نشد!

در مجمـوع گرچـه امروز می‌تـوان به هـزاران واحد صنعتی فعال در کشـور اشاره کرد که ایران را تبدیل به صنعتی‌ترین کشور نفتی منطقه کرده، اما نگاه غالب این صنایع معطوف به بازار داخل است و سهم صادرات‌شان بسـیار ناچیز. کافی اسـت نگاهی به آمار صادرکنندگان کشـور بیندازیم. از میان حـدود ۶۰ هزار واحد صنعتی فعال در کشور (که البته تعداد رسمی به‌طور تقریبی دو برابر این عدد اعلام شده، اما بسیاری از خطوط تولیدی متوقف هسـتند) حدود ۱۰ هزار واحد صادرات سـالانه دارند و از میان این تعداد نیز فقط یک واحد (براسـاس آمار سـال ۱۳۹۶و پیـش از اعمـال تحریم‌های جدید امریکا) بیش از یک میلیارد دلار صادرات داشته و حدود ۱۰۰ شـرکت بیش از ۵۰ میلیـون دلار و کمتر از ۵۰۰ شـرکت بالای ۱۰ میلیون دلار صادرات داشته‌اند؛ یعنی ارتش صادراتـی ما برای فتح بازارهای جهانی در همین حد و اندازه است.

(در مقام مقایسه با همسایه غربی، تعداد شرکت‌های بـالای ۱۰ میلیون دلار ترکیه حدود ۲۰۰۰ صادرکننده اسـت) اما نکته جالب‌تـر اینکـه ۱۰۰ صادرکننده اول ایـران حدود ۶۵ درصد صـادرات را انجـام می‌دهند و سـهم ۵۰۰ شـرکت اول صادراتی حدود ۹۰ درصد کل صادرات اسـت. به‌عبارت دیگـر، از ۱۰ هزار صادرکننده فعلی سـهم ۹۵۰۰ صادرکننده فقـط حدود ۱۰ درصد است!

اینک پـس از ۳ دهه که از آن زمـان می‌گذرد و تب صادرات فراگیر شده و بسیاری از مدیران ژست حمایت از صـادرات را به خود می‌گیرند، معلوم نیسـت اشـاره بـه کدام ظرفیت صادراتی و کـدام صادرکننده توانمند می‌کنند که می‌خواهند به اشاره یک دستور و بخشنامه، صـادرات بـه دنیـا را دو برابر کرده و سـهم خود را در بازارهای جهانی بهبود بخشند.

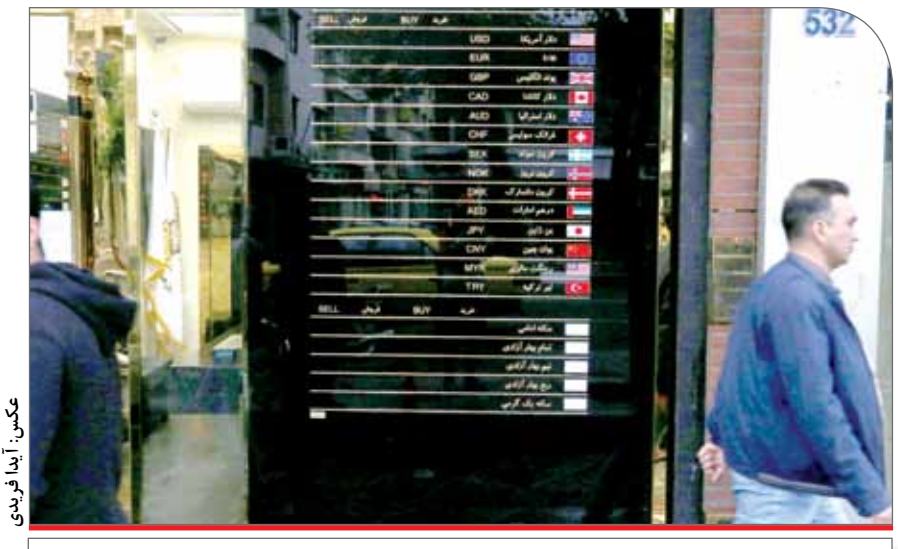
و گرچه برخی از استراتژیست‌های صادراتی (در قالب یک کشـف بزرگ!) اشـاره به ظرفیت خالی بسیاری از واحدهـای کوچک می‌کنند و آن را ظرفیتی بالقوه برای صادرات برمی‌شـمرند، اما در برابر این پرسـش سکوت اختیـار می‌کنند که واحدهایی که تـوان تولید در بازار حفاظت شـده با دیوار بلند تعرفه‌هـا در داخل ایران را ندارنـد، چگونه قادر خواهند بود در کـوران رقابت‌های بازارهـای جهانی عـرض اندام کننـد و برخی دیگر که نسـخه هم تولیـدی را بـرای واحدهای مشـابه تجویز می‌کنند، شـاید فراموش کرده‌اند کـه زنجیر کردن ده دوچرخه به‌هم، توان آنها را مساوی یک ماشین مسابقه نخواهد کرد!




هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
نوبت دوم ۱۲۵-۱۳۹۸/۰۹/۱۳ مالک
برابر آرای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۳۱۰۱۱۰۰۱۸۴۸ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۰۵ و اصلاحی شماره ۱۳۹۸۶۰۳۳۱۰۱۱۰۰۱۸۷۸ مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی ناحیه سه کرج تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای حمید ترابی به شناسنامه شماره ۱ صادره از کرج فرزند ابراهیم در سه‌دانگ مشاع از اعیانی ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۴۴/۹۳ مترمربع مفروز از پلاک شماره ۳۲ فرعی از ۱۷۰ اصلی واقع در البرز و با خریداری از ورثه مرحوم ابراهیم ترابی و با مالکیت مالک اولیه آقای عزتاله ترابی تایید می‌نماید لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: سه‌شنبه ۱۳۹۸/۰۸/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: چهارشنبه ۱۳۹۸/۰۹/۱۳

برخورد ویژه پلیس با دلالان بازار ارز

فضای دلالی و سفته‌بازی پایدار نیست


عکس: آیدا فریدی

با توجه به ذخایر ارزی کشور و ارز صادراتی، انتظارات غیرواقعی که در بازار ارز ایجاد شده و دلالی و سفته‌بازی به آن دامن زده پایدار نخواهد بود

به‌دنبال رشد نرخ ارز و نوسان‌های ایجاد شده در این بازار در چند هفته گذشته، درحالی نرخ دلار به نیمه کانال ۱۲هزارتومان رسیده و یورو از مرز ۱۳هزارتومان فراتر رفته که افزایش تقاضا و ورود دلالان و سوداگران به بازار ارز، فضا را ملتهب‌تر کرده است. بازگشت دوباره دلالان به بازار ارز باعث شده تا پلیس بار دیگر به این موضوع ورود کند و آنطور که فرمانده انتظامی تهران بزرگ اعلام کرده است پلیس دستور ویژه‌ای برای برخورد با دلالان ارز بدهد. سردار حسین رحیمی که در حاشیه اجرای طرح رعد در مقر پلیس پیشگیری برگزار شد، دراین باره تاکید کرد: برای برخورد با دلالان بازار ارز که از چند روز پیش دوباره وارد این بازار شده‌اند و با برخی از صرافی‌ها نیز همکاری داشته اند، دستور ویژه صادر شده است.

وی با بیان اینکه پلیس اجازه نخواهد داد تا این افراد امنیت اقتصادی کشور را به مخاطره بیندازند، گفت: به این افراد و نیز صرافی‌هایی که با این افراد کار می‌کنند هشدار جدی می‌دهم که با هرگونه تخلف برخورد خواهیم کرد. این شرایط درحالی در بازار ارز حاکم است که رئیس کل بانک مرکزی هم در تازه‌ترین یادداشت اینستاگرامی خود براین موضوع تاکید کرده که بازار ارز این‌گونه نمی‌ماند و فضای دلالی و سفته‌بازی پایدار نیست.

عبدالناصر همتی اعلام کرد که با توجه به ذخایر ارزی کشور و ارز صادراتی، انتظارات غیرواقعی که در بازار ارز ایجاد شده و دلالی و سفته‌بازی به آن دامن زده پایدار نخواهد بود.

به گفته او، علاوه بر اینکه از ابتدای سال بیش از ۱۰ میلیارد دلار ارز برای واردات کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی توسط بانک مرکزی تامین شده، حدود ۱۵ میلیارد دلار نیز در چارچوب سامانه نیما برای واردات مواد اولیه واحدهای تولیدی و سایر کالاهای ضروری تامین شده است. وی تاکید کرد: این روند با ادامه تلاش‌های صادرکنندگان با قدرت ادامه خواهد یافت.

همتی ادامه داد: در دو هفته گذشته به دلایلی که همگان برآن واقف هستند، انتظارات غیرواقعی در بازار ارز ایجاد شد و به‌طورعمده در برخی فضاهای دلالی و سفته‌بازی به آن دامن زده شد. اما با اطلاعاتی که از این توانایی‌ها، امکانات و ذخایر ارزی کشور و ارز صادراتی داریم، این روند نمی‌تواند واقعی و پایدار باشد، چراکه تغییر خاصی در متغیرهای کلیدی اتفاق نیفتاده است.

دراین بین کارشناسان نیز تاکید دارند که انتظارات تورمی این بازار سبب شده تا بازار ارز با نوسان روبه‌رو شود که دراین راستا اگر بانک مرکزی بتواند اقدام عملی دراین حوزه انجام دهد می‌تواند جلوی بخشی ازاین نوسان‌ها را بگیرد.

■ نیازمند اقدام عملی

امیر صادقی کارشناس حوزه ارز دراین باره در گفت‌وگو با صمت با بیان اینکه درحالی نرخ دلار پس از گرانی بنزین و انتظارات تورمی به وجود آمده در همه بخش‌ها، روند صعودی به خود گرفت که با توجه به افزایش تقاضای فصلی و همچنین ملتهب شدن فضای دلالی و واسطه‌گری دراین بازار، نرخ‌ها رشد بیشتری به خود گرفت. او با بیان اینکه بازار ارز در هفته‌های گذشته وضعیت نوسانی زیادی را طی کرده که فروکش کردن این نوسان‌ها به اقدام‌های عملی بانک مرکزی دراین حوزه وابسته است افزود: هرسال با افزایش تقاضای فصلی که در اواخر سال میلادی به وجود می‌آید، این موضوع زمینه رشد قیمت‌ها را در بازار ارز فراهم می‌کند که این مهم با توجه به انتظارات تورمی که از بابت افزایش نرخ بنزین ایجاد شد، رشد قیمت‌ها را تشدید کرد و در نهایت زمینه ورود دلالان و واسطه گران به بازار را موجب شد. او با بیان اینکه کنترل بازار ارز نیازمند اقدام عملی از سوی بانک مرکزی است یادآورشد: نوسان‌های به وجود آمده، باعث بی‌اعتمادی نسبت به آینده شده و این انتظارات تورمی سبب شده تا تقاضا در بازار ارز و سکه افزایش یابد که بانک مرکزی باید با تزریق به موقع ارز و سکه این بازارها را کنترل کند. این کارشناس، همچنین به ورود پلیس به بازار ارز برای برخورد با دلالان و سوداگران بازار اشاره کرد وگفت: برخوردهای امنیتی شاید به شکل کوتاه مدت نوسان‌های این بازار را کنترل کند اما نمی‌تواند راهکار قطعی باشد. ایجاد ثبات دراین بازار نیازمند کنترل انتظارات تورمی است که این مهم باید به طور زیرساختی انجام شود.

■ جلوی انتظارات تورمی گرفته شود

علی صادقین، کارشناس اقتصاد نیز دراین‌باره در گفت‌وگو با صمت با تأکید براینکه نرخ ارز در حالی در هفته‌های گذشته به بهانه افزایش نرخ بنزین، گران شده که از لحاظ بنیادی در این بازار اتفاقی رخ نداده است، تصریح کرد: افزایش نرخ دلار در هفته‌های گذشته بیشتر ناشی از هیجان‌های بازار و انتظارات تورمی است که پس از گرانی بنزین به‌وجود آمده و اگر جلوی این انتظارات تورمی گرفته شود، می‌توان این وضعیت را به ثبات رساند.

او با بیان اینکه شکل‌گیری انتظارات تورمی پس از رشد نرخ بنزین می‌تواند بهانه خوبی برای رشد قیمت‌ها در سایر بخش‌ها از جمله بازار ارز باشد، یادآور شد: در چنین شرایطی مهم‌ترین اقدام دولت و بانک مرکزی باید کنترل این انتظارها باشد که در جامعه شکل‌گرفته است. سیاست‌گذاران باید مردم را متقاعد کنند و به فعالان اقتصادی این اطمینان را بدهند که خللی در عرضه ارز ایجاد نخواهد شد و تورم انتظاری فقط ناشی از سفته‌بازی است که ایجادشده و به‌زودی برطرف می‌شود. به گفته وی، اگر این فضا به‌وجود نیاید، ممکن است این التهاب‌ها ادامه‌دار شود و بخشی از نقدینگی‌ها به سمت بازار ارز و سایر بخش‌ها سوق پیدا کند و بار دیگر زمینه‌ساز نوسان‌های قیمتی در اقتصاد شود.

بی‌توجهی به جایگاه حسابداران باعث بروز فساد می‌شود

وزیر امور اقتصادی و دارایی یکی از علل مهم بروز فساد مالی را بی‌توجهی به حسابداری عنوان کرد و گفت: از روز اول وزارت، حسابرسان شرکت‌ها را دوره‌ای عوض کرده‌ام. به گزارش مهر، فرهاد دژپسند دیروز در آیین روز حسابدار اظهارکرد: جایگاه حوزه حسابداری در جامع تخصصی کشور یک حلقه گمشده به شمار می‌رود. وی افزود: تاکنون نقش حسابداری در جامعه و حکمرانی خوب مورد توجه نبوده است. هنوز به خوبی تبیین نشده که اگر جایگاه حسابداری ارتقا یابد چه نقش مهمی در حکمرانی خوب، شفافیت، پاسخگویی و سالم‌سازی دارد. وی ادامه داد: یکی از علل عمده بروز فساد مالی از یک زاویه، بی‌توجهی به جایگاه درست حسابداران در سلسله مراتب اداری است. دژپسند گفت: اگر حسابداری می‌خواهد به کارکرد اصلی خود دست یابد، باید اسنادی که به امضای متخصصین می‌رسد چنان قوتی داشته باشد که جای هیچ‌گونه تاملی نداشته باشد. لازمه نخست این امر استقلال حرفه‌ای است که لزوما هم مواجه با دولت و رقبا نیست. استقلال حرفه‌ای یعنی حق را بگوییم حتی اگر این حق خلاف منافع خود و هم‌گروهی‌ها باشد. وزیر امور اقتصادی و دارایی تاکید کرد: متولی حسابداری باید حرمت جامعه حسابداران و حسابرسان را داشته باشد که در این راستا باید نهادسازی انجام شود. وزیر امور اقتصادی و دارایی با بیان اینکه حسابرسی را نباید آلوده کنیم، گفت: اگر اختلال مالی و فساد مالی بروز کند به دلیل این است که از جامعه حسابرسی و حسابداری به خوبی استفاده نشده است. وی تاکید کرد: جامعه‌ای توسعه می‌یابد که در آن حسابرسان و حسابداران در بالاترین جایگاه باشد. بدون حضور این گروه نمی‌توان به پیشرفتی دست یافت. برای نظام جمهوری اسلامی که یک نظام ایدئولوژیک است، شفافیت بسیار اهمیت دارد که یکی از ابزارهای شفافیت ارتقای نقش حسابرسان است.دژپسند با بیان اینکه دولت باید دامنه حسابرسان را گسترده کند، گفت برای دستیابی به بودجه‌ریزی عملکرد، ریشه‌کنی فساد و دستیابی به شفافیت و اتاق شیشه‌ای نیاز به ارتقای جایگاه حسابرسی داریم.

سایپا
فراخوان عمومی – شناسایی منابع
شرکت‌هائی که در زمینه تولید لوله و اتصالات پلی‌اتیلن دارای فعالیت می‌باشند، به سایت اینترنتی شرکت سایپا به نشانی WWW.SAIPACORP.COM بخش مناقصه و مزایده‌ها مراجعه فرمایند.
معاونت بازرگانی گروه- مدیریت خرید خدمات و ملزومات

Khouzestan Oxin Steel Co.
آگهی مزایده فروش محصولات فرعی
بدین‌وسیله به اطلاع می‌رساند شرکت فولاد اکسین خوزستان در نظر دارد مقداری از محصولات فرعی و ضایعات و اقلام مستعمل موجود در کارخانه خود را از طریق مزایده عمومی به فروش برساند. بر این اساس علاقمندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به وب‌سایت اینترنتی شرکت به نشانی www.oxinsteel.ir مراجعه نمایند و یا با شماره ۰۶۱۳۲۹۰۹۰۰۰ داخلی ۳۸۰۴ واحد فروش و بازاریابی تماس حاصل فرمایید.
هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
روابط عمومی شرکت فولاد اکسین خوزستان

آگهی دعوت به مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده (نوبت دوم)
شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد (سهامی خاص) شماره ثبت ۵۹۶ شناسه ملی ۱۴۰۰۳۹۳۱۸۹۰
بدینوسیله از کلیه سهامداران شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد (سهامی خاص) به شماره ثبت ۵۹۶ شناسه ملی ۱۴۰۰۳۹۳۱۸۹۰ دعوت به عمل می‌آید تا در جلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده (نوبت دوم) که در ساعت ۱۰ لغایت ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۲۵ که به آدرس: اشتهارد، شهرک صنعتی اشتهارد، بلوار ابوریحان، نبش حافظ شرقی، ساختمان فناوری و کسب‌وکار آیت‌الله هاشمی‌رفسنجانی(ره)، طبقه همکف، سالن آمفی‌تئاتر تشکیل می‌گردد حضور بهم رسانند. مضاف آنکه در صورت عدم امکان حضور سهامداران:
الف) سهامداران حقوقی: حضور سهامدار (صاحب / صاحبان امضاء مجاز) به همراه مدارک مالکیت (دفترچه قرارداد یا سند مالکیت زمین) کارت شناسائی معتبر (کارت ملی یا شناسنامه) و آخرین روزنامه رسمی و مهر شرکت الزامی است. (مجددا تاکید میگردد حضور تمامی صاحبان امضاء مجاز وفق آگهی آخرین تغییرات ضروری است و یا حضور نماینده وی صرفا با ارائه برگه نمایندگی تائید شده از ناحیه شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز و یا وکالتنامه محضری به نیابت از شخصیت حقوقی موصوف با قید شماره قرارداد، قطعه و امکان انتخاب کاندیداها و تحریر برگ رای.
ب) سهامداران حقیقی: حضور صاحب سهم به همراه مدارک مالکیت (دفترچه قرارداد یا سند مالکیت زمین) کارت شناسائی معتبر (کارت ملی یا شناسنامه) ضروری است و یا حضور فرد وکیل با ارائه وکالتنامه محضری با قید شماره قرارداد، قطعه و امکان انتخاب کاندیداها و تحریر برگ رای.
نکته ۱: کلیه اشخاص مذکور (نماینده/وکیل) حداکثر می‌تواند به نیابت و نمایندگی از دو طرف قرارداد مبادرت به انتخاب کاندیداها و تحریر رای مطمع نظر نمایند.
نکته ۲: متقاضیان جهت بررسی و صدور برگ نمایندگی می‌توانند از تاریخ نشر آگهی تا پایان وقت اداری از مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۳ لغایت ۱۳۹۸/۰۹/۲۳ با به همراه داشتن مدارک ذیل جهت تکمیل فرم نمایندگی به معاونت فنی شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز مراجعه نمایند.
۱-دفترچه قرارداد ۲-روزنامه رسمی آخرین تغییرات شرکت ۳-کارت ملی ضمناً هر وکیل یا نماینده قانونی حداکثر مجاز به نمایندگی از سوی دو صاحب سهم جهت رای دادن می‌باشد.
■ مدارک لازم:
اشخاص حقوقی: آخرین آگهی روزنامه رسمی ناظر به تعیین دارندگان حق امضاء - اوراق هویتی صاحبان امضاء مجاز طبق آخرین روزنامه رسمی - اوراق هویتی نماینده یا وکیل رسمی به همراه اصول مستندات مثبته سمت (همراه داشتن فرم نمایندگی تایید شده توسط شرکت شهرکهای صنعتی استان البرز یا وکالتنامه رسمی) - اصل دفترچه قرارداد با آخرین تغییرات اعمالی.
اشخاص حقیقی: اوراق هویتی فرد - درصورت تعیین وکیل رسمی ارائه اصل وکالتنامه و اسناد هویتی وی - اصل دفترچه قرارداد با آخرین تغییرات اعمالی.
■ دستور جلسه:
۱- انتخاب اعضاء اصلی و علی‌البدل هیات‌مدیره وفق مفاد اساسنامه.
۲- انتخاب حسابرس (بازرس).
۳- سایر موارد.
شرکت خدماتی شهرک صنعتی اشتهارد(سهامی خاص)

راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران
اداره کل راه‌آهن قم
ارزیابی کیفی مناقصه عمومی یک‌مرحله‌ای به شماره ۶-۹۸-۳۳-۱۳۷
«نت تجهیزات ارتباطی»
نوبت دوم شناسه: ۶۷۴۷۵۲
اداره کل راه‌آهن قم در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی یک‌مرحله‌ای با موضوع فوق به شماره ۶-۹۸-۳۳-۱۳۷ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.
لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت‌نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.
تاریخ انتشار فراخوان در سامانه نوبت اول سه‌شنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۱۲ و نوبت دوم چهارشنبه ۱۳۹۸/۰۹/۱۳ می‌باشد.
اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه به مناقصه‌گران ارسال خواهد شد.
مناقصه‌گران طبق مصوبه هیات وزیران به شماره ۱۳۵۹۳۴/ت ۵۵۸۸۷ ه مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۱۵، بایستی هنگام ارزیابی کیفی گواهینامه تائید صلاحیت ایمنی را به مناقصه‌گزار ارائه نمایند. مناقصه‌گران می‌بایست دارای حداقل رتبه ۵ ارتباط از سازمان برنامه و بودجه کشور به همراه سابقه کار حداقل ۲ کار مشابه در زمینه موضوع مناقصه را داشته باشند. شرکت‌کنندگان همچنین می‌بایست ظرفیت مجاز جهت انجام موضوع قرارداد را داشته باشند.
۱) مبلغ کل برآورد اولیه: ۱۳،۸۶۳،۵۲۵،۱۴۳ ریال
۲) مدت و محل اجرا: مدت اجرا ۱۲ ماه بوده و محل اجرا طبق اسناد مناقصه می‌باشد.
۳) مناقصه‌گران تائید صلاحیت شده در ارزیابی کیفی، در صورتی‌که قصد ارائه پیشنهاد قیمت را دارند، باید در صورت نیاز به تامین کالا و تجهیزات جهت انجام موضوع مناقصه، قیمت متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه نمایند.
۴) مناقصه‌گران تائید صلاحیت شده در ارزیابی کیفی در صورتی‌که قصد ارائه ضمانتنامه به‌عنوان تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار را دارند، باید هنگام ارائه پاکات الف، ضمانتنامه معتبر به مدت سه‌ماه و قابل تمدید تا سه ماه دیگر، ارائه نماید.
مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی: روز پنجشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۲۱
مهلت ارسال پاسخ ارزیابی کیفی: روز پنجشنبه تاریخ ۱۳۹۸/۱۰/۰۵
اطلاعات تماس اداره کل راه‌آهن قم: ۰۲۵۳۱۶۲۲۴۹۴-۹۵
مرکز پشتیبانی و راهبری سامانه ۰۲۱۴۱۹۳۴ دفتر ثبت‌نام استان تهران: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸
اطلاعات تماس دفاتر ثبت‌نام سایر استان‌ها، در سایت سامانه www.setadiran.ir بخش "ثبت‌نام/پروفایل تامین‌کننده/مناقصه‌گر" موجود است.
روابط عمومی اداره کل راه آهن قم

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
نوبت دوم ۹۸/۰۹/۰۴ الف
برابر آرای شماره ۱۳۹۷۶۰۳۲۲۱۰۱۱۰۰۱۸۴۹ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۰۵ و اصلاحی شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۱۰۱۱۰۰۱۸۷۹ مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبتی ناحیه سه کرج تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم اکرم محمدی‌نژاد نیری به شناسنامه شماره ۹۵۶۰ صادره از کرج فرزند محمد در سه‌دانگ مشاع از اعیانی ششدانگ یکباب خانه به مساحت ۱۴۴/۹۳ مترمربع مفروز از پلاک شماره ۲۲ فرعی از ۱۷۰ اصلی واقع در البرز و با خریداری از ورثه مرحوم ابراهیم ترابی و با مالکیت مالک اولیه آقای عزت‌اله ترابی تایید می‌نماید. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: سه‌شنبه ۱۳۹۸/۰۸/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: چهارشنبه ۱۳۹۸/۰۹/۱۳

سازمان آگهی ها ۸۸ ۷۲۲ ۷۳۳

براساس اعلام سازمان هواپیمایی، انواع بلیت‌های هواپیما قابل استرداد است

فریب مسافر با دام چارتر

بیشتر مسافران هواپیما تصور می‌کنند بلیت پروازهای چارتری غیرقابل استرداد است و امکان تغییر یا لغو آنها وجود ندارد. همین مسئله موجب شده برخی آژانس‌ها و شرکت‌های فروش بلیت، استرداد بلیت‌های چارتری را دستمایه تبلیغات و جذب مسافر قرار دهند. در این میان شاید کمتر کسی بداند استرداد بلیت چارتری، لطف نیست، بلکه اجرای قانون است!

