

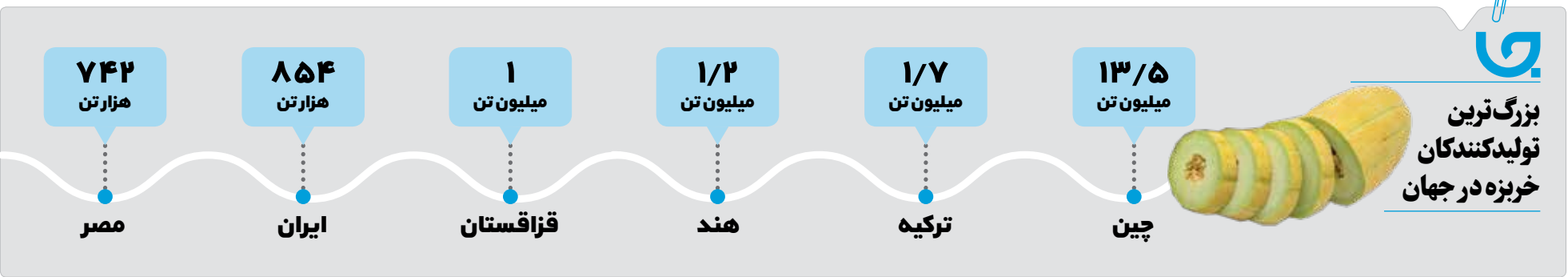
اقتصادبین الملل

رقابت داغ در بازار خودروهای الکتریکی

غول خودروهای برقی چینی اعلام کرد که بی‌وای‌دی، شاسی‌بلند کامپکت برقی جدید آتو ۲ خود را در ماه فوریه در اروپا عرضه می‌کند و به رقابت در بازار خودروهای الکتریکی اروپا می‌افزاید. سخنگوی این شرکت به رویترز گفت که آتو ۲ که مکمل آتو ۳ عرضه‌شده در سال ۲۰۲۲ است، در دسترس‌ترین شاسی‌بلند این گروه تاکنون است و در بخش خودروهای شاسی‌بلند کلاس B رقابت خواهد کرد. این ارائه دو ماه پس از آن صورت می‌گیرد که اتحادیه اروپا افزایش تعرفه خودروهای الکتریکی ساخت چین، از جمله خودروهای بی‌وای‌دی را تا ۴۵/۳ درصد تصویب کرد. بی‌وای‌دی، در مسیر رسیدن به هدف فروش سالانه چهار میلیون دستگاه خودرو در سراسر جهان قرار دارد که آن را از آمار فروش هوندای ژاپن و فورد برای سال ۲۰۲۴ جلوتر می‌برد. بی‌وای‌دی اعلام کرد که آتو ۲ تمام الکتریکی ۴/۳۱ متر طول، ۷۸۲ متر عرض و ۷۶۸ متر ارتفاع خواهد داشت و فاصله بین دو محور آن ۲/۶۲ متر است.

تعرّفه‌ها آغازی در رشد منفی اقتصادی آمریکا

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور منتخب آمریکا وعده داده که تعرفه‌های ۱۰ درصدی بر واردات جهانی به آمریکا و ۶۰ درصدی بر اقلامی که از چین وارد می‌شود و همچنین تعرفه ۲۵ درصدی بر محصولات وارداتی از کانادا و میکزیک اعمال خواهد کرد. این اولین بار نیست که ترامپ در سیاست تجارت بین‌الملل موضعی خصمانه اتخاذ می‌کند. ترامپ در دوره قبلی ریاست جمهوری خود، در سال ۲۰۱۸ اختلاف تعرفه‌ای با چین بر سر آنچه دولت او به عنوان اقدامات تجاری ناعادانه تلقی می‌کرد را آغاز کرد. این موضوع باعث نگرانی فعالان اقتصادی آمریکا شده و گفته‌اند احتمال کاهش رشد اقتصادی با این وضعیت وجود دارد.



