

تعداد متقاضیان وام مسکن افزایش یافت



گذاری در صندوق پس انداز یکم مواجه شدیم. وی تصریح کرد: در سال گذشته متوسط افتتاح روزانه مادر صندوق پس انداز یکم برای سپرده گذاری حدود ۱۶۹ فقره بود و به محض اینکه نرخ سود تسهیلات کاهش یافت و بانک تسهیلات را پرداخت کرد امروزه متوسط افتتاح روزانه صندوق پس انداز به ۹۵۰ فقره رسیده است.

حدود ۱۰۷ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش پیدا کرده و در بخش خرید ۶۷ درصد رشد داشته است. **■ استقبال مردم از افتتاح حساب صندوق پس انداز یکم مسکن** وی به صدا و سیما گفت: بعد از کاهش نرخ سود تسهیلات صندوق پس انداز یکم به ۸ درصد و ۹٫۵ درصد بار شد سپرده

مدیرعامل بانک مسکن با اشاره به استقبال مردم از شیوه پس انداز در خرید مسکن گفت: تعداد ثبت نام کنندگان افزایش پیدا کرده و تسهیلات از محل اوراق حق تقدم تسهیلات در فرابورس هم افزایش یافته که نوید خوبی برای مسکن است. به گزارش اخباربانک، محمد هشتم بت شکن افزود: در نیمه نخست سال ارائه تسهیلات در بخش ساخت و مشارکت مدنی

بانک‌های قدرتمند پول بیشتری در می آورند

شرایط جذب سپرده در بانک‌ها متنوع می‌شود

خارج از سقف مربوطه جذب سپرده کند این شرایط رقابت را برای بانک‌ها قانونمدار مهیاتر می‌کند. وی افزود: بانکی که با عدم رعایت نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار اقدام به جذب منابع کند با ایزار سپرده قانونی و سایر مقررات با آن برخورد خواهد شد؛ بنابراین به نفع بانک‌ها خواهد بود که نرخ‌های مصوب را مراعات و در سقف سپرده‌ای مصوب فعالیت نمایند. این مقام مسئول در بانک مرکزی به این بیان داشت: بانک مرکزی بازی رقابت را به نفع بانک‌های قانونمدار تغییر مسیر می‌دهد تا در چارچوب مقررات همه بتوانند راحت تر کسب و کار کنند.



حیدری؛ معاون نظارتی بانک مرکزی اعلام کرده در مهرماه که چند روز از آن باقی مانده بخشنامه ای به بانک‌ها ابلاغ خواهد شد که منجر به مهار بانک‌ها از حیث سقف جذب سپرده به منابع می‌شود. وی اظهار داشت: از دیگر تلاش‌های بانک مرکزی برای ایجاد رقابت سالم بین بانک‌ها تعیین سقف جذب سپرده و منابع برای بانک‌ها است. حیدری گفت: این نکته اهمیت دارد که یک بانک

اعتبار، نپرداختن نرخ سودهایی که موسسه مالی در زمان توافق با سپرده گذار تعهد کرده و مانند آن در طول دوره‌هایی در بازار پولی ایران وجود داشته است. حالا بانک مرکزی می‌گوید بانک و موسسه ای که می‌خواهد سپرده از مردم جذب کند دیگر نمی‌تواند به هر نحو و شکلی که فکر می‌کند به این سمت برود و باید برای جذب منابع مالی مردم در بانک‌ها، مقرراتی تعیین شود. فرهاد

معاون نظارتی بانک مرکزی گفت: بزودی بخشنامه ای به بانک‌ها ابلاغ می‌شود که بر مبنای آن میزان جذب سپرده و منابع مردم طبق اندازه بانک، قدمت و توان کارشناسی؛ همچنین کفایت منابع انسانی تعیین خواهد شد. به گزارش هفته‌نامه اخباربانک، بانک مرکزی در جدیدترین تصمیم خود در نظر دارد تا میزان جذب سپرده‌های بانکی را ساماندهی و ظرفیت و توان هر بانک برای جذب سپرده و منابع را مشخص کند. سال‌ها در بازار پول ایران اینگونه بود که هر بانک و موسسه ای می‌توانست از طریق تبلیغات و برنامه‌های گوناگونی که منجر به تشویق مشتریان می‌شد، سپرده جدید جذب کند فارغ از اینکه آن بانک و یا موسسه در چه شرایطی به لحاظ جایگاه بانکی و توانمندی تسهیلات دهی و مانند آن برخوردار قرار داشته است. بدتر اینکه