به گزارش صبح نو، علاوه بر نمایندگان شرکت‌های هواپیمایی، فروش بلیت هواپیما این روزها از سوی آژانس‌های مسافرتی و انواع سامانه‌های اینترنتی فروش بلیت نیز انجام می‌شود. با توجه به افزایش تعداد سایت‌ها و سامانه‌های فروش آنلاین بلیت، رقابت در ارائه برخی خدمات بین این سامانه‌ها شکل گرفته است. به عنوان مثال برخی از این سامانه‌ها، تبلیغات گسترده‌ای در زمینه استرداد بلیت چارتری راه انداخته و اعلام کرده‌اند حتی بلیت چارتری (که به ظاهر غیرقابل استرداد است) را پس می‌گیرند. البته در پس این تبلیغات، واقعیت‌هایی نهفته است که برخی خریداران بلیت آن را تجربه کرده‌اند و یکی از آنها تجربه خود در این زمینه را با صبح نو درمیان گذاشته است.

■ استرداد با چه میزان کسری پول؟

محمد چهرقانی که از مدرسان روابط عمومی کشورمان است و تجربه خرید بلیت از سایت علی‌بابا را داشته است، در این زمینه به صبح نو گفت: شرکت علی‌بابا با شعار «بلیت شما را پس می‌گیریم، حتی بلیت چارتری» موفق به جذب مشتریان زیادی شده است اما اینکه مشتریان چه تجربه‌ای با خدمات‌دهندگان ایرانی پشت سرمی‌گذارند، مطلب دیگری است که می‌تواند برای هر کاربر تجربه‌ای متفاوت باشد. اما این تجربه‌ها شاید چندان تاییدکننده نوع خدمت‌رسانی این سامانه نباشد.

وی افزود: اگرچه برداشتی که از «بلیت شما را پس می‌گیریم، حتی بلیت چارتری» به ذهن متبادر می‌شود، این است که پس گرفتن بلیت با پس دادن کامل وجه دریافتی به کاربر پایان خواهد یافت، اما از آنجا که اشاره‌ای به میزان برگشت خسارت یا وجه نشده است، منطقی است که انتظار بازگشت همه وجه پرداختی را نداشته باشیم.

او اضافه کرد: در این سامانه، مسافر می‌تواند بلیت چارتری را مسترد کند، اما باز هم استرداد وجه، منوط به ضوابط و قوانین داخلی شرکت علی‌بابا، قوانین و ضوابط موجود بین شرکت‌های هواپیمایی و علی بابا و سایر تبصره‌ها خواهد بود.

■ چارتری‌های ارزان را پس نمی‌گیریم!

اگرچه شرکت علی‌بابا در تبلیغات وسیع شهری خود از امکان لغو بلیت چارتر از سوی مسافران سخن گفته است، اما بنا به تجربه چهرقانی، این کار با اما و اگر و تبصره‌های زیادی همراه است. محتوای موجود در این سامانه در زمینه لغو بلیت‌های چارتر نیز این مسئله را تایید می‌کند.

در این بخش ضمن اعلام اینکه «بلیت‌های چارتر، غیرقابل استرداد هستند اما علی‌بابا در تلاش است به منظور جلب رضایت کاربران، تا حد ممکن زمینه استرداد بلیت چارتر را فراهم کند.» آمده است: «استرداد بلیت‌های چارتر شامل بلیت‌هایی می‌شود که با نرخ مصوب خریداری شده‌اند و استرداد بلیت چارتر شامل بلیت‌هایی که با قیمت‌های خیلی پایین خریداری شده‌اند، نخواهد شد.»

در ادامه درباره هزینه‌ای که در صورت لغو بلیت چارتری، کسر خواهد شد، آمده است: «هزینه جریمه بلیت‌های چارتر از لحظه صدور بلیت در نظر گرفته می‌شود؛ میزان جریمه را نیز تامین‌کننده‌ها (چارتر‌کننده‌ها) مشخص می‌کنند و شرکت در این زمینه دخالتی ندارد. اما درمجموع باید گفت هرچه به زمان پرواز نزدیک می‌شویم، درصد جریمه بلیت چارتری بیشتر می‌شود. در بیشتر مواقع در فاصله یک روز مانده به پرواز (و روز پرواز) بلیت چارتر غیرقابل استرداد می‌شود.»

آنچه از این محتوا می‌توان نتیجه گرفت این است که تبلیغات روی بحث استرداد بلیت چارتری، در نقش دامی برای جذب مسافر به کار می‌رود زیرا اگر قرار باشد فقط بلیت‌های خریداری شده با قیمت‌های مصوب شامل قانون استرداد شوند، نیازی به خریداری بلیت چارتری از این سایت نیست و مسافر می‌تواند بلیت خود را از سایت شرکت هواپیمایی یا هر سامانه فروش بلیت دیگری با قیمت مصوب خریداری کند. درواقع کار ویژه‌ای قرار نیست برای مسافری که قصد لغو پرواز خود را دارد، از سوی این سایت انجام شود.

از سوی دیگر اعلام شده که میزان جریمه در صورت استرداد بلیت مشخص نیست و آن را چارتر‌کننده‌ها تعیین خواهند کرد، این درحالی است که در زمینه بلیت‌های سیستمی و برنامه‌ای، قانون و روند مشخصی وجود دارد و میزان جریمه بلیت‌های استردادی، در هر شرکت هواپیمایی مشخص شده است. حال مشخص نیست چرا سامانه فروش بلیت علی‌بابا، در زمینه استرداد بلیت چارتر، به قیمت‌های مصوب استناد کرده و قیمت‌های پایین را مشمول استرداد نمی‌داند اما در زمینه میزان جریمه بلیت‌های استردادی، از روند قانونی موجود پیروی نکرده و تعیین این رقم را منوط به نظر چارتر‌کننده‌ها اعلام کرده است؟

در این زمینه صبح نو تلاش کرد با مسئولان شرکت علی‌بابا گفت‌وگو کرده و پاسخ این پرسش‌ها را دریافت کند اما مسئولان این شرکت در دسترس نیستند.

شاید بیان این نکته نیز بد نباشد که شماره تماس اعلام شده در این سامانه، محدود به خدمات‌دهی در زمینه فروش بلیت و تور بوده و هیچ شماره تماس یا فرد پاسخ‌دهنده‌ای در این شرکت برای دسترسی به مسئولان آن، در نظر گرفته نشده است.

■ چارتر در هر شرایطی قابل استرداد است

فراهم کردن امکان استرداد بلیت‌های چارتر در حالی دستاویز تبلیغات برای برخی سامانه‌های فروش بلیت شده است که سخنگوی سازمان هواپیمایی می‌گوید بلیت‌های چارتری هواپیمایی نیز مانند دیگر بلیت‌ها باید پس گرفته شوند و غیرقابل استرداد بودن بلیت‌های چارتری از سوی سازمان هواپیمایی کشوری ممنوع شده است.

رضا جعفرزاده در پاسخ به صبح نو گفت: در سال‌های گذشته روی بلیت‌های چارتری، مهر غیرقابل استرداد زده می‌شد اما چند سالی است شرایط تغییر کرده و انواع بلیت‌ها شامل چارتری و برنامه‌ای، تابع شرایط ابطال و تغییر هستند و این مسئله از سوی سازمان هواپیمایی کشوری به آژانس‌ها و شرکت‌های فروش بلیت بخشنامه شده است. درواقع براساس قانون، همه فروشنده‌های بلیت موظف به اعمال تغییر در بلیت یا استرداد آن در صورت درخواست مسافر هستند.

وی توضیح داد: نمایندگی‌ها و آژانس‌های فروش بلیت حضوری یا اینترنتی، اگر بلیتی را غیرقابل استرداد اعلام کنند، تخلف کرده‌اند و مردم می‌توانند به سایت سازمان هواپیمایی کشوری مراجعه کرده و شکایت خود را اعلام کنند.

جعفرزاده همچنین در پاسخ به این پرسش که در سامانه برخی شرکت‌ها اعلام شده است بلیت‌های چارتری ارزان و خارج از نرخ مصوب، مشمول استرداد نمی‌شوند، گفت: چنین شرطی قابل تایید از سوی سازمان هواپیمایی کشوری نیست.

او افزود: سازمان به فروشندگان بلیت توصیه نمی‌کند بلیت را تا اندازه زیادی زیر نرخ مصوب بفروشند و بعد بگویند چون خیلی ارزان فروخته‌ایم، غیرقابل استرداد است. این کار را توصیه نمی‌کنیم. باید تعادلی در این زمینه وجود داشته باشد از سوی دیگر اگر به عنوان یک عمل رقابتی بین شرکت‌ها، شرکتی بلیت زیر نرخ مصوب به فروش رساند، به این بهانه که بلیت ارزان بوده نمی‌تواند از استرداد آن خودداری کند. سخنگوی سازمان هواپیمایی با بیان اینکه سازمان هواپیمایی نرخ‌هایی را تایید می‌کند که در نرخنامه مصوب کف و سقف نرخ بلیت مشخص شده است، گفت: همه مراکز فروش بلیت موظف هستند براساس قوانین و مقررات سازمان بلیت‌فروشی کنند.



انواع بلیت‌ها شامل چارتری و برنامه‌ای، تابع شرایط ابطال و تغییر هستند و این مسئله از سوی سازمان هواپیمایی کشوری به آژانس‌ها و شرکت‌های فروش بلیت بخشنامه شده است

یادداشت

اما و اگرهایی درباره طرح اقدام ملی



محمدرضا رضایی کوچی- رئیس کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی: اگرچه دولت قصد دارد در قالب طرح اقدام ملی تولید مسکن ۴۰۰ هزار خانه در سراسر کشور بسازد، اما به نظر نمی‌رسد این طرح بتواند باری از دوش اقشار ضعیف و متوسط جامعه بردارد زیرا این طرح، طرحی پرهزینه برای متقاضیان است و اقشار کم‌درآمد حتی توان تامین پیش پرداخت را در این طرح ندارند. جزئیات اعلام شده درباره این طرح نشان می‌دهد متقاضی دریافت این خانه‌ها باید علاوه بر پیش‌پرداختی به اندازه ۳۰ درصد نرخ تمام شده مسکن، توان تامین بخشی از هزینه‌های ساخت را نیز در طول کار داشته باشد این درحالی است که در ۲ سال گذشته، همواره دولت از عزم خود برای اجرای طرحی در زمینه خانه‌دار کردن دهک‌های پایین جامعه سخن گفته است اما اکنون اعلام می‌شود دولت تصمیم دارد با این طرح، بخشی از کمبود بازار مسکن را برطرف کند.

با توجه به وظیفه‌ای که دولت در زمینه حمایت از کم‌درآمدها برای تامین مسکن دارد انتظار می‌رفت دولت در زمینه اجرای طرح مسکنی خود، ارائه تسهیلات کم بهره را در دستور کار قرار داده و به اقشار کم‌درآمد بیشتر توجه کند این درحالی است که تسهیلات در این طرح قرار است با سود ۱۸ درصد به متقاضیان عرضه شود که رقم بالایی است. با روند فعلی، طرح اقدام ملی تولید مسکن کمکی به خانوارهای ضعیف و متوسط جامعه نخواهد کرد و فقط قشرهای متوسط به بالا قادر به پرداخت تعهدات مالی این طرح خواهند بود.

تامین سوخت یارانه‌ای برای قایق‌های ماهیگیری

معاون مدیرکل امور دریایی سازمان بنادر و دریانوردی گفت: تأمین سوخت یارانه‌ای قایق‌های ماهیگیری بنزینی در دست اقدام است. به گزارش صبح نو به نقل از سازمان بنادر و دریانوردی، حسین عباس‌نژاد با بیان اینکه سازمان بنادر و دریانوردی در تعامل با نهادهای ذی‌ربط و استانداری‌ها به دنبال تأمین سوخت یارانه‌ای قایق‌های ماهیگیری بنزینی است، تصریح کرد: تنها مانعی که پیشِ روی این اقدام قرار دارد، ثبت نشدن بخش بزرگی از این قایق‌ها به طور قانونی است. وی مالکان قایق‌های بنزینی را ملزم به ثبت قانونی آنها دانست و افزود: البته نباید از نظر دور داشت براساس قانونی که سازمان محیط‌زیست پیش از این در هیات وزیران مصوب کرده، ثبت قایق‌های با موتور دوزمانه به علت آلایندگی آنها ممنوع بود. عباس‌نژاد ادامه داد: خوشبختانه با رایزنی‌های انجام شده با سازمان محیط زیست، دولت با توجه به مشکلاتی که وجود دارد، مهلتی ۳ ساله را برای مالکان قایق‌ها تعیین کرده است که در آن مالکان بتوانند به تعویض موتور دوزمانه به چهارزمانه اقدام کنند. معاون مدیر کل امور دریایی سازمان بنادر و دریانوردی از جمله دلایل تعیین این مهلت از سوی دولت را افزایش نرخ موتورهای چهارزمانه وارداتی قایق‌ها و کمبود عرضه آنها در بازار دانست.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان سمنان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شاهرود
نوبت دوم

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

بخش - یک شاهرود

۱- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۸۱ مورخ ۱۳۹۸/۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی/ خانم سپیده اخوت فرزند جواد به شماره شناسنامه ۱۴۲۸ صادره از شاهرود در یک باب ساختمان به مساحت ۲۰۳،۲۰ مترمربع پلاک فرعی از ۳۰۹۱ اصلی واقع در بخش ۱ خریداری از مالک رسمی آقای/ خانم محمود اخوت محرز گردیده است.

۲- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۸۳ مورخ ۱۳۹۸/۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم هدا شریعتی فرزند علی‌اکبر به شماره شناسنامه ۱۵۳۷۴ صادره از شاهرود در یک باب ساختمان به مساحت ۲۹۵ مترمربع پلاک ۱ فرعی از ۴۲۸۴ اصلی واقع در بخش ۱ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم علی‌اکبر طیبی محرز گردیده است.

بخش - دو شاهرود

باغزندان- یک اصلی

۳- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۸۹ مورخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم محمدعلی عامریان فرزند محمدحسن به‌شماره شناسنامه ۲۱ صادره از شاهرود در ششدانگ یک باب ساختمان انباری به مساحت ۲۲۳،۹۶ مترمربع پلاک ۱۱۷ فرعی ۱ اصلی در بخش ۲ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم بی‌بی معصومه عامریان، محرز گردیده است.

۴- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۵۲۶ مورخ ۱۳۹۸/۸/۱۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم مهدی ربیعی فرزند حسین به‌شماره شناسنامه ۱۵۷ و کدملی ۴۵۹۲۲۶۶۲۷۷ صادره از شاهرود در ششدانگ یک باب ساختمان مسکونی به مساحت ۹۳،۵۲ مترمربع پلاک ۲۵۹ فرعی از ۱ اصلی واقع در بخش ۲ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم با واسطه از مهدی اخوین محرز گردیده است.

۵- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۹۱ مورخ ۱۳۹۸/۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم عباس حیدری فرزند حیدر به‌شماره شناسنامه ۷۱۷ صادره از شاهرود در یک باب انباری به مساحت ۳۵۰ مترمربع پلاک ۲۶۷ فرعی از ۱ اصلی واقع در بخش خریداری از مالک رسمی آقای/خانم ورثه مرحوم صفرعلی خدادادزاده محرز گردیده است.

اردیان - ۳۲ اصلی

۶- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۱۸۴۹ مورخ ۱۳۹۸/۶/۱۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم محسن ابرسجی فرزند اسمعیل به شماره شناسنامه ۶۶۸ صادره از شاهرود در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۸۰،۶۵ مترمربع پلاک ۱۴۱ فرعی از ۳۲ اصلی بخش ۲ خریداری از مالک رسمی با واسطه از عبدالحسین مودن محرز گردیده است.

قریه اسدآباد- ۳۴ اصلی

۷- برابر رای اصلاحی شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۵۸۳ مورخ ۱۳۹۸/۵/۲۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم محمد عابد فرزند امرالله به شماره شناسنامه ۱۷۷۱۷ صادره از شاهرود در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۴۱۴۶ مترمربع پلاک ۳۴ اصلی واقع در بخش دو خریداری از مالک رسمی با واسطه از غلامرضا رضایی محرز گردیده است.

دهملاء - ۵۰ اصلی

۹- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۸۵ مورخ ۱۳۹۸/۰۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم احمد آخوندی فرزند غلامرضا به شماره شناسنامه ۱۵۲۶ صادره از شاهرود در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۴۳۵،۶۰ مترمربع پلاک ۷۳۵ فرعی از ۵۰ اصلی در بخش ۲ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم تقی رضا لطفی محرز گردیده است.

۱۰- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۸۷ مورخ ۱۳۹۸/۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم زهرا احمدزاده فرزند رضا به‌شماره شناسنامه ۳۲۱ صادره از شاهرود در یک ششدانگ باب ساختمان به مساحت ۶۲۱ مترمربع پلاک ۷۳۹ فرعی از ۵۰ اصلی، واقع در بخش ۲ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم محمد صادقی محرز گردیده است.

بخش سه شاهرود

امیربه- چهار اصلی

۱۱- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۷۹ مورخ ۱۳۹۸/۷/۱۱ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم احمد پایدار فرزند محمد به‌شماره شناسنامه ۱۱۷ صادره از شاهرود در یک ششدانگ باب ساختمان به مساحت ۵۰۹،۳۰ مترمربع پلاک ۳۰ فرعی از ۴ اصلی واقع در بخش ۳ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم عباسعلی اکبری محرز گردیده است.

قلعه نو خرقان- ۱۳۲ اصلی

۱۲- برابر رای شماره ۱۳۹۸۶۰۳۲۹۰۱۰۰۰۲۱۷۹ مورخ ۱۳۹۸/۷/۱۱ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شاهرود تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم سیدعلی‌اکبر منتظری فرزند سیدمطلب به شماره شناسنامه ۶۶ صادره از شاهرود در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۲۶۰ مترمربع پلاک ۵۹۸ فرعی از ۱۳۲ اصلی واقع در بخش ۳ خریداری از مالک رسمی آقای/خانم عباسعلی زمانی محرز گردیده است.

لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: سه‌شنبه ۱۳۹۸/۰۸/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: چهارشنبه ۱۳۹۸/۰۹/۱۳ احمد صادقی، رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان شاهرود

نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی ش ۶۱-۹۸

وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران
شرکت شهرک‌های صنعتی تهران

پروژه انجام کارهای خدماتی، پشتیبانی و حفاظت فیزیکی شرکت شهرکهای صنعتی تهران
(دفتر مرکزی و شهرکهای صنعتی تابعه) بصورت حجمی

شرکت شهرکهای صنعتی تهران در نظر دارد باستناد آئین نامه اجرائی بند ج ماده (۱۲) قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی مناقصه گران جهت انجام (پروژه انجام کارهای خدماتی، پشتیبانی و حفاظت فیزیکی شرکت شهرکهای صنعتی تهران (دفتر مرکزی و شهرکهای صنعتی تابعه) بصورت حجمی) به شماره (۲۰۹۸۰۰۱۰۵۱۰۰۰۰۶۸) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اقدام نماید . به منظور ارزیابی توان اجرای تعهدات مناقصه گران، از تمامی شرکت های متقاضی دارای گواهینامه های احراز صلاحیت و رتبه بندی (با موضوع خدمات عمومی) و تایید صلاحیت ایمنی امور پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران دعوت می گردد که برای شرکت در مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نمایند . کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی، اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند .

– مبلغ برآورد اولیه: (۱۰۶/۲۵۵/۰۱۵/۰۲۹ ریال)
– محل پروژه : دفتر مرکزی و شهرکهای صنعتی تابعه
– تاریخ انتشار اسناد ارزیابی کیفی در سامانه تاریخ ۹۸/۹/۱۳ می باشد .
مهلت زمانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی از سایت : از تاریخ ۹۸/۹/۱۳ الی ساعت ۱۶ تاریخ ۹۸/۹/۲۴
– مهلت بارگذاری پاکت های استعلام ارزیابی کیفی : ساعت ۱۶ تاریخ ۹۸/۱۰/۱۰
– محل گشایش اسناد ارزیابی کیفی: دفتر معاونت فنی شرکت شهرک های صنعتی تهران
– اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه :نشانی سهروردی شمالی کوچه شهید محبی پلاک ۲ طبقه ۴ معاونت فنی و تلفن : ۸۸۷۶۱۰۳۸-۰۲۱
www.tehraniec.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی:http://iets.mporg.ir
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۴۱۹۳۴-۰۲۱ دفتر ثبت نام : ۸۸۹۶۹۷۳۷

شرکت شهرکهای صنعتی تهران

چهارشنبه
۱۳ آذر ۱۳۹۸ - ۷ ربیع‌الثانی ۱۴۴۱ - ۴ دسامبر ۲۰۱۹ - شماره ۱۴۲۰ - پیاپی ۲۷۳۸

صمت
صنعت معدن تجارت

منشور اخلاق حرفه‌ای روزنامه‌نگاری در روزنامه صمت: www.smtnews.ir/about.html

صاحب امتیاز: موسسه فرهنگی و مطبوعاتی «صمت»
مدیرمسئول: ناصر بزرگمهر
قائم مقام مدیرمسئول: مسعود دهشور
سردبیر: عاطفه خسروی

تلفن: ۸۲۱۹۰ - نمابر: ۸۸۷۱۳۷۳۰ - پیامک: ۳۰۰۰۸۲۱۹۰ - پیامگیر صوتی: ۸۸۱۰۵۳۰۴
سازمان آگهی‌ها: ۳ - ۸۸۷۲۲۷۳۲ - نمابر آگهی ها: ۸۸۱۰۹۷۳۳
امور مشترکین: ۸۸۷۲۲۷۳۵ - روابط عمومی: ۸۸۱۰۵۳۰۹
توزیع و سازمان شهرستان‌ها: ۸۸۷۲۴۲۱۱
تهران، خیابان قائم‌مقام فراهانی - کوچه آزادگان شماره ۲۶ - کدپستی ۱۵۸۶۷۳۳۸۱۱
روابط عمومی: pr@smtnews.ir آگهی: ads@smtnews.ir
امور استان‌ها: ostanha@smtnews.ir
چاپخانه: شرکت چاپ رواق روشن‌مهر

www.smtnews.ir info@smtnews.ir
telegram.me/smtnews instagram.com/smtnewspaper
tozi.smtnews@gmail.com

روزنامه صمت با ۶۳ امتیاز رتبه ۲
در میان روزنامه های تخصصی مقام ۱
در میان روزنامه های اقتصادی مقام ۲

عضو انجمن مدیران روزنامه‌های غیردولتی
عضو انجمن مدیران رسانه
عضو تعاونی مطبوعات

کارتون روز



مطبوعات: قاچاق دارو به علت پایین بودن قیمت آن

طرح: حسین علیزاده

نشست رسانه‌ای سیزدهمین جشنواره فیلم مستند ایران برگزار شد

به دنبال هویت تازه در جشنواره سینما حقیقت



محمد حمیدی‌مقدم معتقد است سیزدهمین جشنواره بین‌المللی سینماحقیقت با ارائه کارت به مهمانان و مخاطبان صاحبت هویت مستقل می‌شود.

به گزارش خبرنگار صمت، نشست رسانه‌ای سیزدهمین جشنواره بین‌المللی سینماحقیقت صبح سه‌شنبه ۱۲ آذر در سالن مرکز گسترش سینمای مستند و تجربی برگزار شد.

در ابتدای این نشست شهنام صفاجو مدیر روابط عمومی سیزدهمین جشنواره بین‌المللی سینماحقیقت با تشکر از همراهی اهالی رسانه با این رویداد گفت: امیدوارم میزبان خوبی برای شما در این دوره از جشنواره که از ۱۸ تا ۲۴ آذر در پردیس سینمایی چارسو برگزار می‌شود، باشیم. جشنواره امسال با دوره‌های گذشته تفاوت‌هایی دارد. امسال ۱۶۸ فیلم در بخش‌های مختلف داخلی و بین‌المللی که شامل ۱۱۴ فیلم ایرانی و ۵۴ فیلم خارجی از ۳۹ کشور جهان است در جشنواره نمایش داده می‌شوند.

محمد حمیدی‌مقدم مدیرعامل مرکز گسترش سینمای مستند و تجربی و دبیر جشنواره بین‌المللی سینماحقیقت نیز در ادامه این نشست با ارائه آماری درباره مجموع فیلم‌های ارسالی به دبیرخانه بیان کرد: آمار مستندسازی امسال ۸درصد رشد داشته که ۶۸۷ فیلم را در بخش ملی شامل می‌شود. از این تعداد ۷۴ فیلم مستند بلند، ۱۸۸ فیلم مستند نیمه‌بلند، ۴۱۳ فیلم مستند کوتاه است و این آمار رشد ۸درصدی متقاضیان شرکت در جشنواره نسبت به دوره گذشته را نشان می‌دهد.

وی افزود: همچنین ارسال فیلم به دبیرخانه از ۷۳ شهر ایران صورت گرفته است، ۳۳۵ فیلم توسط مستندسازان تهرانی یا ساکن شهر تهران، ۳۶ فیلم توسط مستندسازان اهل کرج، ۳۵ فیلم از مستندسازان اصفهانی و ۳۵۲ فیلم توسط مستندسازان سایر شهرها ساخته شده و به دبیرخانه راه‌یافته است.

حمیدی‌مقدم خاطرنشان کرد: سیزدهمین جشنواره بین‌المللی سینماحقیقت در بخش مسابقه ملی شامل ۶۲ فیلم است. از این تعداد ۲۷ فیلم به گونه مستند کوتاه، ۱۵ فیلم به گونه مستند نیمه بلند و ۲۰ فیلم به گونه مستند بلند اختصاص دارند.

دبیر جشنواره درباره بخش جایزه شهید آوینی توضیح داد: در بخش جایزه شهید آوینی ۲۹ فیلم حضور دارند که ۷ فیلم آن با مسابقه ملی مشترک است. در بخش مسابقه مستندهای کارآفرینی تعداد ۱۳ فیلم نمایش داده می‌شوند. همچنین در بخش مسابقه بین‌الملل امسال که حدود ۶۰۰۰ فیلم از بیش از ۱۰۰ کشور جهان متقاضی شرکت در این رویداد بوده‌اند، ۵۴ فیلم در ۷ بخش مسابقه و غیر رقابتی پذیرفته شدند.

وی ادامه داد: در بخش مسابقه بین‌الملل به تفکیک ۸ مستند کوتاه، ۸ مستند نیمه‌بلند و ۸ مستند بلند نمایش دارند. همچنین نمایش‌های ویژه ۸ فیلم و پرتره شامل ۸ فیلم می‌شود.

مدیرعامل مرکز گسترش سینمای مستند و تجربی با اشاره به مرور سینمای مستند بالکان و جشنواره مستند میلینیوم بلژیک در جشنواره عنوان کرد: چشم‌انداز سینمای مستند بالکان در جشنواره شامل ۷ فیلم و مرور جشنواره مستند میلینیوم بلژیک شامل ۷ فیلم است. همچنین تنوع فیلم‌ها در جشنواره چشمگیر است و به آن رنگ می‌بخشد.

حمیدی مقدم در رابطه با بخش بین‌الملل اشاره کرد: فیلم‌های بخش مسابقه بین‌الملل از ۳۹ کشور در جشنواره شرکت کرده‌اند که سهم آلمان از آنها ۸ فیلم، فرانسه ۷ فیلم، ایتالیا و امریکا هر کدام ۶ فیلم، هلند، نروژ، لتونی، لیتوانی و قطر هر کدام ۳ فیلم و کشورهای روسیه، اسپانیا، لهستان، ترکیه، مصر، صربستان، بوسنی، استونی، افغانستان، اتریش، انگلستان و مجارستان نیز هر کدام از حضور در سیزدهمین جشنواره بین‌المللی سینماحقیقت ۲ فیلم سهم دارند.

وی با اشاره به برگزاری سه کارگاه ویژه در طول جشنواره گفت: سه کارگاه ویژه نیز با حضور سینماگران ایرانی و بین‌الملل برای آسیب‌شناسی حوزه تحقیق، صدا، تهیه کنندگی خلاق و... برگزار می‌شود و می‌توان گفت که کارگاه‌های امسال، ما را به دستاوردهای تعاملی خواهد رساند.

حمیدی‌مقدم درباره تفاوت‌های جشنواره سیزدهم با دوره‌های قبل عنوان کرد: این تفاوت در گام نخست به یونیفرم جشنواره به هنرمندی رضا عابدینی مربوط می‌شود که در فضاهای محیطی، موشن ها، فضاهای گرافیکی و... نمود می‌یابد. همچنین اتفاق دیگر مربوط به ساماندهی کارت‌ها و ورود به فضای جشنواره است.

وی خاطرنشان کرد: سینماحقیقت در دوره سیزدهم با ارائه کارت به مهمانان و مخاطبان هویت‌مند می‌شود.

با توجه به فضای محدود و استقبال مخاطبان در دوره‌های قبل، متاسفانه طی یکی دو سال اخیر شاهد گلایه‌های متخصصان امر مستند از این موضوع بودیم که نمی‌توانستند فیلم‌ها را ببینند. امسال را زمان مناسبی برای نظم‌بخشی به این جریان ارزیابی کردیم. افرادی که کارت ورود به سالن دارند نیازمند رزرو بلیت هستند، البته برای این دست افراد بلیت‌فروشی نخواهیم داشت اما باید بلیت رزرو کنند.

دبیر جشنواره درباره مخاطبان این رویداد سینمای مستند توضیح داد: مخاطبان ما اهالی رسانه، صاحبان آثار و تمام افرادی هستند که به جریان سینمای مستند متصل‌اند. انجمن صنفی کارگردانان و تهیه کنندگان سینمای مستند ایران که هر دو نماینده و عضوی در شورای سیاست‌گذاری جشنواره نیز دارند، موظف شده‌اند اعضای خود را از ثبت‌نام و برگزاری جشنواره آگاه کنند ضمن اینکه سایر صنوف سینمای ایران از حوزه‌های داستانی و... نیز از ثبت‌نام جشنواره مطلع شدند و اهالی رسانه نیز اقدام به ثبت‌نام کرده‌اند.

حمیدی مقدم با اشاره به آغاز به کار باشگاه فیلم مستند و فرصت حضور علاقه‌مندان در جشنواره عنوان کرد: همچنین فضایی برای سایر علاقه‌مندان از طریق باشگاه فیلم مستند فراهم شده است. با توجه به نمایش فیلم‌های مستند طی هر هفته در مرکز قرار شد اعضای باشگاه فیلم با تعداد حداکثری ۱۰۰ تا ۱۵۰ عضو و پرداخت هزینه‌ای کم برای عضویتشان، بتوانند بلیت‌های جشنواره را به‌طور رایگان دریافت کنند. این بلیت‌ها بعد از رزرو آنلاین باید یک ساعت قبل از جشنواره در کانتر حاضر در فضای جشنواره دریافت شود. هزینه عضویت در این باشگاه که شامل مزایای تخفیف ۲۰ درصدی خرید اقلام جشنواره، استفاده از کافی‌شاپ چارسو، بلیت فیلم‌ها، عضویت در پاتوق فیلم مستند و... می‌شود، ۲۵۰ هزار تومان است.

وی با اشاره به امکان حضور مردم در جشنواره از طریق تهیه بلیت بیان کرد: تعدادی از صندلی‌ها برای فروش حضوری بلیت فیلم‌ها در نظر گرفته شده و مبلغ ۱۰ هزار تومان برای سئانس‌های بعدازظهر و ۵ هزار تومان برای سئانس‌های صبح لحاظ شده است. گروهی نیز فیلم‌های پرمخاطب سئانس‌های عصر و شب را طی هرروز ارزیابی می‌کنند و این آثار صبح‌ها نیز مجدد نمایش خواهند داشت و درمجموع سه چرخش سئانس برای هر فیلم خواهیم داشت که باعث می‌شود هیچ مخاطبی فیلمی را به دلیل نمایش موازی از دست ندهد.

حمیدی‌مقدم اظهار کرد: ما برای هر سالن ده صندلی به صاحب فیلم می‌دهیم، چیزی حدود ۱۰ تا ۱۲ صندلی برای اصحاب رسانه در نظر گرفته‌شده است، ده صندلی هم برای مهمانان بین‌الملل، گروه داوری و ... است. ما پلتفرمی به نام ویدئو لایبرری داریم که امکان ۱۵ مصرف‌کننده دارد. اهالی رسانه و مهمانان بین‌الملل اگر فیلمی را از دست بدهند می‌توانند در آنجا تماشا کنند.

وی افزود: هدف اصلی آرام کردن فضای جشنواره و البته عدم کاهش تکاپوی جشنواره است. جشنواره باید هیجان داشته باشد و با این تمهیدات به سمت منظم شدن جشنواره می‌رویم تا رویدادی استاندارد شود. یک اتفاق مهم دیگر این است که با تصویب شورای سیاست‌گذاری جشنواره که از هر دو صنف اصلی نماینده‌ای در آن حضور دارد، قرار شد سهم فروش فیلم بدون دخالت برگزارکننده کامل و خالص به مالک فیلم داده شود البته با تایید تهیه‌کننده و کارگردان. ما هنوز حقوق مالکانه در حوزه سینمای مستند نداریم اما تلاش کردیم این امر سامان یابد.

دبیر جشنواره بابیان اینکه مرکز گسترش تقریبا مالک بسیاری از فیلم‌هاست که این حقوق را به صاحبان فیلم‌ها می‌دهد، تصریح کرد: یک اتفاق خوب دیگر اینکه یکی از سالن‌های اصلی موزه سینما (سالن فردوس) به پخش «سینماحقیقت» اختصاص داده شده است؛ بنابراین ۴۲ سئانس در این سالن نمایش خواهیم داشت.

تمام بلیت‌های آنجا به فروش می‌رود و استفاده کارتی نداریم ضمن اینکه تاکنون ۱۳ استان علاقه‌مند به نمایش آثار مستند هستند که این امر بسیار پراهمیت است؛ درواقع با این تمهیدات جشنواره می‌تواند به شهرستان‌ها برود. دانشکده سینما هنر دانشگاه هنر هم به نمایش آثار برای دانشجویان می‌پردازد.

کوتاه از فرهنگ

۲ بنای تاریخی در شوشتر ثبت ملی شدند



رئیس اداره میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری شوشتر گفت: مسجد شرف‌الدین و خانه شیخ جعفر شوشتری از آثار تاریخی این شهرستان در فهرست آثار ملی قرار گرفتند.

به گزارش ایرنا، علی‌محمد چهارمحالی بیان کرد: خانه شیخ جعفر شوشتری که در فهرست آثار ملی به ثبت رسید مربوط به دوره قاجار بوده و در محله پل خراطون شوشتر واقع شده است. این بنا بیشتر ویژگی‌های فرهنگی و معماری خانه‌های تاریخی ایرانی را دارد.

وی ادامه داد: ورود به این خانه از یک ساباط تاریخی ثبت ملی انجام می‌شود و تزئینات در ورودی آن خاص و منحصربه‌فرد است. این خانه در چهار طبقه بناشده که ۲ طبقه آن در عمق زمین (شوادان، شبستان) بناشده است.

بخشی از خانه تاریخی شیخ جعفر شوشتری اردیبهشت سال گذشته فرو ریخت.

رئیس اداره میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری شوشتر افزود: مسجد شرف‌الدین نیز که به‌تازگی به ثبت ملی رسید از مساجد تاریخی شهرستان شوشتر است که در دوره صفویه و بر اساس کتیبه سر در آن در سال هزار قمری بنا شده است.

وی گفت: تولیت این مسجد از زمان بنا تاکنون در اختیار خاندان شرف‌الدین بوده و قسمتی از آن نیز مربوط به آرامگاه خانوادگی آنها است.

شوشتر از شهرهای تاریخی استان خوزستان است که سازه‌های آبی آن مجموعه‌ای به‌هم‌پیوسته از پل‌ها، بندها، آسیاب‌ها، آبشارها، کانال‌ها و تونل‌های عظیم هدایت آب است. این سازه‌های آبی در دوران هخامنشیان تا ساسانیان برای بهره‌گیری بیشتر از آب ساخته‌شده‌اند.

سازه‌های آبی شوشتر با عنوان «نظام آبی تاریخی شوشتر» به‌صورت یکجا به‌عنوان دهمین اثر ایران در فهرست میراث جهانی یونسکو با شماره ۱۳۱۵ به ثبت رسید. شهرستان شوشتر حدود ۳۵۰ اثر ثبت ملی و ۱۳ سند تاریخی در فهرست میراث فرهنگی دارد.

نصرت کریمی درگذشت



نصرت کریمی هنرمند قدیمی سینما و تئاتر روز گذشته، ۱۲ آذر در خانه درگذشت.

به گزارش ایسنا، مهرداد اسکویی داماد این هنرمند این خبر را تایید کرد و گفت: نصرت کریمی در سن ۹۵ سالگی بر اثر کهولت سن درگذشت.

وی ادامه داد: روز شنبه ۱۶ آذر مراسم تشییع این هنرمند برگزار خواهد شد. نصرت‌الله کریمی در اول دی ۱۳۰۳ در تهران متولد شد. وقتی تحصیلات ابتدایی را می‌گذراند، با اجرای تئاتر «روحوضی» آشنا و به تئاتر علاقه‌مند شد.

وی با دیدن فیلم‌های چارلی چاپلین به‌شدت تحت تاثیر او بود، همچنین در سال ۱۳۲۳ تحت تاثیر عبدالحسین نوشین و زیر نظر او به یادگیری تئاتر پرداخت.

کریمی در سال ۱۳۲۰ در تئاترهای تهران، هنر، فرهنگ، فردوسی و سعدی به‌عنوان گریمور، بازیگر و کارگردان فعالیت‌هایی را آغاز کرده بود و تا سال ۱۳۳۱ به کارش ادامه داد. برخی فیلم‌هایی که نصرت‌الله کریمی در آنها به‌عنوان نویسنده، کارگردان و بازیگر حضور داشته است عبارتند از: درشکه چی ۱۳۵۰، خانه خراب ۱۳۵۴، میهمان ناخوانده (کارگردان ۶۹/۱۳۶۴). کریمی در ساخت چند مجموعه تلویزیونی نیز نقش فعالی داشته است: آقای شاکی ۱۳۴۷، تولد سگ شهر ما ۱۳۴۷، هوشی و موشی ۱۳۴۸، پیوند ۱۳۴۹ و خسرو میرزای دوم.

دیالوگ‌های من

دیالوگ‌هایی که هرگز گفته نشدند



حسین علیزاده:

جوبا: من به تاریخ اعتقادی ندارم، اون ساخته و پرداخته بشره پر از دروغ‌ها و حقایق ننوشته. اما تاریخ من از زمان تولدمه تا مرگم.

سینما و مالیات

معافیت مالیاتی یا حق‌السکوت؟

نظر مخالف



منیژه حکمت - تهیه‌کننده: بخشودن مالیات هنرمندان اگر باج انتخاباتی به یکی از گروه‌های مرجع جامعه نباشد مسلما نشانه سردرگمی و نشناختن از هدف و کارکرد مالیات است و اعلام آن در این زمان و در این شرایط وخیم اقتصادی نهایت بدسلیقگی است. ظاهرا جناب نوبخت مثل بقیه همفکرانشان در دولت وقت و حوصله فکر کردن به عواقب راه‌حل‌های خلق‌الساعه و نبوغ آمیزشان را ندارند و ساده‌ترین راه را برگزیده‌اند، یعنی یک کاسه کردن درآمدهای بشدت ناهمگون و حکم واحد بر آنان راندن، درحالی که ناگفته پیداست که این چنین بذل و بخشش در شرایط امروز مانتیجه‌ای جز افزایش شکاف طبقاتی و فقیرتر شدن اقشار کم‌درآمد عرصه هنر ندارد و سود هنگفتش مستقیم به جیب همان صاحبان دستمزدهای میلیاردی و سرمایه‌های ناسالم موجود در این حوزه خواهد رفت. بعید می‌دانم درک این موضوع نیاز به هوش زیادی داشته باشد مگر آنکه نیت دیگری پشت ماجرا باشد که قرار است هنرمندان وجه‌المصالحه آن قرار گیرند. آقای نوبخت همه ما شرایط سختی را می‌گذرانیم آن را با این تصمیم‌های ناپخته دشوارتر نکنید مثل همه ممالک دنیا مالیاتتان را درست بگیرید و با تدبیر به کار زنید البته اگر هنوز تدبیری باقی‌مانده باشد.

نباید با این حاشیه‌ها سینما را زمین‌گیر کنیم

نظر موافق



سید جمال ساداتیان - تهیه‌کننده سینما: روز یکشنبه آقای نوبخت رئیس سازمان برنامه‌وبودجه کشور با اعلام تداوم معافیت ۱۰۰ درصدی مالیاتی فعالیت‌های هنری در لایحه بودجه ۱۳۹۹ نوید خوبی داده‌اند و تا حدی خیالمان راحت شد. زمزمه‌های چند روز گذشته بسیاری از سینماگران را نگران کرد و همه منتظر بودند ببینند چه بلایی بر سر سینما خواهد آمد. اما آقای نوبخت به این موضوع توجه کرد و جلوی این اتفاق ناگوار را گرفت. امیدوارم همتی باشد تا بحث ارزش‌افزوده نیز برداشته شود.

وقتی گردش مالی سینما شفاف است و همه‌جا میزان فروش و گردش مالی ثبت‌شده است و دسترسی به آن نیز برای همگان وجود دارد، دیگر لاپوشانی وجود ندارد. وقتی سالی ۲۵۰ میلیارد تومان درآمد کل سینمای ایران است که اگر آن را به تعداد ۶ هزار نفر عضوی که خانه سینما دارد تقسیم کنیم، می‌شود سالی چهار میلیون تومان درآمد و درنهایت ماهی ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومان درآمد ماهانه. حال به نظر شما باید از این افراد مالیات هم گرفته شود؟

این روزها ۲۰ درصد ظرفیت نیروی کار سینمای ایران مشغول به کار هستند و بسیاری از آنها در طول سال یا حتی بهتر است بگوییم سال‌هاست که بیکارند و کاری برایشان ایجاد نشده است. بگذریم از سلبریتی‌ها که به‌اندازه تعداد انگشتان دو دست هستند که درآمدهای کلان دارند، اما به‌صرف آنها نمی‌توان برای همه این نسخه را تجویز کرد.

مگر دولت چه خدماتی به سینما می‌دهد و سینماگران از کدام خدمات دولتی برخوردارند؟ شاید یک تعداد خاص بنا به شرایط کاری که دارند از خدماتی دولتی بهره‌مند باشند، اما عوام چیزی دریافت نمی‌کنند و اگر مالیات را هم به این میزان درآمد اضافه کنند، همین اندک بضاعت سینما نیز از بین می‌رود و تولید و اشتغال در این حرفه دچار بحران می‌شود.

