روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شنبه
۲۸ آبان ۱۴۰۱

Sat.19 Nov 2022
۲۴ ربیع‌الثانی ۱۴۴۳ - سال هفتم
شماره ۲۱۳۱
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

۳ روز مثبت و ۲ روز منفی حاصل کار شاخص بورس در هفته گذشته بود

پایداری بورس در کانال ۱,۴

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران با بازدهی ۰,۲۲ درصدی در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته به سطح یک میلیون و ۴۱۳ هزار واحد رسید تا پایداری نماگر اصلی بازار در کانال ۱,۴ میلیون واحدی در پایان معاملات این هفته حفظ شـــود. پس از آنکه شاخص کل بورس از سطح یک میلیون و ۲۴۱ هزار واحد در پایان هفته اول آبان ماه (چهارشنبه ۴ آبان) به سطح یک میلیون و...

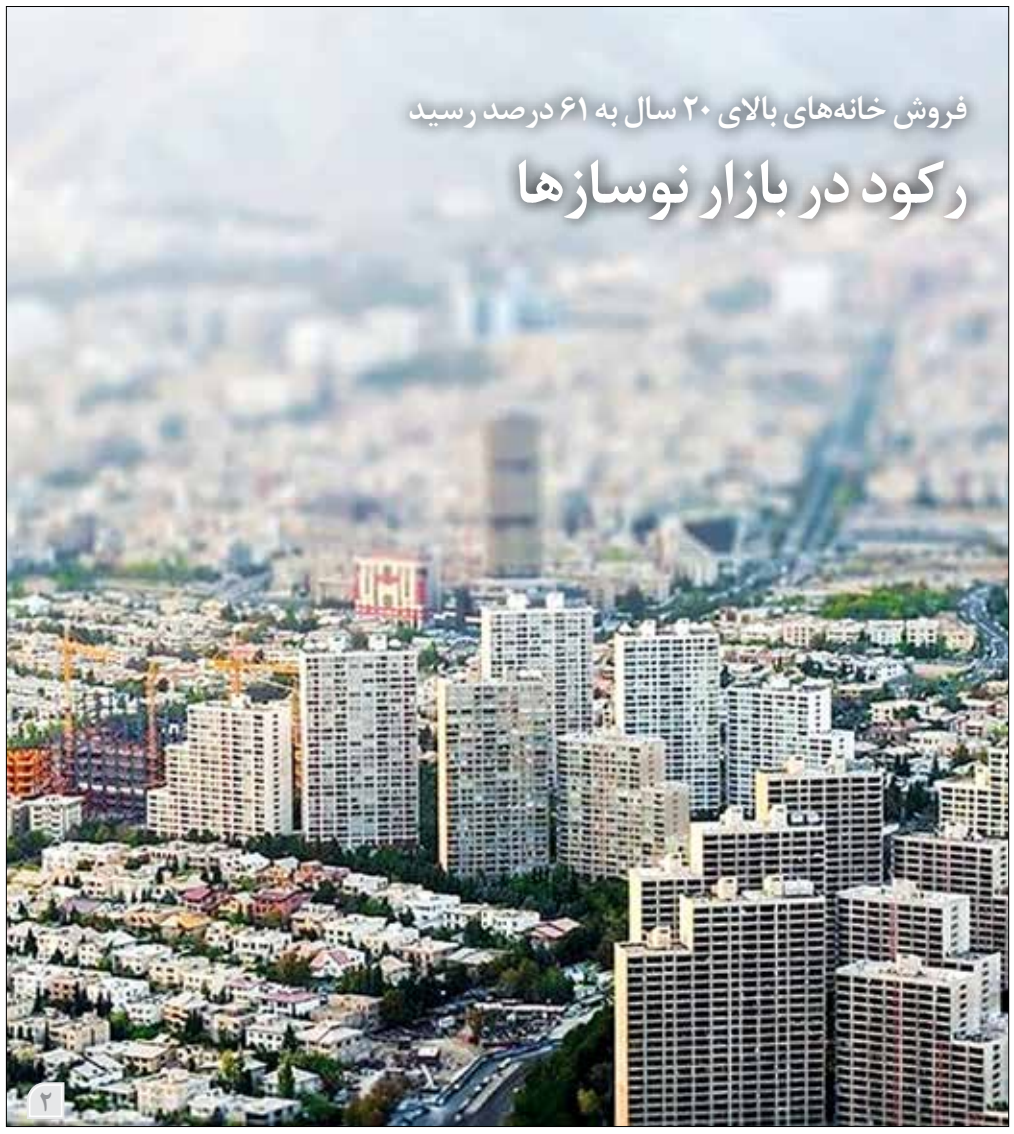
۴

سرمقاله

تغییر ریل «اجاره به شرط تملیک»

علی نظافتیان دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

اگرچـــه تاکنون از تســـهیلات «اجـــاره به شـــرط تملیـــک» در بانک‌ها برای خرید اموال و املاک مورد نیاز تسهیلات‌گیرنده استفاده می‌شـــد، اما هفته گذشـــته روابط عمومی بانک مرکزی با اعلام طرح تازه شـــورای فقهـــی، جهت‌گیری جدید تســـهیلات «اجاره به شرط تملیک» را بدین‌گونه تشریح کرد: «این روش براساس تجربه بانکداری اسلامی در سایر کشـــورها بوده و براساس آن، اشـــخاصی که مالک دارایی‌های منقول یـــا غیرمنقول هستند، می‌توانند اموال خود را به بانک واگذار کرده و هم‌زمان «اجاره به شـــرط تملیک» کنند و از این مسیر به نقدینگی دست پیدا کنند. ویژگی مهم این روش، آن اســـت که منابع تملیکی و آزاد در اختیار مشتری می‌گذارد که می‌تواند از آن بابت هر نیازی کـــه دارد از جمله: خرید تمام کالاها و خدمات، تسویه بدهی‌ها و دیون، سپرده‌گذاری و ... اســـتفاده کند؛ درحالی‌که در اکثر عقود اسلامی، لازم است تسهیلات دریافتی الزاما در موضوع تسهیلات به کار گرفته شود و استفاده از آن در سایر زمینه‌ها باعث ایجاد شبهه شرعی می‌شود.»



فروش خانه‌های بالای ۲۰ سال به ۶۱ درصد رسید

رکود در بازار نوسازها

۲

مرکز پژوهش‌ها با طرح پیشنهادی مجلس موافق نیست

طراحی مبهم مالیات سبز

فرصت امروز: از مالیات سبز به عنوان مولفه اقتصاد سبز و از اقتصاد سبز به عنوان اقتصادی که بدون ضرر و زیان به محیط زیســـت می‌تواند اهداف رشد و توسعه جوامع را محقق کند، یاد می‌شود. بنابراین می‌توان توسعه پایدار را رویکرد اقتصاد سبز و یکی از ابزارهای این اقتصاد را مالیات سبز نامید. مالیات سبز به صورت شفاف و هدفمند، زمینه اصلاح روش‌های نادرســـت و الگوهای اشتباه زیست‌محیطی در سطح جامعه را فراهم می‌کند. در ادبیات اقتصادی و در دســـته‌بندی انواع مالیات‌ها به مالیات سبز، مالیات پیگویی گفته می‌شود، چراکه اقتصاددانی به نام «پیگو» برای نخستین بار استفاده از مالیات را برای مقابله با انتشار آلودگی پیشنهاد کرد. براساس نظریه «پیگو»، افرادی که محیط...

۲

خرید دلار سهمیه‌ای بهتر است یا اوراق ارزی؟

سیاه و سپید اوراق ارزی

۳

مدیریت و کسب‌وکار

بایدها و نبایدهای مدیریت شبکه‌های اجتماعی

امروزه شـــبکه‌های اجتماعی به مهمترین بازار فروش تبدیل شـــده است. دلیل این امر نیز به این خاطر اســـت که هر فرد به طور میانگین بیش از پنج ســـاعت از زمان شـــبانه روز خود را به گشـــت و گذار در شبکه‌های مختلف اختصاص می‌دهد و این امر در حالی است که این احتمال وجود دارد که حتی تا چند روز، یک بیلبورد و یا تبلیغ تلویزیونی را مشـــاهده نکنند. اهمیت این موضوع باعث می‌شود که فعالیت در این شبکه به رعایت موارد متعددی نیاز داشته باشد. درواقع بستر رایگان آنها باعث شده است تا هر برندی امکان فعالیت را داشته باشد که این امر به معنای بالاترین سطح رقابت است. در این رابطه فراموش نکنید که شش شبکه اجتماعی اصلی شامل: فیس‌بوک، یوتیوب، اینستاگرام، توییتر، لینکدین و تیک تاک است. اگرچه فعالیت در هر یک از آنها متفاوت است؛ برای مثال توییتر بر روی جملات کوتاه و تیک تاک بر...

۸

تغییر ریل «اجاره به شرط تملیک»

مشخص نیست که طرح مورد اشاره به تصویب شورای پول و اعتبار به‌عنوان سیاســـت‌گذار بانکی کشور رسیده است یا نه، اما فعلا مصوبه شـــورای فقهی بانک مرکزی است. البته باید بدین نکته توجه داشت آنچه که در اطلاعیه اخیر روابط عمومی بانک مرکزی از آن به عنوان «تجربه بانکداری اسلامی سایر کشورها» نام برده شده اســـت در واقع، تأیید تلویحی اقتباس این طرح از فرآیندهای «بانکداری بدون ربا» در ســـایر کشورهاست؛ با این تفـــاوت که در این کشـــورها، «بانکداری بدون ربـــا» برگرفته از موازین فقه اهل سنت اســـت، نه فقه شیعه؛ زیرا در حال حاضر تنها در ایران، اصول «بانکداری بدون ربا» در قانون عملیات بانکی بدون ربا برگرفته از فقه شیعه است.

در هر صورت، نهاد حقوقی «اجاره به شـــرط تملیک»، پدیده حقوقی جدیدی نیســـت، بلکه در قانون عملیات بانکی بدون ربا به‌عنوان یکی از قالب‌های حقوقی مشروع برای پرداخت تسهیلات در نظر گرفته شـــده است. از نظر تحلیل حقوقی، قرارداد «اجاره به شرط تملیک»، ترکیبی از دو عقد مستقل یعنی عقد اجاره و عقد بیع (به‌صورت شرط ضمن عقد اجاره) است که براساس آن، بین موجر و مســـتأجر توافق می‌شود که در انتهای مدت اجاره، مال یا ملک استیجاری به طور خودکار به مالکیت مستأجر درآید. ماده ۵۷ آیین‌نامه اعطای تسهیلات بانکی مصوب دی‌ماه ۱۳۶۲ هیأت دولت در تعریف «اجاره به شـــرط تملیک» گفته اســـت: «اجاره به شـــرط تملیک» عقد اجاره‌ای اســـت که در آن شرط شود مســـتأجر در پایان مدت اجاره و در صورت عمل به شرایط مندرج در قرارداد، عین‌مســـتأجره را مالک گردد.» اما از آنجایی که تعدادی از فقها با شـــروط ضمن عقد به‌صورت شرط نتیجه، نظر مســـاعد ندارند، معمولا بانک‌ها به لحاظ مسائل اجرایی در تسهیلات «اجاره به شـــرط تملیک»، فروش مال یا ملک مورد اجاره را به‌صورت شرط فعل، ضمن عقد اجاره و مشروط به ایفای کامل تعهدات تســـهیلات‌گیرنده منعقد می‌کنند. بدین ترتیب، بانک متعهد اســـت در صورت وصول به موقـــع مطالبات، مورد اجاره را در پایان مدت به تسهیلات‌گیرنده منتقل نماید. در سطح بین‌المللی نیز بانک جهانی قرارداد «اجاره به شـــرط تملیک» را چنین تعریف کرده است: «اجاره قراردادهای لیزینگ عملیاتی یا مالی. بانک دارایی را از طرف مشـــتری خریداری می‌کند و اجازه اســـتفاده از دارایی را برای پرداخت اجاره ثابت می‌دهد. مالکیت دارایی نزد سرمایه‌گذار باقی می‌ماند، اما ممکن است به‌تدریج به مشتری که در نهایت مالک می‌شود، منتقل شود.»

با کمی مســـامحه، معـــادل لاتین اصطلاح «اجاره به شـــرط تملیـــک»، «Hire-purchase contract» اســـت کـــه در کشـــورهای غربی در صنعت لیزینگ به‌خصوص لیزینگ اموال منقول، کاربرد بســـیاری داشته است. بنابراین کاربرد اصلی عقد «اجاره به شـــرط تملیک» تاکنون برای تأمین کالا یا اموال بوده است، اما نباید این واقعیت را فراموش کرد که در «اجاره به شرط تملیک»، هدف نهایی یا قصد مشترک موجر و مستأجر، انتقال مالکیت مال یا ملک مورد اجاره از موجر به مستأجر است. «اجاره به شـــرط تملیک» را می‌تـــوان از انواع عقود تملیکی و معاوضی محســـوب نمود که موجر در قبال دریافت اقساط اجاره متعهد می‌شـــود در انتهای مـــدت، مالکیت مورد اجاره را به مســـتأجر منتقل نماید. «اجاره به شـــرط تملیک» اما به‌عنوان شـــیوه‌ای برای پرداخت تســـهیلات بانکی، نوعی تسهیلات مبادله‌ای است و بـــرای اولین بار در مـــاده ۱۲ قانون عملیـــات بانکی بدون ربا مصوب شـــهریورماه ۱۳۶۲ به مردم معرفی شد. در قانون مورد اشـــاره می‌خوانیم: «بانک‌ها می‌توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت گسترش امور خدماتی، کشاورزی، صنعتی و معدنی، اموال منقول و غیرمنقول را بنا به درخواست مشتری و تعهدات مبنی بر انجام «اجاره به شرط تملیک» و استفاده خود، خریداری و به‌صورت «اجاره به شرط تملیک» به مشتری واگذار نمایند.»

پـــس در شـــیوه موردنظر قانون‌گـــذار در پدیـــده «اجاره به شـــرط تملیک»، بانک اموال منقول و غیرمنقول را از فروشنده خریداری می‌کند، ســـپس به‌عنوان مالک، مال یا ملک موردنظر را به تسهیلات‌گیرنده به‌صورت «اجاره به شرط تملیک»، اجاره می‌دهد؛ با این شرط که اگر تسهیلات‌گیرنده وفای به عهد کند و اقساط اجاره را به موقع پرداخت نماید، بانک نیز متعهد است در انتهای مدت اجاره، مال یا ملک مورد اجاره را به تسهیلات‌گیرنده خوش‌حساب واریز نماید. بنابراین عقد «اجاره به شرط تملیک» از نظر قانون عملیات بانکی بدون ربا و آیین‌نامه‌های اجرایی آن برای تأمین مالی چندان کاربرد ندارد؛ درحالی‌که در طرح جدید شـــورای فقهی، عقد «اجاره به شرط تملیک» نه برای خرید کالا یا ملک بلکه برای تأمین مالی تســـهیلات‌گیرنده طراحی شـــده است. بنابراین از نظر اجرایی، وقتی شما برای خرید خانه ناچار به گرفتن تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» جهت تأمین قسمتی از بهای ملـــک موردنظرتان از بانک می‌شـــوید، ناگزیر خواهید بود شـــش‌دانگ ملک موردنظر را به بانک واگذار نمایید تا بانک به‌عنوان مالک جدید ملک یا مال موردنظرتان بتواند آن را مجددا این بار به‌عنوان مالک به شما اجاره دهد و اقساط این تسهیلات را به‌عنوان اجاره‌بهای ملکش از شـــما دریافت کند؛ فرآیندی که روابط حقوقی بین بانک و تســـهیلات‌گیرنده را به‌شدت پیچیده می‌کند و حداقل در مدت بازپرداخت اقســـاط «اجاره به شـــرط تملیک»، تســـهیلات‌گیرنده را از مالکیـــت ملک محروم خواهد ساخت. پس در ورژن جدید تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» موردنظر شـــورای فقهی بانک مرکزی، چه تغییر یا تغییراتی در فرآیند عملیاتی این تسهیلات ایجاد شده است؟

گرچه طرح مصوب شـــورای فقهی تاکنون به شـــبکه بانکی کشـــور ابلاغ نشـــده، اما از توضیحات نه‌چندان شـــفاف روابط عمومی بانک مرکزی به نظر می‌رســـد پیام طرح جدید شورای فقهی بانک مرکزی این است که دیگر لازم نیست منابع حاصل از تســـهیلات «اجاره به شرط تملیک» را فقط صرف خرید مال و ملک موردنظرتان کنید، بلکه می‌توانید از تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» برای تأمین هر نوع نیاز مالی خود استفاده کنید. مثلا می‌توانید تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» از بانک بگیرید؛ ولی پول آن را در بازار سکه و ارز مصرف کنید. پس طرح جدید شورای فقهی در مورد تســـهیلات «اجاره به شرط تملیک» که به گفته روابط عمومی بانک مرکزی، «براساس تجربه بانکداری اسلامی در سایر کشورها بوده»، از نظر ساختار حقوقی، طرحی جدید نیست بلکه فقط مصرف منابع تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» را تغییر جهت یا تغییر ریل داده اســـت؛ یعنی بانک‌ها تاکنون از تســـهیلات «اجاره به شـــرط تملیک» برای کمک به تسهیلات‌گیرنده در خرید املاک استفاده می‌کردند؛ ولی در طرح تازه شورای فقهی بانک مرکزی قرار است از تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» برای تامین هر نوع نیاز مالی استفاده شود. بدین ترتیب، متقاضی تســـهیلات ابتدا ملک یا مـــال خود را به بانک می‌فروشـــد و ســـپس همان ملک را به صورت «اجاره به شرط تملیک» از بانک اجاره می‌کند، ولی مبلغ تســـهیلات را به‌جای خرید ملک، صرف ســـایر نیازهای مالی خود خواهد کرد. ایرادها و کاســـتی‌های تغییر ریل تسهیلات «اجاره به شرط تملیک» را می‌توان در دو محور شرعی و بانکی برشمرد.

الف: ایراد شرعی

در صنعت بانکداری فعلی ایران نمی‌توان از این واقعیت چشم پوشـــید که قصد واقعی متقاضی تســـهیلات «اجاره به شـــرط تملیک»، فروش ملک به بانک و سپس اجاره همین ملک از بانک (به عنوان مالک جدید) نیســـت، بلکه هدف متقاضی تسهیلات فقط دستیابی به مبلغ تسهیلات است. بانک‌ها نیز در این فرآیند، هدفی جز پرداخت تسهیلات ندارند و قصد واقعی آنان، خرید و فروش یا اجاره اموال و املاک نیســـت؛ زیرا کار بانک، بانکداری است و نه خرید و فروش املاک مردم. در نتیجه در فرآیند بانکی «اجاره به شرط تملیک»، نه بانک و نه متقاضی واقعا قصد فروش و اجاره ندارند و هدف اصلی همانا پرداخت تســـهیلات مالی به متقاضی و بازپس‌گیری اصل و ســـود تســـهیلات در وقت مقرر است. پس تغییر فرآیند «اجاره به شرط تملیک» با قاعده فقهی «ما قصد لم یقع، و ما یقع لم یقصد»، ســـازگار به نظر نمی‌رسد؛ قاعده‌ای که در علم حقوق اصطلاحا قصد مشترک طرفین معامله نامیده می‌شـــود. قطعا الزام مردم و بانک‌هـــا به انجام این قبیل فرآیندهای حقوقی و بانکی، قصد مشترک ایجاد نخواهد کرد.

ب: ایراد بانکی

در این فرآیند جدید بانکی، شعب بانک‌ها ناچار خواهند بود دو معامله جدید انجام دهند؛ خرید مال یا ملک از متقاضی تسهیلات و مجددا اجاره دادن همین مال یا ملک به متقاضی تســـهیلات (مالک ســـابق). مشـــخص نیســـت که این معاملات به‌صورت شش‌دانگ خواهد بود یا قسمتی از شش‌دانگ؛ یا هزینه این نقل و انتقالات توسط تسهیلات‌گیرنده پرداخت خواهد شد یا توسط بانک تسهیلات‌دهنده یا به‌صورت مساوی توسط هر دو؛ یا آنکه بانک این ملک را براساس قیمت منطقه‌ای از متقاضی تسهیلات خریداری خواهد کرد یا برمبنای قیمت روز و بالاخره اینکه سهم تســـهیلات جدید «اجاره به شرط تملیک» در مدیریت منابع و مصارف بانک‌ها چگونه سیاســـت‌گذاری شده است؟ آیا بانک‌ها از ایـــن پس مجـــاز خواهند بود تمامی نیازهـــای مردم و بخش تولید را به تســـهیلات «اجاره به شرط تملیک» اختصاص دهند و تســـهیلات مشارکتی را به دست فراموشی بسپارند؟ مضاف بر آن، در حال حاضر سیاست‌گذار اصلی نظام بانکی کشور، شورای پول و اعتبار اســـت. بنابراین شـــورای فقهی بانک مرکزی قانونا نمی‌تواند علاوه بر مباحث شـــرعی، به‌جای شورای پول و اعتبار فرآیندهای بانکی در امور اعتباری و تغییر جهت تسهیلات بانکی سیاست‌گذاری نماید.

در مجمـــوع، تســـهیلات «اجاره به شـــرط تملیک» از نظر کارشناســـان حقوقی، مناســـب‌ترین تضمین یـــا وثیقه برای بازپرداخت تســـهیلات است؛ زیرا تا زمانی که تمامی مطالبات بانک پرداخت نشود، تسهیلات‌گیرنده مالک ملک مورد اجاره نخواهد شد. همانطور که گفته شد، تاکنون از تسهیلات «اجاره به شـــرط تملیک» برای تأمین تمام یا بخشـــی از بهای خرید اموال و املاک استفاده می‌شده است؛ درحالی‌که در تغییر ریل جدید قرار است تسهیلات «اجاره به شرط تملیک»، وسیله‌ای باشد برای تأمین نیازهای مالی تسهیلات‌گیرنده. بدون تردید، هر نوع فرآیند جدید بانکی که ســـهولت دسترســـی مردم به خدمات و تســـهیلات مالی را فراهـــم آورد، مورد اقبال جامعه و بانک‌ها خواهد بود، اما در حال حاضر، مشـــکلات ساختاری بانک‌ها، تغییر جهت تســـهیلات از نظر کارشناســـان حقوقی نیست؛ ضمن آنکه پیچیده‌تر کردن روابط حقوقی بین بانک‌ها و مشتریان، مشکلات حقوقی فراوانی هم برای مردم و هم برای بانک‌ها فراهم خواهد کرد و هزینه‌های قانونی چنین اقداماتی، قیمت تمام شده تسهیلات بانکی برای مردم را افزایش خواهد داد. باید توجه داشـــت که موضوعی همچون نرخ بالای قیمت تمام شـــده محصولات بانکی، یکی از مشکلات اساسی مردم با سیســـتم بانکی کشور اســـت. انتظار می‌رود بانک مرکزی با همفکـــری اقتصاددانان مطرح و مدیـــران مجرب بانکی، طرح یا طرح‌هایی برای حل مشـــکلات ساختاری بانک‌ها ارائه و به مراجع ذی‌ربط ارائه کند.