در مقاطعی بسیاری از موسسات و بنگاه‌های پولی در قالب‌های مختلف مانند تعاونی‌ها شکل گرفته و با کمترین امکانات و کفایت سرمایه، اقدام به تبلیغات و جذب منابع مالی مردم کردند و در نهایت نیز بسیاری باعث ایجاد بحران‌هایی در اقتصاد ایران شدند. ناتوانی در بازگرداندن منابع مردم در زمانی که سپرده‌گذاران درخواست کردند، تعیین نرخ سودهای خارج از مصوبات شورای پول

و اعتبار، نپرداختن نرخ سودهایی که موسسه مالی در زمان توافق با سپرده گذار تعهد کرده و مانند آن در طول دوره‌هایی در بازار پولی ایران وجود داشته است. حالا بانک مرکزی می‌گوید بانک و موسسه ای که می‌خواهد سپرده از مردم جذب کند دیگر نمی‌تواند به هر نحو و شکلی که فکر می‌کند به این سمت برود و باید برای جذب منابع مالی مردم در بانک‌ها، مقرراتی تعیین شود. فرهاد

بانک مرکزی در جدیدترین تصمیم خود در نظر دارد تا میزان جذب سپرده‌های بانکی را ساماندهی و ظرفیت و توان هر بانک برای جذب سپرده و منابع را مشخص کند

ایکاپ، چرخ توسعه صادرات ایران خودرو را به حرکت در می‌آورد

تجهیز شده به کشور ترکمنستان را با هدف افزایش سهم بازار کشورهای CIS آغاز کرد. یکی از برنامه‌های ایران خودرو افزایش سهم در بازار کشورهای آسیای میانه و قفقاز از طریق اتحادیه گمرک این کشورهاست و بر همین اساس صادرات به کشورهای ترکمنستان، بلاروس و راه اندازی سایت آذربایجان و قزاقستان را در دستور کار قرار داده است. بر مبنای قراردادی که با وزارت کشور ترکمنستان منعقد شده تا مین ۲۰۰ دستگاه خودروی پلیس این کشور توسط ایران خودرو صورت می‌گیرد که در صورت تایید، تامین ناوگان مورد نیاز پلیس ترکمنستان از سوی ایران خودرو ادامه خواهد یافت. ترکمنستان از کشورهای مشتری المنافع است که ایران خودرو آن را به عنوان دروازه ای برای صادرات به کشورهای منطقه در نظر گرفته است.



گروه صنعتی ایران خودرو در راستای تحقق راهبرد مولتی برند، رویکرد اصلی خود را بر توسعه روابط بین‌المللی و دعوت از خودروسازان بزرگ و معتبر دنیا برای سرمایه گذاری در تولید محصولات جدید قرار داده است.

این گروه صنعتی برای دستیابی به اهداف تعیین شده در حوزه توسعه و تنوع محصول، در کنار ارتقای کیفیت محصولات فعلی، همکاری های بین‌المللی و شراکت با تولیدکنندگان مطرح جهانی را به عنوان ره یافتی برای تامین نیاز مشتریان پیش روی خود قرار داده است.