به نظرم نه تنها نباید این اتفاق بیفتد بلکه حتی باید بحث ارزش‌افزوده را نیز حذف کنند. وقتی سینما پیشانی یک کشور است و شاخص فرهنگی یک کشور سینماست، باید با توجه به این بضاعت اقتصادی بخشودگی مالیاتی و ارزش‌افزوده را نیز در نظر گرفت تا این گردش مالی در خود سینما اتفاق بیفتد و به سینما برگردد. چرخه اقتصادی سینما در شرایط این‌چنینی نمی‌چرخد و تأثیرات منفی چه به لحاظ تغییر ذائقه فرهنگی و چه به لحاظ میزان فروش دارد. سینما نقش کلیدی دارد و باید از آن حمایت شود. در اروپا این شهرداری‌ها هستند که موظف‌اند کار تعمیرات سینماها را بر عهده بگیرند و حتی اسپانسرهایی وجود دارند که روی ساخت سالن‌های سینما مشارکت دارند و از آنها حمایت می‌کنند. در اروپا این شهرداری‌ها متضرر هستند و وقتی بیشتر آثار در حال ضرر هستند باید به‌جای گرفتن مالیات اتفاقاً از سینماگران حمایت کنند. در بسیاری از فیلم‌ها نام سرمایه‌گذار از نام تهیه‌کننده منفک شده است چرا که تهیه‌کنندگانی که به لحاظ مالی می‌توانند این کار را انجام دهند بسیار کم تعداد هستند و نباید با گرفتن مالیات و... همین تعداد اندک سرمایه‌گذار بخش خصوصی را نیز فراری داد. سینما نقش کلیدی در توسعه فرهنگی کشور دارد و باید از آن حمایت شود. در اروپا این شهرداری‌ها هستند که موظف‌اند کار تعمیرات سینماها را بر عهده بگیرند و حتی اسپانسرهایی وجود دارند که روی ساخت سالن‌های سینما مشارکت دارند و از آنها حمایت می‌کنند.

خبر

وام ۳۰۰ میلیونی به دفاتر فنی، صدابرداران و عکاسان سینما



معاون توسعه فناوری و مطالعات سازمان سینمایی از اختصاص وام تا سقف ۳۰۰ میلیون تومان به سه صنف سینما خبر داد. به گزارش صمت، محمود اربابی معاون توسعه فناوری و مطالعات سازمان سینمایی، با اشاره به مباحث مطرح‌شده پیرامون پرداخت وام به سه صنف سینمایی گفت: سازمان سینمایی از اولین سازمان‌هایی است که مجموعه مکاتبات و شیوه‌نامه‌های خود را روی سایت باهدف اطلاع‌رسانی به مردم بارگذاری کرده است. البته این بارگذاری و اطلاع‌رسانی از یک شیوه‌نامه پیگیری می‌کند. وی ادامه داد: یکی از مشکلات موسسه‌های فنی و لابراتوارها نداشتن دفتر یا مکان مشخص و ثابت بود و به همین دلیل صاحبان دفاتر فنی و لابراتوار مجبور به جابه‌جایی در طول سال بودند. با برنامه‌ریزی صورت گرفته سقف وام ۳۰۰ میلیون تومانی در این بخش در نظر گرفته شد و متقاضیان می‌توانند برای خرید فضای فیزیکی و دفتر تا ۳۰۰ میلیون تومان تقاضای وام کنند. اربابی ادامه داد: البته همه این وام به‌هیچ‌عنوان از بودجه سازمان سینمایی پرداخت نمی‌شود بلکه طی یک برنامه‌ریزی و بعد از تایید صنف مربوطه از طریق سینماشهر نامه‌ای به صندوق اعتباری هنر ارسال و فرد معرفی می‌شود. صندوق نیز بعد از هماهنگی با بانک عامل فرد و دفتر متقاضی را به بانک عامل معرفی می‌کند. فرد وام گیرنده نیز ملکی که خریده است را به‌عنوان وثیقه در اختیار بانک قرار می‌دهد و به این صورت به‌جای آنکه اجاره بدهند اقساط وام را پرداخت می‌کنند. وی ادامه داد: همچنین برای بازسازی تجهیزات صدابرداران سینما سقف وام ۱۵۰ میلیونی پیش‌بینی شده است که از طریق تعامل با صنوف، صدابرداران متقاضی به موسسه سینماشهر معرفی و از طریق موسسه سینماشهر به صندوق اعتباری هنر و از آنجا نیز به بانک عامل معرفی می‌شوند. برای عکاسان سینما نیز بر اساس همین سیستم سقف وام ۵۰ میلیون تومانی در نظر گرفته شده و تاکنون با هماهنگی انجمن صدابرداران و عکاسان سینما، ۱۴ صدابردار و ۲۱ عکاس برای دریافت وام معرفی شدند.

ویژه‌نامه روز ملی بیمه

صمت
صنعت معدن تجارت

چهارشنبه
• ۱۳ آذر ۱۳۹۸
• ۷ ربیع‌الثانی ۱۴۴۱
• ۴ دسامبر ۲۰۱۹

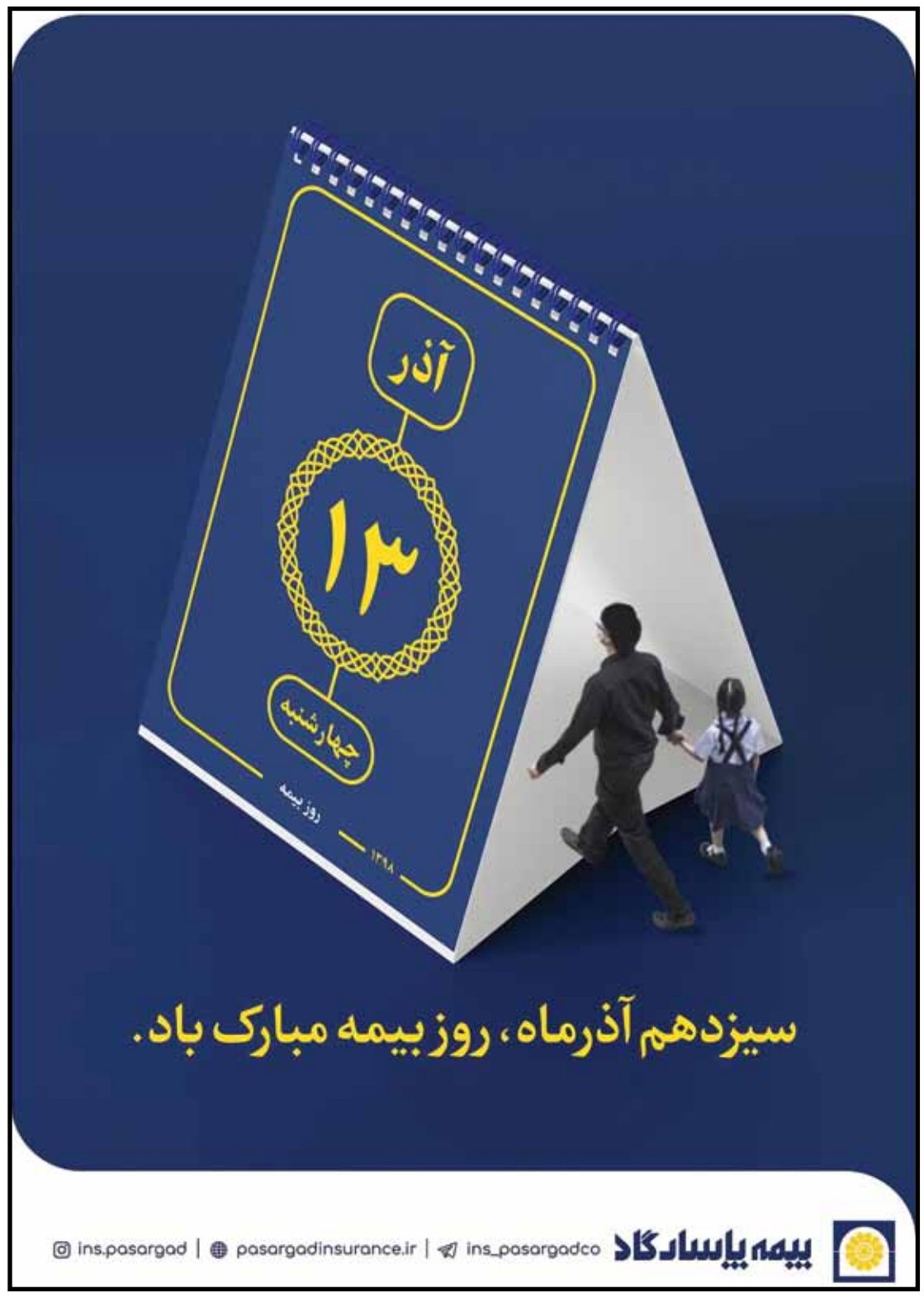
www.smtnews.ir - http://Telegram.me/smtnews



سازمان ملی ریسک تاسیس می‌شود
۸

سپر بلا

همه دستاوردهای یک صنعت ۲
تقویت استارت آپ‌های بیمه‌ای نیاز حیاتی صنعت بیمه ۴
بلاک‌چین در صنعت بیمه نفوذ خواهد کرد؟ ۵
آنچه باید درباره طرح راننده‌محور شدن بیمه شخص ثالث بدانید ۶





ویژه‌نامه روز ملی بیمه

editor@smtnews.ir

همه دستاوردهای یک صنعت

«صنعت بیمه برای رشد و توسعه باید از میان خانواده‌ها عبور کند» این جمله رئیس‌کل بیمه مرکزی را می‌توان نقشه راه صنعتی دانست که در آستانه هشت دهه فعالیت و بیش از چهار دهه نظارت به بلوغ کافی رسیده و حالا باید در معادلات کلان پولی و مالی کشور، نقش تاریخی خود را ایفا کند. صنعت بیمه به این واقعیت تعیین‌کننده و حیاتی، پی برده که با بهره‌گیری از ابزارهای فرهنگ‌سازانه و ساده‌سازی مفاهیم پیچیده بیمه برای کودکان و نوجوانان می‌تواند ضریب نفوذ خود را (به‌خصوص در رشته بیمه‌های زندگی) به استانداردهای جهانی نزدیک کرده و با سرمایه‌گذاری هوشمندانه و ورود منطقی به بازار سرمایه، مسیر تازه‌ای را پیش پای این صنعت مادر قرار دهد. در کارنامه صنعت بیمه نمره‌های درخشانی به چشم می‌خورد که برای اهالی این صنعت بسیار افتخارآفرین و غرورآمیز است. فعالان این صنعت نه‌تنها از دل زلزله‌ها، سیل‌ها و دیگر حوادث طبیعی، سربلند بیرون آمده‌اند بلکه در رویارویی با تحریم‌های ناجوانمردانه هم به موفقیت‌های چشمگیری دست پیدا کرده‌اند و به گواه تولیدگران و سرمایه‌گذاران، در زمینه آرامش بازار و فضای کسب‌وکار، حرف اول و آخر را می‌زنند.

روز ملی بیمه، بهانه‌ای کوچک برای رونمایی از عملکرد یک صنعت بزرگ، بی‌حاشیه و کم‌ادعا، آرامش‌بخش و اطمینان‌آفرین است.

آمار عملکرد صنعت بیمه در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال قبل، به شرح زیر است.

عنوان	واحد سنجش	عملکرد سال ۱۳۹۶ (۲۰۱۷)	عملکرد سال ۱۳۹۷ (۲۰۱۸)
حق بیمه تولیدی	میلیارد ریال	۳۴۰،۵۱۸	۴۵۴،۴۳۱
	میلیارد دلار	۱۰	۱۰/۸
حق بیمه سرانه	میلیون ریال	۴/۲	۵/۵
	دلار	۱۲۳	۱۳۲
ضریب نفوذ بیمه	درصد	۲/۳	۲/۳۸
سهم بخش غیردولتی در بازار بیمه کشور	درصد	۶۶/۲	۶۵/۵
سهم بیمه‌های اختیاری در پرتفوی بازار بیمه کشور	درصد	۶۲/۹	۶۷/۷
سهم بیمه‌های زندگی در بازار بیمه کشور	درصد	۱۳/۶	۱۴/۵

*بر اساس آمار سال ۱۳۹۷، مقدار حق بیمه تولیدی شرکت‌های بیمه مستقیم به حدود ۴۵/۴ هزار میلیارد تومان رسیده است که در مقایسه با سال گذشته حدود ۳۳/۵ درصد رشد نشان می‌دهد. طبق آمار سال ۱۳۹۷، میزان حق بیمه تولیدی بازار بیمه کشور با رشد ۸/۸ درصدی (بر پایه دلار) در مقایسه با سال گذشته، به حدود ۱۰/۸ میلیارد دلار (۴۵۴/۴ هزار میلیارد ریال) رسیده است. بر اساس آخرین آمارهای منتشره در نشریه بین‌المللی زیگما، صنعت بیمه کشور از منظر حق بیمه تولیدی در جایگاه سی و نهم ایستاده است. همچنین جمهوری اسلامی ایران در بین کشورهای «منطقه چشم‌انداز» جایگاه سوم را کسب کرده است .

*بر اساس آمار سال ۱۳۹۷، حق بیمه سرانه (نسبت حق بیمه تولیدی بازار بیمه به جمعیت کشور) به ۵/۵ میلیون ریال رسیده است. به‌این‌ترتیب، شاخص مذکور نسبت به سال گذشته بیش از یک‌میلیون ریال افزایش یافته است. شاخص حق بیمه سرانه در کشور طی سال‌های اخیر روند صعودی داشته است. بااین‌وجود، مقدار حق بیمه سرانه در دنیا به‌مراتب از کشور ما بالاتر بوده و حق بیمه سرانه در کشور ما به مقدار منطقه، نزدیک‌تر است. بر اساس آخرین آمارهای بین‌المللی، جایگاه بین‌المللی کشور از حیث شاخص حق بیمه سرانه رتبه ۶۴ و در منطقه حائز رتبه ۸ بوده است.

*طبق آمار نشریه زیگما، اگرچه میزان ضریب نفوذ بیمه در دنیا به‌مراتب از کشور ما بالاتر است (۲/۶ برابر در سال ۱۳۹۷) اما میزان این شاخص در کشور ما، به‌ویژه طی چند سال اخیر از سطح منطقه بالاتر رفته است. جایگاه کشور ما از حیث ضریب نفوذ بیمه طی دو سال اخیر، با ۳ پله صعود از رتبه ۵۷ به رتبه ۵۴ صعود کرده است.

*طبق آمار سال ۱۳۹۷، حق بیمه‌های رشته زندگی در کشور طی دو سال اخیر ۱/۲ برابر شده است. سهم پرتفوی بیمه زندگی در بازار بیمه، نسبت سال قبل حدود ۰/۹ واحد افزایش را نشان می‌دهد.

مهم‌ترین اقدامات نظارتی بیمه مرکزی:

*همکاری با سازمان‌های متولی کاهش حوادث ترافیکی ازجمله پلیس راهور ناجا ، وزارت بهداشت ، پزشکی قانونی و مجموعه وزارت راه و شهرسازی در راستای کاهش حوادث ترافیکی و تلفات ناشی از آن.

*اعزام هیات‌های نظارتی جهت بررسی میدانی و نظارت بر روند پرداخت خسارت در استان‌های سیل-زده گلستان، مازندران، فارس، خوزستان و لرستان در جریان سیل اسفند ۱۳۹۷ و فروردین ۱۳۹۸ و پیگیری مستمر برای تسریع در پرداخت خسارات به آسیب‌دیدگان

*اعزام هیات نظارتی برای بررسی میدانی و نظارت بر روند پرداخت خسارت در مناطق زلزله‌زده استان آذربایجان شرقی در آبان ۱۳۹۸ و پیگیری مستمر تسریع در پرداخت مناطق سیل‌زده کشور و همچنین اعزام هیات نظارتی در خصوص پیگیری پرداخت خسارت‌های آتش‌سوزی در بازار تبریز.

مهم‌ترین اقدامات اتکایی بیمه مرکزی:

*انعقاد قرارداد مازاد خسارت ریسک رشته‌های آتش‌سوزی، مهندسی و پول، حوادث فاجعه‌آمیز در رشته‌های آتش‌سوزی، ریسک و حوادث فاجعه‌آمیز، انعقاد قرارداد مازاد خسارت ریسک و حوادث فاجعه‌آمیز برای قبولی‌های اختیاری و قراردادی بیمه مرکزی و همچنین تشکیل کنسرسیوم آتش‌سوزی با مشارکت ۱۳ شرکت بیمه

*انعقاد قرارداد مازاد خسارت در رشته پی اندآی با راهبری بیمه مرکزی برای موسسه بیمه متقابل کیش با حداکثر تعهد یک میلیارد دلار و همچنین بستن قرارداد مازاد خسارت بیمه مرکزی در رشته پی‌اندآی با حداکثر تعهد ۵۰ میلیون یورو

*انعقاد قرارداد مازاد خسارت در رشته پی اند آی با راهبری بیمه مرکزی برای موسسه بیمه متقابل اطمینان متحد قشم با حداکثر تعهد یک میلیارد دلار

*انعقاد قرارداد مازاد خسارت بیمه مرکزی در رشته‌های باربری و کشتی با حداکثر تعهد ۵۰ میلیون یورو

*پالایشگاه‌های نفت سراسر کشور با سرمایه بیش از ۱۴ میلیارد یورو

*پالایشگاه‌های گاز سراسر کشور با سرمایه بیش از ۶ میلیارد یورو

*تاسیسات فراساحلی گاز (پارس جنوبی) با سرمایه بیش از ۹ میلیارد یورو

*احداث و بهره‌برداری نیروگاه‌ها با سرمایه بیش از ۱۰ میلیارد یورو

*احداث و بهره‌برداری از پروژه‌های ریلی که سرمایه فاز یک آن بیش از ۱/۵ میلیارد یورو و فاز ۲ آن بیش از ۵ میلیارد یورو است

*هواپیمایی ایران ایر با ۵۴ فروند هواپیما و سرمایه ۱/۵ میلیارد یورو

*هواپیمایی ماهان با ۵۰ فروند هواپیما و سرمایه ۱/۳ میلیارد یورو

*هواپیمایی آسمان با ۱۸ فروند هواپیما و سرمایه ۶۳۰ میلیون یورو

*هواپیمایی کیش ایر با ۱۵ فروند هواپیما و سرمایه ۴۳۰ میلیون یورو

*حمل مسکوکات بانک ملی با تعهد ۲۵۰ میلیون یورو

*حمل تجهیزات تلفن مرکزی با تعهد ۳۱۰ میلیون یورو

*حمل فولاد ایران با تعهد ۶۰۰ میلیون یورو

*حمل تجهیزات نیروگاهی شرکت مادر تخصصی بازرگانی ایران با حداکثر تعهد ۶۹۰ میلیون یورو

*ناوگان شرکت ملی نفتکش ایران با ۶۳ فروند شناور و تعهد مسئولیت یک میلیارد دلار برای هر شناور

*ناوگان شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با ۱۳۰ فروند کشتی و حداکثر تعهد مسئولیت یک میلیارد دلار برای هر کشتی

*پوشش ناوگان شرکت نفت خزر با ۲۳ فروند کشتی و تعهد ۱۰۰ هزار دلار.

مهم‌ترین اقدامات فناوری اطلاعات و ارتباطات:

بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در راستای وظیفه اصلی خود و کسب رضایت آحاد مردم از صنعت بیمه کشور در سال ۱۳۹۷ نسبت به ایجاد سامانه یکپارچه نظارتی و تسهیل امر نظارت در حوزه‌های نظارتی، تغذیه اطلاعاتی سامانه یکپارچه اطلاعات اقتصادی کشور با داده‌های صنعت بیمه، طراحی، توسعه و پیاده‌سازی سرویس تعاملی کارپوشه ملی ایرانیان ،ارائه خدمت الکترونیکی استعلام سوابق بیمه‌ای افراد برای بهره‌برداری در نرم‌افزار موبایل دولت همراه، اقدام کرده است.

مهم‌ترین اقدامات در حوزه توسعه فرهنگ بیمه:

*اجرای طرح زنگ بیمه در مدارس کل کشور به‌صورت هم‌زمان با همکاری تمامی شرکت‌های بیمه

*گنجاندن مفاهیم بیمه‌ای در کتب درسی دانش آموزان (بیش از ۸۶ عنوان مطلب بیمه‌ای در کتاب‌های مقطع متوسطه) که با این اقدام بیش از ۵ میلیون دانش‌آموز به‌صورت مستقیم با مفاهیم صنعت بیمه آشنا می‌شوند

*برگزاری هفت دوره تخصصی آموزش بیمه‌ای برای خبرنگاران

*انتشار ۴۵ عنوان کتاب بیمه‌ای در سه سطح « بیمه برای کودکان»، « بیمه برای همه» و « بیمه برای مدیران و کارشناسان»

*هماهنگی‌های لازم برای درج مطالب بیمه‌ای در مجلات رشد دانش‌آموزی

*تهیه، تنظیم و انتشار/پخش مطالب بیمه‌ای (خبر، مصاحبه، گزارش و مقاله) در قالب‌ها (اینفوگرافیک، اینفوموشن، اینفو نیوز و انیمیشن) و رسانه‌های مختلف

*تهیه، تولید و پخش تیزرهای متنوع بیمه‌ای از طریق شبکه‌ها مختلف صداوسیما و رسانه‌های دیداری و شنیداری در فضای مجازی

*حضور و مشارکت جدی در رویدادهای فرهنگی و نمایشگاهی (بورس، بانک و بیمه تهران، الکامپ، کیش اینوکس) و ...

*هماهنگی‌های لازم برای تهیه و تولید و پخش برنامه تلویزیونی ۵۲ قسمتی در شبکه سوم سیما

*اجرای کمپین‌های تبلیغاتی – فرهنگی با موضوع کاهش تلفات جاده‌ای

*راه‌اندازی باشگاه اینترنتی نوآوران (ویژه کودکان)

برترین خدمات و دستاوردها:

*پرداخت سریع و دقیق خسارت‌های مربوط به خسارت‌های سیل

*ایفای تعهدات کامل در خصوص زائران اربعین حسینی

*راه‌اندازی سیستم مکانیزه پاسخگویی بیمه مرکزی در ساعات غیرکاری و ایام تعطیل

*پرداخت سریع و دقیق خسارت‌های مربوط به زلزله (استان کرمانشاه و استان آذربایجان شرقی)

*جایزه ملی کیفیت در حوزه دستگاه برتر در ارائه خدمات الکترونیکی (بلوغ سازمانی)

دکتر کاردگر تشریح کرد؛

توسعه بیمه‌های زندگی و بازار بزرگ ملی، راهبردهای اساسی بیمه دانا



ابراهیم کاردگر- مدیرعامل بیمه دانا

نایب‌رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل بیمه دانا، نوآوری، آینده‌پژوهی و فناوری‌های نوین در فضای دیجیتال را از راهبردهای اصلی سند راهبردی این شرکت عنوان کرد.

