

گذر

استقبال زاپنی‌ها و ایتالیایی‌ها برای سرمایه‌گذاری در پتروشیمی جم

● مدیرعامل پتروشیمی جم گفت: در این شرایط دشوار، باید با کوشش بیشتر، بهره‌وری در شرکت بیشتر شود و تلاش کنیم توسعه شرکت را هرچه سریع‌تر به سرانجام برسانیم و بتوانیم هدف عالی شرکت را برای ایجاد مجتمع پتروشیمی جم ۲، محقق کنیم؛ تا با توسعه و افزایش ظرفیت تولید، حاشیه سود شرکت را نیز افزایش دهیم. به گزارش روابطعمومی پتروشیمی جم، حسین میرافضلی در مراسم معارفه مدیر برنامه‌ریزی تلفیقی و سرپرست امور مالی پتروشیمی جم، با اشاره به سقوط سهام شرکت‌های پتروشیمی در بورس، خاطرنشان کرد: با این اتفاقات اخیر در قیمت‌های جهانی، اکثر پتروشیمی‌ها تعدیلی منفی در بورس داشتند؛ اما خوشبختانه پتروشیمی جم با اصلاحاتی که به‌تازگی در روند تولید خود داشته و توانسته به افزایش ظرفیت خوبی دست یابد، با تعدیل مثبت در بورس مواجه بود. مدیرعامل پتروشیمی جم در ادامه تصریح کرد: برای ایجاد واحدهای جدید و توسعه شرکت، مذاکرات خوبی با سرمایه‌گذاران زاپنی و ایتالیایی داشته‌ام که این سرمایه‌گذاران، برای فعالیت در شرکت ابراز تمایل کرده‌اند و امیدوارم در آینده نزدیک، این مذاکرات به سرانجام برسد تا توسعه شرکت شتاب بگیرد.

ویلاسازی در «شیطان‌کوه»

● **ایلنا:** رئیس منابع طبیعی لاهیجان با اشاره به ساخت‌وساز در باغات و زمین‌های کشاورزی منطقه شیطان‌کوه گفت: این ساخت‌وسازها در مستنبتات انجام می‌شود و خلاف قانون نیست. مهدی پورمیرزایی درباره ساخت‌وساز در منطقه «شیطان‌کوه» استان گیلان گفت: ساخت‌وسازها در این منطقه عمدتاً در مستنبتات اشخاص است و ارتباطی به اراضی ملی ندارد و حاشیه‌ها و نقاط مرتفع شیطان‌کوه به‌عنوان اراضی ملی حفظ می‌شود.

او ادامه داد: براساس قانون و تشخیصی که در سنوات گذشته در اراضی این منطقه داده شده، بسیاری از پلاک‌ها به‌عنوان مستنبتات برای مالکان خصوصی تعیین شده؛ البته در آن زمان این اراضی، زمین‌های کشاورزی و باغات چای یا مرکبات بوده است؛ اما اکنون برخی از مردم مجوز تغییر کاربری برای ساخت‌وساز در این اراضی می‌گیرند که متولیان امر باید در این زمینه پاسخ‌گو باشند.

رئیس منابع طبیعی لاهیجان با تأکید بر اینکه متولی تغییر کاربری‌ها در محدوده شهری شهرداری است، گفت: مجوزها براساس قانون صادر می‌شود و تغییر کاربری زمین‌های کشاورزی نیز مربوط به جهاد کشاورزی است. او تأکید کرد: مسئولان این دستگاه‌ها باید پاسخ‌گو باشند که چگونه می‌شود این اراضی که در آن کشاورزی می‌شده، امروز در آن ویلاسازی می‌شود.

این کارشناس ارشد جنگل افزود: عمده خاک‌های استان گیلان، بسیار حاصل‌خیز هستند و بسیاری از آنها در حاشیه شهرها و روستاها قرار گرفته‌اند و به مرور زمان از سوی زارعان وارد چرخه تولید کشاورزی شده‌اند؛ بنابراین بسیار طبیعی است، اگر تغییر کاربری‌ها براساس مطالعات علمی نباشد اولین ضربه را به چرخه اقتصاد کشور و معیشت کشاورزان وارد خواهد کرد؛ اما می‌توان ریشه‌یابی کرد که چه چیزی سبب می‌شود یک کشاورز راضی شود چرخه استمرار تولیدش را قطع و زمین کشاورزش را به ویلا تبدیل کند.