پی نوشت:

برای تعریف «اجاره به شرط تملیک» به وب‌سایت بانک جهانی مراجعه شود: https://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/islamic-finance

فارغ‌التحصیلان کدام استان‌ها بیکارترند؟

بیکاری از مسیر دانشگاه

براســـاس آمارهای رســـمی، تعداد بیکاران فارغ‌التحصیل دانشگاهی زیر ۴۰ سال در سال ۱۳۹۹ بیش از ۱,۷ میلیون نفر بوده که ۸۲ درصد آنها مجرد و بیش از ۹۰ درصد آنها در کنار خانواده زندگی می‌کردند. داده‌های سامانه ملی اشتغال نشـــان می‌دهد در اقتصاد ایران بیش از یک میلیون و ۷۱۱ هزار نفر فارغ‌التحصیل دانشـــگاهی زیر ۴۰ سال بیکار وجود داشـــته که ۸۲ درصد آنها مجرد بودند و غالبا به‌عنوان فرزند در کنار خانـــواده زندگی می‌کردند. البته مرکـــز آمار ایران، سهم فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و آموزش عالی از جمعیت بیکاران کشور در سال ۱۳۹۹ را ۳۸,۹ درصد و جمعیت آنها را کمتر از ۹۶۳ هزار نفر تخمین زده اســـت، اما برآوردهای مبتنی بر اطلاعات ســـامانه ملی اشتغال و کسب‌وکار که از ســـوی دفتر مطالعات رفاه اجتماعی وزارت کار منتشر شده، اختلافات چشـــمگیری بـــا روایت مرکز آمار دارد و ســـهم بیکاران فارغ‌التحصیل دانشـــگاهی زیر ۴۰ سال از جمعیت بیکاران کشـــور را ۶۱,۲ درصد و جمعیت آنها را بیش از یک میلیـــون و ۷۱۱ هزار نفر اعلام می‌کند. همچنین ۸۴ درصد از جمعیـــت یک میلیون و ۷۱۱ هزار نفـــری بیکاران دارای تحصیلات عالی در این ســـال مجرد، ۱۴ درصد متأهل و ۲ درصد (به دلیل فوت یا طلاق) بدون همسر هستند. بیشترین تعداد این گروه از بیکاران معـــادل یک میلیون و ۵۴۷ هزار نفر همچنان به عنوان فرزند در کنار خانواده زندگی می‌کنند و عمدتا بار مالی معیشت آنها بر گرده خانواده‌هاست. کانون اصلی جمعیت بیکاران دانشـــگاهی در تهران اســـت و ۲۵۴ هزار و ۴۴۵ نفر از فارغ‌التحصیلان دانشـــگاهی زیر ۴۰ سال بیکار در ســـال ۱۳۹۵ در این استان زندگی می‌کنند. البته این موضوع برای تهران به عنوان پایتخت و پرجمعیت‌ترین استان کشور که بیشترین مهاجرت‌پذیری را دارد، دور از انتظار نیســـت، اما نکته مهم اینجاست که در این رده‌بندی، استان خوزستان به عنوان پنجمین استان پرجمعیت کشور، در رتبه دوم بیکاران فارغ‌التحصیل دانشگاهی قرار گرفته و کرمان به عنوان نهمین استان پرجمعیت کشور در رتبه سوم قرار دارد. فارس و اصفهان نیز به عنوان چهارمین و سومین استان‌های کشور از لحاظ جمعیت، در رتبه‌های سوم و چهارم میزبانی از فارغ‌التحصیلان بیکار قرار دارند. بنابراین بدترین وضعیت به استان خوزستان تعلق دارد که با وجود سهم ۱۴,۸ درصدی از تولید ناخالص ملی، فارغ‌التحصیلان دانشگاهی آن شرایط نامساعدی دارند. در مقابل، استان‌های یزد، قزوین، خراسان جنوبی و قم به ترتیب از نظر جمعیت بیکاران فارغ‌التحصیل زیر ۴۰ سال بهترین شرایط را دارند، چنانکه در سال ۱۳۹۹، فقط ۸ هزار و ۳۰۷ فارغ‌التحصیل دانشگاهی بیکار زیر ۴۰ سال در استان یزد وجود داشته و جمعیت این افراد در استان قزوین ۸ هزار و ۶۱۰ نفر و در اســـتان خراسان جنوبی ۸ هزار و ۸۴۰ نفر بوده اســـت. از سوی دیگر، حدود ۵۲ درصد بیکاران دارای تحصیلات دانشگاهی زیر ۴۰ سال در سال ۱۳۹۹ را مردان و ۴۸ درصد را زن تشکیل می‌دادند. بیشترین سهم از این جمعیت بیکاران معـــادل ۱۴,۳ درصد به دهک هفتم درآمدی مربوط می‌شود و در مجموع، دهک‌های متوسط درآمدی (از ۴ تا ۷) با سهم ۴۶,۳ درصدی، بیشترین سهم را از بیکاران دانشگاهی زیر ۴۰ ساله کشور دارند. همچنین کمترین تعداد بیکاران معادل ۶,۱ درصد متعلق به دهک اول درآمدی است. بررسی جایگاه درآمدی خانوارهای دارای فرزند فارغ‌التحصیل دانشگاهی نشان می‌دهد که سهم خانوارهای ضعیف‌تر از بیکاران فارغ‌التحصیل کمتر اســـت و این رویه تا دهک هفتم درآمدی که مرز میان دهک‌های فقیر و دارا محسوب می‌شود، ادامه دارد.

دریچه

پروژه مشارکت در جام جهانی منتفی شد

کیش و مات

جـام جهانی ۲۰۲۲ از این هفته در قطر آغاز می‌شـود و ایران در کنار ۳۱ تیم دیگر در جدیدترین فستیوال فوتبالی و فرهنگی جهان حاضر اسـت. با وجود امیدواری زیاد و وعده‌های پرشمار دولتمردان درباره مشارکت در میزبانی جام جهانی ۲۰۲۲ و اسکان گردشگران در جزیره کیش، حالا به جایی رسیده‌ایم که طبق گفته رئیس کمیسیون حمل‌ونقل و لجستیک پارلمان بخش خصوصی، «ایران از برنامه قطر کنار گذاشته شده است.»

با وجود رفت و آمدهای بسـیار و سفر وزیر راه و شهرسازی به قطر و توافقات متعددی که در این زمینه صورت گرفت، به نظر می‌رسـد سهم ایران از مواهب اقتصادی جام جهانی قطر تقریبا هیچ است. این در حالی است که به دلیل نزدیکی جغرافیایی ایران به قطر و همچنین نزدیکی روابط سیاسی میان دو کشور می‌توانستیم از این فرصت ویژه نهایـت اسـتفاده را ببریم و از آنجا که کشـور کوچک قطر ظرفیت پذیرش و اسکان مسـافران انبوه جام جهانی را به تنهایی ندارد، این کشور می‌توانست از زیرساخت‌های ایران و بنادر و فرودگاه‌های کشور استفاده کند. حالا عدم بهره‌مندی ایران از برگزاری نزدیک‌ترین جام جهانی تاریخ فوتبال به کشورمان با وجود شعارها و وعده و وعیدهای زیادی که سـر داده شد، دستمایه انتقادهای زیادی در رسانه‌ها شده است.

سوت آغاز جام جهانی ۲۰۲۲ در قطر از ۲۰ نوامبر به صدا درمی‌آید و همه سـاکنان زمین فارغ از مرزها و رنگ‌هـا و نژادها و قومیت‌ها تنها به یک نقطه چشـم خواهند دوخت. انتظـار می‌رود میلیاردها نفر به تماشـای جام جهانی پیش رو بنشینند. در جام جهانی ۲۰۱۸ در روسـیه حـدود ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون نفـر (بیش از نیمی از بزرگسـالان جهان) مسـابقات را به صورت کامل تماشا کردند. تنها حجم جریان پولی که شـرکت‌ها برای ترغیـب طرفداران فوتبال به مصرف برندهای مختلف پرداخت می‌کنند، قابل توجه اسـت. وقتی حرف از جریان مالی در رویدادهای ورزشی باشد، هیچ ورزش دیگری در سـطح جهانی به اندازه فوتبال از این ظرفیـت اقتصادی و مالی برخوردار نیسـت. جام جهانی ۲۰۲۲ در کشور قطر از چند جهت در تاریخ ماندگار خواهد شـد؛ این اولین باری اسـت که جام جهانی در کشـوری با اکثریت عرب و مسـلمان و در منطقه خاورمیانه برگزار می‌شـود. همچنین برای نخستین بار در تاریخ جام‌های جهانی و به دلیل گرمای شدید هوا در کشور قطر، جام جهانی در فصل زمستان برگزار می‌شود. از سـوی دیگر، در کشورهای میزبان جام جهانی در سال‌های گذشته تاکنون سابقه نداشته است که جام جهانی به عنوان یک نقطه عطف در پروژه توسـعه مورد استفاده قرار گیرد. البته همه این ویژگی‌ها مثبت نیست و تا به حال سابقه نداشته است که کشور میزبان جام جهانی (به خاطر مشکلات کارگران ساختمانی در جریان ساخت ورزشـگاه‌ها و نحوه انتخاب قطر برای جام جهانی و...) تا این اندازه با حاشیه و انتقاد شدید کشورها روبه‌رو شود.

آمارها نشـان می‌دهد که دوحه برای برگزاری جام جهانی ۲۰۲۲ در حدود ۲۲۰ تا ۲۵۰ میلیارد دلار هزینه کرده اسـت؛ رقمی که در مقایسـه با رویدادهای قبلی جام جهانی، به شـکل انفجاری افزایش یافته اسـت، به طوری که این رقم از هزینه جام جهانی روسـیه ۲۰ برابر بیشتر است. بنابراین جام جهانی ۲۰۲۲ قطر، لوکس‌ترین رویداد تاریخ جام‌های جهانی به شـمار می‌رود. البته این مبلغ هنگفت تنها برای ساخت ورزشگاه‌ها استفاده نشده، بلکه برای ساخت ۱۰۰ هتل جدید، تجهیز بنادر و فرودگاه‌ها و... به کار رفته است. قطر با برگزاری جام جهانی ۲۰۲۲ قصد دارد تا چهره جدید و مدرنی از خود در سطح جهان معرفی کند و از رقبای منطقه‌ای خود پیشی بگیرد.

در همیـن حال، هفته گذشـته رئیس کمیسـیون حمل‌ونقل و لجسـتیک اتاق بازرگانی ایران درباره سـهیم شـدن کشورمان در برگزاری مسـابقات جام جهانـی ۲۰۲۲ در قطر گفـت که «ایران از برنامه قطر کنار گذاشـته شـد.» به گفته «علی حسینی»، «قطر برای برگزاری جام جهانـی برنامه‌ریزی بلندمدت انجام داد و به نظر می‌رسـد که در این زمینه نیز موفق بوده است.» این مهم در حالی است که پیشتر سـفیر ایران در قطر از توافق‌ها میان دو کشور خبر داد و حتی وزیر راه و شهرسـازی دولت سـیزدهم به قطر سفر کرد، اما این تفاهم‌ها عملا نتیجه خاصی در بر نداشـته و عملیاتی نشده اسـت. فرصت ایران برای بهره‌برداری از جـام جهانی قطر در حالی از دسـت رفته که که ما می‌توانستیم از فرصت نزدیکی ایران به قطر اسـتفاده کنیم و دوحه می‌توانست از زیرساخت‌های تهران در بخش بنادر و فرودگاه‌ها استفاده کند. به گفته رئیس کمیسیون حمل‌ونقل و لجسـتیک اتاق بازرگانی ایران، «اگر ایران می‌خواست در بازار جام جهانی دوحه سـهمی داشته باشد، باید با شرکت‌هایی که مدیریت و اجرای این تورنمنت را برعهده گرفتند وارد مذاکره می‌شد و بخشی از تدارکات را از طریق آنها انجام می‌داد.»

اما یکی از وعده‌هایی که درباره جام جهانی ۲۰۲۲ داده شد، اسکان مسـافران در جزیره کیش بوده است. وب‌سایت «ورزش‌سه» در این باره می‌نویسـد: «برگزاری رقابت‌های جام‌جهانی در کشـور قطر که در همسـایگی ایران قرار دارد سبب شده بود تا مدیران و کارآفرینان جزیره کیش به فکر مشـارکت در این فسـتیوال جهانی باشـند و گردهمایی‌های مختلفی نیز در این جزیره برگزار شد که یکی از آنها با حضور اسطوره‌های فوتبال ایران نظیر علی دایی، یحیی گل‌محمدی، مهدی مهدوی‌کیا و برخی دیگر از سـتاره‌های سـابق فوتبال ایران حسابی خبرساز هم شد. در همایش‌هایی که مسئولان جزیره کیش ترتیب داده بودند، ادعاهایی مبنی بر کمک به قطری‌ها برای میزبانی از کشورهای حاضر در جام‌جهانی مطرح شد و حتی بیان شد که چند کشور نظیر سنگال، غنا و مکزیک می‌خواهند از کیش برای استقرار هواداران خود اسـتفاده کنند و همچنین سـنگال اردوی خود را در جزیره کیش برپا خواهد کرد؛ ادعاهایی که اگرچه هیجان‌انگیز بودند، ولی از همان ابتدا مشـخص بود که خیلی نمی‌توان روی آنها حساب کرد. پس از انتخاب قطر به عنوان میزبان جام‌جهانی ۲۰۲۲، مسئولان و به‌ویژه فعالان بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران به‌دنبال مشارکت و میزبانی بخشی از این رویداد جهانی بودند. با وجود اینکه تلاش‌ها از سال ۱۳۹۸ جدی‌تر شـد، با توجه به ضعف امکانات و نامساعدبودن زمین‌های چمن و ورزشگاه‌های کیش و همچنین وجود رقبای جدی همچون امارات، این امر در نهایت محقق نشـد و حالا که چند روز تا شروع جام‌جهانی در کشور همسایه فاصله داریم، مانند دوره‌های قبلی سـهم ایران از مهم‌ترین تورنمنت فوتبال جهان، نشستن در خانه و تماشای آن است.»

مرکز پژوهش‌ها با طرح پیشنهادی مجلس موافق نیست

طراحی مبهم مالیات سبز

فرصت امروز: از مالیات سبز به عنوان مولفه اقتصاد سبز و از اقتصاد سبز به عنوان اقتصادی که بدون ضرر و زیان به محیط زیست می‌تواند اهداف رشد و توسعه جوامع را محقق کند، یاد می‌شود. بنابراین می‌توان توسعه پایدار را رویکرد اقتصاد سبز و یکی از ابزارهای این اقتصاد را مالیات سبز نامید. مالیات سبز به صورت شـفاف و هدفمند، زمینه اصلاح روش‌های نادرست و الگوهای اشتباه زیست‌محیطی در سطح جامعه را فراهم می‌کند.

در ادبیات اقتصادی و در دسـته‌بندی انواع مالیات‌ها به مالیات سـبز، مالیات پیگویی گفته می‌شـود، چراکه اقتصاددانی بـه نام «پیگو» برای نخستین بار اسـتفاده از مالیات را برای مقابله با انتشار آلودگی پیشنهاد کرد. براسـاس نظریه «پیگو»، افرادی که محیط زیست را آلوده می‌کنند باید هزینه‌های اجتماعی فعالیت خود و میزان خسارتی را که بر اثر انتشار آلودگی به محیط زیسـت وارد می‌کنند، جبران نمایند. او در سال ۱۹۲۰ با انتشار مقاله‌ای با عنوان «اقتصاد رفاه»، به اثرات جانبی تولید و از جمله تحلیل اقتصادی آلودگی در محیط زیسـت پرداخت و به نظر می‌رسد در این زمینه تحت تاثیر نظریه «تاثیرات بیرونی» «آلفرد مارشال» قرار داشته اسـت. «پیگو» ادعا می‌کرد وجود دودکش‌ها در لندن باعث می‌شود فقط ۱۲ درصد از نور خورشـید به شهر برسـد. به گفته وی، آلودگی ناشی از دودکش‌ها، هزینه سنگین «محاسبه‌نشده‌ای» را به شکل لباس‌های کثیف، سبزیجات آلوده و نیاز بیشتر به نور مصنوعی به مردم تحمیل می‌کرد. اگر بازارها به‌درسـتی کار می‌کردند، مردم سرمایه‌گذاری‌های بیشتری را در ابزارهای کاهنده آلودگی انجـام می‌دادند. بنابراین اگر خودرویی تولید و مبادله می‌شـود که هوا را آلوده می‌کند، این وضعیت مصداق «اثر جانبی منفی» ناشی از یک مبادله تجاری در بازار است؛ چراکه اشخاص ثالثی به جز مبادله‌گران از این مبادله متضرر می‌شوند.

آسیب‌شناسی طرح مالیات سبز

مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارش «اظهارنظر کارشناسـی درباره طرح اصلاح ماده ۲۷ قانون مالیات بر ارزش افزوده» به بررسی موضوع مالیات سبز پرداخته و می‌گوید: طرح پیشنهادی مجلس به دلیل کلی‌گویی و ابهام‌زا بودن، در تضاد قرار گرفتن با قانون اساسـی، هدف قـرار دادن درآمدزایی و توزیع نامناسـب درآمدهای آن نمی‌تواند نتایج موردنظر را به همراه داشـته باشد. هدف درآمدزایی در طرح مجلس در حالی اسـت که هدف از کسب چنین مالیاتی در کشورها، کسب درآمد نیست بلکه هدف آن، تحمیل هزینه‌های آلودگی به تولیدکنندگان آلودگی، کاهش هزینه‌های اجتماعی آلودگی محیط زیسـت و اصلاح روش‌ها به نفع محیط زیست در بلندمدت است. همچنین این ابزار قانونی اقتصادی در صورتی به یک تجربه موفق تبدیل خواهد شد که مالیات دریافت‌شـده به صورت روشن و شفاف صرف اصلاح روش‌های تولید صنعتی، معدنی و ارائه خدمات، رفع آلاینده‌ها و مدیریت پسماند شود و عواید حاصله کاملا در خدمت طرح‌های بهسازی درآید تا پرداخت‌کنندگان مالیات و شهروندان آثار آن را درک کنند؛ وگرنه موجب تشدید آلودگی، افزایش بار هزینه تولید بر دوش مصرف‌کننده، نارضایتی جامعه و بروز اختلال در اقتصاد می‌شود. به نوشته مرکز پژوهش‌ها، بررسی قوانین محیط زیست نشان می‌دهد ماده ۲۷ قانون مالیات بر ارزش افزوده، کارایی مورد نظر از اخذ این مالیات را ندارد. به همین دلیل اسـت که نمایندگان، اصلاح قانون مذکور را در دستور کار قرار دادند. بررسی کارشناسی طرح اصلاح ماده ۲۷ قانون مالیات بر ارزش افزوده، نکات متعددی دربر دارد. متن پیشنهادی مجلس بسیار مبهم است و از نظر حقوقی، برخی مفاد آن خلاف قانون اساسی است. مثلا در صدر حکم از یکسو گفته شده کلیه واحدهای تولیدی، صنعتی، معدنی و خدماتی و تمامی واحدهای آلاینده و غیرآلاینده مشمول عوارض شوند؛ از سوی دیگر گفته شده تعیین واحدها به تشخیص سازمان محیط زیست است. اگر بناست که کلیه واحدها مشـمول شوند، پس تشخیص سازمان محیط زیست چه جایگاهی دارد؟ اگر بناست فقط برخی واحدها مشمول شوند که در قانون اساسی سازوکار آن پیش‌بینی شده است، پس ضرورت ارائه طرح چیست؟ همچنین در این طرح جرائم مالیاتی مضاعفی برای صنایع آلاینده در نظر گرفته شده که نرخ، سازوکار تشخیص و افراد مشمول آن روشن نیست و این خلاف اصل ۵۱ قانون اسـت؛ زیرا نرخ و ابعاد مالیات را به دولت سپرده است، رویه گذشته شورای نگهبان حاکی از ایراد بر چنین مواردی است. نکته دیگر آنکه در متنی که در تعریف عوارض سبز و جریمه آلایندگی آمده، تکرار حکم صدر ماده است و متن آن متن حقوقی نیست و بیشتر به جنبه چرایی آن اشاره دارد. آوردن چنین متنی در قانون مرسوم نیست و بیشتر مناسب مقدمه توجیهی طرح است. در مجموع، متن این طرح از دقت فنی و حقوقی برخوردار نیست.

فشار مالیاتی مضاعف به شرکت‌ها

طـرح مجلس قصد دارد دایره شـمول عوارض سـبز را افزایش دهد؛ درحالی‌که در متن فعلی ماده ۲۷ قانون مالیات بر ارزش افزوده در سـال ۱۴۰۰، سازوکاری طراحی شده که می‌تواند مصادیق واحدهای آلاینده را افزایش یا کاهش دهد. در قانون فعلی، معیارهای تعیین سطح آلایندگی واحدها به کارگروهی متشـکل از نمایندگان سازمان‌های مختلف سپرده شده است. اگرچه نمی‌توان طبق قانون فعلی، تمامی شرکت‌ها را مشمول عوارض سـبز دانست، اما در صورت صلاحدید دولت و کارگروه مربوطه با تغییر شاخص آلایندگی می‌توان شاخص سخت‌گیرانه‌تری اعمال کرد تا شرکت‌های بیشتری به رعایت استانداردهای سازمان محیط زیست ملزم شوند. پس ارائه طرح برای تغییر دایره شمول چندان ضرورتی ندارد و تنها واحدهای بدون هیچ آلایندگی مشمول عوارض می‌شوند.