دکتر ابراهیم کاردگر در گفتگویی به مناسبت ۱۳ آذر، سالروز تاسیس بیمه دانا و روز ملی بیمه، فرازهای مهم سند راهبردی این شرکت را تشریح کرد.

وی گفت: بیمه دانا به عنوان اولین بیمه تخصصی اشخاص و زندگی در صنعت بیمه کشور و دارا بودن بیش از ۴۵ میلیون نفر سهامدار به‌واسطه سهم ۵۵ درصدی سهام عدالت از شرکت بیمه دانا، علاوه بر گسترش چتر بیمه در بین آحاد جامعه از طریق ارائه طرح‌ها و محصولات جدید، با اولویت اقشار متوسط و کم‌درآمد جامعه که عمدتاً در مجموعه سهامداران سهام عدالت قرار دارند، رسالت مهمی را نیز در گام دوم انقلاب که زمینه‌ساز ایجاد تمدن نوین اسلامی است، در حوزه‌های مورد تاکید مقام معظم رهبری بر عهده خواهد داشت که در سند راهبردی خود طراحی و برنامه‌ریزی کرده است.

دکتر کاردگر، بهره‌مندی از ظرفیت‌های مهم کشور، رشد اخلاق و معنویت، علم و پژوهش و مردمی کردن اقتصاد کشور را از سرفصل‌های اصلی سند راهبردی عنوان و تاکید کرد: توجه به ظرفیت سرمایه انسانی، اولویت اول بیمه داناست. هدف ما ظرفیت‌سازی حداکثری از فرصت‌ها و فضاهای متکثر بیمه‌ای در کشور با هدف توسعه بازار بزرگ ملی و اقتصاد بزرگ کشور است.

محورهای مهم سند راهبردی

مدیرعامل بیمه دانا، توسعه بیمه‌های زندگی را یکی از راهبردهای مهم سند راهبردی شرکت دانست و با اشاره به اینکه بیمه‌های زندگی، موتور پیشران تحول صنعت بیمه و مردمی کردن اقتصاد محسوب می‌شود افزود: طراحی و تدوین بسته‌های فراگیر بیمه‌های زندگی برای جامعه هدف، برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری تحول‌گرا بر مبنای نگرش توسعه‌ای در حوزه بیمه زندگی و طراحی روش‌های نوین عرضه بیمه‌های زندگی در ایجاد نظام تامین مالی پایدار و درون‌زا مبتنی بر توسعه بخش حقیقی اقتصاد، از محورهای این سند راهبردی است.

وی بیمه‌های زندگی را ابزار تامین مالی بخش حقیقی اقتصاد دانست و اظهار داشت: طی بررسی‌های انجام شده در ۳۹ کشور، نتایج حاکی از این بود که ساختار مالی بر رشد کشورهای توسعه‌یافته اثر معناداری ندارد و فقط بر رشد اقتصادی کشورهای درحال‌توسعه و نوظهور اثر معناداری به‌جا می‌گذارد.

به‌عبارت‌دیگر عملکرد بخش حقیقی در کشورهای درحال‌توسعه و نوظهور در نظام مالی بازارمحور بهتر از نظام مالی بانک‌محور است. به علاوه توسعه مالی بر رشد اقتصادی تمام کشورها اثر مثبت و معناداری دارد که این اثر در کشورهای درحال‌توسعه و نوظهور بیشتر از کشورهای توسعه‌یافته است.

دکتر کاردگر افزود: در کشورهای توسعه‌یافته، بخش‌های مالی و حقیقی ارتباط معناداری با یکدیگر دارند. به خصوص بخشی از فعالیت‌های مالی که به تجهیز منابع و هدایت آن به سوی طرح‌های سرمایه‌گذاری می‌پردازد، تاثیر بسزایی در رشد بخش حقیقی دارد. دستیابی به رشد بلندمدت و مداوم اقتصادی، نیازمند تجهیز و تخصیص بهینه منابع در سطح اقتصاد ملی است و این مهم بدون کمک بازارهای مالی، به آسانی امکان‌پذیر نیست.

وی در توضیح مطلب افزود: شرایط و ساختار مناسب نظام بیمه‌ای کشور را می‌توان از طریق تامین مالی بخش حقیقی اقتصاد (تولید و اشتغال) توسط سرمایه‌های بیمه زندگی به بازار سرمایه مرتبط کرد و جریان سرمایه‌گذاری‌های هدفمند و نظام‌مندی را برای هم‌افزایی بخش مالی با بخش توسعه‌ای اقتصاد کشور ساماندهی کرد.

اهمیت مطالعات میان‌رشته‌ای

مدیرعامل بیمه دانا، مطالعات میان‌رشته‌ای را از مباحث موردتوجه در حوزه علم و سایر حوزه‌های کاربردی دانست که به‌طور قابل‌توجهی در حال گسترش است و افزود: طراحی محصولات بیمه‌ای میان‌رشته‌ای، مستلزم ایجاد زمینه‌ها و زیرساخت‌های علمی و تحقیقاتی است.

بر این اساس در ۳ حوزه اقدام به ایجاد بنیان‌های علمی و عملیاتی معطوف به توسعه طرح‌های میان‌رشته‌ای بیمه‌ای کردیم که ایجاد بخش تحقیقات میان‌رشته‌ای در ساختار جدید دفتر پژوهش و توسعه، ارتباط با پژوهشکده بیمه به‌منظور ایجاد فضای فرصت مطالعاتی اساتید دانشگاهی با رویکرد میان‌رشته‌ای و نیز تعریف طرح‌نامه‌های ارشد و دکتری و در نهایت طراحی موضوعات میان‌رشته‌ای در قالب مقالات علمی، از جمله حوزه‌هایی است که برخی از آن‌ها به سمینار بیمه و توسعه ارسال شده است.



ویژه‌نامه روز ملی بیمه

editor@smtnews.ir

نفس‌های آخر بیمه فرش‌بافان بر بالای «دار قالی»

امسال، تعداد بیمه‌شدگان فرش در استان زنجان از ۲۳ هزار نفر در سال ۹۳ به ۴ هزار نفر کاهش یافته است و روز به روز، بر آمار حذف‌شدگان بیمه فرش‌بافی افزوده می‌شود اما هنرمندان این صنعت چشم به راه حمایت دولت و چترحمایتی سازمان تامین اجتماعی هستند. صنعت فرش ایران دارای قدمتی بیش از هزار سال است که به عنوان میراثی ماندگار با سرپنجه قالی‌بافان ایرانی در دنیا هنرنمایی می‌کند. ورود فرش‌های تازه‌نفس کشورهای دیگر، هرچند نفس‌های فرش ایران را به شماره انداخت، اما همچنان صادرات فرش کشورمان به اقصی‌نقاط جهان انجام می‌شود و به عنوان یکی از صنعت‌های مولد برای کشور ارزآوری دارد و همواره در نقاط مختلف ایران عزیزمان با دستان هنرمند بافندگان جلوه‌نمایی می‌کند. تار و پود فرش و قالی هنری است که از انگشتان دست سرچشمه می‌گیرد که با هماهنگی چشم به همراهی کلاف‌های رنگی با میلیون‌ها گره با صبر و آرامش میلی‌متر به میلی‌متر، نقوشی را به تصویر می‌کشد که نوازشگر چشم هر بیننده و بیانگر ذوق، استعداد و تن خستگی‌ناپذیر هر بافنده است.

اما طی چند سال اخیر، این هنر اصیل و زیبا در زنجان غرق در مشکلات شده است. قطع بیمه فرش‌بافان با گره زدن لحظه‌ها به هم و بافت رج به رج فرش بر «دار»، لرزه بر تن رنجور و خسته هر بافنده می‌اندازد که سال‌های جوانی، عمر شیرین و سلامتی خود را با این هنر سپری کرده و روزگار گذرانده‌اند. زیرا بسیاری از فرش‌بافان با این که چندین سال حق بیمه واریز کرده‌اند تا تحت پوشش بیمه سازمان تامین اجتماعی قرار گیرند اما با تاخیر چند روزه در پرداخت حق بیمه، به دلیل نداشتن شرایط مالی لازم، بیمه‌شان قطع شده است و سازمان مرجع راضی به قبول برگشت این افراد در جهت پرداخت دوباره حق بیمه نیست.

بسیاری از فرش‌بافان دارای پروانه کسب هستند و دوره‌های لازم جهت فرش‌بافی را گذرانده‌اند و درحال‌حاضر نیز به عنوان فعالان صنعت فرش استان زنجان محسوب می‌شوند اما باز هم بیمه تامین اجتماعی بافندگان را تحت پوشش قرار نمی‌دهد و انگار قصد ندارد چتر حمایتی‌اش را بر سر فرش‌بافان پهن کند.

مدیر اتحادیه فرش‌بافان استان زنجان با دلی پر از قطع بیمه فرش‌بافان با تاخیر چندروزه در پرداخت حق بیمه و عدم بیمه فرش‌بافان دیگر که این هنر را راهی برای امرار معاش خود قرار داده‌اند گفت: پرداخت ۷ درصد حق بیمه بر عهده هنرمند فرش‌باف و ۲۰ درصد دیگر بر عهده دولت است اما در زنجان این ۲۰ درصد حق بیمه فرش‌باف پرداخت نمی‌شود.

وی با ابراز ناراحتی از این موضوع که روز به روز از تعداد بیمه‌شدگان فرش‌بافی به دلایل واهی کاسته می‌شود، اظهارکرد: تعداد بیمه‌شدگان صنعت فرش بافی این استان از ۲۳ هزار نفر در سال ۹۳ به تعداد ۴ هزار نفر در امسال کاهش یافته است.

به گفته علی نجفی درحال‌حاضر بیش از ۶۰۰ بافنده فرش زنجانی به دلیل نداشتن بضاعت مالی در زمان مقرر نتوانسته‌اند حق بیمه را پرداخت کنند که سازمان تامین اجتماعی در عرض ۲۴ ساعت اقدام به حذف بیمه‌شدگان مذکور کرده است.

وی با تاکید بر این که بیش از سه سال است در راستای حل مشکل بیمه فرش‌بافی جلسات متعدد با سازمان تامین اجتماعی استان برگزار می‌کنیم ولی به نتیجه‌ای نمی‌رسیم، افزود: سازمان تامین اجتماعی داشتن طلب از دولت و عدم پرداخت آن را دلیلی بر عدم بیمه کردن فرش‌بافان استان زنجان عنوان می‌کند.

به گفته وی بیش از ۶۸۰ پرونده در اتحادیه فرشبافان استان وجود دارد که درخواست پرداخت حق بیمه دارند که بیش از ۹۰ درصد آنها قبلا حدود چندسال، بیمه پرداخت کرده‌اند اما به یک باره با تاخیر چند ساعته در پرداخت، بیمه افراد قطع شده و ۵ درصد بقیه نیز فرش‌بافانی هستند که درخواست شروع پرداخت حق بیمه دارند.

مدیر اتحادیه فرش‌بافان استان زنجان در پایان گفت: از سازمان تامین اجتماعی استان زنجان به شدت گله‌مندم زیرا در هیچ استان دیگری برخورد این سازمان با فرش‌بافان و بیمه‌شدگان به این صورت نیست؛ حتی این سازمان حاضر به دادن آمار به اتحادیه فرش‌بافان نیست با این که مصوب شده است آمار دقیق بیمه‌شدگان در اختیار من قرار گیرد، چندین بار برای دریافت آمار به این سازمان مراجعه کرده‌ام ولی موفق به دریافت نشده‌ام.



صنعت بیمه فاصله زیادی با اهداف برنامه ششم توسعه دارد

رئیس پژوهشکده بیمه با اشاره به اینکه ضریب نفوذ بیمه در سال گذشته به ۲,۳ درصد رسیده است گفت: در برنامه ششم توسعه، دستیابی به ضریب نفوذ بیمه ۷درصدی، هدف‌گذاری شده که فاصله زیادی با آن داریم.

حمید کردبچه اظهار داشت: ضریب نفوذ بیمه از ۱,۱ درصد در اوایل دهه ۹۰ به ۲,۳۸ درصد در سال ۹۷ رسیده که نشان‌دهنده روند رو به رشد آن است. ضریب نفوذ بیمه در جهان حدود ۶ درصد است. وی افزود: در برنامه ششم توسعه دستیابی به ضریب نفوذ بیمه ۷ درصدی، هدف‌گذاری شده که فاصله زیادی با آن داریم. با روند رشد فعلی، دستیابی به ضریب نفوذ ۷درصدی حدود ۱۵ سال طول خواهد کشید. سهم بیمه‌های زندگی از کل صنعت بیمه، ۱۴,۵ درصد است؛ درحالی‌که میانگین جهانی این نرخ ۵۲ درصد است.

رئیس پژوهشکده بیمه ادامه داد: بیمه‌های زندگی علاوه‌بر جنبه پوشش ریسک به عنوان ابزار سرمایه‌گذاری نیز به شمار رفته و شرایط خاص خود را دارند. با توجه شرایط اقتصادی کشور، رسیدن به سهم ۵۲ درصدی از مجموع پرتفوی بیمه‌ای کشور دشوار است.

کردبچه با اشاره به تلاش‌های انجام‌شده برای عرضه ابزارهای جدید بیمه‌ای گفت: گروه‌هایی در پژوهشکده بیمه برای بررسی این ابزارهای جدید تشکیل شده است. در زمینه ابزارسازی برای صنعت بیمه در کشور، کند حرکت کرده‌ایم.

وی درباره اخذ مالیات از صنعت بیمه بیان کرد: پیگیری‌های لازم توسط پژوهشکده و مدیران صنعت بیمه درباره لغو مالیات بر ارزش‌افزوده از خدمات بیمه در حال انجام است. کردبچه در ادامه به برگزاری بیست و ششمین همایش ملی بیمه و توسعه اشاره کرد و گفت: این همایش از ۱۲ آذرماه در مرکز همایش‌های دانشگاه الزهرا آغاز به کار می‌کند. در این همایش دو روزه که با محور «افزایش ضریب نفوذ بیمه؛ چالش‌ها و راهکارها» دایر می‌شود مسائل و مشکلات صنعت بیمه موردبررسی قرار می‌گیرد.

گفتنی است با وجود راه زیادی که در حوزه افزایش ضریب نفوذ بیمه در پیش داریم، شرایط ما نسبت به سایر کشورهای منطقه مناسب است؛ چنان‌که سلیمانی، رئیس سازمان بیمه مرکزی، در شهریورماه از ارائه پوشش‌های ۴۴۰ میلیارد دلاری توسط شرکت‌های بیمه خبر داده و گفته بود: «این میزان تعهد در صنعت بیمه، کار بی‌نظیری است؛ با وجود فاصله ضریب نفوذ بیمه کشور با استانداردهای جهانی، ایران در این شاخص رتبه اول منطقه را در اختیار دارد».



رشد ضریب نفوذ بیمه در گرو بازنگری قوانین و رفتار بیمه‌گران



حسین کریم‌خان زند - مدیرعامل بیمه نوین: توسعه اقتصادی و افزایش ضریب نفوذ بیمه لزوماً هم‌راستا نیستند زیرا دانش و فرهنگ آحاد جامعه، اثر بیشتری در اقتصاد دارد. همان‌طور که می‌دانید طی چند سال اخیر رشد اقتصادی نداشته‌ایم بااین‌همه، درصدی از رشد ضریب نفوذ بیمه در کشور را شاهد بودیم. این امر ناشی از چند عامل است که یکی از مهم‌ترین آنها افزایش آگاهی و شناخت مردم نسبت به بیمه و خدمات آن، طی چند سال اخیر است. علت این تغییر نگاه و شناخت نیز ورود شرکت‌های بیمه خصوصی و رقابتی شدن بازار بیمه‌ای بوده است.

بااین‌وجود هنوز هم، فاصله ضریب نفوذ بیمه در ایران با کشورهای پیشرفته به‌قدری زیاد است که این رشد نمی‌تواند نشانه‌ای از موفقیت شرکت‌های بیمه باشد. برای اینکه بتوانیم به رشد ضریب نفوذ بیمه با ضرب‌آهنگی متناسب با توسعه جهانی برسیم باید چند نکته مهم را در نظر داشته باشیم.

اولا باید بیش از همه به رویکرد ارائه خدمت با کاهش هزینه تمام‌شده برای جامعه توجه شود. بخشی از این مسئله نیز به بازنگری قوانین و آیین‌نامه مربوط است. به‌عنوان‌مثال مطالبه حذف بیمه ارزش‌افزوده از محصولات بیمه‌ای یا معافیت از مالیات در برخی محصولات بیمه‌ای، نفع اقتصادی را به‌طور مستقیم شامل حال شرکت‌های بیمه نمی‌کند. این هزینه‌های مالیاتی و ارزش‌افزوده متوجه دریافت‌کننده خدمات و در نتیجه افزایش‌دهنده هزینه تمام‌شده برای اوست.

بنابراین تصمیم‌گیران قوانین این‌چنینی بهتر است در نظر داشته باشند که بیمه یک کالای مصرفی نیست، بلکه کالای اطمینان‌بخشی است برای آینده‌نگری و تضمین واحدهای اجتماعی و اقتصادی کشور و بخشی از عدم رغبت برای تهیه بیمه در کشور حادثه‌خیزی مانند ایران، قیمت تمام‌شده برخی بیمه‌نامه‌هاست که این امر در نهایت زیانی جدی را متوجه بخش دولتی می‌کند. همان‌طور که در حوادثی مانند سیل، زلزله و آتش‌سوزی فراگیر در بازارها و برخی واحدهای صنفی، نه از صنعت بیمه، که از دولت، انتظار جبران می‌رود. وجه مهم دیگر در رشد ضریب نفوذ بیمه خود شرکت‌های بیمه هستند که باید تلاش کنند با رفتار خود فرهنگ و تلقی عمومی را به سویی سوق دهند که درک اجتماعی و باور جامعه در زمان بروز حوادث، نسبت به کیفیت و کمیت پرداخت خسارت از سوی شرکت‌های بیمه، برآمده از اعتماد و ایفای تعهدات باشد. رفتار شرکت‌های بیمه را نیز نیروی انسانی و سیستم‌های ارائه خدمات شکل می‌دهند. باید در حوزه آموزش موثر و کارآمد نیروی انسانی سرمایه‌گذاری کرد، زمان کافی اختصاص داد و در راستای الکترونیکی شدن زیرساخت‌های مربوط به سیستم‌های صدور و پرداخت خسارت حرکت کرد.

نکته دیگری که در حوزه تربیت نیروی انسانی صنعت بیمه نباید از آن غافل ماند، توجه به جانشین‌پروری است. جوانانی که امروز تحصیل‌کرده بیمه هستند اگر مجالی برای رشد و ترقی نبینند دچار خمودگی خواهند شد. به یاد داشته باشیم که پیشکسوتان بیمه در کنار نوگرایی جوانان است که می‌توانند تحول و اتفاقی تازه را برای این صنعت و پس‌ازآن برای اقتصاد کشورمان رقم بزنند. اما مسئله دیگر در مورد شرکت‌های بیمه به نگرش آنها در مورد محصولات بیمه بازمی‌گردد. هرچند اکنون بسیاری از بیمه‌گران تلاش دارند تا در ارائه بسته‌های محصولی خود، هدف خلق ارزش برای مشتریان را نیز در نظر داشته باشند اما تغییر در این محصولات هنوز از نوآوری به دور بوده است. بسیاری از محصولات بیمه‌ای در میان شرکت‌های بیمه هنوز از شرایط و پوشش‌های یکسانی برخوردارند و تنها قیمت است که می‌تواند عاملی جهت ایجاد انگیزه برای خرید یک بیمه‌نامه باشد؛ عاملی که متاسفانه موجب بی‌اخلاقی‌هایی مانند نرخ‌شکنی در صنعت بیمه هم شده است. همچنین در زمان طراحی و ارائه محصول باید مسئله رضایت و آسایش خاطر، مدنظر قرار گیرد و بخشی از ایجاد مزیت رقابتی در بیمه مدیون همین نکته است و در دنیا به عنوان یک بخش استراتژیک در شرکت‌های بیمه، روی آن مطالعه و سرمایه‌گذاری می‌شود.

بنابراین به تحولی اساسی در فضای طراحی محصولات بیمه‌ای نیاز است و به نظر می‌رسد اصول مهمی مانند توجه به نیاز روز بازار، برنامه‌ریزی برای محصولات جدید بیمه‌ای و به دنبال آن ایجاد مزیت رقابتی هنوز جای کافی و روشنی برای خود در اتاق فکر واحدهای بازاریابی و تحقیق و توسعه شرکت‌ها باز نکرده‌اند.

کوتاه کلام آنکه در کشورمان نزدیک شدن صنعت بیمه به معیارهای جهانی و رشد آن نیازمند همدلی قانون‌گذاران با صنعت بیمه و نیز حرکت در مسیر بلوغ فکری و رفتاری بیمه‌گران است. باید از شعار دوری جست و به‌جای تنبلی های فکری و استفاده از روش‌های غیرهوشمندانه، درون را متحول ساخت.



تقویت استارت آپ‌های بیمه‌ای، نیاز حیاتی صنعت بیمه



استارت‌آپ‌های بیمه‌ای در محورهای مختلف می‌توانند به صنعت بیمه کشور کمک کنند.

مدیرکل نظارت بر شبکه خدمات بیمه‌ای بیمه مرکزی از تداوم فروش سنتی بیمه‌نامه‌ها با سرعت بالا، امکان مقایسه پوشش‌های بیمه‌ای و حق بیمه آنها، ارائه تحلیل‌های آماری به شرکت‌های بیمه‌ای، مشاوره به بیمه‌گذاران، ارائه خدمات در حوزه ارزیابی خسارت و ارائه خدمات تلفیقی به صورت آنلاین به عنوان محورهای ارائه خدمات بیمه‌ای توسط استارت‌آپ‌ها نام برد.



مهرداد رضایی با بیان این مطلب که درحال‌حاضر و برابر با آخرین اطلاعات کسب‌شده از وزارت صنعت،معدن و تجارت ۱۶۳ استارت‌آپ در حوزه خدمات بیمه‌ای مشغول به فعالیت هستند گفت: این استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های اگریگیتوری، نمایندگی‌ها و ارزیابی خسارت به ارائه خدمات تخصصی بیمه‌ای می‌پردازند.

رضایی در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به تصویب آیین‌نامه مربوط به فعالیت استارت‌آپ‌های بیمه‌ای گفت: با تایید و تهیه دستورالعمل‌های مختلف و تخصصی، در آینده‌ای نزدیک مجوزهای کارگزاری بیمه‌ای برخط توسط بیمه مرکزی صادر خواهد شد.

مدیرکل نظارت بر شبکه خدمات بیمه‌ای ادامه داد: پس از تصویب آیین‌نامه مرتبط با فعالیت‌های استارت‌آپی در شورای عالی بیمه و با صدور فراخوان جذب کارگزاران برخط، تاکنون بیش از ۴۰ مورد تقاضا و ثبت‌نام داشته‌ایم.