پورمیرزایی توضیح داد: در تغییر کاربری‌ها تخلفات از قوانین و مقررات کشور مشاهده نمی‌شود، زیرا قانون عنوان کرده: عرصه کشاورزی که در محدوده شهری قرار گرفته است، براساس طرح تفصیلی آن شهر و بر حسب نیاز می‌تواند تغییر کاربری پیدا کند؛ اما باید مطالعاتی انجام داد تا بفهمیم این طرح‌ها بر چه اساس امکان تغییر کاربری‌ها را دیده‌اند و باید به صورت ریشه‌ای در وزارتخانه‌ها به این مسئله پرداخت.

او با تأیید این مسئله که شاید نیازمند بازنگری در برخی پروژه‌ها و طرح‌ها باشیم، گفت: خاک حاصل‌خیز میلیون‌ها سال طول می‌کشد تا تشکیل شود، چگونه به راحتی می‌توان این زمین‌های کشاورزی را به ساختمان تبدیل کرد، درحالی‌که اگر آمایش سرزمین داشته باشیم، می‌توان این زمین‌ها را حفظ کرد؛ بنابراین اجرای طرح آمایش سرزمین یکی از بهترین راه‌های حفظ زمین در شمال کشور است.

مالیات کشاورزان ۵ برابر شد

● **تسنیم:** نایب‌رئیس کمیسیون کشاورزی مجلس با اشاره به مشکلات تولید در شرایط رکود در اقتصاد کشور گفت: با وضع مالیات‌های سنگین، در مسیر تولید سنگ‌اندازی می‌شود.

جلال محمودزاده افزود: برای مثال بعضی از کشاورزان و تولیدکنندگان در سال قبل -۱۰میلیون تومان مالیات پرداخت کرده‌اند و برای امسال باوجود اینکه بر بیشتر بخش‌های اقتصادی رکود حاکم بوده، مالیات ۵۰ میلیون تومانی در نظر گرفته‌شده است.

«جنوبی‌ها» بعد از سال‌ها انتقاد و این درست نیست نیست گفتن‌ها، دست‌به‌کار شدند و یک مدل قراردادی تدوین کردند تا در کنار قراردادهای تازه نفتی که در تهران تدوین شد، مدل دیگری در سبد قراردادهای نفتی کشور جا باز کند؛ رقابتی آشکار بین تهران و اهواز. در نوبت قبلی وزارت زنگنه بر نفت، تهران قرارداد تدوین و اجرا می‌کرد، جنوب منتقد و معترض بود و مخالفت می‌کرد؛ اما اکنون تهران مدل تدوین می‌کند، اهواز هم در رقابت مدل دیگری می‌نویسد. طبق خبری که به بیرون درز کرده است، حاصل نشست سه‌ساعته زنگنه با شکرالله‌زاده و نورالدین‌موسی وحید دریس که سردهسته‌های جنوبی‌ها هستند، این توافق حاصل شده است که مدل اهواز در کنار مدل تهران برای بازاریابی و مذاکره، فعالیت کند. می‌شود به وزارت نفت انتقاد کرد که چرا در پهنه قراردادهای نفتی دوگانگی را ترویج می‌دهد و این آیا رسمیت‌بخشیدن به رسم ملوک‌الطوایفی در نفت نیست؟ می‌شود هم این‌طور دید که سبد قراردادی کشور متوع می‌شود و برای هر میدان و مخزن بسته به فشار و ذخیره و ریسک آن، یک مسیر را باید رفت تا منافع ملی تأمین شود. باید در انتظار نشست و دید کدام‌یک از این دو محقق می‌شود.

تفاهمنامه مطالعه دو میدان کرج و شادگان که از سوی شرکت مناطق نفت‌خیز جنوب و یک کنسرسیوم یازده‌گانه چهارشنبه امضا شد، اولین گام در تحقق این مدل قراردادی است که بهره‌برداری را مانند قراردادهای بیع متقابل در اختیار شرکت نفت نگه می‌دارد؛ اما امتیازاتی بیشتر از «بای‌بک» به پیمانکار می‌دهد.