براسـاس این گزارش، هدف اصلی از تعیین مالیات‌های محیط زیست کسـب درآمد نیست؛ حال آنکه در این طرح به جای رویکرد تنظیم‌گری، رویکرد درآمدی به این عوارض وجود دارد. در تبصره ۱۲ بیان شـده که وجوه این منبع صرف الزامات محیط‌زیستی مندرج در قانون شهرداری‌ها و دهیاری‌ها شـود. این نحوه توزیع درآمدها دارای معایب مختلفی است. اول آنکه برخلاف اصل بودجه‌ریزی یکپارچه اسـت. از آنجا که درآمد یک پایه مالیاتی ممکن اسـت نوسان داشته باشـد، در سنوات مختلف نباید درآمـد یک منبع درآمدی را به یک مصرف خاص گـره زد؛ زیرا اگر کم یا مازاد باشـد در یک سال برای قسمت هزینه‌کرد دچار چالش بودجه‌ای می‌شویم. بنابراین اصطلاحا باید از استخر درآمدی و استخر هزینه‌ای در بودجه سـنواتی استفاده شود. علاوه بر آن، توزیع وجوه میان شهرداری‌ها و دهیاری‌ها ابهام دارد و روشـن نیست، در نتیجه منجر به بروز اختلاف خواهد شـد. این مالیات باید به جـای درآمد به صورت تنظیمی طراحی شود. در نهایت می‌توان گفت با افزایش سهم یک درصدی شهرداری‌ها در قانون جدید مالیات بر ارزش افزوده و قانون تصویب‌شـده جدید در مورد درآمد پایدار آنها، شـهرداری‌ها نیازی به درآمد جدید ندارند و می‌توانند الزامات محیط‌زیستی را از محل افزایش درآمدهایی که در یک سال اخیر در قوانین جدید برای آنها پیش‌بینی شده است، پوشش دهد.

در این طرح همچنین عنوان شده است کلیه واحدهای تولیدی، صنعتی، معدنی و خدماتی مشـمول عوارض شوند. از سوی دیگر، تاکید شده این حکـم درخصوص تمامی واحدهای آلاینده و غیرآلاینده اسـت. در حال حاضر این شـرکت‌ها و واحدهای تولیدی (به جز واحدهای مسـتقر در مناطق خاص) مالیات بسـیار زیادی می‌پردازند. نرخ ۲۵ درصد بر سـود اشخاص حقوقی از بالاترین نسبت به سایر فعالیت‌ها و در مقایسه با سایر کشورهاسـت. شرکت‌ها در ایران، هزینه‌های دیگری نیز در مرحله صدور مجوز و مراحل بعدی متحمل می‌شـوند. با تصویب طرح مذکور، فشـار مالیاتی مضاعفی به تمام فعالان اقتصادی وارد خواهد شد.

فروش خانه‌های بالای ۲۰ سال به ۶۱ درصد رسید

رکود در بازار نوسازها

حجم سرمایه‌گذاری در بازار مسکن کاهش یافته، اما نشانه‌هایی از ورود تقاضای مصرفی دیده می‌شـود؛ رشد ۶۱ درصدی فروش خانه‌های بالای ۲۰ سال در یک سـال اخیر و افزایش تمایل برای دریافت وام مسکن در دو ماه گذشـته از جمله این نشانه‌هاست. به گزارش ایسنا، عواملی که به ایجاد انتظارات تورمی در بازار مسکن شهر تهران منجر شده به تدریج در حال رنگ باختن است. رسیدن رشد ماهیانه قیمت به کمترین میزان در دو ماه گذشته (۱,۱ درصد و ۱,۲ درصد)، کاهش تورم مصالح ساختمانی، افت سنگین ساخت و ساز و افت معاملات از نشانه‌های ورود بازار مسکن به فاز رکود محسوب می‌شود.

خریدهای سـرمایه‌گذاری در شرایط فعلی، افت محسوسی داشته و در سـوی مقابل به نظر می‌رسد شرایط برای ورود متقاضیان مصرفی فراهم شـده اسـت. افزایش تقاضا برای اوراق تسهیلات مسکن می‌تواند یکی از نشانه‌های تقویت توان متقاضیان واقعی باشد. در دو ماه ابتدای پاییز، حجم تقاضا برای خرید تسـه (اوراق تسهیلات مسکن) رشد داشته و قیمت آن پس از نوسـاناتی که داشـت در حال حاضر در محدوده ۱۰۵ هزار تومان اسـت. تقاضا برای دریافت وام خرید خانه در شـرایطی افزایش یافته که طبـق آمارها، حجم معاملات به پایین‌ترین حد خود در سـال جاری (به جز فروردین) رسـیده است. مهرماه امسال ۵ هزار و ۴۰۰ معامله مسکن در تهران انجام شد که تقریبا یک سوم شرایط نرمال بازار است و افت ۱۰ درصدی را در مقایسه با شهریور نشان می‌دهد. اگرچه آمار آبان هنوز ارائه نشده، اما واسطه‌های ملکی می‌گویند بازار در رکود به سر می‌برد. از طرف دیگـر، افزایش قیمت ارز که در کانال ۳۵ هـزار تومان قرار گرفته باعث امتناع فروشندگان و خریداران از معامله شده است.

یکـی از عواملی که خریـداران واقعی را برای ورود به بازار مسـکن ترغیب می‌کند، رسـیدن قیمت مسکن به کف اسـت. قیمت خانه در تهران نسبت به اواسط سال ۱۳۹۵ حدود ۱۰ برابر شده و از متری ۴,۴ میلیون تومان در مهرماه ۱۳۹۵ به رقم ۴۳,۷ میلیون تومان در مهرماه ۱۴۰۱ رسیده و به همین دلیل، فاصله زیادی با قدرت خرید متقاضیان دارد. با این حال، از سال گذشته بازار مسکن در یک افول تدریجی قرار گرفته و نرخ رشـد آن از تورم عمومی عقب مانده است. در حال حاضر، تورم نقطه به نقطه ۴۸ درصد و رشـد قیمت مسـکن در تهران نسبت به سـال گذشته ۳۸ درصد است. در واقع، قیمت مسکن جاماندگی ۱۰ درصد در مقایسـه با دیگر کالاها دارد. ادامه شـرایط فعلی می‌تواند به تدریج منجر به ورود تقاضای مصرفی به بازار مسـکن شود. البته اغلب کارشناسـان معتقدند رکود به این زودی‌ها دسـت از سر بازار مسکن برنمی‌دارد. از جمله عوارض منفی در بازار مسکن، رشد هزینه ساخت و ساز است که باعث افزایش قیمت واحدهای نوساز شده است. این عامل می‌تواند در قیمت واحدهای با سن بنای کمتر از پنج سال تاثیر بگذارد. بر همین اساس، انتظار می‌رود رونق خرید و فروش از واحدهای قدیمی آغاز شود. در حال حاضر، حجم فروش واحدهای بالای ۲۰ سال نسبت به سال گذشته ۶۱ درصد و در مقایسه با هشت سال قبل، ۲۴۵ درصد افزایش یافته است.

از سـوی دیگر، قرار بود خانه‌های خالی شناسـایی شـده و به یکی از پایه‌های درآمدی دولت تبدیل شوند، اما به نظر می‌رسد این مالیات، پشت سد شناسایی این خانه‌ها گرفتار شده است، چنانکه برخی از خانه‌هایی که به عنوان خانه خالی شـناخته شدند، سکنه داشتند و خانه‌هایی که واقعا خالی هستند هنوز ناشناخته مانده‌اند. مطابق قانون مالیات خانه‌های خالی مصوب آذرماه سال گذشـته، اگر واحد مسکونی در شهرهای بالای ۱۰۰ هزار نفر بیش از ۱۲۰ روز خالی از سکنه باشد، مشمول مالیات می‌شود و به ازای هر ماه بیش از زمان مذکور، ماهانه مشمول مالیاتی برمبنای مالیات بر درآمد اجاره به شرح ضرایب سال اول معادل شش برابر مالیات متعلقه، سـال دوم معادل ۱۲ برابر مالیات متعلقه و سـال سوم به بعد معادل ۱۸ برابر مالیات متعلقه خواهد شد. وظیفه شناسایی خانه‌های خالی برعهده وزارت راه و شهرسازی گذاشته شده که این وزارتخانه با راه‌اندازی سامانه املاک و اسکان نسبت به ثبت اطلاعات سکونتی افراد اقدام کرد و کسانی که در مهلت تعیین شـده نتوانستند اطلاعات را ثبت کنند، خانه آنها به عنوان خاله خالی به سازمان امور مالیاتی از سوی این وزارتخانه معرفی شد.

البته قانون مالیات خانه‌های خالی از زمانی که اجرای آن شـروع شد تاکنون همواره مورد انتقاد کارشناسان و مسئولان به خصوص مجلسی‌ها بوده است. این انتقادات ناشی از روند شناسایی واحدهای مسکونی خالی از سکنه تا اخذ مالیات از آنهاست؛ زیرا گفته می‌شود وزارت راه و شهرسازی به عنوان نهاد مربوطه برای شناسایی خانه‌های خالی، سریع و کارآمد عمل نمی‌کنـد. موضوعی که داوود منظور، رئیس سـازمان امور مالیاتی اخیرا بدان اشـاره کرده و گفته است با خوداظهاری نمی‌توان خانه‌های خالی را شناسایی کرد. تعریف خانه‌های خالی غلط است. تاکنون ۵۲۰ هزار رکورد خانه خالی توسـط وزارت راه و شهرسازی ثبت شد که از این میزان ۲۱۶ اعتراض صورت گرفت که همگی وارد بوده است. او همچنین این پیشنهاد را مطرح کرد که در شناسـایی خانه‌های خالی باید از ظرفیت شهرداری اسـتفاده شود. آمارها نیز بر عدم تحقق این درآمدها مهر تایید زده است؛ چراکه درآمد حاصل از مالیات بر واحدهای مسـکونی خالی از سکنه در هفت ماهه امسـال فقط یک میلیـارد و ۴۰۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بوده است.

خرید دلار سهمیه‌ای بهتر است یا اوراق ارزی؟

سیاه و سپید اوراق ارزی

فرصت امروز: نهاد بازارساز پس از معرفی شعب بانک‌های منتخب خرید ارز حالا از ابتدای این هفته از ابزار جدید معاملات ارزی در راستای کاهش نوسانات بازار رونمایی می‌کند. رئیس کل بانک مرکزی چند روز پیش از آغاز فروش ارز سهمیه‌ای در صرافی‌ها و شعب منتخب بانکی از رونمایی ابزار جدیدی برای کنترل بازار ارز خبر داد و به مردم توصیه کرد که برای خرید دلار و یورو عجله نکنند. این وعده علی صالح‌آبادی در حالی است که فروش اوراق سکه نتوانسته در روزهای اخیر به تقاضای روزافزون این فلز گرانبها در بازار سکه و طلا پاسخ دهد و به کاهش حباب سکه کمک کند، چنانکه قیمت هر قطعه سکه طرح جدید با افزایش ۰٫۲۶ درصدی در پایان روز پنجشنبه گذشته به ۱۶ میلیون و ۳۷۴ هزار تومان رسیده است.

طی هفته‌های گذشته با محو شدن چشم‌انداز احیای برجام به تعداد متقاضیان ارز افزوده شد و در نتیجه افزایش حجم تقاضا، التهاب قیمتی در بازار ارز شکل گرفت، به طوری که قیمت دلار در معاملات غیررسمی پایتخت به سقف تاریخی ۳۷ هزار تومان رسید. بانک مرکزی برای کاهش التهاب قیمت ارز به معرفی شعب منتخب بانک‌ها برای خرید و فروش ارز توافقی پرداخت و از ابتدای هفته پیش رو نیز طبق وعده رئیس کل بانک مرکزی، اوراق ارزی در شعب منتخب بانک ملی توزیع می‌شود. بانک مرکزی اعلام کرده این اوراق را در تاریخ سررسید به صورت فیزیکی تسویه خواهد کرد. نهاد بازارساز بدین ترتیب، دو گزینه روی میز تقاضای ارز قرار داده است: اسکناس یورو یا اوراق ارز. گزینه اول، همان خرید ارز سهمیه‌ای است که با کارت ملی انجام می‌شود و پس از هجوم متقاضیان به صرافی‌ها حالا امکان درخواست غیرحضوری آن هم فراهم شده است. گزینه دوم نیز خرید اوراق ارزی است که از روز شنبه کلید می‌خورد. حال سوال این است که خرید دلار سهمیه‌ای بهتر است یا خرید اوراق ارزی؟

ابزار جدید معاملات ارزی

آنطور که بانک مرکزی اعلام کرده، امکان تحویل فیزیکی اسکناس دلار به شرط پرداخت حق‌الوکاله بانک مرکزی در زمان سررسید وجود دارد. بانک مرکزی تعهد کرده به خریداران در صورت تقاضای خریدار معادل ریالی اوراق خریداری‌شده اسکناس ارزی تحویل دهد، اما متقاضی باید حق‌الوکاله بانک مرکزی را که میزان آن مشخص نیست، پرداخت کند. بانک مرکزی همچنین مشخص نکرده حجم اوراق منتشرشده چه میزان است و قرار است معادل ریالی چه میزان دلار اوراق منتشر شود. با این وجود، شواهد نشان می‌دهد هدف اصلی بانک مرکزی، ایجاد تعادل در بازار ارز است. برخی خبرهای تاییدنشده حاکی است از شهریورماه حجم تقاضا برای خرید دلار به دلیل افزایش انتظارات تورمی و ریسک‌های سیستماتیک رشد کرده و بانک مرکزی نیز تصمیم گرفته به جای تزریق فیزیکی دلار به بازار ارز از اوراق مالی برای کنترل بازار استفاده کند. هنوز مشخص نیست که این اوراق برخلاف اوراق سکه با استقبال متقاضیان مواجه خواهد شد یا نه.

به طور کلی، اوراق ارزی همانند یک کانال خرید و فروش قانونی ارز در مقابل خرید و فروش غیرقانونی در بازار آزاد به شمار می‌رود. در بازار آزاد هر لحظه که قانون‌گذار یا نهادهای نظارتی اراده کنند، امکان پیگیری‌های قضایی وجود دارد، با این حال در اینجا خرید و فروش ارز از مسیر اوراق به رسمیت شناخته شده است. علاوه بر اینکه در فضای سفته‌بازی بازار آزاد، امکان برخوردهای مالیاتی و کسب مالیات از درآمدهای اتفاقی حاصل از تفاوت نرخ ارز در زمان خرید و فروش وجود دارد، اما برای این اوراق تصریح شده که معاف از مالیات هستند. همچنین معمولا نگهداری هزار تا ۴ هزار دلار اسکناس، دشواری‌ها و مخاطرات خاص خود را خواهد داشت، در صورتی که نگهداری اوراق کار سختی نیست و امنیت بیشتری را برای خریداران ارز به همراه می‌آورد.

از سوی دیگر، برخلاف اوراقی مانند بیمه سهام که در آن دولت تضمین می‌کرد دارایی را با نرخ سود مشخصی در سررسید بازخرید کند، در اوراق ارزی چنین چیزی مشاهده نمی‌شود؛ یعنی اگر نرخ ارز به کمتر از نرخ این روزها کاهش پیدا کرد، ریسک این کاهش متوجه خریدار اوراق است. هرچند این اوراق قابل بازخرید توسط بانک نیز هست. ریسکی که در این ابزار وجود دارد، در سررسید است. اگر ۵۰۰ هزار نفر هر کدام ۲ هزار دلار اوراق خریداری کنند، بانک مرکزی ناگزیر از عرضه یک میلیارد دلار در سررسید خواهد بود. بدقولی سیاست‌گذار و افزایش غیرمنطقی حق‌الوکاله نیز می‌تواند آسیب‌های اعتباری زیادی برای بانک مرکزی در انتشار ابزارهای بعدی ایجاد کند. در صورت بالاماندن انتظارات تورمی و احتمال افزایش قیمت دلار در نظر سرمایه‌گذاران نیز علاقه به دریافت معادل ریالی آن پایین خواهد بود. بنابراین این موضوع می‌تواند چالش جدیدی ایجاد کند.

از اوراق سکه تا اوراق ارزی

رئیس کل بانک مرکزی دو هفته قبل و دقیقا سه روز پیش از شروع فروش ارز سهمیه‌ای در صرافی‌ها و شعبه‌های منتخب بانک‌ها، به متقاضیان ارزی توصیه کرد که برای خرید دلار و یورو عجله نکنند، چون قرار است ابزار جدیدی برای کنترل بازار ارز معرفی شود. پس از گذشت چند روز مشخص شد که منظور علی صالح‌آبادی از ابزار جدید معاملات ارزی، توزیع اوراق ارزی در شعب منتخب بانک ملی بوده است. با وجود آنکه بانک مرکزی اعلام کرده این اوراق را در تاریخ سررسید به صورت فیزیکی تسویه خواهد کرد، اما به نظر می‌رسد هدف اصلی بانک مرکزی این است که زمینه‌هایی را ایجاد کند تا این اوراق در زمان سررسید به جای ارزی به صورت ریالی تسویه شود؛ چراکه حفظ ذخایر ارزی در شرایط فعلی، اهمیت ویژه‌ای برای بانک مرکزی دارد. بر همین اساس، کارشناسان بر این باورند که این اوراق بیش از آنکه شبیه اوراق سلف باشد، عمدتا مشابه اوراقی است که در دنیا به نام سی‌اف‌دی (CFD) شناخته می‌شود؛ زیرا احتمالا در زمان سررسید این اوراق، شرایطی در نظر گرفته خواهد شد که خریداران اوراق مجبور به تسویه ریالی این اوراق خواهند شد. به عنوان مثال، بانک مرکزی پرداخت نوعی حق‌الوکاله را در نظر گرفته است که مشخص نیست میزان آن چقدر است. اوراق سی‌اف‌دی ابتدا در بورس لندن طی دهه ۱۹۹۰ میلادی معرفی شد و طی دو دهه گذشته در سراسر دنیا رشد زیادی پیدا کرد. این ابزار مالی جدید، نوعی قرارداد مشتقه است که براساس آن، خریدار و فروشنده توافق می‌کنند اختلاف نرخ بین قیمت باز و بسته شدن یک قرارداد معاملاتی براساس دارایی پایه را به یکدیگر پرداخت کنند، به همین دلیل به این قراردادها، قرارداد تفاوت قیمت (contract for difference) می‌گویند. خریدار این اوراق در واقع، مالک دارایی پایه نیست اما می‌تواند از نوسان‌های قیمت دارایی پایه بهره‌مند شود. بر همین اساس، دو هفته قبل ابتدا بانک مرکزی تلاش کرد با انتشار اوراق سکه بخشی از نقدینگی را (که به سمت بازار سکه و ارز سرازیر شده) جذب کند و حالا در گام دوم قصد دارد اوراق ارزی را از آغاز همین هفته منتشر نماید.

ماندگاری سکه در کانال ۱۶ میلیون تومان

زور نوسان ارز بر کاهش اونس طلا چربید

در حالی که فروش اوراق سکه در روزهای گذشته چندان نتوانسته به تقاضای فزاینده این فلز گرانبها در بازار داخلی پاسخ دهد و از حباب قیمتی سکه بکاهد، بانک مرکزی از ابتدای این هفته انتشار اوراق ارزی را در دستور کار قرار داده است. یک کارشناس بازار سکه و طلا درباره تاثیرگذاری اوراق سکه می‌گوید: اگر این اوراق را با قیمت مناسب‌تر که فاصله بیشتری نسبت به قیمت سکه در بازار داشته باشد و با فاصله قیمت پایین‌تر بیشتری عرضه شوند، قطعا تاثیر بیشتری در ثبات و کاهش قیمت‌ها در بازار خواهد داشت.

نادر بذرافشان با اشاره به سیر نزولی قیمت‌ها در بازار طلای جهانی و کاهش میانگین هشت دلاری هر اونس طلا، بازار سکه و طلا در یک هفته گذشته را بازاری با روند صعودی به سبب نوسانات افزایشی نرخ ارز توصیف می‌کند که البته با سیاست‌های بانک مرکزی در عرضه اوراق سکه در بورس کالا نسبتا از سرعت افزایش آن کاسته شده است. او در رابطه با وضعیت یک هفته اخیر بازار سکه و طلای داخلی به ایسنا، می‌گوید: در هفته‌ای که گذشت، با نوسانات نرخ ارز، قیمت سکه و طلا با افزایش نسبی همراه بود. این در حالی است که قیمت طلا در بازارهای جهانی کاهشی بود و به طور میانگین شاهد ریزش قیمت هشت دلاری هر اونس طلا در مجموع یک هفته اخیر بودیم.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با تاکید بر اینکه شیب افزایش قیمت در بازارهای داخلی نسبت به هفته‌های قبل‌تر کندتر بوده و از التهابات بازار کاسته شده است، توضیح می‌دهد: افزایش قیمت‌ها چندان زیاد نبود و نوسانات نسبی کمی بوده است. همچنان بازار با تقاضای جدی برای خرید مصنوعات سکه و طلا روبه‌رو نیست و کماکان تقاضا پایین است.