خشکسالی پنبه تولید را زد

خشکسالی و تغییرات اقلیمی در کنار آفات شدید باعث کاهش تولید پنبه شده است



دیگر وقوع خشکسالی و تغییرات آب‌وهوایی طی سال‌های اخیر استان‌های خراسان شمالی، خراسان جنوبی، اردبیل ایلام، لرستان، سیستان و بلوچستان و مناطق گرمسیر استان کرمانشاه نیز به تولید این محصول استراتژیک و حیاتی کشاورزی روی آورده‌اند. با این حال، آنچه که پیداست این است که با توجه به افزایش سالانه ۲۰ درصدی تولیدات صنایع نساجی و از سوی

پنبه یکی از محصولات کشاورزی است که وزارت جهاد کشاورزی همواره وعده خودکفایی آن را تا سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ داده بود اما گزارش‌های همین وزارتخانه حاکی از آن است که رسیدن به خودکفایی در این محصول محقق نخواهد شد. هم‌اکنون ۱۸ استان کشور پنبه کشت می‌کنند، اما بیشتر این محصول در استان‌های گلستان،

زینب صفری گروه اقتصاد

برش

خروج سالانه ۲۰۰ میلیون دلار ارز

مدیرعامل صندوق پنبه می‌گوید: بنابر آمار از ابتدای سال تاکنون ۷۰ هزارتن پنبه کسری نیاز صنعت نساجی وارد شده است. محمدحسین کاویانی موجودی پنبه در کارخانجات پنبه‌پاک‌کنی گلستان را ۴۰۰ تا ۵۰۰ تن اعلام کرد و افزود: اکنون ۸۵ تا ۹۰ درصد محصول منطقه مغان

و ۶۰ تا ۶۵ درصد محصول خراسان و فارس برداشت شده است اما وزارت جهاد کشاورزی آمار دقیقی از میزان موجودی پنبه در کارخانجات اعلام نکرده، هرچند برآورد می‌شود که رقم زیادی نباشد. مدیرعامل صندوق پنبه میانگین قیمت هرکیلو پنبه وارداتی را دو دلار اعلام کرد و افزود: بنابر آمار سالانه حداقل ۱۰۰ هزارتن پنبه با ارزش ۲۰۰ میلیون دلار وارد می‌شود که اگر دولت به بخش کشاورزی و صنعت کمک کند، امکان تولید در حد نیاز بازار داخل وجود دارد.



«گروه ملی صنعتی فولاد ایران، با برخورداری از زیرساخت‌های مستحکم و نیروی انسانی متخصص، همچنان به عنوان یکی از ستون‌های اصلی صنعت فولاد کشور شناخته می‌شود، در حالی که چالش‌هایی نظیر فرسودگی تجهیزات، محدودیت‌های مالی و رقابت شدید در بازارهای داخلی و خارجی، مسیر توسعه این شرکت را دشوار کرده است. حال با ورود احمد بهکارمرام به عنوان مدیرعامل جدید، افق‌های تازه‌ای پیش روی این مجموعه قرار گرفته است.» گروه ملی صنعتی فولاد ایران، به عنوان یکی از قدیمی‌ترین و بزرگ‌ترین واحدهای تولید فولاد کشور، همواره نقشی کلیدی در اقتصاد ملی ایفا کرده است. این گروه با ظرفیت‌های گسترده تولیدی، نیروی انسانی متخصص و سابقه‌ای درخشان، جایگاه ویژه‌ای در صنعت فولاد ایران و منطقه دارد. اما چالش‌ها و برخی مشکلات سبب عقب‌ماندن از مسیر توسعه این گروه شده است، موضوعی که مدنظر مدیرعامل جدید و کارکنان این مجموعه قرار گرفته است.