تفاوت بازپرداخت بین قراردادهای جدید (تهران) و قرارداد مناطق

نفت‌خیز جنوب (اهواز) در این است که مدل اهواز میزان افزایش تولید را ملاک پرداخت پاداش قرارداده است و مطالعات مبتنی بر خط بیس‌لاین باید به تأیید هر دو طرف برسد تا افزایش تولید را نسبت به خط بیس‌لاین بتوان محاسبه کرد. نکته مهم‌تر اینکه این قرارداد را با قراردادهای IPC متفاوت می‌کند و بر میزان پاداش تأثیر می‌گذارد، توقف فعالیت پیمانکار پس از مراحل اجرایی است که بعد از آن این مسئولیت بر عهده شرکت نفت و در واقع مناطق قرار داده می‌شود. ضمن اینکه در این قرارداد هزینه تأمین مالی در نظر گرفته شده است؛ اما در قراردادهای IPC هزینه تأمین مالی در قرارداد لحاظ نشده است، به‌همین‌دلیل در میزان پاداش هزینه تأمین مالی نیز منعکس می‌شود؛ اما مهم‌ترین مسئله این است که مدل اهواز نسبت به مدل تهران خیلی مشابه بیع متقابل است، چراکه فعالیت پیمانکار در میدان پس از توسعه متوقف می‌شود و مسئولیت تولید در شرکت نفت است. ابهامی که پدید می‌آید در پاداش پیمانکار از تولید است که درباره آن تردید وجود دارد. در قراردادهای بیع متقابل پس از اتمام فعالیت‌های اجرایی، پاداش پیمانکار متأثر از هزینه‌های سرمایه‌گذاری بود و چندان از تولید میدان متأثر نمی‌شد و فقط پیمانکار زمانی نگران تولید بود که درآمد میدان، تکا‌فوی بازپرداخت تعهدات را نمی‌داد؛ اما در مدل اهواز قرار است به‌صورت مستقیم پاداش از تولید

انتخاب عنوان «اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل» از

سوی مقام معظم رهبری برای سال ۹۵، گروه صنعتی ایران‌خودرو به‌عنوان قطب اصلی تولید و صنعت ایران را بر آن داشت تا همسو با سیاست‌های دولت تدبیر و امید نسبت به طرح‌ریزی آنچه تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی است، اقدام کند. برهمین‌اساس ایران‌خودرو تبدیل‌شدن به خودروساز جهانی با همکاری و مشارکت خودروسازان برتر جهانی و البته با تقویت توان تولید داخلی و احصانه پیگیری کرد است. همکاری با تولیدکنندگان معتبر و مطرح آسیایی و اروپایی رهیافتی برای دستیابی به اهداف ترسیم‌شده در سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در گروه صنعتی ایران‌خودرو است. بر همین اساس اولین قرارداد پسابرجامی در حوزه صنعت خودرو از سوی ایران‌خودرو به مرحله اجرایی رسیده و با پای‌پیزی شرکت مشترک ایکاپ و برگزاری اولین جلسه هیات‌مدیره این شرکت، برنامه‌ریزی برای تولید محصول مشترک انجام شده است. در آبان‌ماه سال جاری اولین بدنه محصول پژو ۲۰۰۸ رنگ شده و با تجهیز سالن‌های تولید، اولین محصول شرکت ایکاپ در اسفندماه وارد بازار خواهد شد. در این مقال نگاهی بر عملکرد و فعالیت‌های اخیر بزرگ‌ترین خودروساز خاورمیانه خواهیم داشت.

انتقال فناوری روز تولید قطعات

مطابق با مفا ایران قرارداد تولید محصول مشترک ایران‌خودرو و پژو در سال سوم فعالیت به ۷۰ درصد تولید داخلی خواهد رسید. مشارکت قطعه‌سازان ایرانی و اروپایی عامل بسیار مهمی در انتقال فناوری و به‌روزرسانی تولیدات قطعه‌سازان و افزایش کیفیت قطعات تولیدی خواهد بود؛ به همین اساس به موازات اجرای قرارداد پژو، مذاکرات قطعه‌سازان دو شرکت برای ایجاد جوینت‌ونچر در حوزه قطعه‌سازی با رویکرد انتقال دانش و فناوری تولید قطعه در حال انجام است که بخشی از آن به سرانجام رسیده است، در برنامه ایران‌خودرو صادرات محصولات ایکاپ به بازارهای هدف پژو تدارک دیده شده است. از دیگر سو هر محصولی که به‌وسیله پژو طراحی و تولید شود و توجیه اقتصادی داشته باشد، در شرکت ایکاپ تولید خواهد شد.