این فعال بازار سکه و طلا درباره تاثیر عرضه اوراق سکه در بورس کالا می‌افزاید: سیاست‌های بانک مرکزی در ارائه اوراق سکه در بورس کالا، تاثیر قابل توجهی در بازار داشت. از زمانی که خبر این عرضه اعلام شد، از سرعتی که افزایش قیمت‌ها در بازار در پیش گرفته بود و در حال رشد بود، کاسته شد. عرضه اوراق سکه در بورس سبب شد که قیمت‌ها تا حدودی ثبات پیدا کنند و از اوجی که در هفته‌های گذشته گرفته بود، فاصله بگیرد. به گفته بذرافشان، اگر این اوراق را با قیمت مناسب‌تر که فاصله بیشتری نسبت به قیمت سکه در بازار داشته باشد و با فاصله قیمت پایین‌تر بیشتری عرضه شوند، قطعا تاثیر بیشتری در ثبات و کاهش قیمت‌ها در بازار خواهد داشت. اوراق با قیمت‌های پایین‌تر از قیمت سکه در بازار عرضه می‌شد، اما فاصله زیادی (در حدود ۱۰۰ الی ۳۰۰ هزار تومان پایین‌تر از قیمت سکه در بازار) نداشت؛ لذا اگر این فاصله بیشتر شود و سیاست‌های بانک مرکزی در هفته‌های پیش‌رو ادامه داشته باشد، همانطور که اشاره شد، تاثیر بیشتری در بازار خواهد داشت.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران در مورد تغییرات قیمتی سکه و طلا در طول هفته گذشته می‌گوید: در آخرین معاملات هفته گذشته (پنجشنبه ۲۶ آبان)، قیمت سکه با رقم ۱۶ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد که نسبت به ابتدای هفته ۲۰۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است. سکه‌های طرح قدیم و نیم سکه نیز هر کدام نسبت به ابتدای هفته ۱۵۰ هزار تومان افزایش قیمت داشتند و قیمت سکه طرح قدیم در پایان هفته به ۱۵ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان و قیمت نیم سکه به ۸ میلیون و ۸۷۰ هزار تومان رسید. همچنین ربع سکه در آخرین معاملات هفته ۵میلیون و ۸۰۰ هزار تومان و سکه‌های یک گرمی ۳ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد که نسبت به ابتدای هفته هر یک ۱۰۰ هزار تومان افزایش بها داشته‌اند. هر مثقال طلای ۱۷ عیار با افزایش هفتگی ۲۵ هزار تومانی با قیمت ۶میلیون و ۴۶۵ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار با ۸ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته با قیمت یک میلیون و ۴۸۵ هزار تومان (به ازای هر گرم) معامله شده است. آخرین نرخ ثبت شده برای هر اونس طلا نیز ۱۷۶۳ دلار است. به عقیده بذرافشان، حباب سکه در طول یک هفته اخیر به یک میلیون و هزار تومان رسید و نسبت به هفته‌های گذشته روند کاهشی را تجربه کرد، اما این تخلیه حباب تا پایان هفته ادامه پیدا نکرد؛ به طوری که در آخرین معاملات هفته‌ای که گذشت، هر قطعه سکه دارای یک میلیون و ۶۵۰ هزار تومان حباب بود که افزایش حدود ۲۰۰ هزار تومان حباب سکه را نشان می‌دهد.

فناوری

متا چگونه به اخراج دسته‌جمعی رسید؟

راز شکست فیس‌بوک

اخراج دسته‌جمعی اخیر کارمندان توسط متا، نقطه عطفی برای شرکتی است که با وجود سال‌ها جنجال بر سر حریم خصوصی به نظر می‌رسید مدل فعالیت خدشه‌ناپذیری دارد. به گزارش ایسنا، هرچند برخی ممکن است علاقه شدید مارک زاکربرگ، مدیرعامل متا به دنیای آنلاین ایمرسیو یا متاورس را عامل سقوط این شرکت بدانند، اما این تنها یکی از عواملی است که باعث شده سهام متا در یک سال گذشته ۷۰ درصد سقوط کند. عوامل منفی دیگر شامل ظهور تیک تاک، تغییرات حریم خصوصی اپل و تاثیر منفی آن بر درآمد تبلیغاتی متا و فقدان کاربران نسل زد (Z) (نسلی که با تلفن هوشمند رشد کرده و زندگی‌اش با فناوری گرده خورده) است. «مایک پرولکس»، مدیر تحقیقات شرکت فارستر به «یاهو فایننس» گفت: «متا یک پایش را در مسیر متاورس گذاشته و پای دیگرش در ویدئوی کوتاه است و تلاش می‌کند با تیک‌تاک رقابت کند و در حال حاضر در هیچ یک از این دو مسیر عملکرد خوبی ندارد.»

متا با تهدیدهایی از سوی پایگاه کاربران رو به سالمندی خود و رشد اپلیکیشن چینی تیک‌تاک که ماهانه بیش از یک میلیارد کاربر فعال دارد، مواجه است. فورمت ویدئوی کوتاه و صفحه «برای شما» که با استفاده از الگوریتم، ویدئوهای مسحورکننده نمایش می‌دهد، عامل موفقیت تیک‌تاک بوده‌اند. زمانی که تیک‌تاک رو به رشد بود، متا به رقابت با اسنپ‌چت متمرکز شده بود و از قابلیت‌های ویدئویی موقتی این اپلیکیشن، کپی‌برداری می‌کرد. در این فاصله، تیک‌تاک الگوریتم خود را بهبود بخشید و مقصد جدیدی برای کاربران «نسل زد» ایجاد کرد. تلاش متا برای رقابت با ویدئوی کوتاه تیک‌تاک از طریق ریلز نتوانست این کاربران جوان‌تر را جلب کند. «پرولکس» در این باره می‌گوید: «می‌دانیم که متا، مشکل نسل زد دارد. سهم بازار ریلز در میان کاربران نسل زد، بسیار کمتر از تیک‌تاک است.»

طبق آمار شرکت تحقیقاتی فارستر، تنها ۴۰ درصد از نوجوانان بین ۱۲ تا ۱۷ سال می‌گویند از فیس‌بوک استفاده هفتگی دارند که کمتر از ۴۸ درصد در سال ۲۰۲۱ است. همچنین ۶۱ درصد از کاربران نوجوان می‌گویند که استفاده هفتگی از اینستاگرام دارند و در مقابل، ۶۹ درصد از تیک‌تاک استفاده می‌کنند. همچنین طبق نتایج تحقیقات مرکز پیو که در اوت انجام شد، تنها ۳۲ درصد از نوجوانان از اپلیکیشن اصلی فیس‌بوک و ۶۲ درصد از اینستاگرام استفاده می‌کنند. تیک‌تاک ۶۷ درصد از نوجوانان را جلب کرده است. شوربختانه برای متا، تیک‌تاک همچنان در حال کسب محبوبیت روزافزون میان کاربران و آگهی‌دهندگان است. «جولی بی‌یل»، مدیر پرتفوی و «کاین اندرسون رودنیک»، تحلیلگر ارشد به «یاهو فایننس» گفتند: «دو سال پیش معلوم نبود تیک‌تاک به این حد نفوذ پیدا خواهد کرد. انگار غذای متا را خوردند و رکود اقتصادی را دیدند. از اینکه آگهی‌دهندگان هزینه در متا را کاهش دادند، نباید تعجب کنیم.»

اقتصاد ضعیف به متا که بخش عمده‌ای از درآمدش از تبلیغات آنلاین است، آسیب زده است. یکی از اولین بخش‌هایی که شرکت‌ها به کاهش هزینه مبادرت می‌کنند، بخش بودجه تبلیغات است که تاثیر مستقیمی روی درآمد متا می‌گذارد. متا همچنین با پیامد تغییرات حریم خصوصی iOS اپل که شفافیت ردیابی اپلیکیشن نامیده شده، روبه‌روست. این قابلیت که در سال ۲۰۲۱ توسط اپل راه‌اندازی شد، به کاربران اجازه می‌دهد انتخاب کنند آیا به اپلیکیشن‌ها و وب‌سایت‌ها اجازه دهند آنها را ردیابی کنند یا خیر. پیش از اینکه بازار تبلیغات راکد شود، زاکربرگ هشدار داد که تغییرات حریم خصوصی اپل، تبلیغات دیجیتالی را نابود خواهد کرد. کندی اقتصاد و تغییرات حریم خصوصی اپل، سه ماهه‌های مالی تیره و تاری را برای متا به همراه آوردند. این شرکت در سه ماهه دوم امسال، نخستین کاهش سال به سال فروش و در سه ماهه سوم، دومین کاهش فروش سه ماهه را گزارش کرد. با وجود کاهش رشد درآمد، زاکربرگ، متا را برای اختصاص میلیاردها دلار برای برنامه‌هایش در زمینه متاورس تحت فشار قرار داده است. متا در سال ۲۰۲۱ حدود ۱۰ میلیارد دلار در واحد «رئالیتی لبز» هزینه کرد که مسئول ساخت سخت‌افزار و نرم‌افزار متاورس است. این غول فناوری از ابتدای امسال تاکنون بیش از ۹ میلیارد دلار در این پروژه هزینه کرده است. در کنفرانس درآمد مالی سه ماهه سوم، دیو واهنر، مدیر مالی متا گفت که هزینه متاورس در سال ۲۰۲۳ افزایش بیشتری پیدا خواهد کرد. میلیاردها دلار برای فناوری هزینه خواهد شد که ممکن است مردم هرگز تمایلی به آن نشان ندهند. طبق گزارش روزنامه وال استریت ژورنال، پلتفرم «هاریزن ورلدز» (Horizon Worlds) شرکت متا، تاکنون به دردنخور مانده است. متا در ابتدا می‌خواست این اپلیکیشن تا پایان امسال ۵۰۰ هزار کاربر داشته باشد، اما برآوردش را به ۲۸۰ هزار نفر بازبینی کرد زیرا کمتر از ۲۰۰ هزار نفر در این دامنه دیجیتالی تنها می‌گردند. زاکربرگ در اکتبر گفت که متاورس می‌تواند به یک محل کار مجازی تبدیل شود، اما کارشناسان نسبت به نقشه تجاری مدیرعامل متا برای «رئالیتی لبز» بدبین هستند.

سهامداران تسلا نگران هستند

توییتر پس از ماسک

ایلان ماسک گفته انتظار دارد مدت زمانی که برای توییتر می‌گذارد را کاهش داده و مدیر جدیدی برای اداره این شبکه اجتماعی پیدا کند. با این حال، سهامداران تسلا همچنان نگران مدت زمانی زیادی هستند که ماسک در این شبکه اجتماعی می‌گذراند. مدیرعامل میلیاردر تسلا اخیرا گفت که شب‌ها در دفتر مرکزی توییتر در سانفرانسیسکو کار کرده و به کار و خواب در این محل تا زمانی که این پلتفرم شبکه اجتماعی درست شود، ادامه خواهد داد. تمایل ماسک برای کار برای ساعت‌های طولانی در لحظه‌های بحران، بخش شناخته‌شده‌ای از برند اوست، اما غوطه‌ور شدن عمیق این میلیاردر در توییتر پس از خرید ۴۴ میلیارد دلاری جنجالی این شبکه اجتماعی، سرمایه‌گذاران تسلا را نسبت به ظرفیت او برای تمرکز به مسئولیتش به عنوان مدیرعامل ارزشمندترین شرکت خودروسازی جهان نگران کرده است. دو هفته نخست حضور ایلان ماسک در توییتر به عنوان مالک جدید این شرکت، همراه با تغییرات سریع و اغتشاش بوده است. ماسک پس از به دست گرفتن کنترل توییتر، به سرعت مدیرعامل و سایر مدیران ارشد این شرکت را اخراج کرد و سپس نیمی از کارمندان را تعدیل نمود. ماسک روز چهارشنبه ایمیلی به کارمندان توییتر فرستاد و به آنها اعلام کرد باید تا روز پنجشنبه تصمیم بگیرند می‌خواهند در این شرکت بمانند و برای ساعت‌های طولانی، کار فشرده داشته باشند یا این شرکت را ترک کرده و یک بسته جبرانی سه ماهه دریافت کنند. او به کارمندان توییتر گفت: هر کسی که تا بعدازظهر پنجشنبه به وقت نیویورک، روی لینکی که تایید می‌کند «شما می‌خواهید بخشی از توییتر جدید باشید» کلیک نکند، به منزله آن محسوب می‌شود که کارش را ترک می‌کند.

خبرنامه

نفت ۹۰ دلاری در فصل سرما

طلای جهانی تسلیم دلار شد

دورنمای افزایش نرخ بهره در آمریکا همچنان مثبت است و همین مسئله به تقویت دلار منجر شده است؛ اتفاقی که بازارهای نفت و طلای جهانی را متأثر کرده و به کاهش قیمت آنها دامن زده است. داده‌های خرده‌فروشی در آمریکا بهتر از حد انتظار بوده و امیدها برای توقف افزایش نرخ بهره با کم شدن میزان آن را کمرنگ کرد. همین مسئله به تقویت ارزش دلار انجامید و پاسخ بازارهای جهانی نفت و طلا به دلار قوی، چیزی جز کاهش قیمت نبود. در این میان، حتی خبرهای مربوط به کاهش تولید نفت اوپک هم نتوانست از قیمت جهانی نفت حمایت کند. در دو روز اخیر قیمت نفت در بازارهای جهانی کاهشی بوده و در معاملات جمعه بازارهای جهانی، قیمت نقدی هر بشکه نفت برنت (به‌عنوان نفت شاخص بازار) به ۹۰ دلار و ۴۲ سنت رسیده است. هم‌زمان معاملات فروش نقدی نفت وست تگزاس اینترمدیت نیز با ادامه روند کاهشی به ۸۲ دلار و ۳۹ سنت برای هر بشکه رسیده است.

استمرار کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی در حالی بوده که شرکت رصد نفت‌کش پترولجستیک از کاهش قابل‌توجه صادرات نفت اوپک از ابتدای ماه میلادی جاری تا به حال خبر داده است. به گزارش رویترز، اوپک پلاس به دلیل نگرانی فزاینده از وقوع رکود اقتصادی و کاهش تقاضا برای سوخت، هدف تولید نفت خود را از نوامبر به میزان ۲ میلیون بشکه در روز معادل حدود ۲ درصد از تولید جهان کاهش داده و آمارهای شرکت رصد نفت‌کش پترولجستیک از کاهش صادرات نفت اوپک، نشانگر این است که اعضای این گروه به کاهش تولید مصوب تحت توافق اوپک پلاس عمل می‌کنند.

احتیاط هند برای خرید نفت روسیه

هم‌زمان با اتفاقاتی که در بازار جهانی نفت در جریان است، پالایشگاه‌های هندی نیز در خرید محموله‌های نفت روسیه محتاط شده‌اند. یکی از دلایل اصلی این احتیاط، آغاز اجرای تحریم اتحادیه اروپا برای بارگیری نفت روسیه پس از پنجم دسامبر است. چین و هند جزو بزرگ‌ترین واردکنندگان نفت جهان هستند و پس از آغاز جنگ در اوکراین و بایکوت نفت روسیه توسط مشتریان غربی، خریداران بزرگ نفت این کشور شده‌اند و هم‌اکنون کاهش خرید نفت از سوی این دو غول آسیایی، روسیه را ناچار خواهد کرد به دنبال مشتریان جدیدی باشد و احتمالا قیمت‌ها را پایین‌تر می‌برد؛ حتی اگر خریداران جدید به طرح کشورهای ثروتمند گروه هفت برای اعمال سقف قیمت برای صادرات نفت روسیه ملحق شوند.

منابع آگاه در این باره به رویترز گفتند: شرکت ریلاینس ایندااستریز که گرداننده بزرگ‌ترین مجتمع پالایشگاهی دنیا و مشتری بزرگ روسیه است، هنوز برای محموله‌های نفت روسیه که پس از پنجم دسامبر بارگیری می‌شوند، سفارش نداده است. شرکت دولتی بهارات پترولیوم هم وضعیت مشابهی دارد. به گفته منابع آگاه، ریلاینس درخصوص واکنش بانک‌های که به سیستم مالی غربی وابسته هستند و فروش خارجی فرآورده‌های نفتی، احتیاط می‌کند.

با این حال، ایندین اویل که بزرگ‌ترین پالایشگر نفت هند است، برای محموله‌های نفت روسیه شامل محموله‌هایی که پس از پنجم دسامبر بارگیری می‌شوند، سفارش خرید داده است. در مقابل، شرکت خصوصی نایارا انرژی که روس‌نفت سهامدار ۴۹ درصد آن است، قصد دارد به واردات نفت روسیه ادامه دهد. پس از تحریم‌های غربی که علیه روسیه و روس‌نفت وضع شد، اکثر بانک‌های خارجی همکاری با نایارا را متوقف کرده‌اند و این پالایشگر از خدمات بانک‌های هندی استفاده می‌کند.

براساس این گزارش، هم‌زمان با احتیاط پالایشگاه‌ها نسبت به تحریم‌ها، هند و روسیه جایگزین‌هایی برای خدمات بیمه، فاینانس و حمل دریابرد یافته‌اند تا تجارت دوجانبه ادامه پیدا کند. پالایشگاه‌های هندی، نفت روسیه را بر مبنای تحویل در محل با بیمه خریداری می‌کنند که توسط نهادهای روسی فراهم شده و هند، بیمه روسیه را می‌پذیرد. هند اخیرا یک مکانیسم برای تسویه تجارت با کشورهای خارجی به روپیه از طریق حساب‌های بانک‌های خارجی در هند، طراحی کرده است.

ادامه ریزش قیمت در بازار رقیب

روند کاهشی قیمت نفت در دو روز اخیر گرچه می‌تواند به محرکی برای رشد قیمت در بازار رقیب تبدیل شود و بهای طلای جهانی را بالا بکشد، اما تقویت ارزش دلار آمریکا تأثیر بیشتری بر بازار طلا داشته و دومین روز کاهش متوالی قیمت را برای انس جهانی رقم زده است. قیمت جهانی هر انس طلا در معاملات روزهای چهارشنبه و پنجشنبه کاهشی بوده و هم‌اکنون به رقم ۱۷۶۸ دلار رسیده است. مهمترین خبر برای بازار جهانی طلا، تقویت ارزش دلار آمریکاست که با انتشار آمار مساعدتر از حد انتظار در مورد وضعیت سطح خرده‌فروشی ایالات‌متحده رخ داد و امیدها برای توقف روند افزایش نرخ بهره یا کاهش شتاب آن را کمرنگ کرد. داده‌ها نشان می‌دهد که خرده‌فروشی ایالات‌متحده در ماه اکتبر بیش‌ازحد انتظار افزایش یافته است و نشان می‌دهد که هزینه‌های مصرف‌کننده می‌تواند به تقویت اقتصاد در سه ماهه چهارم کمک کند و انتظارات مبنی بر اینکه فدرال رزرو نرخ‌های افزایشی را حفظ خواهد کرد، تجدید شد.

به گزارش رویترز، مت سیمپسون، تحلیلگر سیتی ایندکس می‌گوید: «طلا عملکرد بسیار خوبی داشته است، اما با تلاش برای رسیدن به بالای ۱۷۹۰ دلار، تسلیم قدرت بیش‌ازحد دلار آمریکا و ظاهرا وارد یک روند اصلاحی شد. دلار در برابر رقبای خود ۰.۲ درصد افزایش یافت و طلا را برای سایر دارندگان ارز گران‌تر کرد.» همچنین مری دالی، رئیس فدرال رزرو سانفرانسیسکو به CNBC می‌گوید: «منطقی است که فدرال رزرو تا اوایل سال آینده نرخ بهره خود را به محدوده ۴.۷۵ تا ۵.۲۵ درصد افزایش دهد و توقف افزایش نرخ‌ها بخشی از بحث نیست. افزایش نرخ‌های بهره جذابیت شمش‌ها را کمرنگ می‌کند زیرا این فلز هیچ بهره‌ای نمی‌پردازد.» گفتنی است در بازار سایر فلزات ارزشمند، بهای هر انس نقره با ۰.۵ درصد کاهش به ۲۱.۳۶ دلار رسید. پلاتین با ۰.۵ درصد کاهش به ۱۰۰۱ دلار و ۲۰ سنت رسید و پالادیوم ۰.۷ درصد کاهش یافت و به ۲۰۵۷ دلار و ۱۸ سنت رسید.

۳ روز مثبت و ۲ روز منفی حاصل کار شاخص بورس در هفته گذشته بود

پایداری بورس در کانال ۱,۴

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران با بازدهی ۰,۲۲ درصدی در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته به سطح یک میلیون و ۴۱۳ هزار واحد رسید تا پایداری نماگر اصلی بازار در کانال ۱,۴ میلیون واحدی در پایان معاملات این هفته حفظ شود. پس از آنکه شاخص کل بورس از سطح یک میلیون و ۲۴۱ هزار واحد در پایان هفته اول آبان ماه (چهارشنبه ۴ آبان) به سطح یک میلیون و ۴۱۴ هزار واحد در پایان هفته سوم آبان ماه (چهارشنبه ۱۸ آبان) رسید، بیش از ۱۷۳ هزار واحد طی ۱۰ روز معاملاتی به حساب بورس تهران واریز شد و بیش از ۴۸ درصد از ریزش شش ماه گذشته (از ابتدای خرداد) جبران شد. نماگر اصلی بازار سپس در معاملات اولین روز از هفته چهارم آبان (شنبه ۲۱ آبان) یازدهمین رشد متوالی خود را تجربه کرد و با بیش از ۱۱ هزار واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۴۲۶ هزار واحد ایستاد. این بیشترین ارتفاع شاخص کل بورس در روزهای گذشته از آبان ماه است.

با وجودی که شاخص کل بورس معاملات هفته گذشته را مثبت و با ثبت این رکورد ماهانه آغاز کرد، اما در آخرین روز کاری هفته با بازدهی ۰,۲۲ درصدی به سطح یک میلیون و ۴۱۳ هزار رسید که نسبت به ابتدای هفته چند هزار واحد کاهش را نشان می‌دهد. با این حال، نکته مثبت معاملات هفته پایانی آبان، این است که پایداری شاخص کل بورس در کانال ۱,۴ میلیونی همچنان باقی ماند. بدین ترتیب، در مقابل سه روز افزایشی، تنها دو روز کاهشی برای بازار به ثبت رسید؛ روندی که برخی کارشناسان از آن به عنوان یک روند اصلاحی در ادامه یک روند صعودی بلندمدت یاد می‌کنند و معتقدند با توجه به نسبت‌های ارزندگی بازار می‌توان یک روند صعودی بلندمدت را برای شاخص‌های بورسی متصور بود.

بورس تهران در ۳ هفته گذشته

پس از آنکه سازمان بورس از ابتدای هفته دوم آبان از بسته حمایتی خود رونمایی کرد و همزمان قیمت دلار در بازار آزاد تهران و قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی افزایش یافت، روند صعودی بورس آغاز شد و نماگر اصلی بازار از سطح یک میلیون و ۲۴۱ هزار واحد در پایان هفته اول آبان ماه (چهارشنبه ۴ آبان) به سطح یک میلیون و ۴۱۴ هزار واحد در پایان هفته سوم آبان ماه (چهارشنبه ۱۸ آبان) رسید. بدین ترتیب، ۱۷۳ هزار واحد طی ۱۰ روز معاملاتی به حساب شاخص بورس تهران واریز شد و بیش از ۴۸ درصد از ریزش شش ماه گذشته (از ابتدای خرداد) را جبران کرد. شاخص کل بورس در معاملات اولین روز از هفته چهارم آبان (شنبه ۲۱ آبان) نیز یازدهمین رشد متوالی خود را تجربه کرد و با بیش از ۱۱ هزار واحد افزایش در ارتفاع یک میلیون و ۴۲۶ هزار واحد ایستاد.