ظرفیت‌های گروه ملی فولاد ایران

گروه ملی صنعتی فولاد ایران، به عنوان نخستین تولیدکننده محصولات فولادی در کشور، از پیشرفته‌ترین خطوط تولید در زمان تأسیس خود بهره‌مند بوده است. این مجموعه با در اختیار داشتن ظرفیت‌های بالای تولید، شبکه گسترده توزیع و نیروی انسانی مجرب، نقشی کلیدی در تأمین نیازهای صنعت فولاد ایفا کرده است. این گروه شامل چندین خط تولید متنوع است که از شمش‌های فولادی گرفته تا میلگرد و مقاطع فولادی را شامل می‌شود. ظرفیت بالای تولید و توانایی صادرات به بازارهای منطقه‌ای از جمله مزیت‌های رقابتی این مجموعه است.

چالش‌های پیش‌روی گروه ملی

در سال‌های اخیر، گروه ملی صنعتی فولاد با مشکلاتی از جمله کاهش سهم بازار، کاهش بهره‌وری و فرسودگی زیرساخت‌ها مواجه بوده است. علاوه بر این، رقابت شدید در بازار داخلی و نوسانات قیمت مواد اولیه، توان رقابت‌پذیری این مجموعه را تحت تأثیر قرار داده است. بسیاری از خطوط تولیدی این گروه به دلیل قدیمی بودن تکنولوژی و نیاز به تعمیرات اساسی نتوانسته‌اند به حداکثر ظرفیت خود برسند. از سوی دیگر، مشکلات مالی و محدودیت‌های سرمایه‌گذاری، این شرکت را از توسعه خطوط جدید با بهبود بهره‌وری باز داشته است. کاهش صادرات و عدم حضور قدرتمند در بازارهای بین‌المللی نیز به عنوان یکی دیگر از نقاط ضعف این مجموعه شناخته می‌شود.

آگهی مناقصه عمومی صنایع خودرو سازی شهید شاهمرادی اصفهان مناقصه شماره ۹۱-۱۴۰۳/۱۰۰۰ مناقصه شماره ۹۱-۱۴۰۳/۱۰۰۰

این صنایع در نظر دارد انجام خدمات زیر را از طریق مناقصه به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

لذا کلیه شرکت‌هایی که در این زمینه دارای تجربه تخصص و توانایی لازم می‌باشند، می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت ۱۰ روز ضمن هماهنگی با شماره تلفن ۵۲۳۲۲۷۴۳ - ۰۳۱-۵۲۳۲۲۸۱۰۰ (داخلی ۱۰۷۴) و تلفکس ۵۲۳۲۲۹۹۲ - ۰۳۱ جهت دریافت فرم پیشنهاد قیمت و شرکت در مناقصه ارتباط حاصل نمایند.

۱- پیمانکاری خدمات سند بلاست قطعات خودرو در محل صنایع زرین خودرو و کار خانجات شهید مشایخی خوانسار

هزینه درج آگهی بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی صنایع شهید شاهمرادی (زرین خودرو اصفهان)

آگهی مناقصه عمومی صنایع شهدای هفتم تیر اصفهان مناقصه شماره ۹۱-۱۴۰۳

موضوع مناقصه: طراحی، ساخت و نصب ۲ دستگاه پرس هیدرولیک با ظرفیت ۱۵۰ و ۲۰۰ تن

الف) خدمات شرکت در مناقصه: جایی سپرده شرکت در مناقصه، ضمانت یاد شده به یکی از ۳ روش قابل ارائه می‌باشد:

ضمانت‌نامه بانکی یا چک تضمین شده بانکی معادل ۵٪ مبلغ کل پیشنهادی یا چک صیادی و سفته هر کدام معادل ۵٪ مبلغ کل پیشنهادی (جمعاً به میزان ۱۰٪ مبلغ کل پیشنهادی)

ب: مهلت دریافت اسناد: تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۳/۱۰/۳۰

ج: مهلت تحویل اسناد: تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۰۶

د: زمان بازگشایی: روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۰۸

محل دریافت و تحویل اسناد مناقصه: کیلومتر ۴۵ جاده اصفهان - مبارکه روبروی روستای باغ ملک، صنایع شهدای هفتم تیر اصفهان، معاونت بازرگانی. «مدیریت خرید»