ایران خودرو در هر بازار هدف، بسته به سلاقی، نیازها، رقیب آن بازار و یک یا چند خودرو را به عنوان محصول صادراتی تعریف می‌کند. در راستای سیاست‌های مدیریت ارشد ایران خودرو برای حضور مستمر در بازارهای هدف، ایجاد تنوع در سبد محصولات صادراتی، حفظ برند ملی و مونتاژ خودروهای رانا، دنا و سورن در سایت های فرامرزی در دستور کار قرار دارد. حضور در بازارهای جهانی، در درجه اول با هدف ارزآوری صورت می‌گیرد. در این فرآیند بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی با سطح توقع بالاتری نسبت به انتظارات داخلی مواجه می‌شوند و در رقابت با کشورهای دارای تکنولوژی پیشرفته‌تر، تلاش می‌کنند تا کیفیت محصولات تولیدی را ارتقا دهند. قطعا در چنین روندی بهره‌وری افزایش و هزینه‌ها پایین می‌آید.

ایکاپ و توسعه صادرات

گروه صنعتی ایران خودرو برای همکاری با شرکای خارجی یک شرط اساسی را لحاظ کرده و آن صدور حداقل ۳۰ درصد تولید محصول مشترک از طریق شبکه توزیع شرکت خارجی است؛ به طور مثال در قراردادی که با پژو بسته شده، این موضوع قید شده است. ایران خودرو و پژو با تشکیل شرکتی مشترک به نام ایکاپ، تولید محصولاتی از جمله پژو ۲۰۸، ۲۰۱ و ۲۰۰ را در دستور کار قرار داده که براساس آن ۳۰ درصد تولیدات آن از طریق شبکه پژو صادر خواهد شد.

تولید بدون سرمایه گذاری در سال‌های گذشته، ایران خودرو در برخی از کشورهای سرمایه گذاری و راه اندازی خط تولید اقدام کرده است، اما در برخی از سایت‌ها که با سرمایه گذاری مستقیم ایران خودرو تاسیس شده، راهبرد این شرکت در زمینه تولید در سایر کشورهای تغییر کرده و به سمت تولید بدون سرمایه گذاری مستقیم حرکت می‌کند. نزدیک ترین مثال در این زمینه راه اندازی خط تولید در کشور الجزایر بدون سرمایه گذاری مستقیم و صرفا با ارایه خدمات مهندسی و فنی است و به این ترتیب ایران خودرو خود را از چالش‌های احتمالی ناشی از شرایط سیاسی و اجتماعی کشورهای هدف مصون نگاه داشته و آینده صادرات محصولات خود را تضمین می‌کند.

تولید بدون سرمایه گذاری در سال‌های گذشته، ایران خودرو در برخی از کشورهای سرمایه گذاری و راه اندازی خط تولید اقدام کرده است، اما در برخی از سایت‌ها که با سرمایه گذاری مستقیم ایران خودرو تاسیس شده، راهبرد این شرکت در زمینه تولید در سایر کشورهای تغییر کرده و به سمت تولید بدون سرمایه گذاری مستقیم حرکت می‌کند. نزدیک ترین مثال در این زمینه راه اندازی خط تولید در کشور الجزایر بدون سرمایه گذاری مستقیم و صرفا با ارایه خدمات مهندسی و فنی است و به این ترتیب ایران خودرو خود را از چالش‌های احتمالی ناشی از شرایط سیاسی و اجتماعی کشورهای هدف مصون نگاه داشته و آینده صادرات محصولات خود را تضمین می‌کند.

ساخت کارخانه تولید محصولات ایران خودرو در باکو

عملیات ساخت خط تولید محصولات ایران خودرو در جمهوری آذربایجان با حضور وزیر صنعت، معدن

بازارهای صادراتی ایران خودرو در مقطعی عمده بازار صادرات محصولات ایران خودرو عراق بود، اما براساس راهبردهای مدیریت ارشد ایران خودرو بازارهای جدیدی نیز در برنامه صادراتی مورد توجه واقع شده؛ از جمله شمال آفریقا شامل الجزایر، تونس و بازارهای مشترک المنافع مانند آذربایجان، قزاقستان و احیای بازار سوریه که این گستره روز به روز در حال توسعه است.

