

خبر

جغفری اعلام کرد

برنامه ایمیدرو برای استفاده از توانمندی دانش بنیان ها در تولید اقلام راهبردی وارداتی



رئیس هیات عامل ایمیدرو اعلام کرد: برنامه این سازمان برای تامین اقلام راهبردی وارداتی محصولات معدنی و صنایع معدنی، استفاده از توانمندی شرکت های دانش بنیان است.
به گزارش روابط عمومی ایمیدرو، وجیه جغفری با بیان این مطلب اظهار داشت: ایمیدرو در راستای اجرای ماده ۱ «قانون جهش تولید دانش بنیان» مبنی بر ارائه فهرست اقلام راهبردی وارداتی با ارزیوی بالایی یک میلیون دلار، توانایی های فناوریانه داخلی و نیز برآورد ارزش و زنجیره تامین آن ها، فهرستی از این نوع اقلام راهبردی را تعیین کرد.

وی افزود: این فهرست در ۲ بخش «اقلام راهبردی ایمیدرو» مشتمل بر سیلیس پر عیار، منگنز، نیتابنوم، لیتنوم، پتاسیم، وانادیم، کبالت، نیکل، قلع، عناصر نادر خاکی، بور و گرافیت و نیز «عناصر دارای فرصت ویژه» شامل سنگ آهن، زغال سنگ حرارتی و کک شو، کرومیت، مولیبدن، بیلتومین، بوکسیت، سرب و روی و طلا است.

حضور ۱۰ شرکت بزرگ معدنی و صنایع معدنی در برنامه تامین اقلام راهبردی

رئیس هیات عامل ایمیدرو با بیان اینکه ۱۰ شرکت بزرگ معدنی و صنایع معدنی در برنامه تامین اقلام راهبردی حضور دارند، خاطر نشان کرد: با توجه به اصل ۴۴ و واگذاری شرکت های بزرگ بخش معدن و صنایع معدنی، این شرکت ها به صورت مستقل، برنامه ریزی های لازم را برای اقلام راهبردی احصا و اعلام شده، انجام خواهند داد.

وی ادامه داد: این شرکت ها شامل فولاد خراسان، فولاد خوزستان، فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان، چادرمول، گل گهر، گهر زمین، آلومینیوم جنوب و شرکت ملی مس است.

برنامه‌های اجرایی ایمیدرو برای تامین اقلام راهبردی

جغفری با اشاره به برنامه‌های اجرایی این سازمان در زمینه تامین اقلام راهبردی تا پایان سال ۱۴۰۶ در قالب فعالیت های تحقیق و توسعه و برنامه های اجرایی، تصریح کرد: بررسی وضعیت معادن و ذخایر و محصولات مرتبط تولیدی، تعیین چالش‌های فنی و عملیاتی برای بهره‌برداری از ذخایر داخلی وعارضه‌یابی طرح‌های مرتبط به این حوزه در گذشته، از جمله این برنامه هاست.

وی ادامه داد: تعیین راهکارهای پیشنهادی برای ایفای نقش توسعه‌ای ایمیدرو، بررسی برنامه‌های در دست اجرای بخش خصوصی و دولتی و تعیین نیاز صنعتی کشور در سال‌های آتی با هدف پرهیز از فعالیت‌های موازی و استفاده بهینه از منابع، بررسی حوزه‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری و فعالیت توسعه‌ای یا در نظرگیری مسائل اقتصادی و تجاری، سیاسی و اجتماعی و نیز استفاده از ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان برای ایفای نقش در حوزه اجرای طرح‌های فناوریانه و تولید نخستین بار، از دیگر برنامه های پیش روست.

اولویت های فناوریانه بخش معدن و صنایع معدنی

رئیس هیات عامل ایمیدرو با اشاره به فهرست اولویت های فناوریانه بخش معدن و صنایع معدنی، گفت: این اولویت ها شامل به کارگیری فناوری‌های تولید محصولات معدنی مورد استفاده در صنایع پیشرفته از قبیل تجهیزات انرژی های تجدیدپذیر، خودروهای الکتریکی، باتری های قابل شارژ و غیره و نیز به کارگیری فناوری‌های مرتبط با «هوشمندسازی معادن و صنایع معدنی» و «پهپود شرایط زیست محیطی، کاهش آلایندها و گازهای گلخانه ای» است.