تقویت برنامه‌ی

در کنار همکاری‌های بین‌المللی، گروه صنعتی ایران‌خودرو تقویت برند ملی و عرضه محصولات جدید با نشان داخلی را نیز دنبال می‌کند؛ به‌گونه‌ای که در راهبرد این شرکت، ۴۰ درصد از سبد محصولات تولیدی متعلق به برند ملی خواهد بود. ارتقای محصولات فعلی با برند ملی از جمله آن است، «دنا» بهبود یافته که از محصولات مورد پسند مشتریان است و به‌زودی وارد بازار خواهد شد. درحال‌حاضر ایران‌خودرو توانسته باتولید روزانه حدود دوهزار ۴۰۰ دستگاه انواع خودرو سواری و وانت که مجموع آن از ابتدای سال تا روزه‌های پایانی آبان‌ماه از ۴۰۰ هزار دستگاه فراتر رفته، دغدغه برای تیراژ تولید نداشته و به فکر کیفیت و ارتقای محصولات

اقتصاد

اهواز با ارائه مدل نفتی مجزا روی دست تهران بلند شد

خودزنی با شرکت‌های دست‌چندم خارجی

مهدی افشارنیک



پرداخت شود که اگر تولید کم یا زیاد شود، پاداش پیمانکار از افزایش تولید در ابهام و تردید قرار می‌گیرد؛ اما اینها همه متن قرارداد است و در اجرا داستان و حکایت چیز دیگری است.

جنوبی‌ها منتقدان ستنی و همیشگی زنگنه، یک فراق بعد از وصال را تجربه می‌کنند؛ این گروه که منتقدان حرفه‌ای بیع متقابل نیز بودند در دوره هشت‌ساله احمدی‌نژاد از فرق آسمان و تسلط کامل بر نفت (دوره نودری و هامانه) و اجرای آن‌گونه که دوست‌داشتنی میدان آزادگان بود تا حاشیه‌نشینی در دوره میرکاتمی را تجربه کردند و در پایان دولت قبل به این نکته رسیدند که زنگنه اتفاقاً وزیر خوبی است، زیرا هم سلامت مالی دارد و هم اینکه برنامه‌های توسعه‌ای‌اش با همه اختلاف‌ها، مسیر پیشرفت کشور را هموار می‌کند.

با این تصویر و ذهنیت، جنوبی‌ها همراهی جالبی برای گرفتن رأی اعتماد با زنگنه از خود نشان دادند. زخم‌های دوران میرکاطمی و دولت دوم احمدی‌نژاد به نفتی‌ها، آن‌قدر کاری بود که سیف‌الله جشن‌ساز و شکرالله‌زاده و نورالدین موسی را همراه زنگنه کرده بود؛ هامانه، نودری و حتی بهشتیان. اصولگرایان نفتی با اصولگرایان مجلس برای زنگنه لابی سنگینی کردند، چنانچه مسعود سلطان‌پور هم در پی جلب رضایت و همراهی احمد توکلی و دیگران بود و زنگنه با این‌که روز سختی در گرفتن رأی اعتماد داشت؛ اما وزیر شد.

با برپاشدن مملکت تدوین و نوشتن قراردادهای تازه و به‌میدان‌آمدن دوباره سیدمهدی حسینی، وصل جنوبی‌ها با زنگنه به دلخوری، جدایی، فراق و زنده‌شدن اختلافات قدیمی کشیده شد. جنوبی‌ها دوباره مهم‌ترین منتقدان نفتنی و فنی قراردادهای نفتی شدند که در تهران تدوین شده بود؛ این‌بار اهواز در کنار مخالفت‌های شدیدی که با مدل تهران داشت، دست به تدوین مدلی بنا بر آنچه خود دوست داشت زد که چهارشنبه اولین تفاهمنامه در این قالب امضا شد. تفاهمنامه محرمانگی مطالعه دو میدان کرج و شادگان اولین میوه مدل جنوبی‌هاست؛ اما از زایمان فیل انتظار بیشتری می‌رفت نه اینکه موش بزاید. این همه از مدل قراردادی تهران انتقاد شد، روی توتال این همه حساسیت بالا گرفت که خارجی می‌آید و ایرانی سرش بی‌کلاه می‌ماند و این‌همه از سوابق درخشان شرکت‌های ایرانی در دوره تحریم