شماره تماس: ۰۳۱-۳۳۹۷۲۲۲۵ - ۰۳۱-۳۳۹۷۲۲۲۰ - ۰۳۱-۳۳۹۷۲۲۲۰

هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

روابط عمومی صنایع شهدای هفتم تیر اصفهان

سازمان آگهی‌های روزنامه جام جم

۶۹۱۰۵۰۰۰

daneshpayam.agahi@gmail.com

ظرفیت‌های عظیم گروه ملی صنعتی فولاد در انتظار شکوفایی با مدیریت جدید

آغاز یک فصل نو، بهره‌برداری از ظرفیت‌های مغفول

با تغییرات مدیریتی اخیر و انتصاب احمد بهکارمرام به عنوان مدیرعامل جدید، امید تازه‌ای برای احیای ظرفیت‌های گروه ملی شکل گرفته است. بهکارمرام با ارائه برنامه‌های اصلاحی، تلاش دارد تا مشکلات موجود را رفع و مسیر رشد این مجموعه را هموار سازد. احمد بهکارمرام پیش از این، در سمت‌های مختلف مدیریتی در بانک‌ها و مؤسسات مالی فعالیت داشته است. وی با تسلط به مسائل مالی و اقتصادی، به خوبی از پیچیدگی‌های بازارهای داخلی و بین‌المللی آگاه است. با وجود این که تجربه مستقیم در صنعت فولاد نداشته، اما آشنایی عمیقی با فرآیندهای تولیدی و زنجیره تأمین دارد. یکی از نقاط قوت بهکارمرام، قدرت او در ایجاد تعاملات گسترده با ذینفعان و نهادهای مالی است. تجربه حضور در بانک‌های بزرگ و مشارکت در برنامه‌های توسعه‌ای این مؤسسات، به او درک دقیقی از نیازهای تأمین مالی، تعامل با دولت، و تأثیرات سیاست‌گذاری‌ها در صنایع تولیدی داده است.

برنامه‌های مدیرعامل جدید گروه ملی صنعتی فولاد ایران

احیای خطوط تولید غیرفعال از اولویت‌های احمد بهکارمرام عنوان شده است، وی تأکید دارد که با بازسازی و نوسازی تجهیزات، می‌توان نه تنها بهره‌وری را افزایش داد، بلکه هزینه‌های تولید را نیز کاهش داد. برای این منظور مدیریت جدید گروه ملی صنعتی ایران، توسعه فناوری‌های نوین و سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه را در دستور کار برنامه‌های خود قرار داده است. از دیگر برنامه‌های بهکار مرام، بهینه‌سازی خطوط تولید، نوآوری توسعه محصولات می‌باشد. وی معتقد است که بدون ارتقای سطح فناوری و ایجاد ارزش افزوده در محصولات، نمی‌توان در بازارهای رقابتی موفق شد. این برنامه‌ها شامل بازسازی خطوط قدیمی و ارتقای تجهیزات موجود است تا ضمن افزایش بهره‌وری، هزینه‌های تولید نیز کاهش یابد. علاوه بر این، تمرکز او بر گسترش بازارهای صادراتی نیز به عنوان یکی دیگر از اولویت‌های اصلی دیده می‌شود.

توسعه بازارهای صادراتی

مدیرعامل جدید گروه ملی صنعتی فولاد ایران، بر این باور است که گروه ملی باید سهم بیشتری از بازارهای منطقه‌ای و جهانی به دست آورد. او با تشکیل تیم‌های تخصصی بازاریابی و ایجاد ارتباطات جدید با مشتریان خارجی، به دنبال افزایش درآمد‌های ارزی این مجموعه است. همچنین تعامل با دولت، بانک‌ها و تأمین‌کنندگان مواد اولیه از دیگر برنامه‌های کلیدی بهکارمرام است.