وی افزود: استفاده از فناوری های نوین برای «ارتقای بهره وری فرآیندهای تولید»، «تکمیل زنجیره ارزش فلزات»، «بخش اکتشاف به ویژه به منظور شناسایی ذخایر عمیق و پنهان»، «فراوری و استحصال مواد معدنی با تاکید بر مواد معدنی مواد معدنی حیاتی، کم عیار، باطله ها و منابع ثانویه» و «کاهش مصرف آب و انرژی» و همچنین، توسعه معدنکاری سبز، تولید فولاد سبز، آلومینیوم سبز و غیره و ایجاد و توسعه پایلوت های پار اولی استحصال مواد معدنی و توسعه آزمایشگاه های مرجع، بخش دیگری از این اولویت هاست.

به عقیده برخی قطر هر کجا بتواند از فرصت‌های پیش روی خود استفاده می‌کند، هنگامی که قطر تصمیم گرفت تا سال ۲۰۲۷ بزرگترین تولید کننده گاز مایع شود همه کنجکاو بودند که آیا این کشور می‌تواند برای گاز تولیدی خود مشتری پیدا کند یا خیر. اما اکنون با وجود قیمت و تقاضای بالا، کشورهای غربی قطر را به افزایش منابع و صادرات خود تشویق می‌کنند.

گفتنی است که ایران و قطر میدان گازی مشترک با هم دارند و در حالی که قطر برداشت خود از این میدان را افزایش داده، ایران همچنان در تلاش برای افزایش برداشت از این میدان گازی است و هفته گذشته به اعلام شد که زارت نفت با یک شرکت خارجی (که نام آن اعلام نشد) قرارداد ۲۰ ساله‌ای امضا کرده است. اما میزان برداشت ایران و قطر از منابع گازی مشترک چقدر است؟ بنا به گزارش های موجود ف برداشت گاز از میدان گازی پارس جنوبی، از سال ۱۳۸۰ در ایران و قطر آغاز شد و تا شش سال بعد هم‌تراز بود، اما پس از آن، به مدت هشت سال قطر در برداشت گاز از بزرگ‌ترین میدان گازی جهان از ایران پیشی گرفت و در حالی که ظرفیت تولید گاز قطر در میدان پارس جنوبی در آن هشت سال به ۶۰۰ میلیون مترمکعب رسید، ظرفیت تولید ایران ۲۸۵ میلیون مترمکعب در روز بود.

قطر در بازی انرژی پکن

مدیر کل پیشین امور اوپک و ارتباط با مجامع انرژی وزارت نفت اما در این باره به ایلنا گفت: حرکت‌های اخیر چین در آسیای غربی که منابع غنی انرژی را دارند؛ نشان می‌دهد که پکن به تضمین تامین انرژی کشورش در سال‌های آتی اهمیت می‌دهد، در حالی‌که چین در خصوص برنامه‌های توسعه‌ای میادین گازی در قطر و همکاری اخیر این کشور با چین برای سرمایه‌گذاری و توسعه اظهار داشت: حرکت‌های اخیر چین در آسیای غربی که منابع غنی انرژی را دارند؛ نشان می‌دهد که پکن به تضمین تامین انرژی کشورش در سال‌های آتی اهمیت می‌دهد، به طوری که عمدتترین علت برای موضوع حل مشکلات ایران و عربستان آینده‌نگری و تضمین عرضه انرژی به کشورش بوده است.

وی افزود: قطر منابع غنی گاز را در اختیار دارد طبیعی است چین در راستای تنوع بخشی به منابع تضمین انرژی سال‌های آتی کشورش این قرارداد را با قطر امضا کند، ما نیز چند سال قبل برای توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی قرارداد محکمی را با توتال و سنیوپک چین منعقد کردیم، این نشان می‌دهد که آنها خواهان همکاری با ما در این زمینه‌ها هستند ولی تحریم‌ها باعث شد چین هم همانند توتال روابط و منافع خود را در این پروژه سبک نکنین کرد و در نتیجه ادامه همکاری را به صلحلت کشورش ندادنت و از حضور در پروژه ایران انصراف داد، به هرحال همه ما از شرایط کشور در زمینه رقم مورد نیاز سرمایه‌گذاری در حوزه گاز مطمئیم و این اوضاع را سخت‌تر می‌کند.

علاقه ژاپنی به گاز قطری ها

مدیر کل پیشین امور اوپک و ارتباط با مجامع انرژی وزارت نفت گفت: علاوه بر چین؛ کشور ژاپن هم علاقه‌مند است در کشوری مثل قطر سرمایه‌گذاری و تولید نفت بیشتر را دارد؛ سرمایه‌گذاری کند و این

حال و روز گاز ایران در دوره یکه‌تازی گازی قطر

سبقت پرگاز قطر از ایران

با حمله روسیه به اوکراین، تامین انرژی و به خصوص گاز برای اروپا به یک معضل بزرگ تبدیل شده است. اما قطر سعی کرده تهدید غرب را به فرصتی برای خود تبدیل کند و قرار است این کشور به غرب گاز صادر کند. اما در حالی قطر قرار است به اروپا گاز صادر کند که بخشی از میادین گازی قطر با ایران مشترک است. آیا قطر، سهم گاز ایران را هم صادر می‌کند؟



برای مصارف داخلی که ارزش افزوده چندانی ندارد، استفاده کنیم. مدیر کل پیشین امور اوپک و ارتباط با مجامع انرژی وزارت نفت اظهار داشت: ما باید در رقابت با کشوری مثل قطر بازاریابی را برای خودمان ایجاد کنیم، گرچه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نفت و گاز تمایلی ندارند که ما فعلاً در بازار انرژی حضور داشته باشیم و ترجیح می‌دهند که ایران در شرایط موجود دست و پنجه نرم کند.

وی در ادامه با بیان لزوم همکاری مشترک ایران و قطر برای توسعه و برداشت از میادین مشترک خاطرنشان کرد: قطر در همسایگی ایران قرار دارد و روابط خوبی هم با ما دارد و چین هم نقش مهمی را در این کشور بازی می‌کند که می‌تواند شرایط را طوری رقم بزند که همکاری سه‌جانبه داشته باشیم

وی توانمیز از حضور شرکت‌های بزرگ و معتبر نفت و گاز دنیا برای بهره بردن از منافع حاصل از منابع خدادادی نفت و گاز کشور استفاده کنیم، یعنی در یک همکاری سه‌جانبه و استفاده از توان بهترین شرکت‌های نفت و گاز دنیا تولید و برداشت از مخازن مشترک را پیش ببریم.

به گزارش ایلنا، شرکت انرژی‌قطر هفته گذشته با شرکت سنیوپک چین در پروژه توسعه میدان شمال شرق که بزرگترین پروژه واحد در تاریخ صنعت نفت مایع طبیعی (LNG) است، قرارداد مشارکت امضا کرد. براساس این قرارداد، شرکت انرژی‌قطر پنج درصد از سهام خود معادل یک خط تولید این پروژه را با ظرفیت هشت میلیون تَن در سال به شرکت چینی سنیوپک واگذار می‌کند و سهام سایر شرکا

نشان می‌دهد این منطقه هنوز برای تامین انرژی آتی دنیا مهم است، به هرحال خلاصی ایران از تحریم‌های سختی که تمام امکانات سرمایه‌گذاری را از ما گرفته و منابع زیادی را ایران محروم کرده بسیار اهمیت دارد و باید راه حلی برای آن پیدا شود.

وی در ادامه بیان کرد: دنیا کنونی دنیای رقابت است و در سوابق نگاه کنیم ما زمانی از بزرگترین صادرکنندگان نفت به ژاپن بودیم و در اروپا نقشی پررنگ داشتیم اما آرام آرام و با یک برنامه‌ریزی منظم ما را از بازارها محروم کردند و اکنون باید در تحریم و به سختی نفت را بفروش برسانیم.

پارچانی تاکید کرد: در مورد گاز هم در عین حال که از بزرگترین دارندگان ذخایر گازی دنیا هستیم از مصرف‌کنندگان بزرگ این حامل انرژی نیز هستیم و این رشد روزافزون مصرف هیچگونه همخوانی با تولید ملی ما ندارد. این رویه بیاتنگر این است که ما در مصرف گاز هم خوب عمل نمی‌کنیم، ما برای اینکه برای تامین نیاز داخلی کشور دچار مشکل نشویم احتیاجی که منابع دارند، این روند را ادامه خواهد داد. استفاده بهینه گاز داریم.

تسخیر بازارها به مدد بهترین شرکت های استخراج جهان

وی گفت: قطر در حوزه ال‌ان‌جی بسیار پیشرفته است و بهترین شرکت‌های دنیا را در کنار خود داشته و موفق شده‌اند که یکی پس از دیگری بازارها را تسخیر کنند، قراردادهای بلندمدت امضا کرده‌اند و تا زمانی که منابع دارند، این روند را ادامه خواهد داد. اما ما تولیدمان را از این منابع بالا می‌بریم که بتوانیم

بازار سرمایه

اخبار

انتصاب مدیر جدید شعبه یزد بیمه تجارت‌نو



طی حکمی از سوی مدیرعامل بیمه تجارت‌نو ، رضا کریم نژاد به عنوان سرپرست مدیریت شعبه مرکزی استان یزد معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه تجارت‌نو؛ در مراسمی مورخ ۲۴ فروردین ماه سال جاری، با حضور آزاد حسینی،معاون توسعه بازار و شبکه فروش، کارکنان و برخی از نمایندگان استان یزد بیمه تجارت‌نو، حکم سرپرست مدیریت شعبه مرکزی استان یزد به کریم نژاد اعطا گردید.

همچنین در این جلسه اهداف و برنامه های سال جاری استان تبیین شد و مشکلات و سوالات نمایندگان و کارگزاران استان مطرح و مورد بررسی قرار گرفت .

رشد ۵۱ درصدی بیمه های آتشی سوزی بیمه (ما) در سال ۱۴۰۱



حجم تقاضای خرید بیمه نامه بیمه آتش سوزی شرکت بیمه "ما"، در سال ۱۴۰۱ در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، بیش از ۵۰ درصد رشد کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه "ما" ، انوری مدیر بیمه های آتش سوزی با اعلام این خبر اقدام کرده و بیمه "بیمه (ما)" در سال ۱۴۰۱ با رویکردی متفاوت در راستای تحقق اهداف پیش بینی شده شرکت بیمه "ما" در سال ۱۴۰۱ با رویکردی متفاوت در نوع خود در تاریخ صنعت گاز طبیعی مایع در کشور به موفق به کسب رشد ۵۱ درصدی در رشته آتش سوزی شده است . انوری تصریح کرد:

ارائه نرخ های فنی و اخذ بهای خطر از مشتریان و پرداخت به موقع خسارت از اهداف شبکه فرآیندی مذکور بوده‌است. همچنین ارائه طرح های مختلف بیمه ای، بررسی ریسک ها به صورت حرفه ای ، ارائه مشاوره به مشتریان بزرگ در زمینه مدیریت ریسک و کنترل عوامل ایجاد خطر ، آموزش های سیستمی به شبکه فروش ، تقویت و بهینه سازی ساز و کار نیروهای صف ، هدایت شبکه فروش به سمت تحلیل نقاط ضعف و قوت ریسک های انتخابی از عمده اقدامات راهبردی در پیشرفت و رشد این رشته بوده است. وی افزود: در سال گذشته، ۲۲۶۸ فقره حواله خسارت صادر شد . همچنین ضمن اعزام تیم های کارشناسی به مناطق زلزله زده شهرستان خوی و اریزایی خسارت های وارد شده به اموال بیمه گذاران، خسارتی معادل ۵/۳۸ میلیارد ریال پرداخت کردیم.

«دکتر علی بیگ زاده» مدیرعامل شرکت تامین سرمایه تمدن شد

با تقدیر و تشکر هیات مدیره از زحمات و تلاش های بهنام محسنی ، «دکترعلی بیگ زاده » به عنوان مدیر عامل جدید شرکت تامین سرمایه تمدن انتخاب شد.

به گزارش مدیریت ارتباطات و رسانه شرکت تامین سرمایه تمدن ،مراسم تودیع بهنام محسنی و معرفی علی بیگ‌زاده میلانی مدیرعامل جدید شرکت تامین سرمایه تمدن با حضور هیات مدیره ومدیران شرکت آموزش شنبه ۲۶فروردین ماه ۱۴۰۲ برگزار شد. اعضای هیئت مدیره در مراسم تودیع و معرفی مدیرعامل شرکت تامین سرمایه تمدن ضمن قدرانی از تلاش هاوزحمات بهنام محسنی در حدود یک و نیم سال گذشته از علی بیگ زاده برای قبول سمت مدیرعاملی شرکت تامین سرمایه تمدن قدرانی کردند و مقرر شد ایشان جهت انجام تشریفات قانونی به سازمان بورس واوراق بهادر معرفی گردند . از سوابق اجرایی اخیردکتر علی بیگ زاده می توان به مدیریت نظارت بر بازار اولیه سازمان بورس و اوراق بهادار ، عضویت در هیئت مدیره شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه ، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت مدیریت دارایی مرکزی بازار سرمایه و قائم مقام مدیرعامل شرکت تامین سرمایه تمدن اشاره کرد.

دوم انقلاب اسلامی» مجدانه کوشا باشید.

داوود منظور کیست؟

داود منظور عضو هیات علمی دانشگاه امام صادق (ع) و متولد سال ۱۳۴۳ در تهران است. او دارای مدرک تحصیلی دکتری علوم اقتصادی، گرایش اقتصادسنجی و اقتصاد بخش عمومی از دانشگاه تهران (۱۳۷۹) و کارشناسی ارشد اقتصاد و معارف اسلامی از دانشگاه امام صادق (ع) (۱۳۶۹) است.

داود منظور پیش از این قائم مقام مدیرعامل و معاون مالی و امور مجامع شرکت مادر تخصصی توانیر (۱۳۹۷-۱۳۹۳)، معاون وزیر نیرو در برنامه‌ریزی و امور اقتصادی (۱۳۹۰-۱۳۸۰)، معاون اقتصادی وزیر امور اقتصادی و دارایی (۱۳۹۲-۱۳۹۱)، معاون برنامه‌ریزی در معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهوری (۱۳۹۱-۱۳۹۰)، مشاور اقتصادی وزیر نیرو (۱۳۹۳-۱۳۹۲)، دبیر کمیته ملی انرژی جمهوری اسلامی ایران و نماینده کشور در شورای جهانی انرژی از سال ۱۳۸۵ تاکنون و مشاور رییس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۹۳-۱۳۹۲) بوده است.

داوود منظور با به عنوان یکی از مدیران امام صادقی دولت می‌شناسند. جمعی که با به قدرت رسیدن رئیس، از دانشگاه امام صادق به دولت و وزارتخانه‌های آن کوچ کردند و البته هر کدام در هر تغییریی جای خود را با یک فارغ‌التحصیل دیگر این دانشگاه عوض می‌کنند.

در میزگرد تخصصی بررسی شد

اقدامات توسعه‌ای بیمه سینا برای شبکه فروش در سال ۱۴۰۲

می‌کند که از این تعداد، ۵۹ درصد بانوان و ۴۱ درصد را آقایان تشکیل می‌دهند. همچنین بیش از ۵۷ درصد از شبکه فروش بیمه سینا بین ۴۰ تا ۵۰ سال و بیش از ۱۴ درصد نیز کمتر از ۳۰ سال سن دارند که این آمار نشان از پویایی شبکه فروش دارد. وی در پاسخ به سؤالی در مورد اهداف و دست‌بندی نمایندگان فعال و با کیفیت و در نهایت، کیفی‌سازی شبکه فروش است. علی زارعی سهامیه مدیر بازاریابی بیمه سینا نیز در خصوص نقش شبکه فروش بیان داشت: علاوه بر نمایندگان، تمامی کارکنان شرکت‌های بیمه به نوعی فرآیند های بازاریابی را انجام می دهند و باید به این سمت گام برداشت؛ نوع عملکرد و تعامل با مشتریان کمک قابل توجهی به پیشبرد و توسعه بازار خواهد کرد. وی افزود: مدیریت بازاریابی بیمه سینا از آنرا، نگاه و ایده های جدید در زمینه بازاریابی برای برنامه، پالایش و دسته بندی نمایندگان آغاز شده است که قصد بداندن و برای جذب بازارهای جدید تلاش کنند. حاجوی نیز پیرامون سیاست جذب و رشد شبکه فروش ادامه داد: همان طور که گفته شد، برنامه مدون جهت افزایش کیفیت فعالیت نمایندگان پرتلاش و خلاق بیمه سینا را در دستور کار داریم و بر اساس مفاد این برنامه، پالایش و دسته بندی نمایندگان آغاز شده است که قصد داریم در کنار تشویق نمایندگان فعال و ساعی، با برخی نمایندگانی که فعالیت های محدود و کم اثری دارند جلسات تجزیه و تحلیل جهت ارتقاء عملکرد ایشان را برگزار کنیم. وی در پاسخ سوال دیگری در مورد پایش عملکرد شعب تصریح کرد: ارتقاء سطح کیفی خدمات از اولویت های اصلی این مدیریت است، لذا پایش عملکرد و



مباحث انجام شده، اظهار داشت: به طور کلی، شبکه فروش به عنوان خط مقدم و حلقه اول مواجهه سازمان با مشتریان است که برای فعال شدن این شبکه، باید به نحوی برنامه‌ریزی شود که از ظرفیت بالقوه نمایندگان به نحو مطلوب استفاده شود. عضو هیئت مدیره بیمه سینا تاکید کرد: باید نگرش جدیدی در زمینه نمایندگان و شبکه فروش در بیمه سینا ایجاد کنیم و با بهره‌گیری از تجارب گذشته و چالش‌هایی که با آنها مواجه بوده ایم، مدل نوینی برای جذب، نگهداشت و بهره‌برداری از ظرفیت نمایندگان در پیش بگیریم تا بتوانیم در فضای رقابتی فعلی بازار بیمه، حرف‌های جدید و بیشتری برای گفتن داشته باشیم.

کیبورت رعیت معاون فروش و توسعه بازار بیمه سینا در جمع بندی میزگرد و