ایران خودرو در شش پایگاه تولیدی در فراسوی مرزها از جمله بلاروس، سوریه، عراق، سنگال و ونزوئلا ظرفیت تولید ۶۳ هزار دستگاه محصولات تولیدی این شرکت را دارد. استراتژی صادرات ایران خودرو، فعال سازی و تولید محصولات جدید در این سایت‌ها است. ایران خودرو به کشورهایایی که در آن سایت تولید راه اندازی کرده، با ارسال قطعات منفرجه خودرو مونتاژ می‌کند.

نوسانات نرخ ارز و صادرات

در نگاه اول شاید این شائبه پیش بیاید که ارز گران به نفع صادرات است، اما در نگاه عمیق تر متوجه می‌شویم که بالا بودن نرخ ارز، قیمت تمام شده را افزایش می‌دهد؛ بنابراین می‌توان نتیجه گرفت، ثبات در نرخ ارز، کمک می‌کند که قیمت تمام شده محصول کنترل شود و به تبع آن، مزیت صادراتی هم حفظ شود.

کلام آخر

طبق سند توسعه خودرو قرار است طی سال ۱۴۰۴، یک سوم خودروهای تولید داخل (یعنی یک میلیون دستگاه) صادر شود. در این شرایط، کارشناسان معتقدند که خودروسازها باید علاوه بر حفظ بازارهای خارجی خود، به دنبال بازارهای جدید نیز باشند، هر چند در عین حال این کار را بسیار سخت می‌دانند. به گفته آن‌ها، نفوذ در بازارهای جدید صادراتی، اتفاقی نیست که به این زودی رخ دهد، اما به هر حال نمی‌توان از آن غافل شد. ارتباط طولانی با کشورهای هدف، ارتباطی که حداقل تا یک دهه آینده‌اش قابل پیش‌بینی باشد لازمه داشتن یک صادرات موفق است.

پارس پلیس در ترکمنستان

گروه صنعتی ایران خودرو صادرات محصولات

در بخش پایانه‌های
فروشگاهی

بانک ملت از لحاظ تعداد پایانه‌های فروشگاهی، تعداد و مبلغ تراکنش‌ها و اثربخشی این پایانه‌ها، رتبه نخست را در سطح کشور در اختیار دارد. به گزارش روابط عمومی بانک ملت، این بانک با نصب و راه اندازی ۸۴۰ هزار دستگاه پایانه فروشگاهی فعال و سهم ۱۷ درصدی از کل پایانه‌های نصب شده از سوی نظام بانکی، رتبه اول را در بین بانک‌ها به خود اختصاص داده است. در عین حال بر اساس آخرین آمار منتشره رسمی از سوی شرکت شاپرک در تیرماه ۹۵، بانک ملت با داشتن بیش از ۲۵۰ میلیون تراکنش با مبلغی بالغ بر ۳۷۶ هزار میلیارد ریال، سهم حدود ۳۷ درصدی از تعداد تراکنش‌ها و سهم حدود ۳۵ درصدی از مبلغ تراکنش پایانه‌های فروشگاهی نصب شده از سوی بانک‌ها را به دست آورده و در این زمینه‌ها نیز حایز رتبه نخست در بین تمامی بانک‌های کشور است. همچنین شاخص اثربخشی پایانه‌های فروش بانک ملت، ۱۶ اعلام شده که این عدد، رتبه اول را برای این بانک به ارمغان آورده است. شاخص اثربخشی کارتخوان فروشگاه‌ها برابر با نسبت سهم تراکنش‌های کارتخوان‌های فروشگاه‌ها فعال هر شرکت از کل، به سهم تعداد کارتخوان‌های فعال هر شرکت از کل پایانه‌ها است. بر این اساس، شرکت به پرداخت ملت با کسب رتبه اول در شاخص مذکور، به نسبت تعداد ایزار کارتخوان فروشگاه‌ها فعال، تعداد بیشتری از تراکنش‌های بازار را به خود اختصاص داده که نشان می‌دهد، این شرکت علاوه بر ارائه بهترین کیفیت فنی و سرویس دهی به پذیرندگان، مناسب‌ترین توزیع پایانه را در سطح کشور داشته است.