بورس تهران سپس از روز یکشنبه وارد مدار نزولی شد و در این روز بیش از ۶ هزار واحد و در روز دوشنبه بیش از ۱۰ هزار واحد کاهش یافت تا استراحت بورس پس از ۱۱ رشد متوالی به دو روز برسد. در معاملات روز سه‌شنبه اما بار دیگر نماگرهای بورسی به روند مثبت بازگشتند و به موازات رشد ۰,۱۳ درصدی نماگر اصلی بازار، نماگر هم‌وزن نیز ۰,۲۵ درصد افزایش یافت تا بار دیگر برای ورود به محدوده مهم ۴۰۰ هزار واحد خیز بردارد. در این روز همچنین قیمت دلار و سکه نیز بالا رفت تا شاهد همگرایی بورس با دلار و سکه در بیست و چهارمین روز آبان ماه باشیم. نهایتا در روز چهارشنبه (۲۵ آبان) شاخص کل بورس با ثبت رشد ۳ هزار و ۱۴۹ واحد (۰,۲۲ درصد) در ارتفاع یک میلیون و ۴۱۳ هزار واحد ایستاد و شاخص کل هم‌وزن با هزار و ۷۰۱ واحد (۰,۴۲ درصد) افزایش به تراز ۴۰۱ هزار و ۴۷۰ واحد رسید. بدین ترتیب، روند صعودی شاخص کل بورس تهران سرانجام پس از ۱۱ روز مثبت در روز دوازدهم و سیزدهم متوقف شد، اما در روز چهاردهم مجددا به روند صعودی بازگشت و با رشد ۰,۱۳ درصدی به سطح یک میلیون و ۴۰۹ هزار واحد در پایان معاملات روز سه‌شنبه رسید. در روز پانزدهم نیز با وجودی که رشد ۰,۲۲ درصدی برای نماگر اصلی بازار و رشد ۰,۴۲ درصدی برای نماگر هم‌وزن بازار به ثبت رسید، اما شاخص کل بورس همچون دو هفته گذشته، رشد قابل توجهی را به ثبت نرساند تا روند رو به رشد بورس با اما و اگر مواجه شود.

ادامه روند خروج پول حقیقی

هرچند که در معاملات هفته سوم آبان ماه، روند رو به رشد شاخص‌ها منجر به استقبال سهامداران حقیقی و ورود ۸۰۰ میلیارد تومانی این طیف از سهامداران به معاملات سهام شده بود، اما این روند در هفته چهارم آبان ماه ادامه نیافت و حقیقی‌ها در هفته گذشته بیش از یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان دیگر از بازار خارج کردند. در این هفته اما روند خروج پول از صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت متوقف شد و حدود ۷ میلیارد تومان نقدینگی به این صندوق‌ها وارد شد. همچنین روند خنثی در بورس تهران طی معاملات این هفته باعث شد تا ارزش معاملات خرد نیز شروع به کاهش کند و در روز چهارشنبه به حدود ۳ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان برسد.

در معاملات هفته گذشته اگرچه شاخص‌های بورسی با کاهش نسبتا اندک (در مقایسه با هفته‌های قبل) روبه‌رو شدند، اما از ۶۶۵ نمادی که در کل بازار مورد معامله قرار گرفتند حدود ۳۲۲ نماد افزایش قیمت داشتند تا ۴۸ درصد بازار به رنگ سبز درآید. در این هفته همچنین به طور میانگین ۸۲ نماد در صف خرید قرار گرفتند و در مقابل ۲۷ نماد به طور میانگین در صف فروش بودند تا نشانگر برتری تقاضا در بازار باشد. این موضوع را می‌توان از آمار مربوط به سرانه خرید و فروش سهامداران حقیقی نیز دریافت، به طوری که در معاملات روز چهارشنبه، سرانه خرید حقیقی در حدود ۱۶ میلیون تومان بود که در حدود یک میلیون تومان از سرانه فروش حقوقی بیشتر بوده است. به نظر می‌رسد یکی از مشکلاتی که تداوم روند صعودی بورس را تهدید می‌کند، عدم نوسان طبیعی شاخص کل بورس است که موجب بی‌اعتمادی سهامداران خرد شده است. از آنجا که بدون ورود پول حقیقی به بورس نمی‌توان انتظار رشد بلندمدتی را داشت، رشدهای اخیر با کمی ابهام روبه‌رو هستند. با توجه به اینکه روند طبیعی بازارهای مالی از ریزموج‌های متعددی تشکیل می‌شود باید انتظار اصلاح چندروزه را که باعث روند طبیعی رشد خواهند شد، متصور بود.

تاثیر صعود بورس روی ارزش سهام عدالت چه بود؟

شرط فروش سهام عدالت

روند صعودی بازار سرمایه در هفته دوم و سوم آبان ماه باعث شد ارزش واقعی سهام عدالت با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی که به دلیل سقوط بازار به حدود ۱۰ میلیون تومان رسیده بود، دوباره افزایش یابد و به بیشتر از ۱۱ میلیون تومان برسد. هرچند ارزش واقعی سهام عدالت در روزهای نخست آزادسازی این سهام در اردیبهشت ماه ۱۳۹۸ تا مرز ۲۰ میلیون تومان هم افزایش یافته بود، اما طی دو سال اخیر تحت تاثیر نوسان بازار، فراز و نشیب‌های زیادی را تجربه کرد؛ به طوری که در یازدهم مهرماه ۱۴۰۰، ارزش واقعی سهام عدالت با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی به بیش از ۱۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و در ۲۸ آبان ماه به حدود ۱۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید، اما روند نزولی بورس باعث کاهش ارزش این سهام شد؛ به طوری که ارزش واقعی سهام عدالت با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی در ۲۹ بهمن ماه ۱۴۰۰ به حدود ۱۰ میلیون و ۳۵۱ هزار تومان کاهش یافت.

اما در نهم فروردین امسال ارزش واقعی این سهام با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی به ۱۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید که با توجه به صعود بازار، این رقم در اواخر فروردین به حدود ۱۲ میلیون و ۲۷۵ هزار تومان افزایش یافت. تا ۱۸ اردیبهشت افزایش ارزش سهام عدالت ادامه داشت و به ۱۲ میلیون و ۷۶۳ هزار تومان هم رسید، اما دوباره روزهای پرنوسان بازار روی ارزش سهام عدالت تاثیر گذاشت و در روز ۱۰ خردادماه، ارزش واقعی سهام عدالت با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی به ۱۲ میلیون و ۵۸۰ هزار تومان و در چهارم تیرماه به حدود ۱۲ میلیون و ۴۸۹ هزار تومان رسید. بر همین اساس، چراغ‌های قرمز بورس بر سهام عدالت نیز سایه انداخته و ارزش واقعی سهام عدالت با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی در شهریورماه به ۱۰ میلیون و ۴۶۳ هزار تومان رسید. این سهام در اوایل مهرماه نیز ۱۰ میلیون و ۴۸۴ هزار تومان قیمت داشت و در ۲۷ مهرماه هم قیمت آن تا رقم ۱۰ میلیون و ۱۹۵ هزار تومان کاهش پیدا کرد که تقریبا کمترین میزان طی دو سال اخیر محسوب می‌شود.

اما با شروع روند صعودی بورس از میانه آبان ماه، ارزش واقعی سهام عدالت نیز افزایش یافت؛ به طوری که طبق آخرین آمارها، ارزش این سهام با ارزش اولیه ۴۹۲ هزار تومانی به بیش از ۱۱ میلیون و ۶۷۶ هزار تومان رسیده است. البته همه این مباحث درحالی مطرح می‌شود که امکان فروش این سهام برای مشمولان وجود ندارد و این افراد همچنان باید منتظر تصمیم مسئولان برای تعیین تکلیف سهام عدالت باشند. این توقف فروش از اواسط سال ۱۳۹۹ و پس از سقوط تاریخی بورس آغاز شد و همچنان ادامه دارد.

در همین زمینه، مدیرعامل صندوق تثبیت بازار سرمایه در مورد شرط فروش سهام عدالت توسط مشمولان گفت: زمان فروش سهام عدالت توسط مشمولانی که روش مستقیم را برای مدیریت سهام خود انتخاب کرده بودند، به تصمیم نهایی شورای عالی بورس بستگی دارد. به گزارش ایسنا، پیمان حدادی در نشست خبری که روز چهارشنبه برگزار شد، در مورد آخرین وضعیت بازگشایی نمادهای سرمایه‌گذاری استانی نیز گفت: در خردادماه شورای عالی بورس، سازمان بورس را مکلف کرد تمهیداتی برای برگزاری مجامع شرکت‌های مذکور بیندیشد. سازمان بورس و شرکت سپرده‌گذاری مرکزی هم مقدمات برگزاری مجامع را انجام دادند و اکنون آمادگی برگزاری هستند، اما نهادی که باید در نهایت مجوز برگزاری یا بازگشایی نمادها را صادر کند، شورای عالی بورس است که تاکنون این اقدام را انجام نداده و امیدواریم این موضوع تا ماه آینده به جمع‌بندی برسد. به گفته حدادی، اینکه مشمولانی که روش مستقیم را برای مدیریت سهام عدالت خود انتخاب کرده بودند بتوانند اقدام به فروش سهام خود کنند هم به تصمیم شورای عالی بورس بستگی دارد. همچنین میزان سود سال ۱۴۰۰ دو برابر سال ۱۳۹۹ خواهد بود و اولین مرحله آن در پایان آذرماه پرداخت می‌شود. او در مورد فعالیت صندوق تثبیت بازار سرمایه توضیح داد: یکی از اهداف اصلی این صندوق، حفظ ثبات در بازار سرمایه است به همین دلیل، صندوق تثبیت هر روز اقدام به خرید و فروش سهم نمی‌کند. هیأت امنای صندوق تثبیت از وزیر اقتصاد، رئیس بانک مرکزی، رئیس سازمان برنامه و بودجه، رئیس سازمان بورس و رئیس صندوق توسعه ملی تشکیل شده و اینکه صندوق تثبیت چه سهم‌هایی را خرید و فروش کند، براساس آیین‌نامه‌ای است که توسط هیأت امنا تصویب شده است. بنابراین زمانی که در برخی از شاخص‌های بازار تغییراتی ایجاد شود یا در بازارهای جهانی یا بازار ارز نوساناتی صورت بگیرد، صندوق تثبیت وارد بازار می‌شود. در حال حاضر این صندوق در ۵۱۰ نماد سهم دارد که این سهام صرفا از نمادهای بزرگ تشکیل نشده‌اند، اما نقدشوندگی سهام، سایز سهام و نوع فعالیت بازارگردان از اهمیت زیادی برخوردار است.

حدادی در مورد سرمایه‌گذاری صندوق توسعه ملی در بازار سرمایه افزود: این صندوق به صورت غیرمستقیم اقدام به خرید سهم می‌کند. خرید این صندوق هم از طریق صندوق تثبیت انجام می‌شود. این اقدام توسط خود سازمان بورس هم انجام می‌شود.

وی از انتشار گزارش‌هایی در مورد فعالیت صندوق تثبیت بازار سرمایه در ماه‌های آینده خبر داد و در مورد میزان دارایی این صندوق گفت: میزان دارایی صندوق تثبیت در اواخر سال قبل، ۶ هزار میلیارد تومان و در حال حاضر ۱۲ هزار میلیارد تومان است.

آگهی دعوت به مجمع‌عمومی فوق‌العاده

اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

بدینوسیله از کلیه اعضاء محترم اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران دعوت بعمل می‌آید تا در جلسه مجمع‌عمومی فوق‌العاده که در ساعت ۱۴:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۲۰ در مکان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به نشانی تهران، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵ (سالن اجتماعات طبقه دهم) برگزار می‌شود، حضور بهم رسانند.

دستور مجمع عمومی فوق‌العاده:
اصلاح و تصویب موضوع فعالیت اتحادیه
تصویب اساسنامه جدید اتحادیه

سید ابوالقاسم هاشمی
بازرس اتحادیه

آگهی دعوت به مجمع‌عمومی عادی به طور فوق‌العاده

اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

بدینوسیله از کلیه اعضاء محترم اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران دعوت بعمل می‌آید تا در جلسه مجمع‌عمومی عادی به طور فوق‌العاده که در ساعت ۱۶:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۲۰ در مکان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به نشانی تهران، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵ (سالن اجتماعات طبقه دهم) برگزار می‌شود، حضور بهم رسانند.

دستور مجمع‌عمومی عادی به طور فوق‌العاده:
۱ . ارائه گزارش عملکرد هیئت‌مدیره و بازرس
۲ . تصویب صورت‌های مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹
۳ . تصویب بودجه ۱۴۰۱
۴ . تعیین و تصویب میزان ورودیه و حق عضویت سالیانه اعضاء
۵ . تعیین و تصویب روزنامه کثیرالانتشار
۶ . انتخاب بازرس اصلی و بازرس علی‌البدل
۷. انتخاب اعضای اصلی و علی‌البدل هیئت‌مدیره

سید ابوالقاسم هاشمی
بازرس اتحادیه

هزارتوی یافتن محصول مناسب برای فروش آنلاین

نویسنده: علی آل‌علی

راه‌اندازی فروشگاه آنلاین در دوره و زمانه فعلی یکی از راحت‌ترین کارهای دنیاست. کافی است سراغ یک تیم طراحی سایت حرفه‌ای بروید و برای محکم‌کاری‌هاست مناسب خریداری کنید. آن وقت روی کاغذ خرده‌فروشی آنلاین‌تان متولد می‌شود. البته از دنیای کاغذها تا واقعیت کسب و کار راه بسیار طولانی وجود دارد. همانطور که خیلی از رانندگان فرمول یک فقط اسم‌شان در فهرست مسابقات ثبت می‌شود و هیچ وقت نمی‌توانند در کورس قهرمانی قرار گیرند، هزاران خرده‌فروشی آنلاین نیز فقط لقب فروشگاه را یدک می‌کشند؛ نه چیزی بیشتر.

حضور در دنیای آنلاین نزدیک به دو دهه قدمت دارد، اما در طول چند سال اخیر به خاطر همه‌گیری کرونا خیلی جدی‌تر نگاه کارآفرینان را جلب کرده است. اگر شما هم از زمان شروع کرونا دیگر حوصله خرید حضوری ندارید، تنها آدم‌های متفاوت دنیا نیستید. راستش را بخواهید، این روزها دیگر کمتر کسی حال و حوصله خرید از فروشگاه‌های بزرگ را دارد. خب تا وقتی می‌شود با چند تا کلیک ساده از آمازون خرید کرد، اصلا چرا باید سراغ فروشگاه‌های حضوری رفت؟

اگرچه مزایای فروشگاه‌های آنلاین مثل روز روشن است، اما این دلیل نمی‌شود همینطور بی‌مقدمه وارد این حوزه رقابت شوید. اولین مشکلی که این وسط گریبان‌تان را می‌گیرد، انتخاب محصولات مناسب برای عرضه در خرده‌فروشی‌هاست. اصلا شما چه نوع محصولاتی باید در فروشگاه‌تان عرضه کنید؟ بی‌شک همه کارآفرینان بودجه یا فرصت مناسب برای تبدیل شدن به رقیبی در حد و اندازه آمازون را ندارند. به همین خاطر شما باید انتخاب کنید در چه حوزه‌هایی فعالیت داشته و چه نوع محصولاتی را عرضه کنید. این انتخاب اگر سخت‌ترین تصمیم دنیا نباشد، قطعا دست کمی هم از آن ندارد. به همین خاطر ما در مقاله کنونی به دنبال راهکارهایی برای بررسی یک انتخاب درست در این زمینه خواهیم رفت. اگر شما هم مدت‌هاست ایده راه‌اندازی خرده‌فروشی آنلاین روی سرتان رژه می‌رود، این مقاله کمک‌تان می‌کند تا دامنه مناسبی از محصولات را برای خرده‌فروشی‌تان انتخاب کنید.

محصول مناسب برای خرده‌فروشی: مهمترین انتخاب دنیا

پیدا کردن یک محصول استاندارد برای عرضه در فروشگاه‌ها امر چندان عجیبی محسوب نمی‌شود. به هر حال هر فروشگاهی بالاخره یک نوع محصول را عرضه می‌کند. نکته مهم این وسط نحوه پیدا کردن حوزه تخصصی است. مثل اینکه چرا برندی مثل نایک سر از تولید کفش درآورده و سراغ بقیه کارها نرفته، از آن دست سوالاتی است که کمتر کسی جوابی برای آن دارد. اگر برندهای بزرگ خوش‌شانس بوده و انتخاب‌های تصادفی‌شان برای تولید یا عرضه محصولات درست از آب درآمده، اصلا دلیل نمی‌شود شما هم چنین دست فرمانی را پیش بگیرید.

ما در ادامه کمک‌تان می‌کنیم در کمتر از نیم ساعت طیف مناسب محصولات برای عرضه در خرده‌فروشی‌تان را پیدا کنید. اینطوری کسب و کار آنلاین‌تان از همان گام اول حسابی در بازار سر و صدا خواهد کرد. پس منتظر چه هستید؟ کمربندها را محکم ببندید تا تخته گاز به سمت موفقیت حرکت کنیم!

تمرکز بر روی حل یک مشکل مشخص

همه کارآفرینان در دنیا دنبال حل مشکلی خاص در زندگی روزمره هستند. شاید این مشکل گاهی اوقات به سادگی عرضه شیر گیاهی باشد یا فرآیندی پیچیده مثل تولید توربین‌های مراکز تولید برق را شامل شود. در هر صورت طراحی محصول بدون در نظر داشتن مشکلی مشخص به ناکجاآباد می‌رسد. شاید فکر کنید عرضه محصولات دیگر این حرف‌ها را ندارد، اما راستش را بخواهید واقعیت اصلا این شکلی نیست؛ چراکه مشتریان هم به هنگام زیر و رو کردن فروشگاه‌های آنلاین دنبال رفع یک نیاز مشخص هستند. هنر کارآفرینی در شناسایی نیازهای مورد نظر و عرضه محصولاتی مناسب برای رفع آنهاست.

همانطور که یک کارگردان حرفه‌ای همیشه سلیقه مشتریان را از حفظ است و مطابق آن فیلمی جذاب می‌سازد، شما هم باید در فروشگاه آنلاین‌تان همیشه جا برای محصولات محبوب و صدالبته مورد نیاز مشتریان داشته باشید. این طوری حتی یک محصول هم در انبارتان معطل نمی‌ماند و دائما سفارش‌های بیشتری از راه خواهد رسید. یکی از دم‌دستی‌ترین مثال‌ها درباره شناسایی مشکل مشتریان و راه‌اندازی فروشگاه آنلاین پیرامون آن مربوط به برند هیک اوی (HiccAway) است. موسسات این خرده‌فروشی آنلاین یک مشکل خیلی ساده را مد نظر داشتند و آن چیزی نبود جز سکسکه‌های طولانی و آزاردهنده. شما را نمی‌دانم، ولی من که با داشتن سکسکه حتی یک لحظه هم نمی‌توانم روی کاری تمرکز کنم. بنابراین ایده هیک اوی برای راه‌اندازی یک فروشگاه آنلاین پیرامون این مسئله خیلی هم بیراه نیست.

همانطور که می‌بینید، در مثال بالا مشکلات مشتریان مثل روز روشن است. در نقطه مقابل کارآفرینان هیک اوی هم یک محصول مشخص یعنی شربت رفع سکسکه را عرضه کرده‌اند. البته این روزها کلی شربت و دارو برای این مشکل وجود دارد اما مزیت هیک اوی استفاده از مواد اولیه گیاهی است که اثرات جانبی دارو را به شدت کاهش می‌دهد. به همین سادگی هیک اوی محصول مناسب برای عرضه در فروشگاهش را پیدا کرده است.

توجه به علاقه مردم

آدم‌ها وقتی یک کاری را دوست داشته باشند، هزینه زیادی برای آن انجام خواهند داد. اجازه دهید این بخش را با یک سوال کلیدی شروع کنیم؛ شما چقدر برای تفریحات مورد علاقه‌تان پول خرج می‌کنید؟ اگر عاشق دنیای سینما باشید، احتمالا بخشی از درآمد ماهانه‌تان به خرید اشتراک نتفلیکس اختصاص دارد. به طور مشابه برای طرفداران دوآتیشه فوتبال خرید اشتراک ESPN از نان شب هم واجب‌تر است. در همه این مثال‌ها برندهای مورد نظر علاقه مشتریان را به خوبی شناسایی کرده و همگام با آن قدم برداشته‌اند.

فرض کنید شما قصد راه‌اندازی فروشگاه آنلاین در انگلستان را دارید. در این صورت احتمالا باید خیلی خوب تفریحات عمده مردم آن بازار را بلد باشید. ورزش‌هایی مثل اسنوکر یا گلف در انگلستان طرفدارهای دوآتیشه‌ای دارد. به طوری که سالانه خیلی از مردم برای خرید تجهیزات بهتر این دو تا ورزش هزاران پوند ولخرجی می‌کنند. حالا اگر شما به جای راه‌اندازی یک سوپرمارکت معمولی سراغ عرضه آنلاین تجهیزات این دو تا ورزش بروید، احتمالا بازخورد بهتری از طرف مشتریان دریافت خواهید کرد.

یادتان باشد برندهایی که در یک حوزه تخصصی فعالیت دارند، همیشه پرستیژ بسیار بهتری در مقایسه با بقیه دارند. اینطوری شما می‌توانید مثل آب خوردن در کانون توجه مشتریان قرار گرفته و اسم و رسمی برای خودتان به هم بزنید.

دنبال عشق و علاقه خودتان بروید

بعضی از کارها در دنیا بیشتر از اینکه به مهارت و تخصص افراد بستگی داشته باشد، عشق و علاقه فراوان می‌طلبد. مثلا برای کسانی که شیفته خودروهای اسپرت هستند، تعمیر اتومبیل‌های این مدلی بیشتر تفریحی لذت‌بخش است تا کاری سخت. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان قبل از اینکه بی‌گدار به آب زده و دنبال کارهای عجیب و غریب بروند، باید به ندای قلب‌شان گوش دهند. اینطوری مدیریت خرده‌فروشی از یک کار طاقت‌فرسا تبدیل به نوعی سرگرمی می‌شود. ماجرا جالب شد، نه؟

آیا تا حالا فکر کرده‌اید چرا کسانی مثل ایلان ماسک یا بیل گیتس هیچ وقت از کارشان خسته نمی‌شوند؟ چنین آدم‌هایی می‌توانند روزی ۲۰ ساعت کار کنند و باز هم مثل یک روز تعطیل سرحال و خوشحال باشند. رمز موفقیت این کارآفرینان نه در فرمول‌های جادویی، بلکه عشق و علاقه فراوان به کارشان نهفته است. فکر می‌کنم حالا دیگر پیام اصلی این بخش را روشن و واضح دریافت کرده باشید، مگر نه؟

گاهی اوقات کارآفرینان به امید اینکه در یک حوزه کاری موفقیت بیشتری کسب کنند، عملا دور علاقه‌شان خط می‌کشند. قبول دارم چنین فداکاری‌هایی به نظر جذاب می‌رسد، اما در عمل کمتر کسی با این فرمول به قله موفقیت صعود کرده است. پس کمی با خودتان روراست باشید و دنبال علاقه‌تان بروید. اینطوری فروشگاه آنلاین‌تان حس و حال بی‌نظیری برای مشتریان خواهد داشت.