محصولات «ایکاپ» به یک‌قدمی خط تولید رسیدند

اجرای نخستین قرارداد پسابرجامی در ایران‌خودرو

خود باشد؛ زیرا افزایش و بهبود کیفیت محصولات نیز از ره‌ئوس اصلی برنامه‌های ایران‌خودرو است. برهمین‌مبنای پروژه‌های کیفی متعددی در خطوط تولید این شرکت به اجرا گذاشته می‌شود که نتایج ارزیابی‌های شرکت بازرسی نیز مؤید روند روبه‌بهبود کیفیت محصولات این شرکت است.

ارائه خدمات پس از فروش و خدمات امدادی به مشتریان

شرکت خدمات پس از فروش ایران‌خودرو، ایساکو، با تدوین برنامه‌های جامع و به‌روز، به‌دنبال کسب رضایت حداکثری مشتریان است. این شرکت موفق شده میانگین مدت‌زمان انتظار برای دریافت خدمات امدادی را به ۲۸ دقیقه کاهش دهد. درحال‌حاضر با هدف‌گذاری انجام‌شده می‌کوشد این شاخص را به ۲۵ دقیقه کاهش دهد. براساس اعلام نتایج ارزیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران شرکت ایساکو توانسته با کسب بیشترین امتیاز در ارائه خدمات خودرویی در صدر جدول ارزیابی

سال ۹۴ این شرکت قرار گیرد. شرکت ایساکو مقام اول خدمات پس از فروش را در حالی در بین ۳۹ شرکت ارائه‌دهنده خدمات پس از فروش خودرویی تثبیت کرد که در هفت دوره متوالی این ارزیابی‌ها که از سوی سازمان بازرسی کیفیت و استاندارد انجام شده و با تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت رسیده، همواره در جایگاه نخست قرار داشته است. ویژگی مهم این دوره موازات اجرای قرارداد پژو، مذاکرات قطعه‌سازان دو شرکت برای ایجاد جوینت‌ونچر در حوزه قطعه‌سازی بسیار سخت‌گیرانه‌تر انجام شود. ایساکو برای ارائه خدمات مطلوب پس از فروش به مشتریان محصولات جدید ایران‌خودرو اعلام آمادگی کرده است؛ با توجه به برنامه‌ریزی ایران‌خودرو برای ورود خودروهای جدید به بازار، ایساکو به‌عنوان متولی خدمات پس از فروش این خودروساز، آماده خدمت‌رسانی به مشتریان است و درحال حاضر خدمات خودروی «آچ ۳۰ کراس» در شبکه خدمات ایساکو ارائه می‌شود. تعدادی از نمایندگان هیات ایساکو از طریق مدیریت آموزش فنی، آموزش‌های لازم برای ارائه خدمات پس از فروش این خودرو را کسب کرده‌اند.

حفظ سهم‌بازار

گروه صنعتی ایران‌خودرو موفق شده در سال گذشته سهم بازار محصولات خود را در ۵۴ درصد برساند، این شرکت درمصد است با تولید و عرضه محصولات متنوع و جدید سهم فعلی را حفظ کرده و حتی افزایش دهد. افزایش درخور توجه میزان فروش محصولات در سال جاری از افزایش رونق محصولات ایران‌خودرو در بازار و اقبال مشتریان از آن حکایت دارد. بدیهی است که این افزایش حاصل سیاست‌گذاری‌های مناسب ایران‌خودرو

اقتصاد

اهواز با ارائه مدل نفتی مجزا روی دست تهران بلند شد

خودزنی با شرکت‌های دست‌چندم خارجی

مهدی افشارنیک

گفته شد و زنگنه متهم به نادیده‌گرفتن این توان شد که باور عمومی به این سمت رفت، تهران نگاهش به خارج است و اهواز نگاهش به داخل؛ اما اولین قدمی که اهواز برداشت، نقض این تصویر عمومی بود که خود ساخته بود و شرکت‌هایی در کنسرسیوم طرف قرارداد هستند که بدون شک در حد و اندازه‌های همین شرکت‌های داخلی خودمان هستند و چه‌بسا پایین‌تر.

اهواز همیشه در انتقاد به تهران چه می‌گفت؟ که در مقابل شرکت‌های خارجی منفعل است. اگر گفته اهوازی‌ها را قبول کنیم، این‌انفعال در برابر معظم‌های نفتی دنیا بوده، در مقابل توتال و شل و استات‌ویل. اما قدم اول جنوبی‌ها انعقاد قرارداد با شرکت‌های دست‌چندم خارجی است.

لیدر کنسرسیوم (شرکت PERGAS) فعالیتش در زمینه تجارت فرآورده و خریدوفروش آن است که سابقه‌ای در بالادست نفت و گاز ندارد و مشخص نیست برای چه لیدر چنین کنسرسیومی شده است یا شرکتی که کارش طراحی نرم‌افزارهای حفاری است، به عنوان یک فعال حرفه‌ای در بالادست معرفی می‌شود (شرکت AGR نروژ).

شرکتی که کارش سبیمان‌کاری است و به کار بی‌کیفیت در عراق و اربیل معروف است (شرکت Oilserv خاورمیانه)، در این قالب و مجموعه می‌آید یا مشخص نیست چرا شرکتی که کارش در هند ساخت بیمارستان و ورزشگاه است، در این کنسرسیوم نفتی باید بیاید؟ (SPEC خاورمیانه).

اینها همه شرکت‌های سرویس‌دهنده یا پیمانکارهای دست دوم بودند که نمونه ایرانی این شرکت‌ها بهتر و فعال‌تر بوده و هستند.

ولی قرار نبود و نیست که در بالادست نفت و گاز سرویس‌دهنده‌ها و پیمانکاران دست دوم خارجی بزرگ شوند. حداقل مدل تهران رعایت این موضوع را می‌کند که سرویس و ساخت را به شرکت‌های داخلی بدهد و تکنولوژی‌های توسعه میدان و سرمایه را از خارجی‌ها بگیرد. اگر قرار کار با دست‌دوم‌ها و سوم‌های خارجی بود، خب چرا شرکت‌های داخلی خودمان را تقویت نکنیم و به آنها میدانی برای مطالعه و نهایت توسعه ندهیم؟ مگر شعار همیشگی منتقدان زنگنه همین نبود؟ مگر مدل تهران به این متهم نمی‌شد که توان داخل را نادیده می‌گیرد؟ از حلقه قدرتمند جنوبی‌ها این‌خیلی عجیب بود که خودشان در اولین گام به سمت دست‌چندم‌ها و سرویس‌دهنده‌های خارجی بروند. مانند آن منتقد معروف که وقتی مدیرعاملی شرکتی را داشت، سفارش ساخت دکل را به چینی‌ها می‌داد، اما وقتی نماینده مجلس شد، بصرق حمایت از ساخت داخل را علم کرد. این‌واقعاً عجیب است که اهواز در رقابت با تهران به سمت خارجی‌ها می‌رود، اما نه دست‌اول‌ها، بلکه دست‌چندم‌ها. این همه انتقاد و اعتراض و مجلس و ستاد اقتصاد مقاومتی و صداوسیما و این کمیسیون آن کمیسیون‌رفتن و جلسه‌داشتن به این ختم شد؟ به بازی با دست‌سوم‌ها؟ سخت است باور اینکه این همه اعتبار منتقدان یای این قرارداد، به‌راحتی به آب روان سپرده شود. خلاصه از زایمان فیل معروف، موش درآمد.

به عنوان دومین بازار قاره آفریقا همواره مورد توجه خودروسازان برتر جهانی بوده است. پس از صادرات دنا به بازار الجزایر و اسباب مردم، بنا بر درخواست بخش خصوصی، احداث سایت مونتاژ در این کشور برنامه‌ریزی شده است. برهمین‌اساس شرکت جوینت ونچری با سرمایه‌گذاری ۸۰درصدی طرف الجزایری به نام «ایام کو»، ایجاد شده و هم‌زمان با صادرات بیش از ۳۰۰ دستگاه دنا، تجهیزات خطوط تولید که سهم ایران‌خودرو در این مشارکت است، سواره کیفی ارسال شده است.

نتایج ارزیابی کیفیت محصولات

در آخرین نتایج ارزشیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران بیشتر محصولات ایران‌خودرو سه ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. براساس نتایج ارزشیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران منتهی به همراه ۹۵، محصول ۲۰۶ صندوق‌دار ایران‌خودرو، با ارتقای کیفیت موفق به دریافت سه ستاره کیفی شده است. در کلاس قیمتی ۲۵ تا ۵۰ میلیون، تندر ۹۰ ایران‌خودرو و رانا نیز سه ستاره‌کیفی را کسب کرده‌اند. محصول گراندیتورا که در ایران‌خودرو خراسان تولید می‌شود نیز مانند دوره‌های گذشته ارزیابی توانسته سه ستاره کیفیت را از آن خود کند. در جدول کیفی خودروهای کار، محصول وانت تندر ایران‌خودرو صدرنشین بوده و توانسته سه ستاره کیفی را کسب کند. همچنین در آخرین ارزیابی صورت‌گرفته از سوی شرکت رنو، محصولات رنو تولیدی در شرکت ایران‌خودرو (تندر) در مرز طلایی کیفیت شرکت رنو قرار گرفته و عنوان کیفی برتر محصولات تندر در خاورمیانه، آفریقا و هند را کسب کردند.

پیشرفت در حوزه قوای محرکه

صنعت خودرو جهان به سمت استفاده از موتورهای سه سیلندر توروبو شارژ با قدرت بیشتر هم‌زمان با مصرف سوخت و میزان آلایندگی کمتر حرکت کرده است. با این رویکرد گروه صنعتی ایران‌خودرو و شرکت ماحله آل‌مان قرارداد طراحی و تولید خانواده‌ای از موتورهای سه‌سیلندر را امضا کردند. براساس این قرارداد ایران‌خودرو و ماحله آلمان موتور خودرو طراحی و تولید می‌کنند. موتورهایی که براساس این قرارداد پنج‌هزارمیلیاردلی، طراحی و تولید خواهند شد. ۱۲۰ تا ۱۶۰ اسب بخار قدرت و ۲۸۵ نیوتن بر متر گشتاور و از نظر آلایندگی نیز دست‌نیم‌کم استانداردهای یورو ۶ را خواهد داشت. مصرف سوخت ۷٫۴ لیتر در یکصد کیلومتر در واحد محصول و در سبد تولید محصولات به چهار لیتر در یکصد کیلومتر کاهش پیدا خواهد کرد. کاهش زمان توسعه محصول از ۴۶ ماه به ۳۰ ماه را ازجمله ویژگی این قرارداد همکاری است که ۵۷ میلیون یورو از رقم کل پروژه، از سوی مهندسان و کارشناسان ایران‌خودرو انجام خواهد شد. در دیگر اقدامات ایران‌خودرو در سال جاری در حوزه قوای محرکه راه‌اندازی پیشرفته‌ترین خط تولید گیربکس در شرکت چرخشگر است. «جی‌اچ‌کیو» نسل جدیدی از گیربکس‌های دستی و از نوع دیفرانسل بسته است که به دلیل برخورداری از سیستم کلاچ هیدرولیکی، عوض‌کردن دنده را راحت‌تر می‌کند.

خبر

بانک مرکزی: مسکن گران شد

● **ایسنا:** گزارش تحولات بازار مسکن شهر تهران در آبان ماه سال ۱۳۹۵ که برگرفته از «آمارهای خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور» است، از سوی اداره بررسی‌ها و سیاست‌های اقتصادی بانک مرکزی تهیه و منتشر شده است.جدیدترین آمار منتشره بانک مرکزی درباره تحولات بازار مسکن شهر تهران در آبان‌ماه امسال از این حکایت داشت که تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۲هزارو ۵۰۰ واحد مسکونی رسیده که در مقایسه با مهرماه ۱۲٫۲ و نسبت به ماه مشابه سال گذشته ۴٫۱ درصد افزایش دارد.در ماه بررسی‌شده، متوسط قیمت خرید و فروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی حدود چهارمیلیون و ۴۰۰ هزار تومان بوده که حدود ۰٫۱ درصد نسبت به ماه قبل افزایش دارد. قیمت خرید هر متر زیربنای واحد مسکونی درآبان‌ماه امسال نسبت به آبان سال گذشته تا ۷٫۳ درصد گران شده است. در تحولات قیمتی نیز از میان مناطق ۲۲گانه تهران بیشترین متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای مسکونی معامله‌شده با حدود ۹میلیون ۸۰۰ هزار تومان به منطقه یک و کمترین آن با دومیلیون و ۱۰۰ هزار تومان به منطقه ۱۸ تعلق داشت.بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله‌شده به تفکیک عمر بنا نشان می‌دهد که واحدهای تا پنج سال ساخت با سهم ۵۲٫۲درصدی بیشترین تعداد از واحدهای معامله‌شده را به خود اختصاص داده‌اند. این در حالی است که در مناطق ۲۲گانه تهران منطقه پنج با سهم ۱۶٫۴ درصد از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبیاعه‌نامه را به خود اختصاص داده است.مناطق ۲۴ و ۱۴ در رده‌های بعدی قرار دارند. در مجموع حدود ۷۳ درصد از کل معاملات انجام‌شده در تهران مربوط به ۱۰ منطقه (۵، ۲، ۴، ۱۴، ۱۰، ۸، ۷، ۱۵، ۱ و ۳) بوده و ۱۲ منطقه باقی‌مانده حدود ۲۷ درصد دیگر معاملات را پوشش می‌دهد.اما در رابطه با تحولات اجاره‌بهای مسکن شاخص کرانه در تهران حدود ۱۰۰ و در کل مناطق شهری تا ۹۰۳ درصد رشد دارد. ماهیت قراردادهای اجاری مسکن که غالباً یک‌ساله تنظیم می‌شود و از سیاست‌های کنترل و مهار تورم تأثیرپذیری دارد، سبب تغییر متناسب اجاره‌بها با تحولات نرخ تورم شده است.اما در مجموع حجم معاملات و متوسط قیمت یک مترمربع واحد مسکونی که در آبان ثبت شده، موجب شده تا بانک مرکزی اعلام کند با توجه به رشد ملایم قیمت مسکن در سطحی کمتر از نرخ تورم در هشت ماه منتهی به آبان ماه و از سوی دیگر گشایش‌های مالی اخیر نظام بانکی به ویژه تک‌رقمی‌شدن نرخ سود تسهیلات، شرایط مناسبی برای خانه‌دارشدن زوج‌های جوان و خانه‌اولی‌ها فراهم شود.

آمدادی دانمارکی‌ها برای مشارکت در پارس جنوبی

● **مهر:** سفیر دانمارک با اظهار شگفتی از توسعه پارس جنوبی به وسیله ایران، گفت: حضور شرکت‌های دانمارکی در پارس جنوبی فرصت آغاز همکاری با ایران در زمینه سرمایه‌گذاری و انتقال تکنولوژی است.«دنی عنان» سفیر دانمارک در ایران در حاشیه بازدید از فازهای پارس جنوبی با بیان اینکه پیشرفت‌های ایران در توسعه پارس جنوبی خیره‌کننده است، گفت: تحت‌تأثیر تمام آنچه شما در منطقه پارس جنوبی و در فازهای مختلف انجام می‌دهید، قرار گرفت.

امضای یادداشت تفاهم همکاری با مرکز تجارت بین‌الملل

● **سازمان توسعه تجارت ایران و مرکز تجارت بین‌الملل** (International Trade Center) یادداشت تفاهم همکاری امضا کردند.به گزارش روابطعمومی سازمان توسعه تجارت، این تفاهم‌نامه در حاشیه برگزاری یازدهمین کنفرانس جهانی سازمان‌های توسعه تجارت (TPOs) در شهر مراکش، به امضای «مجتبی خسروتاج»، قائم‌مقام وزیر صنعت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران و «آرتاچا گونزالس»، مدیر اجرایی مرکز تجارت بین‌الملل رسید.این یادداشت تفاهم با هدف همکاری‌های مشترک در حوزه تدوین راهبرد ملی صادرات، مطالعه تطبیقی عملکرد و فعالیت‌های سازمان توسعه تجارت ایران با سازمان‌های مشابه در جهان، برنامه‌ریزی و اجرای دوره‌های آموزشی کاربردی برای رایزانان بازرگانی ایران در بازارهای هدف، ظرفیت‌سازی بنگاه‌های کوچک و متوسط منتخب در حوزه تحلیل بازار و هوش تجاری و همچنین توسعه همکاری‌های مشترک اطلاع‌رسانی و آموزش تجاری منعقد شده است.