رضایی از خدمات بیمه‌ای با نظارت بیمه مرکزی به عنوان مزیت کارگزاران برخط نسبت به استارت‌آپ‌های موجود نام برد و گفت: کسانی که مسیر آیین‌نامه را طی می‌کنند می‌توانند با اطمینان بیشتری به ارائه خدمات خود بپردازند؛ چراکه با ارتباط این استارت‌آپ‌ها با سامانه سنهاب، شائبه نامطلوب مربوط به نحوه تعیین نرخ حق بیمه‌ها نیز از بین می‌رود.

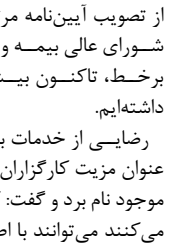
وی درباره میزان سرمایه لازم برای راه‌اندازی استارت‌آپ‌های بیمه‌ای گفت: این سرمایه با توجه به شرایط مختلف مانند نوع تخصص و حرفه و مباحث مربوط به فناوری، متفاوت است.

رضایی با بیان این نکته که صنعت بیمه درحال‌حاضر ظرفیت و توانمندی لازم را برای فعالیت و تقویت استارت آپ‌های بیمه‌ای دارد گفت: رویکرد بیمه مرکزی به عنوان مقام ناظر رویکردی حمایتی است چراکه اعتقاد بر این است که استارت‌آپ‌های بیمه‌ای، مکمل فروشندگان سنتی هستند و شبکه فروش بیمه باید خود را تجهیز کند تا با استفاده از فناوری‌های جدید، خدمات مناسب‌تر و سریع‌تر ارائه کند.

مدیرکل نظارت بر شبکه خدمات بیمه‌ای در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اهمیت بازاریابی در صنعت بیمه کشور از نیاز به تدوین آیین‌نامه نحوه فعالیت بازاریابان بیمه‌ای خبر داد.

چالش‌های فروش آنلاین بیمه

بنیان‌گذار یک استارت‌آپ بیمه‌ای نیز در این زمینه گفت: متاسفانه تاکنون روش‌های آنلاین در بازار سنتی بیمه تأثیر کافی نگذاشته است و بخش زیادی از این بازار همچنان به شکل محدود و سنتی و بدون توجه به نیازهای جدید مردم ارائه می‌شود و به فروش می‌رسد.



تیم لطیف عنوان کرد: درحال‌حاضر ۳۶ میلیون وسیله نقلیه در کشور وجود دارد و تنها ۲۱ میلیون بیمه‌نامه شخص ثالث صادر شده است، به این معنی که ۱۵ میلیون وسیله نقلیه در کشور تردد می‌کنند که این بیمه اجباری یعنی بیمه شخص ثالث را ندارند. از طرف دیگر درحال‌حاضر حدود ۴۰ درصد سهم از بازار بیمه کشور مربوط به بیمه شخص ثالث است.

وی همچنین تصریح کرد: تمامی این آمارها نشان می‌دهد که عموم مردم نسبت به خرید بیمه اجباری شخص ثالث هم گرایش کافی ندارند چه رسد به سایر بیمه‌های غیراجباری مثل بیمه بدنه، بیمه عمر، بیمه مسئولیت و .... این موضوع بیانگر این است که تابه‌حال در بازار سنتی فروش بیمه، برنامه‌ریزی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های کافی برای افزایش اقبال عمومی به خرید انواع بیمه‌نامه صورت نگرفته است.

لطیف در ادامه گفت: درحال‌حاضر با وجود اینکه سهم استارت‌آپ‌های بیمه‌ای در فروش بیمه کل کشور بسیار کم است، اما فرصت‌ها و زمینه‌های مناسب بسیاری برای افزایش آگاهی عمومی مردم نسبت به اهمیت انواع بیمه و استفاده از شیوه‌های نوین در ارائه آن وجود دارد که استارت آپ‌های بیمه‌ای می‌توانند از این فرصت به بهترین نحو استفاده کنند و سهم فروش خود را افزایش دهند.

وی در پاسخ به این سوال که «در حوزه فرهنگ‌سازی برای فروش آنلاین بیمه به عموم مردم دچار مشکل هستیم، این مسئله چگونه قابل‌حل است؟» خاطرنشان کرد: حرکت از بازار سنتی به بازار آنلاین در هر حوزه‌ای ممکن است مسیری طولانی و دشوار داشته باشد. همان‌طور که درحال‌حاضر بسیاری از استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های حمل‌ونقل، مواد غذایی، پوشاک، خدمات مسکن و ... این مسیر پیچیده را طی کرده‌اند و درحال‌حاضر توانسته‌اند با کمرنگ کردن نقش بازار سنتی، به موفقیت و رواج بالایی در میان مردم دست پیدا کنند، در صنعت بیمه هم برای ایجاد رفتار خرید آنلاین بیمه به فرهنگ‌سازی‌های برنامه‌ریزی‌شده‌ای نیاز است که با افزایش آگاهی مردم نسبت به مزایای خرید آنلاین بیمه، می‌توان آنها را به این نوع از خرید اینترنتی تشویق کرد.

این بنیان‌گذار استارت‌آپ بیمه‌ای درباره مزایای خرید اینترنتی بیمه گفت: مهم‌ترین مزایای خرید اینترنتی بیمه دریافت مشاوره قبل از انتخاب بیمه، امکان مقایسه شرایط و نرخ بیمه‌نامه‌های مختلف از تمامی شرکت‌های معتبر بیمه، ارائه بهترین نرخ به مشتری، ارسال رایگان بیمه‌نامه و ... است.

لطیف در پاسخ به این سوال که «میزان استقبال و همکاری شرکت‌های مختلف بیمه‌ای با شما چگونه بوده است؟» عنوان کرد: متاسفانه تاکنون روش‌های آنلاین در بازار سنتی بیمه تاثیر کافی نگذاشته است و بخش زیادی از این بازار همچنان به شکل محدود و سنتی و بدون توجه به نیازهای جدید مردم ارائه می‌شود و گاهی همین بخش از بازار بیمه کشور نه‌تنها با بازار آنلاین بیمه همکاری نکرده‌اند، بلکه به مانعی در مسیر رشد و پیشرفت آنها تبدیل شده‌اند؛ به‌طوری‌که چند شرکت بیمه در برخی از بازه‌های زمانی همکاری خود را با استارت‌آپ‌های بیمه قطع کرده‌اند.

وی افزود: البته برخی از نمایندگی‌های سنتی بیمه با یک تصمیم هوشمندانه به این موج فراگیر و رو به رشد پیوسته‌اند و در حال‌حاضر همکاری‌های بسیار موثری هم با استارت‌آپ‌های بیمه‌ای داشته‌اند. درعین‌حال مقام‌های مسئول در بیمه مرکزی هم همواره به حمایت از استارت‌آپ‌های بیمه‌ای و اهداف بلندمدت آنها پرداخته‌اند.

۱۰ گام تا استارت‌آپ بیمه‌ای

برای ساخت یک استارت‌آپ بیمه‌ای موفق و رسیدن به موفقیت گام‌هایی وجود دارد که به طور مختصر به برخی از آنها می‌پردازیم.

گام اول: ابتدا کسب‌وکار بیمه‌ای خود را در ذهن تصور کنید و بسازید و بدون هیچ محدودیتی آینده نمایندگی و شرکت خدمات بیمه‌ای خود را ترسیم کنید.

به زبان ساده‌تر، تصور کنید که روزانه قصد دارید چند بیمه شخص ثالث، بدنه، مسئولیت، مهندسی، باربری و ... را صادر کنید؟ بیمه‌نامه‌ها را با چه تعداد کارمند به انجام می‌رسانید؟ یک شمای کلی از کسب‌وکار بیمه‌ای خودتان در نظر بگیرید. می‌خواهید چه نوع بیمه‌گذارانی داشته باشید؟ فقط روی بیمه‌گذاران حقیقی تمرکز کنید یا اینکه روی بیمه‌گذاران حقوقی هم تمرکز داشته باشید؟ یا تلفیقی از هردوی آنها؟ بیشتر دوست دارید یا علاقه‌مند هستید روی فروش چه بیمه‌هایی تمرکز کنید؟ چه میزان کارمزد را در ماه می‌خواهید؟ در سال چه میزان کارمزد مدنظر شماست؟ همه این موارد را در ذهن خود تصور کنید و افکار خود را به روی کاغذ منتقل کنید.

گام دوم: به دنبال ایده‌های ناب و بیمه‌های پرسود باشید، بازار بیمه‌ای خود را مطالعه و بررسی کنید و یک گروه قوی برای خود انتخاب کنید.

ایده‌های ناب در فروش بیمه و محصول بیمه‌ای را دنبال کنید و بعدازآن محصول بیمه‌ای پرسودی را برای فروش انتخاب کنید (همانند بیمه عمر یا بیمه مسئولیت) بعدازآن بازار بیمه‌ای این دو محصول بیمه‌ای پرسود را بررسی کنید و بازار خود را بخش‌بندی کنید و بازار هدف را برای این دو محصول بیمه‌ای پرسود انتخاب کنید.

گام سوم: مرحله سوم عبارت است از انتخاب نامی مناسب برای ایده و طرح فروش محصول بیمه‌ای خود و نوشتن طرح تجاری برای جذب سرمایه و تعیین اهداف.

شما محصول بیمه‌ای بیمه عمر را انتخاب کرده‌اید اما بعد از مطالعه بازار پی بردید که بهترین بازار برای فروش بیمه عمر مهندسین یا پزشکان هستند یا مدیران با درآمد بالا. اکنون باید بیمه درخور این قشر یا بازار را تعریف کنید اما موضوع اینجاست که محصول بیمه‌ای شما توسط شرکت بیمه متبوع تولید شده و بانام بیمه عمر به همه معرفی گردیده است. اینجاست که باید خلاقیت به خرج دهید و یک ایده ناب را به کار بگیرید. شما همان محصول بیمه عمر شرکت متبوع خود را بانام بیمه عمر ویژه پزشکان یا مهندسین یا مدیران با مبالغ سرمایه و حق بیمه بالا به این بازار ارائه می‌کنید.

بعدازآن طرح تجاری خود را می‌نویسید که این محصول باید به این بازار با این سرمایه فوت و این حق بیمه‌ها معرفی گردد و کارهای لازم به چه صورت انجام بگیرید. در این رابطه اگر نیاز به سرمایه بیشتر دارید باید سرمایه تزریق کنید یا اینکه سرمایه‌گذار جذب کنید تا بتوانید کارتان را رشد دهید.

با توجه به توضیحات مختصر بالا می‌توانید برای هر محصول بیمه‌ای یک ایده و یک طرح تجاری داشته باشید.

گام چهارم: گام چهارم شروع به کار و خدمت‌رسانی و انتخاب متخصص برای هر محصول بیمه‌ای است.

با توجه به اینکه چه محصول بیمه‌ای را انتخاب کرده‌اید نیاز دارید که متخصص رشته بیمه‌ای یا تربیت کنید و یا اینکه استخدام نمایید مسلماً چون روی بستر اینترنت می‌خواهید و باید فعالیت داشته باشید نیازمند متخصص اینترنت و تولید محتوا و داشتن سایت هستید که برای هریک از این موارد اقدام نمایید. فکر نکنید این کار مشکلی است بسیار هم ساده است شما وقتی شروع کنید با توجه به نیازهای به وجود آمده یک‌به‌یک به آنها رسیدگی می‌کنید و با توجه به درآمدی که کسب کرده‌اید و یا سرمایه‌ای که جذب نموده‌اید می‌توانید افراد متخصص را به کار بگیرید.

گام پنجم: گام بعدی گسترش و رشد فعالیت بیمه‌ای و اندازه‌گیری آن است.

پیشنهاد بنده استفاده از شبکه‌های اجتماعی است. اکنون شما باید در شبکه‌های اجتماعی موجود در ایران فعالیت گسترده‌ای داشته باشید و کسب‌وکار بیمه‌ای خودتان را به همه معرفی نمایید. همچنین باید بازاریابی اینترنتی را به سایر روش‌های بازاریابی خود اضافه کنید همچنین در سایت‌های معتبر آگهی بدهید و کاری کنید که کسب‌وکار بیمه‌ای شما بر روی سایت‌های اینترنتی پرمخاطب معرفی گردد و همچنین کاری کنید که نحوه دسترسی به سایت شما و راه‌های تماس با شما آسان و راحت باشد. این کار مستلزم آن است که روزانه شما حداقل یک تا دو ساعت از زمان خود را برای چنین امری اختصاص دهید.

گام ششم: به دنبال جذب و افزایش سرمایه و گرفتن مجوزهای قانونی برای رشد کسب‌وکار بیمه‌ای خود باشید.

مسلماً هرچه کار شما رونق می‌گیرد در ابتدا هزینه‌های شما نیز افزایش می‌یابد اما باید گوش‌به‌زنگ باشید که جلوی هزینه‌ها را بگیرید و برای کسب‌وکار بیمه‌ای خود، سرمایه دست‌وپا کنید و سعی کنید جذب سرمایه داشته باشید. سرمایه‌های جذب‌شده را به نحو احسن مدیریت و سرمایه‌گذاری کنید تا در اسرع وقت، به فروش و سود بیشتر برسید.

در این راستا امکان دارد به اخذ مجوزهای قانونی از بعضی سازمان‌ها نیاز داشته باشید. مثلاً برای داشتن سایتی معتبر نیاز دارید که مجوز نماد را داشته باشید یا برای داشتن درگاه پرداخت در سایت خودتان نیاز است که ابتدا سایت تایید شود تا بعداً بتوانید درگاه پرداخت به حساب شخصی خودتان داشته باشید.

البته وجوه بیمه باید به حساب شرکت بیمه واریز شود اما در بعضی از موارد نیاز است که شما چه از شرکت بیمه متبوع خودتان یا بیمه مرکزی یا سایر سازمان‌های مرتبط، مجوزهای لازم را کسب کنید.

پس به دنبال این باشید که مجوزهای لازم را اخذ کنید و بیش‌ازپیش به کار و کسب بیمه‌ای خودتان اعتبار بخشید.

گام هفتم: برای گسترش کسب‌وکار خود بهترین افراد را بیابید و استخدام کنید. وظایف را تقسیم کنید و تیمی قوی برای ادامه کار خود بسازید.

خوب پرداخت کنید و افراد متخصص و کارا را استخدام کنید. هراس به خود راه ندهید. سعی نکنید به خاطر کمتر شدن هزینه‌ها، یک فرد معمولی را استخدام کنید. افراد مستعد و توانمند و متخصص را استخدام کنید و حقوق و مزایای خوب پرداخت کنید تا چندین برابر یک کارمند معمولی برای شما بازدهی داشته باشند.

همین‌طور که کسب‌وکار بیمه‌ای خود را رشد می‌دهید بررسی کنید و ببینید در چه زمینه‌هایی به نیروهای متخصص نیاز دارید و آنها را جذب کنید. بعضی از کارهای خود را برون‌سپاری کنید. برای مثال شما می‌خواهید در ارتباط با یک بیمه، محتوایی تولید کنید. با یک آگهی می‌توانید دانشجویان یا علاقه‌مندان به فعالیت بیمه در سراسر کشور را به کار بگیرید و با پرداخت مبلغی بسیار کم، یک محتوای بیمه‌ای عالی درباره بیمه موردنظرتان داشته باشید. هستند جوانان مستعدی که در روستاهای این کشور پهناور زندگی می‌کنند و مشغول دورکاری هستند. پس این روش را امتحان کنید. سعی کنید یک تیم قوی و کارآمد را دور خودتان جمع کنید که از کار کردن با آنها لذت ببرید.

گام هشتم: کسب‌وکار بیمه‌ای خود را به شرکت خدمات بیمه‌ای تبدیل کنید و به کارتان رسمیت ببخشید.

حال وقت آن رسیده که کمی گسترش کار داشته باشید. اگر نماینده حقیقی هستید سریعاً دست‌به‌کار شوید و نمایندگی خود را تبدیل به یک شرکت خدمات بیمه‌ای کنید و کارکنان ارزشمند و کلیدی خود را در کسب‌وکار بیمه‌ای شریک کنید و اگر شرکت خدمات بیمه‌ای هستید متناسب با افزایش پرتفوی می‌توانید دفاتر بیشتری را افتتاح کنید و در شهرهای مختلف کشور به فعالیت بپردازید. پس وقت آن رسیده که کسب‌وکار بیمه‌ای خودتان را گسترش بدهید.

گام نهم: بازاریابی و تبلیغات گسترده را برای جذب بیمه‌گذار، افزایش فروش و درآمدزایی در دستور کار قرار دهید.

زمان آن فرارسیده است که تبلیغات گسترده داشته باشید. مجوزهای لازم را اخذ کنید و تبلیغات گسترده خود را شروع کنید. برای جذب بیمه‌گذار بیشتر و درآمد بهتر بازاریابی خود را گسترش دهید. تیم‌های بازاریابی قوی بسازید و از راه و روش‌های مختلف بازاریابی به بازاریابی بپردازید. با تمام اسلحه‌های بازاریابی به سوی بازارهای هدف خودتان شلیک کنید تا فروش بیشتر و درآمد بهتری داشته باشید.

گام دهم: بعد از جذب بیمه‌گذار به دنبال نگه داشتن بیمه‌گذار و تثبیت سود خود باشید.

یکی از وظایف مهمی که نباید آن را فراموش کنید آن است که بیمه‌گذاران زیادی را جذب کرده‌اید که نباید آنها را فراموش کنید بلکه باید کاری کنید که آنها سال‌های سال به کسب‌وکار بیمه‌ای شما وفادار بمانند.

پس به دنبال این باشید که بیمه‌گذاران را حفظ و از آنها به‌خوبی مراقبت کنید و همچنین از آنها بخواهید که شما را در امر خدمات‌رسانی به دیگران یاری کنند.

از ایده‌ها و نظرات آنها با روی باز استقبال و سعی کنید آنها را در کسب‌وکار بیمه‌ای خودتان مشارکت دهید. از آنان سوال کنید که چگونه می‌توانید راه‌های خدمت‌رسانی به آنها را سهل و آسان‌تر کنید؟ بعضی مواقع راه‌های بسیار پیش‌پاافتاده‌ای به شما معرفی می‌کنند که شما اصلاً فکر آن را هم نمی‌کردید که بتوانید با کمترین هزینه، خدمت‌رسانی بیشتری داشته باشید.



بلاک‌چین در صنعت بیمه نفوذ خواهد کرد؟

بازارهای توسعه‌یافته، از نظر نوآوری‌های بیمه‌ای، رشد چندانی ندارند و بیمه‌گران برای کاهش هزینه‌ها، متحمل فشار می‌شوند؛ بنابراین پیاده‌سازی بلاک‌چین در صنعت بیمه، می‌تواند بسیاری از چالش‌های اساسی بیمه‌گران امروزی را حل کند. در این گزارش می‌خواهیم کاربردهای بلاک‌چین در صنعت بیمه را بررسی کنیم و این فناوری در کنار فواید و کاربردهایی که دارد، چه چالش‌ها و محدودیت‌هایی را با خود به همراه می‌آورد و مهم‌تر از همه شرکت‌ها قبل از آنکه اقدام به پیاده‌سازی بلاک‌چین کنند باید با محدودیت‌هایی که این فناوری در زمینه مقیاس‌پذیری، امنیت و استانداردسازی دارد آشنا شوند و در نهایت باید دید چه آینده‌ای را می‌توان برای بلاک‌چین و صنعت بیمه شاهد بود. این مطلب با داده‌های ارائه‌شده در مرجع وایت پیپر «بلاک‌چین در صنعت بیمه» تهیه شده است. تعدادی از کارشناسان، فناوری بلاک‌چین را یک فناوری انقلابی، در دوران بعد از اختراع اینترنت می‌دانند. کم کم هم ارزش سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های فعال در حوزه بلاک‌چین به سرعت افزایش یافت و در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ به مبلغ ۸۰۰ میلیون دلار امریکا رسید.

در پایگاه داده پانوراما فین تک مکنزی (The McKinsey Panorama FinTech database)، ۲۰۰ راهکار مربوط به فناوری بلاک‌چین، به ثبت رسیده است. ۲۰ مورد از این راهکارها، به شکل اپلیکیشن‌های کاربردی و پلتفرم‌های پایه‌ای هستند و به درد بیمه‌گرانی می‌خورند که پای خود را از تراکنش‌های پرداختی فراتر می‌گذارند. شرکت‌های بیمه سنتی مانند آکسا (AXA) و جنرالی (Generali) در حوزه کاربردهای بلاک‌چین، سرمایه‌گذاری کرده‌اند و آلیانز (Allianz)، نیز مرحله آزمون قراردادهای هوشمند مبتنی بر بلاک‌چین را با موفقیت پشت سر گذاشته است. این قراردادهای هوشمند، با هدف خودکارسازی معاملات و حوادث فاجعه‌آمیز مورداستفاده قرار می‌گیرند. یکی از ویژگی‌ها و قابلیت‌های بلاک‌چین اعتبارسنجی غیرمتمرکز آن است یعنی داده جدید به شکل بلوک درمی‌آید و بعداز آنکه اعتبار آن به تائید رسید، در بلاک‌چین ثبت می‌شود. برای درک بهتر این قسمت یک مثال ساده می‌زنیم. یک فروشنده بلیت را در نظر بگیرید که مالک قانونی آن بلیت است. اعضای شبکه می‌توانند در غیاب یک قدرت مرکزی، اعتبار تراکنش‌های خود را به تایید برسانند. می‌توان مدعی شد که فناوری بلاک‌چین، دست عوامل واسطه را کوتاه می‌کند. فرآیند اعتبارسنجی، به محاسبات سنگین کامپیوتری نیاز دارد. محاسبات از طریق پردازنده‌هایی که در کامپیوترهای اعضای شبکه وجود دارد انجام می‌شود. در چنین شرایطی، کار هکرهایی که قصد شبیه‌سازی و دستکاری در فرآیند اعتبارسنجی را دارند بسیار دشوار می‌شود. بسته به موارد کاربردی مورد نیاز، روش‌های جایگزینی برای فرآیند اعتبارسنجی استفاده می‌شود. ذخیره‌سازی تغییرناپذیر و رمزنگاری هم از دیگر قابلیت‌های بلاک‌چین است. هر بلوک ذخیره‌شده با بلوک قبلی خود در زنجیره مرتبط است و با انجام یک تغییر کوچک در داده، اثرانگشت دیجیتال بلوک مربوطه تغییر می‌کند و اثرانگشت دیجیتال جدید با قبلی مشابهتی نخواهد داشت. علاوه بر این امضاهای دیجیتال که بر پایه کلیدهای عمومی و خصوصی رمزنگاری‌شده تعریف می‌شوند این امکان را برای اعضای شبکه ایجاد می‌کنند که هویت عضوی که یک تراکنش را آغاز کرده، یک دارایی را تصاحب کرده، یک قرارداد هوشمند را امضا کرده یا داده‌ای را در بلاک‌چین به ثبت رسانده، شناخته شود و به تایید برسد. اما این ویژگی‌ها و قابلیت‌های امنیتی که بلاک‌چین با خودش به همراه می‌آورد صرفاً مختص یک حوزه بانکداری نیست. کاربرد این موارد، بسیار گسترده است و از فناوری پرداخت مشتری تا خدمات تجارتی و مبادله ارز را شامل می‌شود. به‌خوبی می‌توان متوجه این موضوع شد که صنعت بیمه از لحاظ پذیرش و استفاده از فناوری، از صنعت بانکداری عقب مانده است ولی متخصصان معتقدند که استفاده از فناوری بلاک‌چین، مزایای فراوانی برای صنعت بیمه به ارمغان خواهد آورد. چالش‌های رقابتی بیمه‌ای، مانند تعامل ضعیف با مشتری، نرخ رشد اندک در بازارهای پیشرفته و روندهای دیجیتالی‌سازی، با کمک فناوری بلاک‌چین قابل حل‌وفصل هستند.

۳ مزیت اصلی فناوری بلاک‌چین در صنعت

۱- رشد محصولات و خدمات نوآوران

برای آنکه بلاک‌چین بتواند رشد شرکت‌های بیمه‌گر را تسهیل کند، ۳ راه وجود دارد؛ بهبود نحوه تعامل با مشتری، طراحی محصولات مقرون‌به‌صرفه برای بازارهای نوظهور و فراهم کردن زمینه برای رشد محصولات بیمه‌ای مرتبط با اینترنت اشیا. بلاک‌چین ماهیتی توزیع‌شده دارد، برای ذخیره داده‌های شخصی که توسط مشتری کنترل می‌شود یک پلتفرم قابل‌اعتماد است و از قراردادهای هوشمند و ارتباط همتا به همتا، پشتیبانی می‌کند. این عوامل دست به دست هم داده‌اند تا این فناوری، ظرفیت بالایی برای پیاده‌سازی در صنعت بیمه داشته باشد.

بلاک‌چین به واسطه شفافیت بالا، تعرفه‌های مناسب و قابلیتی که در رسیدگی دقیق به ادعاها دارد می‌تواند سطح تعامل مشتری را ارتقا دهد. به‌عنوان‌مثال، استارت‌آپ اینشورتک (InsureETH)، بیمه‌نامه پروازی همتا به همتایی را ارائه کرده که بر مبنای قراردادهای هوشمند بلاک‌چین‌محور، پایه‌ریزی شده است. درصورتی که داده‌هایی مبتنی بر لغو یا تاخیر پرواز، از طریق منابع معتبر، به این قراردادهای هوشمند گزارش شوند، در اسرع وقت نسبت به پرداخت خسارت، اقدام می‌شود (به فناوری که داده‌های خارجی را در اختیار قراردادهای هوشمند بلاک‌چینی قرار می‌دهد اوراکل (oracle) می‌گویند).



در حال حاضر، مدل کسب‌وکاری بیمه همتا به همتا، به‌عنوان یک فناوری استاندارد، استفاده می‌شود ولی بلاک‌چین، شفافیت و اطمینان خاطر بیشتری را برای بیمه‌گذاران به ارمغان می‌آورد چون هیچ نیروی کنترلی مرکزی ندارد. تامین‌کنندگان مربوطه، از طریق ابزارهای بلاک‌چینی می‌توانند عملیات بیمه‌ای همتا به همتا را در مقیاس گسترده، خودکارسازی کنند. قراردادهای هوشمند بلاک‌چین، فارغ از اینکه در بیمه همتا به همتا به کار گرفته شوند یا نه، مزایای فراوانی دارند. این قراردادها، فرآیند رسیدگی به ادعا را خودکارسازی می‌کنند، یک شیوه پرداخت شفاف و قابل‌اعتماد هستند و برای واداشتن افراد به پیروی از قوانین قرارداد، ابزار مناسبی به شمار می‌آیند.

به‌عنوان‌مثال فرض کنید که یک حادثه تصادف خودرو اتفاق افتاده است. قرارداد هوشمند تنها زمانی نسبت به پرداخت خسارت اقدام می‌کند که خودرو به یک تعمیرگاه معتبر از پیش تعیین‌شده توسط شرکت بیمه‌گر، فرستاده و تعمیر شود.

۲- خودکارسازی فرآیند نوشتن بیمه‌نامه و رسیدگی به ادعاها

دینامیس (Dynamis)، نام یک استارت‌آپ فعال در حوزه بلاک‌چین است که در زمینه نوآوری‌های قراردادهای هوشمند برای محصولات بیمه‌ای، فعالیت می‌کند. این استارت‌آپ، یک بیمه تکمیلی بیکاری همتا به همتا را توسعه داده و برای تایید وضعیت استخدامی افراد، از پروفایل شبکه اجتماعی آنها استفاده می‌کند. در این مورد کاربردی، فرآیند نوشتن بیمه‌نامه و رسیدگی به ادعا، به‌صورت خودکار انجام می‌شود. بیمه‌گران دیگر نیز به‌عنوان ارزیاب، در درستی‌سنجی این محصول بیمه‌ای نقش دارند.

۳- افزایش بهره‌وری در شناسایی تقلب و قیمت‌گذاری

تخمین زده‌اند که در ۵ تا ۱۰ درصد از ادعاهای بیمه‌ای، ردپایی از تقلب وجود دارد. طبق گزارش افبی‌آی تقلب‌های بیمه‌ای، سالانه یک ضرر ۴۰ میلیارد دلاری را برای بیمه‌گران غیردرمانی ایالات‌متحده به بار می‌آورد. افزایش بهره‌وری فرآیند شناسایی تقلب و گزارش‌های فریبکارانه آسیب و ضرر و زیان، به کمک فناوری بلاک‌چین امکان‌پذیر می‌شود. این فناوری به منزله یک دفتر ثبت‌اسناد توزیع‌شده برون‌صنعتی است و هم داده‌های خارجی و هم داده‌های کاربران را مورد استفاده قرار می‌دهد. نمونه‌هایی از کاربردهای بلاک‌چین در شناسایی تقلب عبارت‌اند از:

تایید اعتبار، مالکیت، اصالت کالاها و اسناد (مانند گزارش‌های پزشکی)

بررسی گزارش پلیس از سرقت، تاریخچه ادعا و هویت تاییدشده فرد و شناسایی الگوهای رفتاری فریب‌آمیز

بررسی و صحت‌سنجی تاریخ و ساعت صدور بیمه‌نامه و خرید دارایی یا محصول

تایید مالکیت‌های بعدی و تغییرات موقعیت مکانی

کاهش هزینه‌های اجرایی

بلاک‌چین می‌تواند از طریق خودکارسازی فرآیند تایید هویت بیمه‌گذار، تصدیق قرارداد، ثبت معتبر ادعاها، داده‌های شخص ثالث (به‌عنوان‌مثال، دسترسی شرکت بیمه‌گر به داده‌های رمزنگاری‌شده مربوط به تعاملات شخص مجروح و پزشک، با هدف تائید پرداخت)، پرداخت خسارت و هزینه‌های اجرایی و عملیاتی را کاهش دهد. در این روند، از قراردادهای هوشمند و زیرساخت‌های پرداخت مبتنی بر بلاک‌چین استفاده می‌شود.

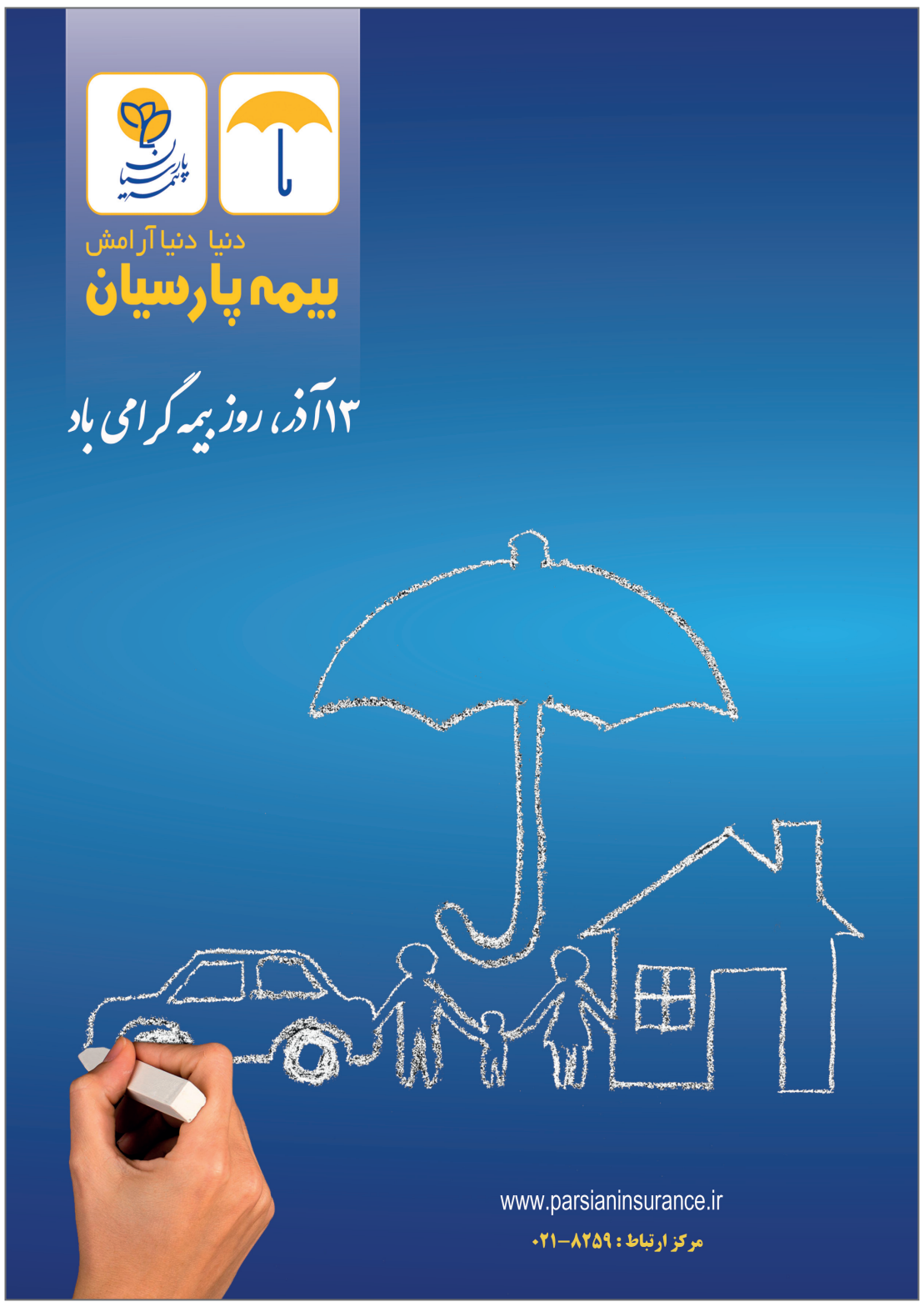
شرایط و محدودیت‌های به کارگیری بلاک‌چین

هنگام استفاده از فناوری بلاک‌چین، باید ملاحظات خاصی را در نظر گرفت. برای مثال در تراکنشی که اعضای متعددی در آن دخیل هستند که علاوه بر وجود شخص واسط، ضرورت دارد که داده‌های مربوطه، به‌صورت دقیق و تغییرناپذیر، رکورد شوند، بلاک‌چین می‌تواند راهکاری برای حذف این واسطه‌ها ارائه دهد. در شرایطی که ریسک دست‌کاری داده‌های تراکنش بالاست یا زمانی که چندین کاربر، از یک منبع دارایی واحد استفاده می‌کنند و همچنین زمانی که امکان دسترسی به یک منبع اعتماد مرکزی فراهم نیست، به‌کارگیری بلاک‌چین می‌تواند سودمند واقع شود.

در مقابل، شرایطی نیز وجود دارد که بلاک‌چین، نمی‌تواند کمکی به بهبود اوضاع بکند. زمانی که تعداد طرفین تراکنش‌ها، اندک است یا یک واسطه معتبر و مطمئن وجود دارد، دیگر لزومی ندارد که شرکت بیمه مربوطه، در مدل کسب‌وکاری فعلی خود، تغییری ایجاد کند.

آینده بلاک‌چین در صنعت بیمه

بلاک‌چین، ظرفیت بالایی برای به‌کارگیری در صنعت بیمه دارد و این وظیفه بیمه‌گران است که به کشف کاربردهای مختلف این فناوری بپردازند. تحقق این امر، دشوار است و زمان زیادی را می‌طلبد. بلاک‌چین، در یک سیستم توزیع‌شده کار می‌کند و میزان ارزش آن، به سطح همکاری رقیبان، تامین‌کنندگان و غیره بستگی دارد. در حالت کلی، صنعت بیمه برای شناسایی و حل‌وفصل چالش‌های مرتبط با ماهیت باز و توزیع‌شده بلاک‌چین، باید با کنسرسیوم، متخصصان فناوری، استارت‌آپ‌ها و سایر دست‌اندرکاران بازار، وارد مشارکت شود. در کنار این چالش‌ها، محدودیت‌های فنی و ملزومات عملیاتی نیز باید در نظر گرفته شوند. مسائل مربوط به قانون‌گذاری بازار، تنظیم و تعدیل بازار، محافظت از داده و استانداردسازی، نمونه‌هایی از همین محدودیت‌ها و الزامات هستند.





آنچه باید درباره طرح راننده‌محور شدن بیمه شخص ثالث بدانید



آن‌طور که رئیس بیمه مرکزی ایران اعلام کرده قرار است از سال آینده، بیمه شخص ثالث خودروها به‌جای خودرومحور، راننده محور شود.

۱. براساس برنامه ششم توسعه، شرکت‌های بیمه موظف هستند براساس راننده‌محور بودن در بیمه شخص ثالث به هر دستگاه خودرو، خسارت پرداخت کنند، یعنی رانندگان پرخطری که ریسک بالایی دارند حق بیمه بیشتری پرداخت کرده و رانندگان قانون‌مدار از تخفیف‌های ویژه‌ای بهره‌مند خواهند شد. این به آن معناست که ملاک بیمه شخص ثالث، نه خودروها، بلکه کد ملی افراد است.

۲. تغییر بیمه شخص ثالث در سال آینده، به این مورد محدود نمی‌شود. اگرچه هنوز جزئیات دقیقی درباره نحوه اجرای بیمه راننده محور اعلام نشده است اما گفته می‌شود که در قانون جدید بیمه شخص ثالث عوامل گوناگونی ازجمله زن یا مرد بودن راننده، جوان یا پیر بودن، مجرب یا تازه‌کار بودن و پرخطر یا کم‌خطر بودن راننده بر قیمت بیمه شخص ثالث تاثیر خواهد داشت.

۳. در این حوزه به‌طور خلاصه می‌توان گفت تلاش قانون‌گذار این است که هنگام محاسبه قیمت علاوه بر مشخصات خودرو و تعداد سال‌های تخفیف عدم خسارت، سوابق و ویژگی‌های راننده نیز بر نرخ حق بیمه، تاثیر داشته باشد.

۴. یکی از نکات مهم دیگر درباره قانون جدید بیمه شخص ثالث این است که بر اساس قانون جدید بیمه؛ ازآنجاکه رانندگان پرخطر، ریسک بیشتر و بالایی ایجاد می‌کنند باید پول بیشتری برای حق بیمه خودرو پرداخت کنند و کسانی که مقررات رانندگی را رعایت می‌کنند و میزان تخلفات پایینی دارند از تخفیفات بیمه‌ای بیشتری برخوردار می‌شوند. به‌این‌ترتیب دسته دوم حق بیمه کمتری پرداخت خواهند کرد و با تعویض خودرو، تشویق‌ها منتقل می‌شود.

۵. بر اساس اعلام بیمه مرکزی در قانون جدید بیمه، بیمه ثالث برای مالک خودرو صادر می‌شود و بیمه اصلی را وی تهیه می‌کند و درصورتی‌که دیگر اعضای خانواده بخواهند از خودرو او استفاده کنند نام آنها باید در بیمه‌نامه ذکر شده و حق بیمه‌ای نزدیک به صفر پرداخت کنند؛ زیرا مالک خودرو هزینه حق بیمه شخص ثالث را پرداخت کرده است. البته این طرح تا زمان اجرای نهایی، احتمال دارد با تغییرات بسیاری روبه‌رو شود و نمی‌توان نظر نهایی داد و باید منتظر اجرای نهایی طرح بود.

۶. این طرح به تایید برخی فعالان این حوزه نیز رسیده است. کاظم طلایی پاشیری، رئیس انجمن ارزیابان خسارت حرفه‌ای صنعت بیمه می‌گوید: پرداخت حق بیمه راننده‌محور برای بیمه‌نامه‌های شخص ثالث در همه جای دنیا جاری است و رانندگان به دلیل تخصص و توانمندی‌های مختلف خود، تبحر بیشتری در رانندگی دارند که این موضوع به‌طور قطع، می‌تواند در پذیرش ریسک مربوط به آنها از سوی شرکت‌های بیمه، موثر باشد.

۷. نکته مهم دیگر این است که اگر خودرو شما بالای ۱۸۰ میلیون تومان قیمت دارد، توصیه شرکت‌های بیمه این است که علاوه بر بیمه شخص ثالث حتما از بیمه بدنه نیز استفاده کنید. در این‌باره رئیس‌کل بیمه مرکزی می‌گوید: اکنون خودروهای بالای ۱۸۰میلیون تومان، خودرو نامتعارف محسوب می‌شوند و چنانچه تصادفی با ماشینی با ارزش بیش از ۱۸۰میلیون تومان رخ دهد و خودرو نامتعارف فاقد بیمه بدنه باشد، نسبتی از سقف پوشش مالی مقصر حادثه و میزان خسارت، گرفته می‌شود و به همان نسبت، خسارت پرداخت می‌شود. به همه دارندگان وسیله نقلیه؛ به‌ویژه افرادی که خودرویی با ارزش بیش از ۱۸۰میلیون تومان دارند، توصیه می‌شود که بیمه بدنه تهیه کنند تا در حوادث متضرر نشوند.

۸. کارشناسان بیمه‌ای در توضیح این طرح اعلام کردند که راننده محور شدن به معنای «صدور بیمه بر اساس ویژگی‌های راننده» است؛ نه تعداد افرادی که از خودرو استفاده می‌کنند. اینکه چند راننده از یک خودرو استفاده می‌کنند تنها یک عامل تعیین‌کننده حق بیمه است. سوابق و جرایم رانندگی، ریسک راننده، جنسیت و سن، ازجمله عوامل دیگری هستند که در محاسبه حق بیمه تاثیر دارد. در نتیجه، استفاده چند نفر از یک خودرو ممکن است باعث شود مبلغ کمی به حق بیمه اضافه شود.

azki.com
«ازکی» در صنعت بیمه دوساله شد



«ازکی» به عنوان یک استارت‌آپ جوان و پویا، با اهداف بزرگی پا به عرصه صنعت بیمه گذاشته است. امسال هم دومین سالی است که در نمایشگاه روز بیمه و در کنار بزرگان باتجربه این صنعت حضور داریم.

معرفی ازکی

ازکی فعالیت خود را با فروش آنلاین انواع بیمه از تمامی شرکت‌های بیمه آغاز کرده است.

در azki.com افراد می‌توانند قیمت و شرایط بیمه شخص ثالث، بیمه بدنه، بیمه آتش‌سوزی، بیمه درمان تکمیلی، بیمه عمر و بیمه مسافرتی را در شرکت‌های معتبر بیمه مشاهده، مقایسه و خریداری کنند.

همچنین مشاوران متخصص ازکی به تمام ابهامات و سوالات بیمه‌ای افراد (از خرید تا خسارت) به طور دقیق و بی‌طرفانه پاسخ می‌دهند.

در مجموع خرید اینترنتی بیمه از ازکی مزایای مختلفی برای خریدار خواهد داشت؛ مزایایی مثل صرفه‌جویی در زمان، هزینه، خرید آگاهانه بیمه، امکان مقایسه و دریافت مشاوره و ...

اهداف ازکی

ازکی با همراهی نیروی انسانی جوان و با انگیزه خود در ۳ حوزه کلی فروش، بازاریابی و آی‌تی، به دنبال ایجاد یک تغییر بزرگ و موثر در صنعت بیمه است. فعالیتی که علاوه بر برطرف کردن یکی از نیازهای مهم مردم، به بازار بیمه‌ای رونق می‌بخشد.

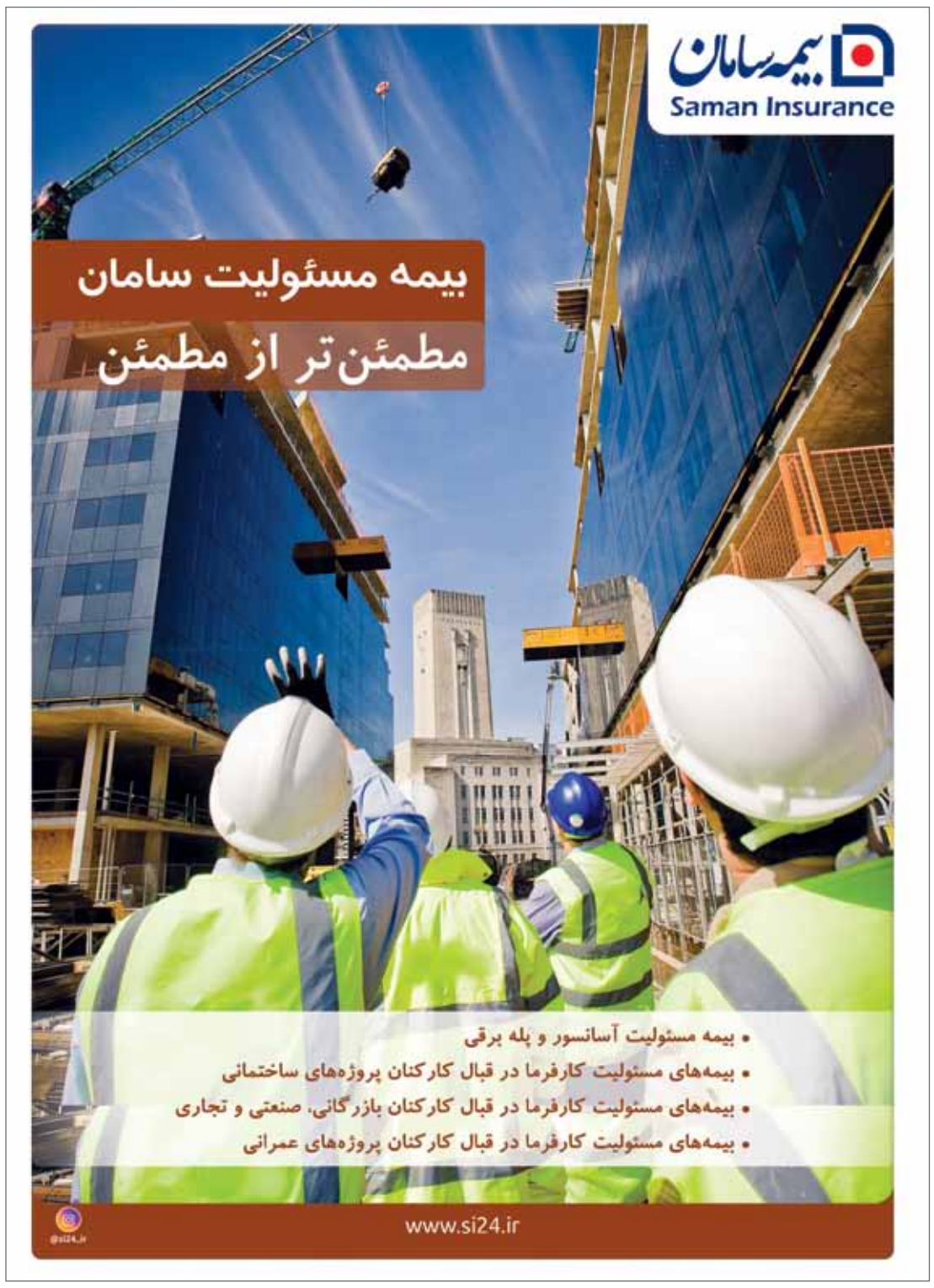
در ازکی رونق و پیشرفت صنعت بیمه از طریق چند رویکرد اصلی انجام می‌شود: نیازسنجی درست کاربران، افزایش آگاهی و اطلاعات جامعه درباره بیمه، فراهم کردن امکان مقایسه بیمه‌ها و تسهیل خرید انواع بیمه‌نامه.

دومین حضور ازکی در نمایشگاه بیمه

امسال دومین سال حضور ازکی در نمایشگاه صنعت بیمه است؛ نمایشگاهی که هرسال با حضور بزرگان این صنعت ازجمله شرکت‌های بیمه، اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند.

ازکی هم به عنوان استارت‌آپی که همواره به دنبال نوآوری و حرکت رو به جلوی بیمه بوده است در این نمایشگاه حضور پیدا کرده تا خود را به تمام فعالان این حوزه معرفی کند.

ما در ازکی برای فرهنگ‌سازی بیمه‌ای و دستیابی به آرامش و امنیت خاطر در جامعه تلاش می‌کنیم. امیدواریم در این مسیر سخت و طولانی، شرکت‌ها و افراد متخصص و باتجربه، همراهی و حمایت‌های حرفه‌ای خود را از ما دریغ نکنند.





فعالان بخش خصوصی از جای خالی بیمه در برخی حوزه‌های معدن می‌گویند

بیمه سرمایه‌گذاری و حوادث در معادن هنوز ناشناخته است

معدنکاری به‌عنوان یکی از ۵ شغل سخت دنیا شناخته شده است. این سختی در برخی از معادن ازجمله معادن زیرزمینی زغال‌سنگ عینیت بیشتری هم دارد زیرا در آنها خطراتی مثل ریزش تونل‌های معدنی و تصاعد گاز و در نتیجه، امکان از بین رفتن سرمایه معدنکار بیشتر است. این در حالی است که بیمه و حمایت‌های بیمه‌ای در معادن یکی از حوزه‌هایی است که کمتر موردتوجه قرار گرفته زیرا به دلیل ریسک بالای معدنکاری، تعداد زیادی از شرکت‌های بیمه در این زمینه ورود چندانی نکرده یا بسته‌های بیمه‌ای ارائه شده، آن‌قدر پرهزینه است که پذیرش بیمه برای معدنکار را دشوار می‌کند.

آیا تمامی معادن کشور، موردحمایت شرکت‌های بیمه هستند و در صورت مثبت بودن پاسخ این سوال، حمایت از چه نوعی است؟ برای یافتن پاسخ این سوال با کارشناسان معدن به گفت‌وگو نشستیم.

■ فعالیت‌های بیمه‌ای ایران بسیار عقب است

حسن حسینقلی، رئیس اتحادیه صادرکنندگان سرب و روی ایران با اشاره به اینکه بیمه فعالیت‌های معدنی در کشور وضعیت خوبی دارد، گفت: در کشور ما چند سالی است که این وظیفه بر عهده صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی که زیر نظر ایمیدرو فعالیت می‌کند، گذاشته شده است. این شرکت در واقع ریسک استخراج، اکتشاف و فرآوری معادن را پوشش و خدماتی را ارائه می‌دهد که برای معدنکاران بسیار



مفید است.

او تاکید کرد: متاسفانه بانک‌ها، پروانه معادن را به‌عنوان وثیقه قبول نمی‌کنند اما قانون بر این امر صراحت دارد. این مشکل چند سالی است که باوجود صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی تاحدودی برطرف شده و در آینده نزدیک با افزایش سرمایه آن، وضعیت بهتر هم می‌شود.

رئیس اتحادیه صادرکنندگان سرب و روی ایران در ادامه درباره مشکل دولتی بودن اغلب بیمه‌ها در ایران و آگاهی اندک شرکت‌های بیمه در بخش خصوصی افزود: فعالیت‌های بیمه‌ای ایران، نسبت به دیگر کشورها خیلی عقب است زیرا بیشتر بیمه‌های ایران دولتی هستند و بیمه مرکزی هم چندان ریسک آنها را قبول نمی‌کند.

وی ادامه داد: مشکل بزرگ شرکت‌های خصوصی بیمه این است که با فعالیت معدنکاری آشنایی چندانی ندارند. درواقع شرکت‌های بیمه، کار معدن را به‌خوبی نمی‌شناسند و کارشناسان متخصص معدنی ندارند.

حسینقلی گفت: این مسئله یک عقب‌ماندگی است که متاسفانه ما در کار اقتصادی در بخش معدن با آن روبه‌رو هستیم. این درحالی است که بیمه‌ها در همه جای دنیا، برخی از مخاطرات مثل پوشش ریسک شخص ثالث یا بروز حوادث در محل معدن (ازجمله انفجار) را تقبل کرده‌اند و با نرخ‌های بالایی هم این کار را انجام می‌دهند اما در ایران وضع اصلاً به این صورت نیست. به‌این‌ترتیب مخاطرات زیادی در بخش معدن وجود دارد که بیمه‌ها برای آن تعریف درست و نرخ خاصی ندارند و این مسائل را جزو خدمات شرکت خود نمی‌دانند.

او با اشاره به وضعیت کشورهای پیشرفته گفت: در کشورهای پیشرفته چند صد نوع بیمه وجود دارد؛ یعنی هر خطری که وجود داشته باشد بیمه‌ها محاسبات فنی و اقتصادی مربوط به آن را انجام داده، برای آن حق بیمه تعیین کرده و به بازار بیمه عرضه می‌کنند.

رئیس اتحادیه صادرکنندگان سرب و روی ایران در ادامه پیشنهاد کرد: لازم است بیمه مرکزی فکری کرده و سعی کند این مهم را پوشش بهتری بدهد تا از ریسک بالای بخش معدن جلوگیری کند و به‌گونه‌ای این بخش را پوشش دهد که سرمایه‌گذاران بتوانند به‌درستی و با خیال راحت در بخش معدن سرمایه‌گذاری کنند. همچنین بیمه مرکزی باید آنها را تشویق کند تا بیمه‌ها بتوانند این نوع بیمه‌ها را به شرکت‌های معدنی عرضه کنند.

■ جای خالی این نوع بیمه در ایران

احمد مشکانی، فعال معدنی درباره اینکه چه نوع فعالیت معدنی را بیمه زیر پوشش قرار می‌دهد، اظهار کرد: بیمه در بخش معدن، زمانی مفید واقع می‌شود که ماشین‌آلات، اشخاص و حوادث را شامل شود. درباره بیمه حوادث باید گفت که هر اتفاقی که در معدن می‌افتد از قبیل انفجار، خفگی، تصادف و ... را زیر پوشش قرار می‌دهد.

مشکانی با اشاره به اینکه برخی از امتیازات مثبت بیمه در حوزه معدن در حال تغییر و حذف است، اظهار کرد: قبلاً در بخش حوادث می‌توانستیم بیمه بی‌نام بگیریم و تعدادی از افراد را بیمه می‌کردیم؛ بدون آنکه اسمی مشخص باشد.

حسن این نوع بیمه آن بود که اگر کارگران عوض می‌شدند و کارگر جدیدی می‌آمد این امکان وجود داشت که بیمه، همه را زیر پوشش قرار دهد و به شخص خاصی، وابسته نبود اما درحال‌حاضر بیمه سختگیری‌هایی کرده و قصد دارد که افراد بانام را بیمه کند.

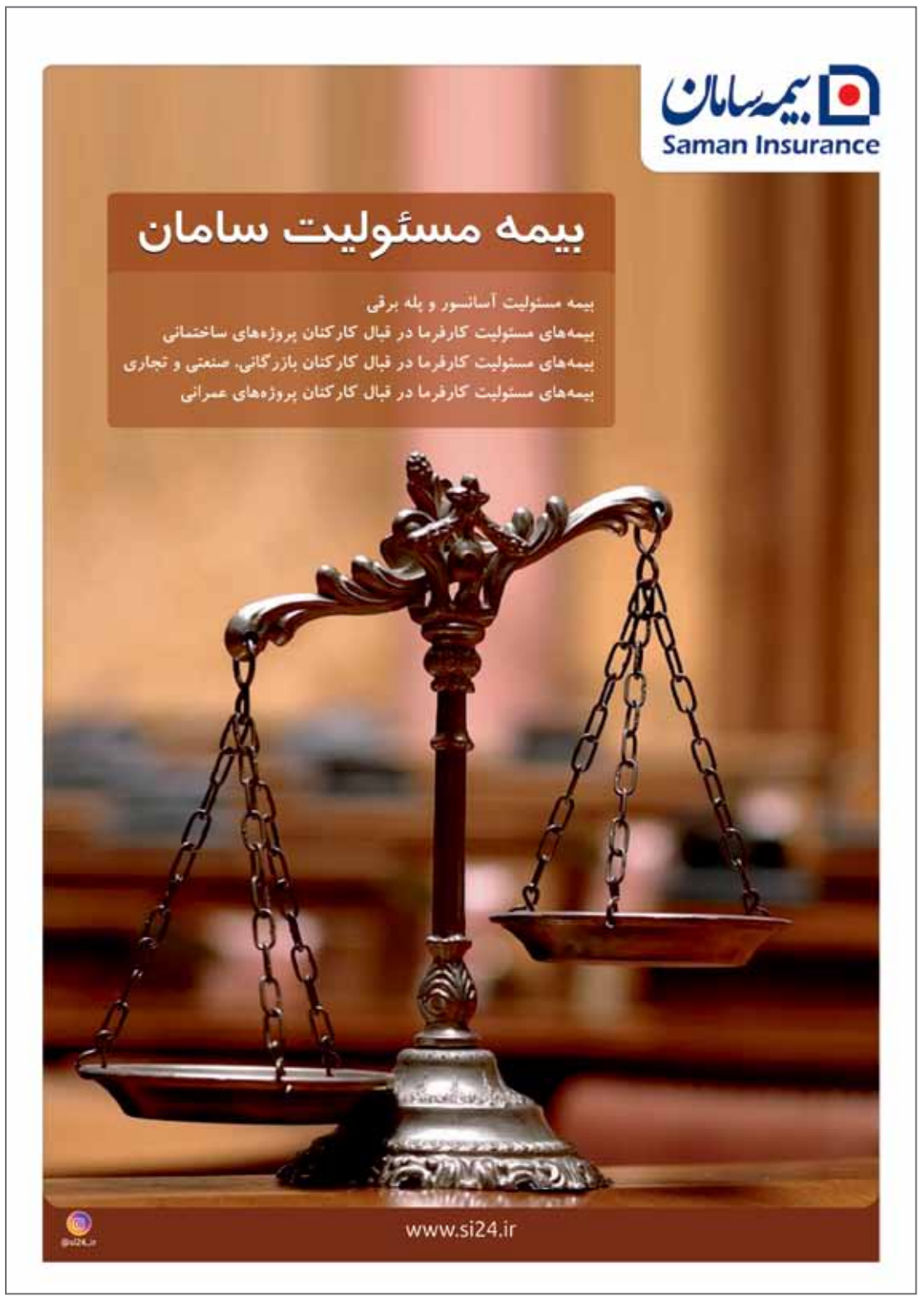
این فعال معدنی ضمن اشاره به مشکلات حذف بیمه بی‌نام گفت: پیش‌تر کارگر معدن ممکن بود ۲ ماه بیشتر کار نکند و محل کار را به هر دلیلی ترک کند؛ حالا با معرفی اسم او به بیمه مشکلاتی از قبیل بروکراسی اداری و طولانی شدن روند کار را پیش رو داریم.

او بابیان اینکه برخی از شرکت‌های بیمه از بیمه کردن معادنی که کار سخت دارند فرار می‌کنند، گفت: اگر معدن بزرگ باشد یا احتمال حوادث آن زیاد باشد شرکت‌های بیمه ریسک آنها را نمی‌پذیرند. کار در برخی از معادن مثل معادن زغال‌سنگ دشوار است و بیمه حوادث معدن مواردی مثل ریزش معدن را هم در شامل می‌شود. این موضوع باعث می‌شود شرکت بیمه نگران باشد و معادن را بیمه نکند. مشکانی در پاسخ این پرسش که وضعیت در کشورهای دیگر چگونه است، گفت: شرکت‌های بیمه‌ای وجود دارند که کارهای پرمخاطره‌ای مثل فعالیت در معدن را بیمه می‌کنند و البته هزینه‌های آن‌هم با کارهای معمولی متفاوت است. این در حالی است که بیمه پرمخاطره در ایران وجود ندارد.

این فعال معدنی در پایان با اشاره به آگاهی اندک برخی از معدنکاران نسبت به خدمات بیمه‌ای در کشور گفت: برخی از بیمه‌ها برای معدن مفید هستند اما معدنکاران، آگاهی ندارند. بنابراین باید به شرکت‌های بیمه آموزش داده شود یا برعکس آنها به معدنکاران آموزش دهند که کدام کار را باید انجام داد.







گزارش صمت از بیست و ششمین همایش بیمه و توسعه

سازمان ملی ریسک تاسیس می‌شود

بیست و ششمین دوره همایش بیمه و توسعه (۱۲و ۱۳ آذر) در حال برگزاری است. رئیس‌کل بیمه مرکزی اعلام کرد که صنعت بیمه به‌عنوان متولی اصلی ریسک در کشور، سازمان ملی ریسک را ایجاد خواهد کرد.

غلامرضا سلیمانی در نخستین روز از بیست و ششمین دوره همایش بیمه و توسعه که با حضور عادل منیر، دبیرکل «فیر» در دانشگاه الزهرا (س) در حال برگزاری است، ضمن بیان این مطلب گفت: موضوع ریسک و بیمه با هم عجین هستند و اگر در زمینه ریسک دقت نکنیم، شرکت‌های بیمه با مشکلات مختلفی روبه‌رو خواهند شد.

وی با اشاره به ابلاغ آیین‌نامه حاکمیت شرکتی اظهار کرد: در این آیین‌نامه مدیریت ریسک برای شرکت‌ها را پیش‌بینی کردیم اما باید دید که چند شرکت دارای مدیریت ریسک هستند؟

رئیس شورای عالی بیمه با اشاره به ایجاد مرکز ملی ریسک تصریح کرد: متولی اصلی ریسک در کشور صنعت بیمه است اما مراکز دیگری هم مسئولیت دارند. مرکز ملی ریسک بعد از راه‌اندازی، به تمام پروژه‌های مرتبط با ریسک خدمت ارائه خواهد کرد.

نیاز به بیمه ارزان‌تر در ایران

رئیس‌کل بیمه مرکزی با بیان اینکه در دنیا خدمات جدید به شکلی ارزان‌تر و باکیفیت‌تر ارائه می‌شود، گفت: در ایران نیاز داریم که بیمه را باکیفیت‌تر و ارزان‌تر به مردم ارائه کنیم که البته این موضوع به معنای نرخ‌شکنی نیست.

باید دید چگونه و از چه طریق می‌توان در عین رقابت سالم، خدمات صنعت بیمه ایران را به شکلی رقابتی‌تر و ارزان‌تر ارائه کرد و کیفیت نیز کاهش نیابد. رئیس‌کل بیمه مرکزی با اشاره به لایحه تشکیل صندوق حوادث طبیعی اظهار کرد: نمایندگان مجلس هم نظرشان این است که بیمه را با چه قیمتی به مردم ارائه کنیم که خود آنها واحدهای مسکونی و دارایی‌شان را بیمه کنند.

سلیمانی اقتصاد درمان را چالشی جهانی حتی در کشورهای پیشرفته توصیف کرد و گفت: در جریان جلسه‌ای که داشتیم به این موضوع پرداختیم که چگونه یک نرم‌افزار می‌تواند با ۴۰۰ سوال و مولفه مختلف، حداقل و حداکثر نرخ حق بیمه تکمیلی را برای هر فرد مشخص کند.

تاکید بر ضرورت جداسازی ذخایر بیمه‌های زندگی

رئیس‌کل بیمه مرکزی بر ضرورت تفکیک ذخایر بیمه‌های زندگی از غیرزندگی در شرکت‌های بیمه تاکید کرد و افزود: نباید اجازه داد خدای‌ناکرده از ذخایر بیمه‌های زندگی در بخش‌های دیگر استفاده شود. این امر به کمک سازمان حسابرسی و حسابرسان نیاز دارد.

رئیس شورای عالی بیمه با مقایسه پرتفوی ۱۴.۵ درصدی بیمه زندگی در ایران با پرتفوی ۶۰ درصدی آن در کشورهای پیشرفته اظهار کرد: در ایران بازارهای پربازدهی مانند مسکن، بورس، طلا و سپرده بانکی داریم که بیمه‌های زندگی توان رقابت با آنها را ندارند و باید با آنها عجین شوند.

وی با اشاره به ابلاغ آیین‌نامه جدید سرمایه‌گذاری بیمه‌ها گفت: به شرکت‌ها اجازه دادیم از بیمه‌گذاران زندگی سوال کنند که آیا اجازه سرمایه‌گذاری در بازارهای پرخطر مانند بورس یا مسکن را می‌دهند یا نه؟وی در ادامه به موضوع پیش‌بینی ایجاد صندوق‌های بازنشستگی اختیاری در قانون نظام تامین اجتماعی اشاره کرد و افزود: باید دید که آیا بیمه‌های زندگی می‌تواند جایگزین صندوق‌های بازنشستگی اختیاری شود یا نه؟ از سوی دیگر موضوع نظارت بر این صندوق‌ها نیز بسیار مهم است.

رئیس‌کل بیمه مرکزی همچنین با اشاره به راه‌های مختلف برای بررسی و محاسبه کسری ذخایر فنی شرکت‌های بیمه گفت: محاسبه این رقم با استفاده از فرمول‌های مختلف، نتایج نوسانی از هزار تا ۵ هزار میلیارد تومان دارد و این موضوع از چالش‌های جدی صنعت بیمه است.

نمایندگان بیمه وعده نادرست ندهند

سلیمانی اهمیت بیمه‌های زندگی را موردتوجه قرار داد و با اشاره به عملکرد نمایندگی‌های بیمه گفت: نماینده‌ها فکر می‌کنند فقط باید بیمه‌نامه بفروشند اما در نمایندگی‌های بزرگ، نماینده از حالت فروش به مشاور تبدیل می‌شود چراکه نماینده باید از فروش تا پایان تعهد بتواند مشاور باشد.

وی افزود در برخی موارد شاهد بودیم که نمایندگان بیمه زندگی، وعده‌های نادرستی می‌دهند که اصلاً درست نیستند. این موضوع باعث بی‌اعتمادی خواهد شد.

سلیمانی همچنین به ابلاغ آیین‌نامه حاکمیت شرکتی اشاره کرد و گفت: در این آیین‌نامه مدیریت ریسک برای شرکت‌ها پیش‌بینی شده است تا ریسک شرکت‌ها بررسی شود. این در حالی است که مرکز ملی ریسک بعد از راه‌اندازی به تمام پروژه‌های مرتبط با ریسک، خدمات ارائه می‌کند.

ضریب نفوذ بیمه در سال ۱۴۰۰ حداکثر ۲.۷ درصد خواهد شد

رئیس پژوهشکده بیمه گفت: صنعت بیمه اگر بخواهد براساس الگوی رشد یک دهه قبل خود حرکت کند برای رسیدن به میانگین عملکرد جهانی و هدف ۷ درصدی ضریب نفوذ بیمه باید حداقل ۱۵ سال منتظر بماند.

حمید کردبچه، نیز در این همایش با اشاره به نرخ‌های رشد سالانه ضریب نفوذ صنعت بیمه گفت: پیش‌بینی‌های نشان می‌دهد ضریب نفوذ صنعت بیمه تا سال ۱۴۰۰، حداکثر ۲.۷ درصد است و اگر قرار باشد که به میانگین ضریب نفوذ ۷ درصدی دست یابیم، باید ۱۵ سال منتظر بمانیم.

رئیس پژوهشکده بیمه افزود: رشد ۸ درصدی ضریب نفوذ بیمه در ایران نکته‌ای قابل توجه است؛ این در حالی است که اقتصاد ایران در ۱۰ سال گذشته، با مسائل و مشکلات زیادی ازجمله تورم و رکود روبه‌رو بوده و تحریم‌ها نیز به مشکلات افزوده است.

وی تصریح کرد: سهم صنعت بیمه از تولید ناخالص جهانی حدود ۵ هزار و ۲۰۰ میلیارد دلار است که بر این اساس، پیش‌بینی‌های بسیار درخشانی درباره آینده صنعت بیمه وجود دارد، زیرا ریسک‌ها در حال پیچیده‌تر شدن هستند. در طول یک دهه گذشته ضریب نفوذ بیمه از حدود ۱.۲ به ۱.۳۸ در سال ۱۳۹۷ رسیده که به معنای رشد سالانه حدود ۸ درصدی بوده است؛ این در حالی است که مقایسه ضریب نفوذ بیمه کشور با میانگین جهانی که حدود ۶ درصد است یا مقایسه آن با کشورهایی مانند کره جنوبی که حدود ۱۲ درصد است، نشان‌دهنده وضعیتی است که چندان رضایت‌بخش نیست. البته این وضعیت گویای آن است که ظرفیت بالقوه عظیمی وجود دارد.

وی اظهارکرد: با فرض تداوم نرخ رشد سالانه یک دهه گذشته، هدف بیان‌شده در برنامه ششم که رسیدن به ضریب نفوذ ۷ درصد در سال ۱۴۰۰ است محقق نخواهد شد؛ به این معنا که ضریب نفوذ بیمه در سال ۱۴۰۰ حداکثر ۲.۷ درصد خواهد بود.

کردبچه گفت: به‌عبارت‌دیگر صنعت بیمه اگر بخواهد بر اساس الگوی رشد یک دهه قبل خود حرکت کند برای رسیدن به میانگین عملکرد جهانی و هدف ۷ درصدی ضریب نفوذ بیمه باید دست‌کم ۱۵ سال منتظر بماند.