نگاه به سابقه حرفه‌ای خود

معمولا هیچ‌کس در ۱۸ سالگی و وقتی تازه اول مسیر ورود به دنیای کسب و کار است، ایده راه‌اندازی فروشگاه آنلاین به سرش نمی‌زند. بنابراین اگر شما دنبال چنین ایده جذابی هستید، احتمالا چند سالی از حضورتان در بازار می‌گذرد. همانطور که یک بازیگر نقش‌های کمدی معمولا خیلی سخت دنبال فیلم‌های جدی یا درام می‌رود، شما هم به عنوان کارآفرینی که عمری در یک حوزه مشخص کار کرده نباید دائما حوزه کاری‌تان را عوض کنید. یادتان باشد مردم شما را با سابقه کاری‌تان به یاد می‌آورند. بنابراین اگر دائما حوزه کاری‌تان را تغییر دهید، دیگر فرصتی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نخواهید کرد.

اگر شما کارآفرین کارکشته‌ای باشید، احتمالا خیلی زود به ما اعتراض می‌کنید که تغییر حوزه کاری همیشه هم بد نیست. در این مورد تا حدودی حق با شماست اما قرار نیست هر روز سر از یک حوزه کاری تازه دربیاورید. در عوض باید فقط وقتی واقعا از حوزه فعلی‌تان خسته شده‌اید، سراغ یک کار تازه بروید. وگرنه از این شاخه به آن شاخه پریدن‌های این مدلی هیچ کمکی به بهبود اوضاع‌تان نخواهد کرد.

بعد از اینکه با کمی تأمل سابقه کاری‌تان را کاملا زیر و رو کردید، نوبت به استفاده از تجربه بقیه کارآفرینان می‌رسد. مثلا اگر شما چند سالی در زمینه دستیاری دندانپزشکی فعالیت دارید، می‌توانید یک خرده‌فروشی آنلاین برای عرضه محصولات موردنیاز این قشر راه‌اندازی کنید. اینطوری هم دامنه مشتریان مشخصی دارید، هم لازم نیست خیلی هزینه تبلیغاتی داشته باشید. هرچه باشد خرده‌فروشی‌های تخصصی خیلی زود در بازار سر و صدا می‌کنند!

سرمایه‌گذاری زودهنگام روی ترندها

ترندهای بازار همیشه نگاه‌ها را به خود جلب می‌کنند. فرقی ندارد شما یک کارآفرین خبره باشید یا کسی که سال‌هاست از دنیای کسب و کار دور بوده است؛ در هر صورت ترندهای تازه دل همه را به یک میزان می‌برد. این وسط خرده‌فروشی‌هایی که خیلی زود محصولات مطابق با ترندهای تازه را روانه بازار می‌کنند، همیشه سودهای کلان به جیب خواهند زد. یادتان باشد در بازار باید همیشه دست جنباند. وگرنه رقبا طوری از شما سبقت می‌گیرند که انگار اصلا در بازار حضور هم ندارید. به علاوه، مشتریان همیشه اعتماد بیشتری به فروشگاه‌های زرنگ در زمینه انطباق با ترندهای تازه خواهند داشت. پس برای جلب اعتماد مشتریان هم که شده باید واکنش سریعی در قبال ترندها داشته باشید.

یادتان باشد هر ترندی در بازار به درد خرده‌فروشی شما نمی‌خورد. مثلا اگر در زمینه عرضه انواع کلاه فعالیت دارید، وقتی سال نو میلادی فرامی‌رسد، باید کلاه‌های بابانوئل را قبل از بقیه شارژ کنید. اینطوری همه مردم برای خرید محصول دلخواه‌شان یک راست سراغ شما می‌آیند. بی‌شک چنین سناریویی برای کسانی که عادت ندارند سیر تا پیاز بازار را تحلیل کنند، بی‌نهایت سخت خواهد بود. خب در این صورت لازم نیست همیشه کارتان را با حداکثر سرعت شروع کنید. در عوض آهسته و پیوسته بازار را زیر نظر داشته باشید و هر هفته وقت بیشتری برای ارزیابی ترندها اختصاص دهید. اینطوری بدون اینکه متوجه تغییرات برنامه زمانی‌تان شوید، کلی وقت برای پیدا کردن ترندهای تازه کنار خواهید گذاشت.

از آنجایی که خیلی از ترندهای بازار بی‌سر و ته هستند، ما در روزنامه فرصت امروز همیشه از کارآفرینان می‌خواهیم قبل از انتخاب نهایی یک ترند و عرضه محصولات براساس آن از چند نفر مشورت بگیرند. مثلا نظرخواهی از همکاران درباره ترند موردنظرتان همیشه جواب می‌دهد. اینطوری دیگر مو لای درز کارتان نرفته و ترند انتخابی قطعا در بازار حسابی به کارتان خواهد آمد.

مطالعه نظرات مشتریان درباره محصولات موجود

آیا مشتریان از محصولات فروشگاه شما راضی هستند؟ این سوالی است که خیلی وقت‌ها جواب مشخصی ندارد و کارآفرینان هم حوصله پیگیری‌اش را پیدا نمی‌کنند. اگر نظر ما را بخواهید، مهمترین نکته برای عرضه یک محصول در فروشگاه آنلاین بررسی بازخوردهای مشتریان است. چه بسا شما فکر کنید همه عاشق محصولات‌تان هستند و در عمل با هر قدم به سمت سقوط آزاد نزدیک‌تر شوید. خوشبختانه این روزها در همه خرده‌فروشی‌های آنلاین بخشی برای درج نظر از سوی مشتریان وجود دارد. این یعنی شما می‌توانید به سادگی آب خوردن از نظرات مشتریان‌تان مطلع شده و آنها را زیر ذره بین ببرید. یادتان باشد اگر یک مشتری از محصولات شما استقبال می‌کند، الزاما به معنای محبوبیت آن محصول در بین همه مشتریان نیست. پس تا می‌توانید نظرات بیشتری از مشتریان‌تان را گردآوری کرده و سپس دست به انتخاب بزنید. یکی از میانبرهای جذاب برای دریافت بازخورد مشتریان عرضه محدود برخی از محصولات در فروشگاه است. اینطوری شما بدون اینکه بی‌گدار به آب بزنید، مزه دهان مشتریان را متوجه شده و براساس آن اقدامات‌تان را مدیریت خواهید کرد. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید حرکت با احتیاط فراوان در بازار خیلی بهتر از رو به رویی ناگهانی با ورشکستگی خواهد بود، مگر نه؟

اگر شما کارآفرین سخت‌گیری هستید و همیشه مثل شرلوک هولمز همه چیز را چندبار زیر ذره بین می‌برید، آخرین توصیه ما بررسی نظرات مشتریان در بقیه فروشگاه‌های آنلاین است. بی‌شک محصول مورد نظر شما برای عرضه قبلا به ذهن دیگران هم رسیده است. بنابراین شما با مرور نظرات مشتریان آنها حساب کار دست‌تان خواهد آمد.

منابع:

https://www.shopify.com/blog/product-opportunities

نوبت اول

آگهی تجدید فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی دو مرحله ای

شناسه آگهی ۱۴۱۱۶۲۹

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران

شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران در نظر دارد تجدید فراخوان ارزیابی کیفی (دو مرحله ای) مناقصه پروژه : ارتقاء سامانه آتش نشانی انبار نفت شمال غرب تهران به روش EPC به شماره ۲۰۰۱۰۹۲۹۳۵۰۰۰۰۷۴ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی و انجام مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و باز گشایی پاکات نرخ از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.setadiran.ir انجام خواهد شد. 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. تاریخ انتشار فراخوان ارزیابی کیفی ۱۴۰۱/۰۸/۲۸ می باشد. اطلاعات و اسناد مناقصه پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران ارسال خواهد شد.

مهلت زمانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی ساعت ۱۶ روز شنبه تاریخ ۱۴۰۱/۹/۵

مهلت زمانی پایان استعلام ارزیابی کیفی: تا ساعت ۱۶ روز شنبه تاریخ ۱۴۰۱/۹/۱۹

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار : تهران - خیابان ایرانشهر شمالی -نبش خیابان شهید برادران شاداب - شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران ، طبقه سیزدهم، امور پیمان‌ها تلفن : ۸۴۱۲۱۴۴۲

الزامات ارزیابی کیفی:

۱- تصویر آگهی تاسیس شرکت مندرج در روزنامه رسمی.(الزام شرکت در مناقصه)
۲-تصویر آخرین تغییرات شرکت مندرج در روزنامه رسمی. (الزام شرکت در مناقصه)
۳- تصویر گواهینامه صلاحیت ایمنی از اداره تعاون ، کار و رفاه اجتماعی . (الزام شرکت در مناقصه)
۴- تصویر گواهینامه صلاحیت پیمانکاری از سازمان برنامه و بودجه کشور . (الزام شرکت در مناقصه)
۵- گواهی نامه صلاحیت پیمانکاری حداقل پایه ۴ در رشته نفت و گاز (زیر رشته خطوط انتقال / ذخیره نفت و گاز) با مشارکت شرکت مهندسین مشاور دارای گواهی نامه صلاحیت مشاوره حداقل پایه ۳ در رشته نفت و گاز (زیر رشته خطوط انتقال نفت و گاز) یا گواهی نامه صلاحیت طرح و ساخت(EPC) در رشته نفت و گاز(زیر رشته خطوط انتقال نفت و گاز) از سازمان برنامه و بودجه کشور.
۶-ارائه آخرین صورت های مالی حسابرسی شده سال ۱۳۹۹یا سال ۱۴۰۰ . (الزام شرکت در مناقصه)
۷-کسب حداقل امتیاز ارزیابی کیفی و ارزیابی H.S.E(۶۰ امتیاز)
۸- تصویر مشارکت نامه (در مورد متقاضیانی که بصورت کنسرسیوم یا سایر اشکال مشارکت می باشند) (الزام شرکت در مناقصه)
۹-برآورد اولیه پروژه مبلغ ۱/۱۹۸/۳۵۷/۰۲۶/۳۴۱ ریال می باشد .
۱۰- مدارک ارزیابی کیفی و HSE به صورت جداگانه در سامانه ستاد بارگذاری گردد.

ضمناً آگهی در سامانه های monaghese.niopdc.ir و http://iets.mporg.ir بخش مناقصات ستاد صرفاً جهت اطلاع قابل رویت می باشد.

اطلاعات تماس سامانه ستاد: مرکز تماس: ۱۴۵۶-۰۲۱ دفتر ثبت نام:۸۸۹۶۹۷۳۷-۸۵۱۹۳۷۶۸

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران

نوبت دوم

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای

شماره ک۱۴۰۱/۲۱/۳۵

شناسه آگهی : ۱۴۰۸۰۵۶

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان ایلام

دستگاه مناقصه گزار : شرکت گاز استان ایلام
موضوع مناقصه: پروژه گازرسانی به حفرات خالی (شبکه و علمک) و نصب انشعابات در شهرستان هلیلان و روستاهای تابعه
مبلغ کل برآورد: ۸۲،۲۳۲،۹۳۸،۶۴۲ ریال
مبلغ تضمین : ۴،۱۱۲،۰۰۰،۰۰۰ ریال
لازم به توضیح است که دوره برآورداجرا بر اساس سه ماهه چهارم سال ۱۴۰۰ مطابق فهرست بهای سال ۱۴۰۱ نفت و گاز می باشد.
و برآورد کالا بر اساس سه ماهه سوم ۱۴۰۱ می باشد.
نوع تضمین : ضمانت نامه بانکی شرکت در مناقصه یا فیش واریزی به شماره شبا IR۸۹۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۰۲۹۹۵۲۱۸۲۶۹۷ نزد بانک مرکزی بنام رد وجوه سپرده بودجه شرکتهای دولتی و یا سایر ضمانتنامه های معتبر و یا ترکیبی از آنها که در جدول شماره ۴ آیین نامه تضمین معاملات دولتی شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ ه مورخه۹۴/۹/۲۲ قید گردیده اند.
مدت زمان اجرای پروژه: ۳۶۰ روز تقویمی
محل تامین اعتبار : از محل وام داخلی بند (ق) و به این پیمان پیش پرداخت تعلق نمی گیرد.
آخرین مهلت فروش اسناد : ۱۴۰۱/۰۸/۳۰ تاپایان وقت اداری
آخرین مهلت ارائه پیشنهادات قیمت و ارسال اسناد ارزیابی کیفی: ۱۴۰۱/۰۹/۱۴ تا ساعت ۸/۴۵ دقیقه صبح
زمان گشایش پاکات مناقصه و ارزیابی کیفی و پیشنهاد قیمت : ۱۴۰۱/۰۹/۱۴ ساعت ۹ صبح
محل گشایش پاکات : سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام
● از دستورالعمل ارزیابی مالی وفرایند قیمت متناسب در مناقصات صنعت نفت به شماره ۲۰/۲-۷۹۶ تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۱۱ استفاده می گردد.
شرایط متقاضیان:
۱- داشتن شخصیت حقوقی
۲- کپی برابر با اصل اساسنامه و آگهی آخرین تغییرات
۳- ارائه گواهینامه صلاحیت ایمنی امور پیمانکاران از وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی بر اساس مواد ۸۵ و ۹۱ قانون کار جمهوری اسلامی ایران مصوب ۸۹/۳/۵ وزیر کار و امور اجتماعی .
۴- داشتن امکانات ، ماشین آلات و نیروی متخصص
۵- داشتن گواهی صلاحیت پیمانکاری از سازمان برنامه و بودجه در رشته تاسیسات و تجهیزات با رتبه ،ظرفیت و مدت اعتبار کافی.
۶- داشتن تجربه کافی معتبر و مفید مرتبط با موضوع مناقصه
۷- عطف بند ۲ بخشنامه شماره ۱۴۰۱/۱۶۷۱۰۸ تاریخ ۱۴۰۱/۰۴/۱۱ لازم است مناقصه گران پایه پنج مطابق گزارش شناخت پیوست، اسناد ارزیابی خود را براساس دستورالعمل ارزیابی کیفی مناقصه گران به شماره ۹۴-۱۱۰۰۰۱ سال ۱۳۹۴ تکمیل و ارائه نمایند.
۸-قیمت ها متناسب با کلای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد.
۹- فروش اسناد به واجدین شرایط ، تکمیل و شرکت در فرآیند مناقصه از طریق سامانه ستاد دولت به آدرس setadiran.ir سامانه ستاد صورت می پذیرد.
محل گشایش پاکات : سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام
۱۰-هزینه و ارائه رسید تایید شده کارمزد سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) قبل از عقد قرارداد به عهده برنده مناقصه می باشد.
۱۱- عقد قرارداد با برنده مناقصه در صورتیکه مبلغ پیشنهادی بیش از ده برابر نصاب معاملات متوسط باشد. منوط به ارائه صورت های مالی حساب رسی شده باشد.
محل تحویل ضمانتنامه : دبیر خانه شرکت گاز استان ایلام
هزینه دو نوبت آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد
هزینه و ارائه رسید تایید شده کارمزد سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) قبل از عقد قرارداد به عهده برنده مناقصه می باشد.
هزینه چاپ و تکثیرکتابچه های پیمان به مبلغ ۴۰۰۰،۰۰۰ریال به عهده برنده مناقصه می باشد و می بایست به حساب شماره ۴۰۰۱۰۲۹۹۰۴۰۵۰۵۳۱ و با شماره شبا IR ۳۹۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۰۲۹۹۰۴۰۵۰۵۳۱ بانک مرکزی بنام شرکت گاز استان ایلام و با شناسه واریز ۳۶۱۰۲۹۹۶۷۲۹۳۷۹۰۸۱۸۷۷۳۰۰۰۰۰۳۵۰۰ واریز نمایند.
آدرس: ایلام - چهارراه پیام نور - بلوار تعمیرگاری نبش خیابان استاد شهریار
شرکت گاز استان ایلام سایت WWW.Shana.ir و http://iets.mporg.ir و WWW.ilam-nigc.ir شماره تلفن ۵۹۲۴۴۲۷۱-۰۸۴۳
کد فراخوان جهت آگهی مذکور ۵۳،۱۲۸،۸۸۷ می باشد.

روابط عمومی شرکت گاز استان ایلام

۹۶۴

سازمان آگهی ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه ونوش پلاک ۵۸ اصلی بخش ۶ قشلاقی ۸۶۳ فرعی اقا / خانم فاطمه قوسی کلوجه فرزند قلی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۲۹.۲۰ متر مربع خریداری بدون واسطه / با واسطه از فوزان افغان

لذابه موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۱۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی
شناسه آگهی ۱۴۰۳۱۹۸
۹۰۲

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه شمع جاران پلاک ۳۰ اصلی بخش ۲ قشلاقی ۱۲۰۶ فرعی اقا / خانم احسان نظریان فرزند محمد حسین و نگین پارساراد فرزند محمد حسین حصه هر کدام مشاعا و بالسویه به میزان ۳ دانگ مشاع از ششدانگ اعیان به انضمام یک دوم ۳ دانگ و ۲۱ سیر و ۸ مثقال و ۷ نخود عرصه و سازمان ملی زمین و مسکن در ۲ دانگ و ۱۸ سیر و ۷ مثقال و ۱۷ نخود عرصه یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۴۴۴.۳۰ متر مربع تحت پلاک ۸۳۴ فرعی و ۲۶۰ فرعی خریداری بدون واسطه / با واسطه از بنیاد مستضعفان

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۱۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی
شناسه آگهی ۱۴۰۳۲۰۱
۹۰۳

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

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

برابر رای شماره ۱۲۰۰۱۳۱۴ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۱۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نکا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای رضا دیری اندریه به شماره ملی ۴۹۹۹۷۱۱۲۲۲ فرزند موسی در ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۲۰۲/۷۱ متر مربع پلاک ۵۷- اصلی واقع در مازندران بخش ۱۸ ثبت نکا به کلاسه ۳۶۱/۱۴۰۱ خریداری شده از آقای حسن زرافشان محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود تا در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند 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 اعتراض دادخواست اعتراض بر ثبت خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۹/۱۲

شناسه آگهی ۱۴۰۹۸۶۲
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نکا - امیر خندان رباطی
۹۶۰

اعلام مفقودی

برگ سبز خودرو سواری پژو ۴۰۵ به شماره موتور ۱۲۴۸۶۱۸۶۲۵۹ وشماره شاسی ۴۰۳۹۵۹۳۶ وشماره انتظامی ایران ۳۸- ۸۷۳ل۷۵ متعلق به آقای علی محمد پور به شماره ملی ۶۶۶۰۱۶۵۷۱۱ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۰۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی آمل مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در بخش نه ثبت امل - دهستان لیتکوه
۱۳- اصلی(قریه بیت کث)
۲۸۱۲ فرعی از قطعه ۱۳ - افرازی از ۱۹ فرعی آقای حجت اله ولی پور در ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان احداثی به مساحت ۱۵۵.۸۶ متر مربع خریداری شده بلاواسطه از یوسف قاسمی و مع الواسطه از خدیجه صف آرا نوسر و غلامحسین امیدی و محمدعلی احمدی لاریجانی و مالک رسمی مشاعی محمدرضا احمدی لاریجانی.

لذا به موجب ماده ۳- قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی و ماده ۱۳- آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رأی هیأت الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی در روستاها از طریق الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض، گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلاً اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رأی هیأت پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود، مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۹/۱۲

حسن صالحی- رئیس اداره ثبت اسناد و املاک آمل
شناسه آگهی ۱۴۰۸۹۸۳
۹۵۹

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه ونوش پلاک ۵۸ اصلی بخش ۶ قشلاقی ۸۷۲ فرعی اقا / خانم صادق جعفری اینالو فرزند یحیی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری زراعی) به مساحت ۴۷۴ متر مربع خریداری بدون واسطه/ با واسطه از جمشید کیهان

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۹/۱۲

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی
شناسه آگهی ۱۴۱۱۶۶۱
۹۶۱

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه حمزده علیا پلاک ۷ اصلی بخش ۳ قشلاقی ۳۶۵ فرعی اقا / خانم غلامعلی شرقی فرزند محمد نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۳۳۰ متر مربع خریداری بدون واسطه/ با واسطه از صدیقه یوسفیان

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۹/۱۲

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی
شناسه آگهی ۱۴۱۲۱۵۱
۹۶۳

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی نوشهر

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی نوشهر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع در قریه ونوش پلاک ۵۸ اصلی بخش ۶ قشلاقی ۸۷۱ فرعی اقا / خانم صادق جعفری اینالو فرزند یحیی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری باغات) به مساحت ۵۳۸/۴۳ متر مربع خریداری بدون واسطه/ با واسطه از جمشید کیهان

لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق این روزنامه محلی/ کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی رای هیات الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست. بدیهی است برابر ماده ۱۳ آیین نامه مذکور در مورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتی پذیرفته نشده، واحد ثبتی با رای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود مراتب را در اولین آگهی نوبتی و تحدید حدود به صورت همزمان به اطلاع عموم می رساند و نسبت به املاک در جریان ثبت و فاقد سابقه تحدید حدود، واحد ثبتی آگهی تحدید حدود را به صورت اختصاصی منتشر می نماید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۱/۰۸/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۱/۰۹/۱۲

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک نوشهر - صفر رضوانی
شناسه آگهی ۱۴۱۱۶۹۸
۹۶۲

سپهردار قم:

تندیس سردار سلیمانی در قم ساخته می‌شود

قم- خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم با تشریح اهم برنامه‌های شـــهرداری در حوزه ایثار و شهادت گفت: شهرداری در ترویج فرهنگ ایثار و شهادت نقش فعالی داشته و بیش از ۸۰ خدمت ارائه داده است.

دکتر مرتضی سقائیان‌نژاد در گفت‌وگو با خبرنگار شهر نیوز و با توجه به برگزاری اجلاسیه پایانی کنگره ملی شهدای استان قم اظهار داشت: نخستین کنگره ملی شهدا ۲۸ سال پیش از شهر قم آغاز شد و ۲۶ آبان امسال نیز دومین کنگره ملی در مسجد مقدس جمکران برگزار می‌شود.

وی شـــهدا را عامل تداوم و حفظ انقلاب اســـلامی در مقابل فشارها و تحریم‌ها دانســـت و افزود: حفظ فرهنگ ایثار و شهادت عامل حفظ انقلاب بوده و قاعدتاً تاب‌آوری مردم ایران اســـلامی نیز در این ۴۳ سال به‌واسطه همین فرهنگ ایثار و شهادت است و ادامه انقلاب نیز باید بر مبنای همین فرهنگ باشد.

شهردار قم برگزاری کنگره ملی شهدا را یادآوری و بزرگداشت سیره و فرهنـــگ ایثار و شـــهادت عنوان کرد و گفت: پیـــام کنگره پیروی از شاخصه‌های فرهنگ ایثار و شهادت که همان شاخصه‌های سیره ائمه اطهار(ع) به‌ویژه امام حســـین (ع) و کربلا است، بوده و به همین واسطه هشت سال دفاع مقدس در تاریخ ماندگار شده است.

سقائیان‌نژاد حمایت شهر قم از برگزاری یادواره شهدا در استان‌های دیگـــر را نیز مطرح کرد و گفت: مقام معظم رهبری شـــهر قم را پایگاه انقلاب اســـلامی می‌داند و تأکیددارند که شهدای تمام کشور متعلق به شـــهر قم بوده و به این واسطه باید از برگزاری کنگره و یادواره شهدا در سایر استان‌ها نیز حمایت کنیم. وی شهر قم را نیز پایگاه تمدن اسلامی دانست و تأکید کرد: با توجه به جایگاه شهر قم و اهمیت برگزاری باشکوه این اجلاسیه شهرداری قم ۸۰ خدمت در حوزه ترویج فرهنگ ناب ایثار و شهادت ارائه داده و از کلیه برنامه‌های کنگره و سایر دستگاه‌ها حمایت کرده اســـت. شهردار قم خاطرنشان کرد: شهرداری قم از ۱۷۰۰ یادواره

شـــهدا حمایت کرده و در فضاسازی و تبلیغات محیطی نقش مهمی را ایفا کرده و بیش از ۲۰۰ ســـازه تبلیغاتی و ۳ هزار سازه آویز در اختیار کنگره قرارگرفته و نزدیک به ۵۰ ســـردیس برای شهدا ساخته است. وی ســـاخت تندیس حاج قاسم ســـلیمانی و ابو مهدی مهندس را نیز یادآور شد و گفت: این دو تندیس بسیار فاخر بوده و همچنین بیش از ۲۵ هزار مترمربع دیوارنگاری در شهر انجام‌شده و ۳۵۰۰ نقش برجسته و نورپردازی‌های متعدد در شـــهر اجراشده است. سقائیان‌نژاد ادامه داد: احداث یادمان شـــهدا در بهشت معصومه(س)، کوه خضر و صداوسیما نیز از دیگر کارهای شهرداری بوده، همچنین چاپ و نصب تصویر شهدا در قالب طرح "قاب‌های بهشـــتی" در مســـاجد نیز به‌صورت گسترده انجام‌شده و بخشـــی از فعالیت‌های نیز در حوزه هنری بوده است. وی به‌کارگیری از هنر در ترویج فرهنگ ایثار و شهادت را نیز مهم خواند و خاطرنشان کرد: برگزاری کارگاه خلق ایده، نصب ۴۰ تمثال از شهدا در عوارضی کاشان، معرفی مکان‌های خاص شهری در دوران دفاع مقدس، حمایت از جشـــنواره فیلم‌نامه‌نویسی و شعرخوانی و تولید محتوا برای فضای مجازی به زبان فارسی و غیرفارسی نیز در دستور کار قرار دارد.

شهردار قم از چاپ ۳۵ جلد کتاب در حوزه ایثار و شهادت خبر داد و تأکید کرد: علاوه بر حمایت از بسیاری از کارهای فرهنگی، شهرداری قم ۳۵ عنوان کتاب با موضوع ایثار و شـــهادت منتشر کرده و در انتشار ۵۰ جلد کتاب کنگره نیز مشارکت داشته است؛ همچنین در بخش علمی پژوهشـــی کنگره با حضور ۷۹۲ خانواده ایثارگر پروژه "تاریخ شفاهی" در حال انجام است.

وی تأکید کرد: شـــهرداری قم از ایده‌های شهروندان نیز با موضوع ایثار و شـــهادت و همچنین پژوهش‌های دانشگاهی حمایت کرده و در راه‌اندازی رشـــته روایتگری دفاع مقدس در مرکز علمی کاربردی نقش مهمی را ایفا کرده است، همچنین راه‌اندازی دو خانه موزه شهدا نیز برای نخستین بار در کشور به‌عنوان پایگاه‌های فرهنگی اجرایی شده است.

سقائیان‌نژاد به ســـاخت باغ‌موزه انقلاب اسلامی و دفاع مقدس نیز اشـــاره کرد و افزود: در حدود ۲۰ هکتار زمیـــن پیرامون این باغ‌موزه بااعتباری بالغبر ۲۰۰ میلیارد ریال توســـط شـــهرداری قم فضاسازی شده است و بوســـتانی ۱۰ هکتاری برای یادواره ۶۰۹۰ شهید استان قم طراحی و ساخته‌شـــده که در این بوستان به نام هر شهید درختی کاشته می‌شود.

وی از نام‌گذاری بیش از ۸۲ درصد معابر به نام شـــهدا نیز خبر داد و گفت: نهضت نام‌گذاری معابر به نام شـــهدا در قالب طرح "کوچه‌های آسمانی" برای نخستین بار در کشور اجراشده و بیش از ۸۲ درصد معابر به نام و تصویر شهدا با تابلوی هوشمند مزین شده است.

شـــهردار قم در پایان توجه به پیام شهدا در کنار یاد شهدا را یادآور شـــد و تأکید کرد: انتقال پیام شهدا یکی از محورهای مهم کنگره ملی شهدا بوده و باید تمام دستگاه به میدان بیایند و برای تک‌تک شهروندان در مشارکت در این حرکت بزرگ برنامه‌ریزی شود تا بتوانیم شاهد بروز فرهنگ ایثار و شهادت در جامعه باشیم.

ابوالحسن بی‌باک، رئیس روابط عمومی مجتمع گاز پارس جنوبی

مجتمع گاز پارس جنوبی و اهمیت راهبردی آن در مسیر توسعه ایران

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: موقعیت و جایگاه ایران در بخش گاز اهمیت بسیار شاخص و ارزشمندی نسبت به دیگر انرژی‌ها دارد؛ یکی از مهمترین منابع گاز جهان در اختیار ایران است و مجتمع گاز پارس جنوبی به‌عنوان یک اَبَر شرکت پالایش گاز و محصولات جانبی ایران و خاورمیانه از موقعیت برتر و اهمیت راهبردی در چرخش اقتصاد ایران برخوردار است.

مجتمع گاز پارس جنوبی و اهمیت راهبردی آن در مسیر توسعه ایران

موقعیـــت و جایگاه ایران در بخش گاز اهمیت بســـیار شـــاخص و ارزشمندی نســـبت به دیگر انرژی‌ها دارد؛ یکی از مهمترین منابع گاز جهان در اختیار ایران است و مجتمع گاز پارس جنوبی به‌عنوان یک اَبَر شرکت پالایش گاز و محصولات جانبی ایران و خاورمیانه از موقعیت برتر و اهمیت راهبردی در چرخش اقتصاد ایران برخوردار است.

این مجتمع گازی اکنون با تولید روزانه ۵۷۰ میلیون مترمکعب گاز در پالایشگاه‌های سیزده‌گانه خود به‌درستی می‌تواند نسخه شفابخشی برای اقتصاد کشـــور در عبور از بحران‌های موجود و پیش‌رو و توسعه و تأثیرگذاری آن بر درخشش، عمران و آبادانی کشور باشد.

مجتمع گاز پارس جنوبی امروزه در ســـاختار اقتصاد مقاومتی یعنی اقتصادی که در شرایط مختلف توانایی و پایداری لازم را دارد، قادر است با تکیه بر توان داخلی، دانش بومی، بهره‌گیری و اســـتفاده ۵۰ درصدی از قطعات و تجهیزات سازندگان ایرانی و شرکت‌های دانش‌بنیان، جریان

توسعه و پیشرفت را میسر کند و در جاده رشد و توسعه همه‌جانبه قرار بگیرد، از ســـویی ضمن بهره‌گیری از توانمندی‌های موجود در تاروپود اقتصاد ایران تنیده شود. اکنون یکی از رسالت‌های اصلی روابط عمومی مجتمع پارس جنوبی ایجاد حس پیوند بین این مجموعه عظیم و جامعه پیرامونی ، بازتاب وقایع و دستاوردهای مهم و انعکاس تصویر درخشان این شرکت راهبردی در خارج از آن و میان مردم جامعه است.

تدبیر اســـتفاده از فرصت‌هـــا در مجتمع فاخر گاز پـــارس جنوبی می‌تواند منطبق با سیاست‌های اقتصادی کشور مورد توجه قرار گیرد و فرصت‌های جدیدی را خلق و هدایت کند و یکی از وظایف اصلی ماست تا زحمات همکاران، تلاش‌هایی که برای تولید و توزیع انرژی پاک گاز در چرخش اقتصاد کشور انجام می‌شود و سرمایه‌گذاری کلانی را که در حال انجام است را به‌درستی نشان دهیم.

این مجتمع گازی در تحقق اقتصاد ملی و در جایگاه اقتصادی کشور در پله نخست نقش‌آفرینی می‌کند و در چارچوب اهداف راهبردی خود نقش مؤثری را در مدیریت تولید و فرآورش گاز در کشـــور و خاورمیانه ایفا کرده است که مدیران مجتمع باید به‌صورت یک دست واحد عمل و با همه خلاقیت‌ها، تلاش‌ها، کار جمعی و گروهی هدفی بزرگ و واحد، هم‌افزایی حداکثری را دنبال کنند.

باید یادآور شـــد که از ابتدای ســـال ۱۴۰۱ تاکنون با همت و تلاش جهادی متخصصان و کارکنان مجتمع گاز پارس جنوبی بیش از ۱۸۵ میلیارد متر مکعب گاز به خطوط سراسری انتقال داده شده است و این حق مردم است که بدانند محصول مهم و حیاتی گاز با چه زحمت، هزینه و دقتی به منازلشان می‌رسد.

مردم باید در جریان فعالیت پالایشگاه‌های مجتمع گاز پارس‌جنوبی قرار بگیرند و تاثیر بهره‌برداری از این فازها را در زندگی خود احســـاس کنند؛ بی‌تردید توسعه همه‌جانبه صنعت و به تبع آن تولید و فرآورش گاز طبیعی توانسته است محیط آرام، امن و پایدار را برای مردمان ایران زمین به ارمغان بیاورد و این افتخار بزرگ با همت، تدبیر و با دســـتان پرتوان بیش از ۱۷ هزار و ۸۸۹ نفر نیروی انسانی کارآمد و متخصص در سراسر پالایشگاه‌های سیزده‌گانه این مجتمع گاز به ثمر نشسته است.

در جلسه شهردار رشت با مدیر بانک صادرات استان گیلان مطرح شد:

لزوم کاهش بروکراسی اداری بانک‌ها برای پرداخت منابع مالی

رشت – خبرنگار فرصت امروز: سید امیرحسین علوی شهردار رشت در دیدار با مدیر بانک صادرات استان گیلان گفت: هوشمندسازی فرآیندهای مالی و تخصیص‌ها در بانک صادرات از جمله مواردی است که میتواند به شهرداری رشت کمک کند.

به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شـــهرداری رشت – سید امیر حسین علوی شهردار رشت، صبح امروز دوشنبه ۲۳ آبان ۱۴۰۱ در جلسه‌ای که با حضور مدیر و معاون بانک صادرات استان گیلان، معاون مالی و اقتصادی و رییس خزانه شـــهرداری رشت برگزار شد، اظهار داشت: بانک صادرات همواره در سالهای اخیر ارتباط دو طرفه و مثمر ثمری با شهرداری رشت داشته است.

شهردار رشت با بیان اینکه بروکراسی اداری بانک‌ها برای پرداخت منابع مالی از جمله مشـــکلات شهرداریهاست عنوان کرد: امیدواریم سطح همکاری شهرداری رشت و بانک صادرات افزایش یابد تا از این دو مجموعه به عنـــوان دو نهادی که از یکدیگر حمایت می‌کنند، یاد

شـــود که این امر نیازمند شناخت ظرفیتها و بهره‌برداری دقیق از آنها است.

سید امیر حسین علوی ایجاد گردش مالی و سپس دریافت حمایتهای بانکی، دریافت تسهیلات برای پیشـــبرد پروژه‌های عمرانی، تسهیلات حوزه IT، هوشمندسازی فرآیندهای مالی و تخصیص‌ها را از جمله موارد قابل همکاری بین شهرداری و بانک صادرات خواند و تصریح کرد: تعیین سقف اعتباری و دریافت و بازپرداخت تسهیلات به شکل مرحله به مرحله میتواند کمک حال شهرداری رشت باشد.

وی با تاکید بر اینکه ظرف دو ســـه ســـال آینده علاوه بر درآمدهای روتین، درآمدهای سرمایه‌ای شهرداری رشت افزایش پیدا می‌کند، اضافه کرد: اگر شهرداری درصدد دریافت تسهیلات بانکی است به این خاطر است که این امر جزو تکالیف بودجه‌ای شهرداری محسوب میشود و عدم تحقق آن ضعف در اجرای لایحه بودجه به شمار می‌رود.

مدیر بانک صادرات استان گیلان هم در این جلسه اظهار داشت: شهر رشـــت جذابیت‌های بســـیار زیادی دارد و ما آمادگی داریم برای بهبود شـــرایط شـــهر فضای بصری و امکانات آن همکاری لازم را به ویژه در بخش تسهیلات و با استفاده از خط اعتباری بانک مرکزی با شهرداری داشته باشیم.

رئیس کمیسیون سلامت، محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر اراک:

طرح جامع تبلیغات و مبلمان شهری اراک تدوین می‌شود

اراک- فرناز امیدی: رئیس کمیســـیون ســـلامت،محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر اراک از تهیه و تدوین طرح جامع تبلیغات و مبلمان شهری اراک خبر داد.

محمد عسگری اظهار داشـــت: کلید مفقوده مبلمان شهری تدوین نشـــدن یک طرح جامع مدون و ســـالم است، از این رو تلاش می‌کنیم در حوزه نما و فضای شـــهری گام‌های مؤثری برداریم. وی با بیان اینکه درحال حاضر بدون هیچ دســـتورالعمل خاصی پوستر، بنر و آگهی‌های تبلیغاتی در سطح شـــهر اراک نصب می‌شـــود، ادامه داد: طرح جامع تبلیغات و مبلمان شـــهری در کارگروهی که به این موضوع اختصاص داده شده است، دنبال می‌شـــود و درحال حاضر دانشگاه آزاد به عنوان مشاور این طرح با مشورت و هماهنگی شورای اسلامی در حال تدوین طرح است تا بتوان از این طریق تبلیغات محیطی سطح شهر اراک را از این حالت آشفته به یک حالت سازمان یافته درآورد. رئیس کمیسیون سلامت، محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر اراک ادامه داد: با تهیه این طرح محدوده‌هایی از شـــهر که نیازمند نصب مبلمان شهری و ایجاد ایستگاه‌های مکث اســـت، در قالب یک ساختار کلی و فراگیر شناســـایی خواهد شد و شهرداری موظف است با انجام مناقصه و گرفتن پیمانکار این طرح را به صورت هدفمند اجرا کند. عســـگری افزود: پیگیری مشکلات ســـاکنان محلات شهر در موضوعات خدمات شـــهری اعم از پســـماند، فضای ســـبز، نظافت و رفت و روب شهری، ســـد معبر و ســـایر خدمات از دیگر موضوعاتی است که در کمیسیون سلامت، محیط زیست و خدمات شهری دنبال می‌شود. وی خاطرنشان کرد: به درخواست شهرداری، مطالبات مردمی و نیازسنجی‌های انجام شـــده پیرامون موضوعاتی همچون ایمنی کار و تهیه تجهیزات و لوازم آتش‌نشانی و خدمات ایمنی، بهسازی و مرمت ایستگاه‌های آتش‌نشانی، پیگیری خط انتقال پساب، تعیین تکلیف زمین ۳۲ هکتاری، ساماندهی

قبور مطهر شـــهدا، بهسازی و نوسازی مبلمان و فضای سبز آرامستان، پیگیری وضعیت بانک اطلاعاتی شرکت اکو در زمینه تفکیک زباله از مبدا نیز در کمیسیون خدمات شهری شورا در حال پیگیری است.

دیدار مدیر کل منابع طبیعی گلستان با فرماندار گالیکش

گرگان-نادر کرمی: مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان با فرماندار گالیکش دیدار و گفتگو کرد.حمید سلامتی با علی جوان حاذق‌خواه فرماندار شهرستان گالیکش دیدار و درخصوص مسائل مرتبط حوزه منابع طبیعی و آبخیزداری در این شهرستان گفتگو کردند.فرماندار گالیکش در این دیدار خاطرنشـــان کرد: با عنایت به اینکه مســـئله مســـکن یکی از مهمترین مشکلات این شهرستان می‌باشد، لذا انتظار می‌رود همه دستگاه‌ها و نهادها به سهم خود در بحث محرومیت زدایی در نقاط محروم که از برنامه‌های اصلی دولت سیزدهم نیز می‌باشد، مشارکت نمایند.

حمید سلامتی مدیر کل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان نیز با اشاره به واگذاری اراضی در طرح جهش تولید مسکن گفت:منابع طبیعی از طریق ماده ۴ اراضی ملی که در حاشیه شهرها و روستاها هســـتند را در اجرای طرح جهش تولید مسکن به بنیاد مسکن و مســـکن و شهرســـازی واگذار میکند.ســـلامتی گفت: شهرستان گالیکش از گستره وسیع جنگل ها و منابع طبیعی برخوردار است و این جنگل ها در مجاورت پارک ملی گلســـتان به عنوان ذخیره گاه زیســـتکره واقع است از حساســـیت ویژه ای برخوردار هستند. شهرســـتان گالیکش در شرق استان گلستان واقع است و مساحت عرصـــه های طبیعی آن اعم از جنـــگل و مرتع ۵۲ هزار هکتار می باشد که از این مقدار تنها حدود هزار هکتار آن عرصه های مرتعی و مابقی جنگل است.

اخبار

به همت شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان انجام شد؛

ایمن سازی تردد روستاییان از یک جاده ارتباطی پر پیچ و خم و کوهستانی

اهواز – شبنم قجاوند: شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان با تعریف و اجرای پروژه ای نسبت به تکمیل مسیر و ایمن سازی تردد روستاییان بخش گلگیر شهرستان مسجدسلیمان از یک جاده ارتباطی پر پیچ و خم و کوهستانی اقدام نمود .

در این پروژه تکمیلی که در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی صنعت نفت و با صرف هزینه ۲۰ میلیارد ریالی توسط مدیریت مهندسی و ساختمان این شرکت انجام شد، با نصب ۱۰۰۰ متر هند ریل و گاردیل های حفاظتی در نقاط حادثه خیز ، ۱۲۰ عدد تابلوهای هشدار دهنده و ۳۸۰۰۰ متر خط کشی وسط و دو طرف و ۱۵۰۰ متر دیوار و کانال یک طرفه، نسبت به ایمن سازی این مسیر اقدام به عمل آمد . جاده ارتباطی تمبی چم فراخ بخش گلگیر که دسترسی بیش از ۲۰۰۰ نفر از ساکنان روستاهای حاشیه مسیر را به مرکز شهرستان مسجدسلیمان میسر می سازد پیشتر توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان اصلاح،مرمت،بهسازی و آسفالت شده و در مرحله تحویل به اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستان می باشد.

از ابتدای سال جاری تا نیمه آبان امسال صورت گرفت

تردد بیش از ۱۷ هزار فروند شناور در بنادر غرب هرمزگان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیر بنادر و دریانوردی غرب هرمزگان گفت: ۱۷ هزار و ۸۴۱ فروند شـــناور مسافری از ابتدای سال جاری تا کنون در بنادر غرب این اســـتان تردد کردند. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "مرتضی ســـالاری" در تشریح عملیات حمل و نقل مسافر در سطح بنادر غرب استان گفت : ۱۷ هزار و ۸۴۱ فروند شناور مسافری در بنادر غرب هرمزگان طی این بازه زمانی تردد نموده که رشـــد ۱۹ درصدی را درپی داشته است . وی افزود : در این مدت یک هزار و ۱۷۴ فروند شناور تجاری در بنادر غرب هرمزگان پهلو دهی شده که در همسنجی با مدت مشابه سال قبل رشد ۳۶ درصدی داشته است . ترابری بیش از ۱۴ هزار مسافر در مسیرهای بین‌المللی مدیر بنادر و دریانوردی غرب هرمزگان در ادامه از افزایش ۱۱۵ درصدی و ترابری ایمن نزدیک به ۳۹۰ هزار مســـافر و گردشگر در مســـیرهای داخلی و جهش پنج برابری و ترابری بیش از ۱۴ هزار مسافر در مسیرهای بین‌المللی طی هفت ماهه سال جاری خبر داد.

سالاری افزود: در حوزه سفرهای داخلی از بنادر لنگه، آفتاب و چارک به مقصد کیش، ابوموسی و سایر جزایر خلیج‌فارس و بالعکس طی این مدت ۳۸۹ هزار و ۶۹۶ نفر سفر جابجا شدند. وی بیان کرد: در بخش مسافرت‌های دریایی بین‌المللی(به مقصد بنادر کشور امارات متحده عربی) نیز با ترابری ۱۴ هزار و ۳۹۴ نفر مسافر، بنادر غرب استان افزایش ۵۸۹ درصدی را در کارنامه عملیاتی به ثبت رســـانده اســـت. سالاری بیان داشت : مرکز جستجو و نجات دریایی (MRCC)بنادر غرب هرمزگان با هفت پیام اولیه و ۴۱ عملیات جستجو و نجات، موفق به نجات جان ۲۰ نفر در آب‌های حوزه استحفاظی خود شده است.

در ۶ ماهه نخست امسال:

جذب ۸۸ مشترک و نصب ۵۷ انشعاب جدید در شهرستان بدره

ایلام-هدی منصوری: مدیرعامل شـــرکت گاز استان ایلام گفت: در ۶ ماهه نخست امسال بیش از واگذاری اشتراک و انشعاب شامل جذب ۸۸ مشترک و نصب ۵۷ انشعاب علمک جدید در مناطق مختلف شهری و روستایی شهرستان بدره انجام شده است. محمود کشاورز با بیان اینکه شهرستان بدره یکی از شهرستانهای سبز استان است که تمامی مناطق شهری و روستایی آن گازدار می‌باشد، افزود: این خدمات ارائه شده مربوط به ساخت و سازهای جدید در شهرستان بوده است.

وی با اشاره به اینکه در این شهرستان ۲۳۴ کیلومتر خطوط تغذیه و شبکه اجرا شده‌است، اظهار داشت: از ابتدای گازرسانی به شهرستان بدره، یکهزارو ۱۳۰ اشتراک رایگان به خانواده‌های تحت پوشش نهادهای حمایتی واگذار شده است.

کشـــاورز با اشاره به اینکه هم‌اکنون ۱۰۰ درصد جمعیت شهری و روستایی بدره از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند، تصریح کرد: شهرستان بدره دارای ۲ شهر و ۲۵ روستا می‌باشد که در شش‌ماهه اول سال جاری ۱۰۰۰ متر شبکه توزیع گاز برای مشترکین جدید این شهرستان اجرا شده است.

مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به اینکه بیش از ۴ هزارو ۳۰۹ خانوار در اقصی نقاط بدره از نعمت گاز طبیعی برخوردار هستند، گفت: تاکنون ۱۰ ایستگاه عملیاتی مختلف گاز در مناطق شهری و روستایی این شهرستان نصب و راه‌اندازی شده است. کشاورز با بیان اینکه بیش از ۶ هزارو ۱۲ مشترک در مناطق شهری و روستایی این شهرستان وجود دارد، افزود: نصب ۴ هزارو ۱۳۳ انشعاب علمک، اجرای ۲۳۴ کیلومتر خطوط تغذیه و شبکه توزیع گاز از دیگر خدمات شرکت گاز استان به مردمان شریف شهرستان بدره بوده است.

۲۳ مؤدی زکات در بخش سلفچگان استان قم تجلیل شدند

قم – خبرنگار فرصت امروز: رئیس اداره زکات کمیته امداد استان قـــم از افزایش ۴۶۵ درصـــدی زکات پرداختی قمی ها و تجلیل از ۲۳ مؤدی زکات بخش سلفچگان خبر داد.

حجه الاســـلام والمسلمین ابوالفضل زارعی نژاد در همایش ترویجی تکریمی زکات استان قم که با حضور مدیران استان و امام جمعه بخش ســـلفچگان برگزار شد با بیان اینکه تا پایان مهرماه پارسال بیش از ۴۰ میلیارد ریال زکات جمع آوری شده بود گفت: امسال مؤدیان زکات در استان بیش از ۲۳۰ میلیارد ریال زکات دادند که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۶۵ درصد رشد داشته است. وی با اشاره به اینکه زکات جمع آوری شده هر شهر و روستا برای نیازمندان و امور عام المنفعه همان منطقه هزینه می شود افزود: بیشترین زکات پرداختی استان در شهرستان‌های جعفرآباد و کهک بوده است. در این همایش از ۲۳ نفر از مؤدیان زکات استان نیز تجلیل شد.

رییس اداره آموزش شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان عنوان کرد:

ارایه بیش از ۴۳۵۰۰ نفر ساعت آموزش در قالب مسئولیت های اجتماعی

اهواز – شبنم قجاوند: رییس اداره آموزش شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان گفت : طی ۶ ماهه نخست امسال بیش از ۴۳۵۰۰ نفر ساعت آموزش در قالب عمل به مسئولیت های اجتماعی توسط این اداره انجام شده است.

رسول احمدی افزود: این خدمات شامل برگزاری کلاس های تقویتی تحصیلی- طرح اوقات فراغت تابستانه – برگزاری کارگاه های آموزشی به خانواده کارکنان دوایر دولتی و انجمن های مردم نهاد - پذیرش و ارایه آموزش به دانشجویان رشته های مختلف دانشگاهی بوده است .

وی ادامه داد : با توجه به اینکه این خدمات از محل امکانات و توانمندی های درون سازمانی استفاده گردیده است برای ارایه این مقدار خدمات ارایه شده بیش از یک میلیارد و ۶۷۶ میلیون ریال برای شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان هزینه غیر مستقیم در بر داشته است .

پنجمین جلسه کارگروه مدیریت جامع حوزه های آبخیز برگزار شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: جلســـه کارگروه مدیریت جامع حوزه های آبخیز با حضور اعضای کارگروه در محل دفتر مدیرکل برگزار شد.حمید سلامتی ابراز داشت: مدیریت جامع آبخیز از استراتژی مهم و اصلی سازمان جنگل ها بوده و اجرای دقیق و نظام مند مدیریت جامع حوزه آبخیز در دستور کار مدیریت منابع طبیعی قرار دارد.سلامتی گفت: طی چند سال گذشته این مسئله آشکار شد که طرح های آبخیزداری از وقوع سیلاب و خسارت به زیرساخت های کشاورزی، کنترل ســـیلاب و افزایش منابع آبی و افزایش میزان آب دهی قنوات و از فرونشســـت زمین و کاهش ورود رسوب به مخازن سدها جلوگیری خواهد کرد.وی افزود: بلایای طبیعی از جمله سیل، زلزله، طوفان، فرونشست زمین و خشکسالی حوادثی هستند که همیشه در کشور و به خصوص در استان ما اتفاق افتاده و در حال وقوع هستند و اگر این واقعیت را مهم ندانیم و اقدامات پیشگیرانه را در حوزه کنترل و مدیریت بلایای طبیعی اعمال نکنیم، هر ساله باید منابع مالی بیشتری را برای جبران خسارات ناشی از بلایای طبیعی هزینه کنیم.

مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری به اهمیت مدیریت حوزه های آبخیز اشـــاره نمود و گفت: جهت رســـیدن به اهداف مدیریت حوزه های آبخیز گام های مهمی بایســـتی برداشته شود که از مهمترین آن ها می توان به تهیه نقشه، جا نمایی وضعیت مطالعه و اجرای عملیات آبخیزداری بر روی نقشـــه، تعیین حوزه های بحرانی و تعیین اولویت های پیشـــگیری و مدیریت بحران های طبیعی در حوزه های بحرانی و برگزاری جلســـه فرا ســـازمانی با ادارات و سازمان های مرتبط و عضو کار گروه اشاره کرد.حمید سلامتی خاطرنشان ساخت: موضوع گرد و غبار در شمال استان نیز از جدیت بسیاری در سطح استان برخورداربوده که بایستی با راهکارهایی همچون نهالکاری، بذرکاری، مدیریت هرزآب ها، تله های رسوبگیر، مدیریت منابع جنگلی و ساماندهی چرای دام و بازنگری و تهیه طرح های مطالعاتی و اجرای عملیات آبخیزداری و آبخوان داری مانع گسترش این مشکل چالشی شد.

بایدها و نبایدهای مدیریت شبکه‌های اجتماعی

به قلم: آله بریسویچ
نویسنده حوزه بازاریابی و تبلیغات
مترجم: امیر آل‌علی

امروزه شـــبکه‌های اجتماعی به مهمترین بازار فروش تبدیل شده اســـت. دلیل این امر نیز به این خاطر است که هر فرد به طور میانگین بیش از پنج ســـاعت از زمان شبانه روز خود را به گشت و گذار در شبکه‌های مختلف اختصـــاص می‌دهد و ایـــن امر در حالی اســـت که این احتمـــال وجود دارد که حتی تا چند روز، یک بیلبورد و یا تبلیغ تلویزیونی را مشاهده نکنند. اهمیت این موضوع باعث می‌شـــود که فعالیت در این شبکه به رعایت موارد متعددی نیاز داشته باشد. درواقع بستر رایگان آنها باعث شده است تا هر برندی امکان فعالیت را داشته باشد که این امر به معنای بالاترین ســـطح رقابت اســـت. در این رابطه فراموش نکنید که شـــش شـــبکه اجتماعی اصلی شامل: فیس‌بوک، یوتیوب، اینستاگرام، توییتر، لینکدین و تیـــک تاک اســـت. اگرچه فعالیت در هـــر یک از آنها متفاوت است؛ برای مثال توییتر بر روی جملات کوتاه و تیک تاک بر روی کلیپ‌های کوتاه متمرکز است، با این حال یکســـری بایدها و نبایدهای فعالیت در شبکه‌های اجتماعـــی وجود دارد که در صورت عـــدم رعایت آنها، نتایج بســـیار بدی را متحمل خواهید شد. در ادامه این کدهای ضروری، بررسی خواهد شد.

بایدها:

۱-استراتژی داشته باشید

شـــما قبل از آنکه شبکه اصلی خود را انتخاب کنید، لازم اســـت تا استراتژی خود را مشخص کرده باشید. درواقع باید بدانید که چه هدفی از فعالیت در بستر شبکه‌های اجتماعی دارید و از چه طریقی می‌خواهید به این اهداف دســـت پیدا کنید. این امر باعث خواهد شد که از همان پست اول، کاملا موفقیت‌آمیز ظاهر شوید. در کنار این مسئله نکته دیگری که باید به آن توجه داشـــته باشید این است که یک استراتژی کاملا کاربردی این است که خود را از سایرین متمایز نمایید. درواقـــع با اقدامات رایج نمی‌توان تاثیر اولیه لازم را به همراه داشت. همچنین این نکته را فراموش نکنید که اگرچه بستر فعالیت در شبکه‌های جتماعی رایگان است، با این حال نباید از اختصاص بودجه برای آن غافل شـــوید. برای مثال شـــما به تبلیغات، تولید محتوای باکیفیت و... نیاز خواهید داشت که بدون شـــک این موارد تنها زمانی امکان‌پذیر است که به بودجه‌بندی نیز فکر کرده باشید.

۲-بهترین بستر را انتخاب کنید

از دیگر مواردی که باید رعایت نمایید این است که شما عملا قادر نخواهید بود که در تمامی شبکه‌های اجتماعی حضور داشـــته باشـــید. درواقع حتی ابربرندها نیز چنین اقدامـــی را انجام نمی‌دهند و در بهترین حالت تنها ســـه شـــبکه اصلی را مورد توجه خود دارند، با این حال شـــما در ابتـــدای کار خود تنها باید بر روی یک شـــبکه تمرکز کرده و در این مسیر، بهترین گزینه را انتخاب کنید. اشتباه بزرگ بســـیاری از افراد در این زمینه این است که صرفا به آمار تعـــداد مخاطبان توجه می‌کنند. این امر در حالی اســـت که جامعه هدف شما، معیار انتخاب خواهد بود. در این زمینه ممکن اســـت با یک سرمایه‌گذاری بر روی یک شبکه نوظهور، وارد بستری با فضای رقابتی به مراتب کمتر شـــوید که خود می‌تواند زمینه درخشش شما را به همراه داشته باشد. در نهایت فراموش نکنید که امروزه سایت‌ها و ابزارهای گوناگونی معرفی شـــده اســـت که شما را در تصمیم‌گیری بهتر، یاری می‌کنند.

۳-از ابزارهای مناسب استفاده کنید

این امر که بخواهید تمامی اقدامات را خودتان و یا تیم تولید محتوا انجام دهند، بدون شک غیرممکن خواهد بود. به همین خاطر نیاز است که از امکانات و بازارهای مناسب در این مسیر استفاده کنید. برای مثال یکی از این موارد، BuzzBundle است که به کمک آن می‌توانید آمارهای صفحات خود را با هفته‌ها و حتی ســـال‌های قبل مقایسه کرده و حتی وضعیت بازار و برندهای رقیب را نیز پیگیری نماییـــد. در این رابطه Buffer نیز به شـــما امکان ایجاد پســـت‌های زمان‌بندی‌شده و ارســـال خودکار آنها را مهیا می‌کند و از بستر آنها می‌توانید برای ایجاد جدول محتوا نیز استفاده نمایید. همچنین Social Studio یک ابزار ویرایش محتوا محسوب می‌شـــود که با استفاده از هوش مصنوعـــی به کار رفته، به ســـرعت می‌توانید نیاز خود را برطرف نمایید. این امر در حالی است که در نرم‌افزارهایی نظیر فتوشاپ، شـــما نیاز به یادگیری خواهید داشت که امری سخت و زمانبر محســـوب می‌شود. با یک جست و جوی ساده می‌توانید به فهرست کاملی از ابزارهای مفید در زمینه مدیریت شبکه‌های اجتماعی، دست پیدا کنید. در این زمینه بهترین نتیجه را زمانی به دست خواهید آورد که شبکه موردنظر خود را انتخاب کرده باشید و ابزارهای موجود برای آن شبکه را انتخاب نمایید.

۴-به آمارهای مهم توجه داشته باشید

درواقع آمارهای زیاد تنها گول زننده محسوب می‌شود و تمرکز شما را از بین خواهد برد. تحت این شرایط سوال اصلی این اســـت که به چه آمارهایی باید به صورت مداوم توجه داشته باشیم؟ در این زمینه مهمترین آمار، وضعیت تعامل کاربران با صفحه شـــما است. درواقع شما حتی اگر بـــه مخاطبان چند هزار نفری هم دســـت پیدا کنید ولی تعامل لازم شکل نگرفته باشد، عملا به نتیجه مدنظر خود دســـت پیدا نخواهید کرد. در زمینـــه نتایج نیز به صورت کلی شما دو هدف خواهید داشت. نخست فروش است که می‌خواهید از طریق شـــبکه‌های اجتماعی، فروش آنلاین داشته باشید. با این حال این امر تنها هدف فعالیت نبوده و ممکن اســـت شـــما بخواهید که در بازار مدنظر خود به برندی شناخته‌شده‌تر تبدیل شوید. هر یک از این اهداف به سنجش آمارهای مخصوص به خود نیاز خواهد داشت. برای مثال در زمینه کسب شهرت، نرخ جذب مخاطب به مراتب مهمتر از میزان فروش است. در آخر فراموش نکنید که این موارد هیچ تضادی با یکدیگر نداشته و تنها اولویت اصلی را معین می‌کند. به همین خاطر ممکن اســـت شما اولویت اصلی شناخته‌شـــدن را داشته باشد. در عین حال برای فروش آنلاین نیز تلاش نمایید.

۵-تعامل و تداوم فعالیت‌ها

به عنوان آخرین گزینه از فهرست اقداماتی که باید انجام دهید، مســـئله تعامل و تداوم فعالیت‌ها مطرح می‌شـــود. درواقع شما باید تلاش کنید که در کنار جذب مخاطبان جدیـــد، با آنهایی کـــه تاکنون به مخاطـــب خود تبدیل کرده‌اید، تعامل داشته باشید. این امر باعث می‌شود که نرخ رشد شما واقعی و همیشگی باشد و بتوانید مخاطبان خود را برای سال‌های زیاد نگه دارید. همچنین فراموش نکنید که شما باید یک نظم کاری داشته باشید. درواقع نمی‌توان یک هفته فعالیت روزانه داشت و هفته دیگر را به استراحت کامل پرداخت. این امر باعث می‌شود تا مخاطب نیز بتواند با اقدامات شـــما همراه شود. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که تمامی اقدامات شما برای همه مخاطبان جذاب نخواهد بود. برای مثال ممکن است برای چند گروه، تنها یک موضوع نظیر نقد و بررسی جدیدترین محصولات، مهم باشـــد. به همین خاطر اگر نظم خوبی را مورد توجه خود نداشته باشید، بدون شک با مشکلات زیادی مواجه می‌شـــوید. در این رابطه اشـــتباه بزرگ بسیاری از برندها این است که پس از مدتی فعالیت و با عدم برآورده شدن انتظاراتی که داشـــته‌اند، همه چیز را رهـــا می‌کنند و یا فعالیت ضعیف‌تری را ارائه می‌دهند که این امر بدون شک اشتباهی بزرگ محسوب می‌شـــود. درواقع شما با توجه بـــه حجم رقابتی بودن بازاری که انتخاب کرده‌اید، به یک زمان منطقی برای رشد نیاز خواهید داشت و نباید در این رابطه کوتاهی نمایید.

نبایدها

۱-تلاش برای رضایت همگانی

واقعیت این است که شـــما در هر بازاری با سلیقه‌های مختلف مواجه خواهید بود کـــه عملا نمی‌توان همه آنها را راضی کرد. درواقع با یک نگاه واقع‌بینانه به این موضوع پی می‌برید که عملا نیازی به چنین اقدامی وجود ندارد. درواقع شما باید به دنبال مشتریان مناسب برند خودتان باشید. برای مثال اگر در زمینه تولید لوازم نقاشی فعالیت دارید، طبیعی اســـت که بازار اصلی شما افرادی هستند که در این حوزه فعالیت دارند. در کنار این مســـئله شما باید تلاش کنید تا افـــراد دیگر را نیز علاقه‌مند نمایید. با این حال این امـــر برای همه افراد امکان‌پذیر نخواهد بود. این امر در حالی اســـت که بسیاری از برندها، زمان زیادی را صرف جامعه هدفی اشـــتباه می‌کننـــد و این امر باعث می‌شـــود تا بودجه و وقت خود را هدر بدهند و فرصت‌ها را به برندهای رقیب، واگذار نمایند. در این رابطه ضروری اســـت که به جای تلاش برای تقلید کردن، به دنبال ارائه مواردی منحصر به فرد باشید. این امر باعث خواهد شد که حتی بتوانید مخاطبان وفادار برندهای دیگر را نیز به سمت خود جذب کنید.

۲-حذف نظرات منفی

یکی از اقدامات بســـیار عجیب و در عین حال رایج این اســـت که افراد اقدام به حذف نظـــرات منفی و انتقادات در شـــبکه‌های اجتماعی می‌کنند. درواقع تصور آنها این اســـت که چنین مواردی باعث خواهد شـــد تا در جذب مشتری‌های جدید ناکام باشند. با این حال این اقدام تنها باعث می‌شـــود شما صورت‌مســـئله را پاک کنید. درواقع همچنان مشـــکلات پابرجا است و این امر به معنای تکرار شکایت‌ها خواهد بود. در این زمینه اقدام منطقی این است که مســـئولیت اتفاقات را برعهده گرفته و در تلاش برای جبران باشید. در این زمینه می‌توانید از افراد بخواهید که پس از برطرف شـــدن مشـــکل، در صورت تمایل اقدام به حذف نظر منفی خود نمایند. این امر باعث می‌شـــود که ضمن نگه داشتن مشـــتری ناراضی خود، از تکرار چنین شکایت‌هایی جلوگیری نمایید. همچنین نکته دیگری که لازم اســـت تا به آن توجه شود این است که هیچ برندی بدون مشـــکل نیست و به همین خاطر دلیلی وجود ندارد که خودتان را بی‌نقص نشـــان دهید. این امر بدون شـــک مخاطب را به این باور می‌رســـاند که شـــما با آنها صادق نیستید.

۳-منتظر ماندن برای پیدا شدن مشتری

درواقع اگر تصور می‌کنید که با پست گذاشتن حرفه‌ای و رعایت نکات مهم در مدیریت شبکه‌های اجتماعی، دیگر نگرانی بابت فروش آنلاین و جذب مخاطب خود نخواهید داشت بدون شک سخت دراشتباه هستید و لازم است تا این عقیده خود را تغییر دهید. در این زمینه فراموش نکنید که با توجه به رقابتی شـــدن فضا، شـــما حتی در بهترین حالت هم نمی‌توانید از تمامی ظرفیت‌های بازار اســـتفاده کنید. به همین خاطر لازم است تا در کنار پست گذاشتن، چندین روش دیگر را نیز مورد اســـتفاده قرار دهید. برای مثال نیاز است که تبلیغات داشته باشید و از تماس تلفنی هم غافل نشوید. این دو مورد از اساسی‌ترین اقدامات شما محسوب می‌شود. با این حال با بررسی اقدامات انجام‌شده از ســـوی برندهای آنلاین موفق، بـــه ایده‌های به مراتب بیشتری دست پیدا خواهید کرد.

۴-از خود راضی بودن

اگر از سطح خودتان راضی هستید، بدون شک در مسیر نابودی قرار دارید. درواقع شما باید به صورت مداوم آمارها را بررسی کرده و به دنبال ارتقای سطح خود باشید. در این زمینه ممکن است نیاز به توجه بیشتر به یک نوع از انواع فرمت محتوا نظیر پادکســـت داشته باشید. این انتخاب‌ها براســـاس آمارهای موجود بوده ولی اگر قصد آینده‌نگری دارید، لازم است تا به روندهای جهانی توجه داشته باشید. در آخر این نکته را همواره به خاطر داشـــته باشـــید که همواره فضایی برای بهترشدن وجود دارد.

۵-عدم توجه به مخاطب

بـــه عنـــوان آخرین نکتـــه‌ای که نباید در شـــبکه‌های اجتماعی انجـــام دهید، عدم توجه بـــه مخاطب انتخاب شده است. درواقع برای بسیاری از صفحات، مخاطب تنها مشاهده‌کننده اقدامات محسوب می‌شود. این امر در حالی است که ماهیت آنها بر تعامل شکل گرفته است. به همین خاطر شما باید در تمامی تصمیمات خود، اولویت اصلی را مخاطبان قرار دهید و در تلاش برای ایجاد تعامل باشید. در این رابطه درگیر کردن افراد در تولید محتواها، یکی از ترندهای بسیار مهم محسوب می‌شود.

به عنوان نکته پایانی همواره توصیه می‌شود که مدیریت شبکه‌های اجتماعی را به اقدامی همیشگی تبدیل نمایید، در غیـــر این صورت در نقطه‌ای به وضعیتی دچار خواهید شد که کنترل اوضاع، بسیار سخت بوده و فرصت‌های بازار را به سادگی از دست خواهید داد.

منبع: searchenginejournal.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
شنبه | ۲۸ آبان ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۳۱ | صفحه ۸
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR