روزنـامه مدیریتـی - اقتصـادی

فرصت امروز

بـرای کسـب وکـار آفـرینی

شنبه
۲۳ فروردین ۱۴۰۴

Sat.12 Apr 2025
۱۳ شوال ۱۴۴۶ - سـال نهم
شماره ۲۶۷۱
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

بازار خودرو چگونه از بازار ارز و طلا جا ماند؟

پیچ تند خودرو در سال ۱۴۰۴

بازار خودرو این روزها در رکود به سـر می برد؛ از یکسـو تمایل به خرید و سـرمایه گذاری روی خودروهای کارکرده داخلی افزایش یافته و از سـوی دیگـر، تولیدکنندگان داخلی به دنبال کاهش تولیـد، افزایش قیمت محصولات و هرچه محدودتر کردن واردات هسـتند. تولیدکنندگان داخلی آموخته اند که سیاستگذار به واسطه دیپلماسی درونگرای خود، به دنبال واردات و..

۲

روند صعودی قیمت مواد اولیه همچنان ادامه دارد

روایت شامخ از برزخ تولید

فرصت امروز: روند صعودی قیمت مواد اولیه، افت شـدید حجم سفارش ها، تورم افسارگسیخته و ناترازی انرژی، صنایع کشـور را در تنگنا قرار داده و با ادامه این شـرایط (افزایش هزینه تولید و کاهش سـودآوری)، بسـیاری از واحدهای تولیدی در آسـتانه تعطیلی و فروپاشی قرار دارند. آخرین وضعیت شاخص مدیران خرید نشان می دهد که هم شامخ کل اقتصاد و هم شامخ بخش صنعت در پایان سال ۱۴۰۳، افت چشمگیری را تجربه کرده اند. شامخ اقتصاد در بهمن ماه ۱۴۰۳ به سـطح ۴۶,۴ واحد و شـامخ صنعت به ۴۶,۷ واحد رسید. افت تولید، کاهش سفارش جدید، کمبود مواد اولیه و بحران نیروی انسانی، صنعت را در مسیر رکودی قرار داده که از میانه های سال گذشته آغاز شده و افزایش نرخ ارز، هزینه سنگین تأمین مواد اولیه و محدودیت‌های انرژی، آن را به اوج خود رسانده است؛ تا جایی که بسیاری از شرکت‌ها در آستانه تعطیلی قرار دارند. کمبود انرژی (قطعی برق و گاز)، یکی از عوامل اصلی محدودکننده تولید اسـت و خاموشی ها در آغاز سـال ۱۴۰۴ کماکان دست و پای واحدهای تولیدی و صنعتی را بسته است. همچنین تقاضای ضعیف، هزینه بالای تأمین نهاده‌های تولید به علت افزایش شدید قیمت دلار و عدم اطمینان کسب‌وکارها به آینده، از دیگر عوامل کاهش حجم تولید به شمار می روند. البته دو اتفاق مثبت (همزمانی آغاز مذاکرات ایران و آمریکا از روز شنبه و بررسی لوایح پالرمو و CFT در مجمع تشخیص مصلحت نظام) فرصت گشایش بی سابقه ای را برای اقتصاد ایران به وجود می آورد و امیدهای فعالان اقتصادی را افزایش می دهد...

۲

بیش از ۷ هزار همت تسهیلات بانکی در سال ۱۴۰۳ پرداخت شد

۲ چالش جدی بانک ها در سال جدید

۳

سرعت رشد شاخص‌های بورسی کند شد

نگاه بورس به مذاکرات شنبه

۴

سرمقاله

نسخه به روز شده حکمرانی و نظارت شرعی

علی نظافتیان
پژوهشگر حقوق بانکی

طبـق گـزارش روابط‌عمومی بانک مرکزی، «پیش‌نویس سـند راهبردی اسـتقرار بانکداری اسلامی» به منظور دریافت نظرات متخصصان و کارشناسان حوزه‌هـای مرتبط منتشـر شـد. این پیش‌نویـس، گامی مهم در راسـتای تحقـق مسـئولیت قانونی ایـن بانک در زمینه اسـتقرار بانکـداری اسلامی محسوب می‌شـود.» پرسش آن است که آیا طرح جدید اداره بررسـی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شـورای فقهـی، نسـخه شـفابخش و درمان قطعی دردهای مختلف شـبکه بانکی و راهنمای توسـعه و پیشرفت صنعت بانکـداری ایران جهـت ارائه خدمات مطلـوب بانکی به مـردم خواهد بود و می‌تواند مشـکلات ریز و درشت فعلی بانک‌ها و ناترازی آنهـا را حل نماید و جایگاه بانکـداری کشـور را در آنچه این سـند «صنعت بانکداری اسلامی بین‌المللی» نامیده، گسترش داده و به قله پیشـرفت صنعت بانکداری برساند و مـردم را هرچه بیشـتر از خدمات و سـرویس‌های بانکی پیشرفته بهره‌مند سـازد؟ تصور نمی‌کنم برنامه‌نویسی و تهیه سـند راهبردی بانکـداری، جزو صلاحیت‌هـای سـازمانی دبیرخانـه شـورای فقهی بانک مرکزی باشد، اما اداره بررسـی های بانکداری اسلامی و دبیرخانه شورای فقهی تاکنون علاقه ای وافر برای گسترش صلاحیت قانونی از خود نشـان داده اند. بـرای یادآوری و مرور پیشینه موضوع، گفتنی است که دبیرخانه شورای فقهی بانک مرکزی در بهمن‌ماه ۱۴۰۲ از طریق اداره مطالعات و مقررات بانک مرکزی، جزوه‌ای تحت عنـوان «راهنمای اجرایـی نظارت و تطبیق شـرعی در مؤسسات اعتباری» به شبکه بانکی کشور ابلاغ کرد، اما...

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

از بازارهای محلی یا تجارت جهانی

آرزوی جهانی شدن کسب و کار درست مثل فتح قله اورست است؛ هیجان انگیز، پرچالش و البته وسوسه برانگیز. تقریبا هر کارآفرینی در دل خود رویای داشـتن برندی جهانی را دارد؛ برندی که نامش در ذهن مشـتریان در قاره های مختلف طنین انداز شـود و محصولاتش در قفسه فروشـگاه ها از توکیو گرفته تا نیویورک جا خوش کنند، اما رسـیدن به این رویا صرفا با آرزوهای دور و دراز محقق نمی شـود. توسعه جهانی یک کسب و کار نه تنها نیاز به اشتیاق دارد، بلکه از همه مهمتر به نقشه ای دقیق، واقع گرایانه و انعطاف پذیر وابسته است. بی تردید حرکت به سمت بازارهای جهانی مستلزم شناخت کامل محیط های فرهنگی، اقتصادی و حتی اوضاع سیاسی کشورهاسـت. برندهایی که بدون بررسـی و برنامه ریزی وارد این مسیر می شـوند، گاه حتی پیش از رسیدن به مقصد دچار سـقوط آزاد خواهند شد. هرچه باشد در مقیاس جهانی کسـی برای برندها فرش قرمز پهن..

۸

نسخه به روز شده حکمرانی و نظارت شرعی

جزوه مورداشـاره، یک جزوه سـاده آموزشـی و چراغ‌راهنمای بانک‌ها نبود، بلکه اوامر مدیریتی دبیرخانه شـورا به شبکه بانکی کشور برای فراهم‌سازی استقرار ناظرین شرعی در بانک‌ها و تشدید نظارت شرعی در مؤسسات اعتباری بود. در این جزوه، مطالب متنوعی آمده اسـت، از جمله آنکه «به‌منظور ضابطه‌مند کردن و یکپارچه‌سازی حکمرانی نظارت و تطبیق شـرعی» در نظام بانکی، دبیرخانه شورای فقهی به طور پیوسته استانداردها و چک‌لیست‌ها و رویه‌ها و تطبیق شـرعی را تدوین و پس از تأیید در شـورای فقهی به مسئولین نظارت و تطبیق ابلاغ می‌کند» و اینکه «از تاریخ تأیید صلاحیت مسئول نظارت و تطبیق شرعی، طرح هرگونـه مقررات در حوزه‌های تجهیز و تخصیص منابع در هیأت‌مدیره بانک‌ها و مؤسسـات اعتباری غیربانکی، منوط به «تأیید قبلی مسئول نظارت و تطبیق شرعی» است.» همچنین فراتر از آن، «مسئول نظارت و تطبیق شرعی باید در ایفای وظایف و انجام مسئولیت‌های خود به‌صورت «مسـتقل» عمل نماید؛ به‌طوری‌که بتواند تصمیماتی را که در رابطه با موضوعات مرتبط با مباحث شرعی می‌گیرد، به‌صورت مناسبی اجرا نماید. هیچ یک از مدیران یا کارکنان مؤسسه اعتباری نباید اجازه داشته باشند تا نظرات خود را بر نظرات مسئول نظارت و تطبیق شرعی تحمیل کنند.»

اما این جزوه توضیح نداده اسـت وقتی که براسـاس اصول حاکمیت شـرکتی و مقررات بانک مرکزی، مسـئولیت مدیریت بانک برعهده هیأت مدیره و مدیرعامل اسـت، چگونه و براساس کدام منطق مدیریتی می توان دستور کار یا موضوع جلسات هیأت‌مدیره بانک ها را موکول به تایید و تصویب ناظرین شـرعی نمود؟! افزون بر این دستورات ریاستی و براساس جزوه «راهنمای اجرایی نظارت و تطبیق شرعی در مؤسسات اعتباری» همچنین «مؤسسات اعتباری موظف به پرداخت حقوق و مزایای «مسـئول نظارت و تطبیق شرعی» متناسب با حجم کار تعیین شـده و انعکاس تمامی حقوق و مزایای پرداختی به این افراد به دبیرخانه شورای فقهی هستند.» (بخشنامه شماره ۱۵۱۷۲۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۱۶ بانک مرکزی) انصافا کدام قسمت از این دستورات در مقام راهنمایی یا ارشاد مدیران بانک هاست؟!

در زمان ابلاغ این جزوه آموزشـی و حتی تاکنون، هرچه جسـت‌وجو کردم، نشـانی از مسئولیت یا صلاحیت قانونی شورای فقهی برای «حکمرانی» در سیستم بانکی کشور نیافتم. مقوله حکمرانی با مقوله نظارت در امور بانکی کاملا متفاوت اسـت. بخشنامه مورداشاره در شـرایطی صادر و ابلاغ شد که تنها مسـتند موجودیت قانونی شورای فقهی، ماده ۱۶ برنامه ششم توسعه بود که در آن نشانی از «حکمرانی» شورای فقهی بر شبکه بانکی کشور یا مجوز اعزام ناظرین شرعی به بانک ها وجود نداشت. ماده ۱۸ قانون بانک مرکزی نیز با وجود آنکه جایگاه سازمانی شورای فقهی را تا حد یکی از ارکان بانک مرکزی ارتقا داده است، مع‌الوصف در این قانون هیچ نشانی از مفهوم «حکمرانی» یا نظارت کامل شورای فقهی یا دبیرخانه آن بر کل سیستم بانکی کشور مشاهده نمی شود و حتی برعکس در ماده ۱۸ آن تاکید شده است: «برای حصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قراردادهای مورد اسـتفاده در عملیات بانکی (سپرده گیری، پرداخت تسهیلات و ایجاد اعتبار) با موازین شرع، شورای فقهی بانک مرکزی با ترتیبات زیر تشکیل می شود.» بنابراین در قانون بانک مرکزی، محدوده صلاحیت قانونی شـورای فقهی، فقط «حصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قراردادهای مورد استفاده در عملیات بانکی (سپرده گیری، پرداخت تسهیلات و ایجاد اعتبار) با موازین شرع و نه بیش از آن، تعیین شده است.

در مورد صلاحیت های نظارتی شورای فقهی نیز مناسب است به بخشی از مشروح مذاکرات و مباحث مطروحه در مجمع تشخیص مصلحت نظام در زمان بررسی و تصویب قانون بانک مرکزی، توجه کنیم: «حجت‌الاسلام‌والمسلمین دکتر مصباحی مقدم در ادامه پیشنهاد خود را مطرح کرد و گفت: اگر قراردادها درست باشد اما در میدان عمل، نظارتی نشود، مشکلات پدید می‌آید. پیشـنهاد می‌شـود: وظیفه «نظارت کلی بر اجرا» را برای شورای فقهی اضافه نمایید. آیت‌الله آملی لاریجانی به‌عنوان مخالف این پیشنهاد، اظهار داشت: نظارت اجمالی و تفصیلی، تعریف ندارد. اگر در اجرا مشکلی پیش آید، نهادهای ناظر و مراجع قضایی در کشور وجود دارند و نیاز به تکثیر نهادها و دستگاه‌های نظارتی کشور نیست و می‌توان آنها را در این زمینه تقویت کرد. دکتر سعید جلیلی در موافقت با پیشنهاد حجت‌الاسلام‌والمسلمین دکتر مصباحی مقدم گفت: شورای فقهی باید بتواند بر شکل اجرای قراردادهای بانکی نظارت کند. پیشنهاد می‌کنم عبارت «و اجرای صحیح آن» به متن اضافه شود. حجت‌الاسلام‌والمسلمین دکتر مجید انصاری در مخالفت با این پیشنهاد گفت: عمده دغدغه متدینین و مراجع عظام تقلید، شبهه ربوی بودن قراردادهای بانکی است. شورای فقهی برای نظارت بر اجرای عملیات بانکی اگر بخواهد در شـعب حضور پیدا کند، آسـیب‌های جدی پدید می‌آید.» (https://maslahat.r/fa/news/۵۱۳۱) بنابراین نظارت فراگیر شـورای فقهی یا دبیرخانه آن بر کل شـبکه بانکی کشور در مجمع تشخیص، تصویب نشده است. نهایتا مقرر شد: «چگونگی نظارت فقهی موضوع این ماده در چارچوب مفاد این ماده و ساختارهای نظارتی بانک مرکزی، توسط دبیر شورا پیشنهاد و پس از تصویب در شورای فقهی، توسط رئیس کل ابلاغ می شود.»

اکنـون به گزارش روابط‌عمومی بانک مرکزی، همان دبیرخانه، «پیش نویس اولیه سـند راهبردی اسـتقرار بانکـداری اسلامی» را تهیه کرده و جهت نظرخواهی به سیسـتم بانکی کشور ابلاغ شده اسـت. در این سند، اهداف برنامه پیشنهادی دبیرخانه شورای فقهی بدین شـرح تبیین شده است: «با در نظر گرفتن مأموریت تعریف شده در «سند راهبردی استقرار بانکداری اسلامی»، اهداف کلی نظام بانکی در افق سند راهبردی به شرح ذیل است:

۱-حذف شـبهه ربا و سایر شبهات شـرعی مطرح در زمینه بانکداری اسلامی در شبکه بانکی کشور؛

۲-افزایش محصولات و خدمات منطبق با شـریعت در راسـتای رفع نیازهای ذی‌نفعان نظام بانکی؛

۳-ارتقای سـطح کیفی محصولات و خدمات منطبق با شـریعت در جهت بهبود رضایت ذی‌نفعان نظام بانکی؛

۴-طراحی عقود متنوع با پیچیدگی کم به منظور افزایش خدمت‌رسانی به ذی‌نفعان نظام

۵-ایجاد فضای رقابتی مؤثر و سالم در شبکه بانکی برای گسترش کمی و کیفی محصولات و همچنین خدمات منطبق با شریعت؛

۶-دستیابی به مرجعیت علمی و تجربی در صنعت بانکداری اسلامی بین‌المللی؛

۷-توسعه زیرساخت های مستحکم و مقاوم برای استقرار نظام بانکداری اسلامی مبتنی بر سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی در راستای حمایت از تولید؛

۸-توسعه نظارت و تطبیق شرعی اثربخش بر مقررات داخلی بانک ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی؛

۹-ارتقای استانداردهای بانکداری اسلامی نظام بانکی کشور درسطح بین‌المللی و حضور فعال در نهادها و صنعت بانکداری اسلامی بین‌المللی.»

با این اهداف متنوع آیا «سـند راهبردی اسـتقرار بانکداری اسلامی»، مشکل‌گشای نظام بانکی کشـور خواهد شد؟ فعلا تا قبل از اجرا در این مورد، داوری نهایی کردن خطاست، اما در مورد مقوله برنامه‌نویسی باید توجه داشت که مهمترین ویژگی یک برنامه دقیق و حساب شده و شسته و رفته، بررسی وضعیت موجود و امکان‌سنجی علمی از مجموعه امکانات مادی و معنوی و مستندات قانونی در اختیار و محدودیت‌ها، آمارها و موانع موجود در شبکه بانکی کشـور و سپس برنامه نوشتن با در نظر گرفتن امکانات است. بر این اساس، ایده‌آل‌گرایی در برنامه‌ریزی بدون توجه به واقعیت‌ها و امکانات موجود، هر برنامه‌ای را بی‌اثر خواهد سـاخت. جزوه مورد اشاره با استناد به بند «الف» ماده ۳ قانون بانک مرکزی، که «مسئولیت استقرار بانکداری اسلامی و پیگیری اجرای قوانین مرتبط با بخش پولی و بانکی برعهده بانک مرکزی اسـت»، داعیه‌دار آن است که این سـند برای «استقرار بانکداری اسلامی در سیستم بانکی کشور» و همچنین «استقرار نظارت و تطبیق شرعی کارا و اثربخش با هدف تضمین اجرای بانکداری اسلامی و مصوبات شـورای فقهی در مقام اجرا» طراحی شده است، اما این موضوع را آسیب‌شناسـی و تحلیل نکرده است که اکنون بیش از چهار دهه از اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا و برگزاری همه ساله «همایش بانکداری اسلامی» می‌گذرد و شورای فقهی نیز حداقل از سـال ۱۳۹۵ در بانک مرکزی، موجودیت قانونی پیدا کرده و در نظام بانکی حضور داشـته است، پس چرا این اقدامات تاکنون منتهی به حذف ربا یا شبهه ربا از سیستم بانکی نشـده تا نیاز به «استقرار بانکداری اسلامی» و تشدید نظارت شرعی بر بانک ها نباشد؟! مگر عملیات بانکی کشور ما از زمان تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا، غیراسلامی و براساس موازین بانکداری متعارف بوده است؟

عملیات بانکداری بدون ربا، بانکداری اسلامی، حذف ربا

طبیعتا اولین پرسش برای خواننده «سند راهبردی استقرار بانکداری اسلامی» این خواهد بود که اساسا بانکداری اسلامی چیست و بانکداری اسلامی موردنظر دبیرخانه، چه تفاوتی با عملیات بانکی بدون ربا دارد؟ در مورد عملیات بانکی بدون ربا، موضوع روشـن است. مستند قانونی عملیات بانکی بدون ربا، قانون عملیات بانکی بدون ربا اسـت که در دهه ۶۰ تصویب و سـال‌ها اجرا شده است. یکی از اهداف این قانون، «استقرار نظام پولی و اعتباری برمبنای حق و عدل (با ضوابط اسلامی) به‌منظور تنظیم گردش صحیح پول و اعتبار در جهت سلامت و رشـد اقتصاد کشور» تعیین شده است. اینکه پس از گذشت چهار دهه، اجرای این قانون، منتهی به حذف ربا از شبکه بانکی کشور و راحتی امور بانکی مردم شده است یا نه، موضوعی مفصل اسـت و نظریات نیز متفاوت است. به‌هرحال، پیام اصلی این قانون، پرهیز از عملیات ربوی در عملیات بانکی است. شاید شاه‌بیت بانکداری اسلامی نیز زدودن کامل ربا از عملیات و فرآیندهای بانکی است، اما در مورد مفهوم «بانکداری اسلامی»، قانون بانک مرکزی چنین آن را تعریف کرده است: «الگوی خاصی از بانکداری است که در آن، عملیات و خدمات بانکی در چارچوب اهداف نظام اسلامی و سازگار با شریعت و موازین اسلامی تنظیم می‌گردد.»

فعلا در مورد درسـت یا غلطبـودن و کلی گویی این تعریف قانونـی از مفهوم بانکداری اسلامی، بحثی نیست، چون قانون بانک مرکزی از این‌گونه شاهکارها بسیار دارد، اما نویسنده محترم سـند راهبردی، بدون توجه به قانون یادشده، ضمن اذعان بدین مطلب که «بررسی ادبیات علمی موجود به‌خوبی نشـان می‌دهد تعریف واحدی از بانکداری اسلامی ارائه نشده و پژوهشـگران تعاریف مختلفی از این مفهوم ارائه داده‌اند»، سـعی فراوان دارد با تمسک و بهره‌بـردن از چند کتاب و مقاله، تصویری روشـن از مفهوم «بانکـداری اسلامی» موردنظر خـود به خواننده ارائه دهد، اما برای برنامه‌ریزی نباید واقعیت‌ها را از نظر دور نگه داشـت و به وادی ناشـناخته ها گام نهاد. باید بپذیریم که پدیده‌ای به نام «بانک» و کسـب‌وکاری به نام «بانکداری»، برآمده از فقه و فرهنگ اسلامی نیسـت و پدیده‌ای اسـت کاملا غربی که آرام‌آرام در کشـورهای اسلامی نیز نهادینه و پذیرفته شـده و در پی آن در برخی کشورها، بانک بدون ربا یا همان بانک اسلامی مبتنی بر فقه اهل سـنت ایجاد شـده است. در واقع، بانک و بانکداری، جزو مسائل و مباحث مستحدثه فقهی است؛ بنابراین طبیعی است و جای تعجب ندارد که رشـته‌ای خاص به نام «بانکداری اسلامی» یا «فقه بانکی» در فقه مسـبوق به سـابقه نباشد. ظاهرا فقه اهل‌سـنت در پاره‌ای از کشورها در زمینه بانکداری، پویاتر بوده اسـت؛ زیرا بانکداری بدون ربا پیش‌تر در این کشـورها ایجاد شده است. در فقه شیعه نیز تا آنجایی که نویسنده اطلاع دارد، موضوعات مرتبط با بانک و بانکداری به طور مستقل و تحت عنوان «احکام بانکـداری اسلامی» در حوزه‌های علمیه و مجامـع مذهبی مورد بحث قرار نگرفته اسـت، بلکه فقط بخش‌هایی از مباحث به‌عنوان مسائل مستحدثه بانکی مورد بررسی و صدور فتوا قرار گرفته اسـت. همان‌گونه که در سند راهبردی نیز پذیرفته شده است، «در حال حاضر، علی‌رغم حساسیت‌های مربوط به مشروعیت عملیات بانکی در بین مراجع عظام تقلید و عامه مردم، همچنان شبهه ربا و برخی چالش‌های فقهی دیگر در رابطه با محصولات و خدمات بانکی وجود دارد. از سـوی دیگر، صدور حکم شرعی در رابطه‌با بسیاری از مسائل بانکی، بدون تبیین موضوعی و مصداقی مناسب و با شیوه سنتی از طریق استفتائات شخصی صورت می‌گیرد. همچنین در مقطع کنونی، برنامه منسجم و مناسبی برای تربیت مجتهدان و متخصصان فقه بانکی وجود ندارد. ازاین‌رو، لازم اسـت تا جایگاه فقه اسـتدلالی در زمینه مسائل بانکی برجسته‌تر شود.»

تحقق آنچه که در سند راهبردی، «فقه بانکی» نامیده شده، به هیچ وجهه در صلاحیت و مسئولیت سیستم بانکی کشور نیست و این قبیل امور صرفا از جمله شئون مراجع عظام تقلید اسـت تا اگر لازم دانسـتند مجتهد فقه بانکی آموزش و تربیت کند. بنابراین مداخله بانک مرکزی یا شبکه بانکی کشور یا شورای فقهی بانک مرکزی در این گونه امور، بلا وجه اسـت. برخلاف آنکه قانون بانک مرکزی، تلاش فراوان به خرج داده تا مفهومی ناشـناخته به نام «بانکداری اسلامی»، آن هم مبتنی بر فقه شـیعه را به جامعه ارائه دهد، اما از نظر عملیاتی در فقه شیعه، شعبه‌ای مستقل به نام «بانکداری اسلامی» تاکنون فاقد موجودیت بوده اسـت. اسـتناد به کتاب «اقتصاد نا» شـهید صدر برای اثبات این موضوع نیز کفایت نمی‌کند؛ زیرا به‌قول‌معروف، با یک گل بهار نمی‌شـود. درعین‌حال به شـهادت تاریخ، فقه همواره سـعی داشته اسـت بدون توجه به دنیای سیاست، تکلیف شـرعی مردم و حلال/حرام خدا در رابطه با مسائل و مباحث مستحدثه، از جمله موضوعات جدید بانکی را روشن کند. مثلا آنکه حکم خرید و فروش چک یا سـفته یا ارز چیسـت و آیا مؤمنین شرعا مجاز هستند از بانک‌ها وام بگیرند و بهره بانکی پرداخت نمایند یا پول خود را در بانک‌ها سپرده گذارند و در قبال سـپرده‌گذاری از بانک، سود و بهره بانکی بستانند و... همه اینها در بحث «مکاسـب محلله و مکاسب محرمه» به‌تفصیل مورد بحث‌وبررسـی قرار دارند و هر یک از فقهای صاحب فتوا، فتوای خویش را در این زمینه صادر و به مقلدان عرضه کرده‌اند. البته در مورد موضوعات بانکی ظاهرا بین فقه شـیعه و فقه اهل‌سنت، تفاوت‌هایی وجود دارد که در مقام عمل نمی‌توان این تفاوت‌های فقهی را نادیده گرفت. استنباط اینجانب از فتاوی مورد اشاره، آن است که در مجموع «در امور بانکی نباید ربا ستاند و نباید ربا داد.» پس عملیات و فرآیندهای بانکی نیز نبایستی با موازین شرعی مغایر باشد، نه آنکه موظف باشیم سیستم بانکـی را طوری طراحی کنیم که برای هر نوع فرآیند و عملیات بانکی جدید یا قدیم، بدل اسلامی آن را طراحی و اجرا نماید. این‌گونه ایده آل گرایی و افراط در اسلامیزه کردن ریز و درشـت امور بانکی، سیستم بانکی را دچار چالش عملیاتی خواهد کرد و مردم را به زحمت خواهد انداخت؛ بنابراین معتقدم مهمترین رسـالت بانک‌ها در عملیات بانکی بدون ربا، آن است که تلاش شود عملیات بانکی در کل ربوی نباشد و شبهه ربوی نداشته باشد. پیام اصلی قانون عملیات بانکی بدون ربا دقیقا همین موضوع است. مهمترین رویداد فقهی و قانونی که در دهه ۶۰ روی داد، تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا بوده است. اشتباه اساسی سند راهبردی، این اسـت که تلاش دارد برای حذف ربا از عملیات و فرآیندهای بانکی، پدیده‌ای به نام «بانکداری اسلامی»، آن هم توسط سیستم بانکی کشور و نه توسط حوزه‌های علمیه یا سایر مجامع علمی و دانشگاهی را ترویج و آن را جایگزین «عملیات بانکی بدون ربا» کند و برای هر فرآیند بانکی، مشابه ژنریک اسلامی آن را تهیه و اجرا نماید. به یاد دارم در اوایل انقلاب فرهنگی در اواخر سـال ۱۳۵۸، برخی از سخنرانان، مدعی ایجاد «فیزیک و شیمی اسلامی» نیز بودند. ما هم جوان خشت خام بودیم و این حرف‌ها باورمان شده بود؛ حال‌آنکه قواعد فیزیک و شـیمی، اسلامی و غیراسلامی نـدارد. در همه دنیا، قواعد علمی فیزیک و شیمی همانند قواعد پزشکی، یکسان است و پدیده‌ای به نام «طب اسلامی» وجود خارجی ندارد و عوام‌فریبی است. قواعد بانکی نیز همین‌گونه است. اگر اصطلاح «بانکداری اسلامی» را برگردانـی از «عملیات بانکی بدون ربا» بدانیم، در این صورت تفاوت چندانی بین این دو مفهوم (بانکداری اسلامی و عملیات بانکی بدون ربا) وجود نخواهد داشت. هدف یکی است: حذف ربا یا شبهه ربا از فرآیندهای بانکی.

افزون بر این مباحث، ظاهرا به نظر می‌رسـد نویسـنده محترم سند راهبردی، محدوده تعیین‌شـده صلاحیت قانونی شورای فقهی در ماده ۱۸ قانون بانک مرکزی را عملا نپذیرفته یا بدان توجه کافی نداشته است. شاید به همین جهت، محور هفتم برنامه پیشنهادی موسوم به «سـند راهبردی اسـتقرار بانکداری اسلامی» تثبیت، تکمیل و نهادینه شـدن نظارت و تطبیق فقهی، نام گرفته اسـت. مگر حدود و ثغور صلاحیت شورای فقهی در ماده ۱۸ قانون بانک مرکزی، پیش‌بینی و مصوب نشده است، پس چرا سند راهبردی، فراتر از آن رفته و به قانون بانک مرکزی، التزام نشـان نمی‌دهد؟ اگر منصفانه برنامه راهبردی پیشنهادی را مرور کنیم، خواهیم دید که این برنامه، فاقد هرگونه طرح و برنامه زمان‌بندی مناسب برای رسیدن به اهداف پیش‌بینی‌شـده در آن اسـت. ضمن آنکه نوعی قانون‌گریزی زیرپوستی از مقررات قانـون بانک مرکزی، قانون عملیـات بانکی بدون ربا و قانون برنامه هفتم در آن مشـاهده می‌شـود. وقتی برنامه هفتم در مواد ۸ و ۹ و ۱۰ برای مهمترین مباحث بانکی، نظیر اصلاح سـاختار مالی نظام بانکی و حل‌وفصل ناترازی مؤسسـات اعتباری یا اعمال نظارت کامل و فراگیر بانک مرکزی بر مؤسسات اعتباری، ساماندهی مؤسسات و بازارهای غیرمتشکل پولی و ارتقای شفافیت و سلامت و کاهش نسبت مطالبات غیرجاری به تسهیلات، اصلاح چارچوب و اعمال سیاستگذاری پولی و... برنامه‌ریزی کرده و قانون بانک مرکزی نیز به‌روشنی محدوده صلاحیت قانونی شـورای فقهی را مشخص کرده است، چگونه می‌توان با این قوانین فراگیر در پی تصویب و اجرای طرحی بود که از جمله اهداف آن، توسـعه زیرساخت‌های مستحکم و مقاوم برای استقرار نظام بانکداری اسلامی مبتنی بر سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی در راسـتای حمایت از تولید و همچنین گسترش حوزه صلاحیت شورای فقهی، توسعه نظارت و تطبیق شـرعی اثربخش بر مقررات داخلی بانک‌ها و مؤسسـات اعتباری غیربانکی، تعیین شـده است. مگر می‌توان بدون اصلاح قانون برخلاف این قوانین و خط‌مشی آنها حرکت کرد و برنامه‌ریزی نمود؟

برنامه پیشـنهادی دبیرخانه شورای فقهی، موسوم به «سـند راهبردی استقرار بانکداری اسلامـی»، فاقد مؤلفه‌های اجرایی لازم اسـت؛ لذا قابل‌اجرا به نظر نمی‌رسـد. ضمن آنکه برنامه‌نویسی در سـطح کلان معمولا در صلاحیت معاونت‌ها یا مدیریت طرح و برنامه است و ظاهرا بانک مرکزی نیز تشـکیلاتی عریض‌وطویل به نام «معاونت توسعه مدیریت و منابع» دارد که از جمله تشکیلات این معاونت، مدیریت کل طرح و برنامه است؛ بنابراین تهیه «سند راهبردی استقرار بانکداری اسلامی» نیز قاعدتا بایستی جزو مسئولیت های این‌گونه تشکیلات باشـد. ضمن آنکه برنامه‌ریزی در مورد اهدافی، مانند اصول حرفـه‌ای صنعت بانکداری در چارچوب شـریعت مقدس اسلامی، تنوع محصولات و خدمات مطابق با شـریعت و جایگاه اول در بانکداری کشـورهای اسلامی، حتی نیازمند بررسی و تصویب مراجعی بالاتر از بانک مرکزی است.

به نظر نگارنده، «سـند راهبردی اسـتقرار بانکداری اسلامی»، برنامه نیست، بلکه نسخه به‌روز شـده جزوه «راهنمای اجرایی نظارت و تطبیق شـرعی در مؤسسات اعتباری» است. حذف ربا یا شـبهه ربا از عملیات و فرآیندهای بانکی، خواسـته و آرزوی همه است، اما باید توجه داشت که شرعی یا غیرشرعی بودن این قوانین و مقررات، مسئولیت مدیران و کارکنان شبکه بانکی کشـور نیست و تشـخیص این موضوعات در حوزه تخصصی آنان نمی‌گنجد. لذا ضرورت اعزام ناظرین شـرعی به ستاد و شـعب بانک ها را توجیه مدیریتی نمی کند. آیا «سند راهبردی استقرار بانکداری اسلامی» با طرح شعارهایی نظیر «استقرار نظام حاکمیت شرکتی و مدیریت ریسک منطبق با شریعت در نظام بانکی کشور» در کنار «تثبیت، تکمیل و نهادینه‌شـدن نظارت و تطبیق فقهی (جدول شماره ۱۳)» می‌تواند مشکلات ریز و درشت نظام بانکی را حل‌وفصل نماید و بانکداری ایرانی را به‌عنوان یکی از قطب‌های اصلی ارائه‌دهنده محصولات و خدمات بانکداری اسلامی در دنیا مطرح نماید؟ شـریعت اسلامی، کجا از مقوله حاکمیت شـرکتی و ریسـک عملیات بانکی، سخن گفته اسـت؟! تحقق همه این اهداف، برنامه ها و گسـترش محدوده فعالیت قانونی شـورای فقهی بانکی مرکزی، نیازمند تعامل بـا مدیران بانکی، مطالعه و بررسـی امکانات موجود در شـبکه بانکی و حل‌وفصل تدریجی مشـکلات فعلی بانکداری براساس معیارهای علمی و در صورت لزوم اصلاح قوانین، از جمله ماده ۱۸ قانون بانک مرکزی اسـت. بنابراین بدون برنامه حساب شـده و قابل‌اجرا، این‌گونه اهداف دست‌نیافتنی خواهد بود.

نگـــــاه

ترامپ به دنبال چه نوع توافقی با ایران است؟

پشت‌پرده دیپلماسی تهاجمی آمریکا

بررســی مصاحبه ها و اظهارنظرهای دونالد ترامپ در دو ماه گذشــته نشان می دهــد کــه او به دنبال چه توافقی با ایران اســت؟ ترامپ از زمان بازگشــت به کاخ ســفید، ایران را در صدر اولویت‌های سیاســت خارجی خود قرار داده و صحبت هایــش درباره ایران، که از تهدید به اقدام نظامی تا پیشــنهاد مذاکره و توافق متغیر بوده، نشــان‌دهنده رویکردی چندوجهی است که ترکیبی از فشار حداکثری، دیپلماســی تهاجمــی و معامله‌گری تجاری را در بــر می‌گیرد. این اظهارات که از آغاز ســال ۱۴۰۳ تاکنون در سخنرانی‌ها، مصاحبه‌ها و پست‌های شبکه‌های اجتماعی او منعکس شده، زمینه‌ساز مذاکرات غیرمستقیمی شده که قرار است از امروز شنبه در عمان برگزار شود.

ترامپ از همان روزهای نخســت بازگشت به قدرت، لحنی دوگانه درباره ایران اتخاذ کــرد. او در ۱۴ دی ماه ۱۴۰۳ در اولین کنفرانس مطبوعاتی خود پس از تحلیف، گفت: «ایران در صدر فهرســت اولویت‌های من است. یا با آنها صحبت می‌کنیــم و تعامل می‌کنیم یا اتفاق بدی برای شــان می‌افتــد، خیلی بد.» این اظهارات، که بازتاب گسترده‌ای در رسانه‌ها داشت، نشان‌دهنده عزم او برای حل سریع مسئله ایران بود، چه از طریق دیپلماسی و چه از طریق فشار نظامی. چند روز بعد و در ۵ بهمن ماه ۱۴۰۳، او با امضای فرمانی، فشار حداکثری بر ایران را بازگرداند و در مصاحبه‌ای با «فاکس نیوز» گفت: «من این استراتژی را در دولت اولم اجرا کردم و آنها پول از دست دادند.» این حرکت نیز که با استقبال متحدان منطقه‌ای آمریکا مانند رژیم صهیونیستی همراه شد، پیام واضحی به تهران ارسال کرد: یا مذاکره کنید یا با تحریم‌های فلج‌کننده و تهدید نظامی مواجه شــوید. با این حال، لحن ترامپ تنها به تهدید محدود نشــد. او در ۱۶ بهمن ماه در شبکه اجتماعی «Truth Social» نوشــت: «من می‌خواهم ایران کشــوری بزرگ و موفق باشــد، اما کشوری که نتواند سلاح هســته‌ای داشته باشد. پس از توافق، جشــنی بزرگ در خاورمیانه برگزار می‌کنیم.» ایــن اظهارات، که با خوش‌بینی غیرمعمولی همراه بود، نشان داد که او به دنبال یک دستاورد دیپلماتیک بزرگ است؛ دستاوردی که بتواند آن را به عنوان برتری خود بر دولت‌های قبلی آمریکا به نمایش بگذارد. این تناقض ظاهری - تهدید و تشویق - از همان ابتدا، الگوی اصلی رویکرد او به ایران را شکل داد.

ترامــپ در هفته‌های بعد اما لحــن خود را تندتر کرد و در ۴ اســفندماه در مصاحبه‌ای با «ان‌بی‌ســی» هشــدار داد: «اگر ایران درباره برنامه هسته‌ای خود به توافق نرســد، بمباران خواهد شــد؛ بمبارانی که مانند آن را هرگز ندیده‌اند.» این تهدید، که با واکنش تند مقامات ایرانی همراه شــد، نشان‌دهنده تمایل او به استفاده از اهرم نظامی برای وادار کردن ایران به مذاکره بود. او در همان مصاحبه، به اعمال تعرفه‌های ثانویه بر خریداران نفت ایران اشاره کرد و گفت: «تصمیم من به این بســتگی دارد که آیا آنها توافق می‌کنند یا نه.» این اظهارات، که با اعزام ناوهای جنگی به خلیج فارس و بمب‌افکن‌های B۲ به دیه‌گو گارسیا همراه شد، فشــار نظامی و اقتصادی را به اوج رساند. ترامپ در روز ۱۷ اسفندماه نیز پس از تحویل نامه‌ای از طریق انور قرقاش به کشورمان، اعلام کرد: «ما در مراحل نهایی برخورد با ایران هستیم. اگر در دولت اولم بودم، ظرف یک ماه توافق می‌کردم.» این ادعا، که با تردید تحلیلگران مواجه شد، نشان‌دهنده عجله او برای به نتیجه رساندن مذاکرات بود. او همچنین در این روز به رژیم صهیونیستی اطمینان داد که «آمریکا هرگز اجازه نخواهد داد ایران به سلاح هسته‌ای دست یابد»، اظهاراتی که با دیدار او با بنیامین نتانیاهو در کاخ ســفید تکمیل شد و طی آن گفت: «ما درباره تجارت و آن موضوع واضح (برنامه هسته‌ای ایران) صحبت کردیم.»

به گزارش «خبرآنلاین»، با وجود تهدیدات، ترامپ از اواخر اســفندماه ۱۴۰۳ به تدریج به سمت دیپلماســی متمایل شد. او در ۸ فروردین ماه ۱۴۰۴ پس از دریافت پاســخ ایران از طریق عمان و در جمــع خبرنگاران گفت: «ما مذاکرات مســتقیمی با ایران آغاز کرده‌ایم و روز شنبه (۲۳ فروردین) یک نشست بزرگ داریم. ببینیم چه می‌شــود.» این اظهارات، که با تکذیب ایران مبنی بر مستقیم بودن مذاکرات همراه شــد، نشــان‌دهنده تلاش او برای نمایــش یک پیروزی دیپلماتیک بود. در همین راستا، عباس عراقچی، وزیر خارجه کشورمان در همان روز در شبکه X نوشت: «مذاکرات غیرمستقیم در عمان برگزار خواهد شد. این هم فرصت اســت و هم آزمون.» این تناقــض در روایت‌ها، پیچیدگی مذاکرات پیش‌رو را برجسته کرد. ترامپ در ادامه بار دیگر تأکید کرد: «ایران اگر مذاکرات را نپذیرد، در خطر بزرگی خواهد بود.» او همچنین به مدل لیبی اشــاره کرد و گفت: «اگر این کار به روش لیبی انجام شود، خوب است»، اشاره‌ای به خلع سلاح کامل هســته‌ای لیبی در سال ۱۳۸۲ که برای ایران خط قرمز محسوب می‌شود. این اظهارات نشــان داد که او به دنبال توافقی اســت که نه تنها برنامه هسته‌ای ایران را محدود کند، بلکه به عنوان یک دستاورد سیاسی بزرگ برای او ثبت شود

بــه طور کلی، اظهارات ترامپ از دی ماه ۱۴۰۳ تا فروردین ماه ۱۴۰۴، الگوی مشخصی را نشان می‌دهد: او ابتدا با فشار حداکثری - چه از طریق تحریم‌ها و چه تهدید نظامی - سعی کرد ایران را به میز مذاکره بکشاند. سپس با پیشنهادهایی مانند رفع تحریم‌ها و جشــن منطقه‌ای، تلاش کرد چهره‌ای مثبت از خود نشان دهد. این رویکرد، که ریشــه در کتاب «هنر معامله» او دارد، ترکیبی از تهدید، تشــویق و نمایش اقتدار است. «واشنگتن پست»، این را «دیپلماسی تهاجمی» خواند که هدفش، وادار کردن طرف مقابل به تســلیم بدون درگیری مســتقیم است. با این حال، این الگو با چالش‌هایی مواجه است. ایران بارها اعلام کرده که مذاکره مستقیم تحت فشــار حداکثری را نمی‌پذیرد و به گفته عباس عراقچی، «سیاست ما عدم مذاکره مستقیم در سایه تهدید است.» این موضع، که با انتخاب عمان به عنوان میانجی تقویت شــد، نشــان می‌دهد که ترامپ ناچار به پذیرش مذاکرات غیرمستقیم شده است، چیزی که با ادعاهای اولیه او مبنی بر مذاکرات مستقیم در تضاد است.

مذاکرات غیرمســتقیم در عمان، عرصه‌ای خواهد بود که ترامپ خواسته‌های خود را به آزمون می‌گذارد. براســاس اظهارات او و تحلیل‌های موجود، سه محور اصلی در درخواســت‌هایش قابل پیش‌بینی اســت؛ نخســت، او به دنبال توقف کامل غنی‌ســازی اورانیوم در ســطوح بالا (بالای ۶۰ درصــد) خواهد بود. او در دیدار با نتانیاهو تأکید کرد که «ایران نباید به سلاح هســته‌ای نزدیک شــود» و این نشــان می‌دهد که کاهش ذخایر اورانیوم و توقف فعالیت‌های پیشــرفته هسته‌ای از اولویت‌های اوســت. دوم، ترامپ احتمالا خواستار نظارت گسترده‌تر آژانس بین‌المللی انرژی اتمی خواهد شد، از جمله دسترسی بدون محدودیت به تأسیسات نظامی ایران. او در دوره اول خود در سال ۱۳۹۷، از عدم دسترسی به این تأسیسات انتقاد کرده و این بار نیز به گفته «نیویورک تایمز»، تیم او به دنبال «برنامه راستی‌آزمایی کامل» است. این خواسته، که برای ایران حساسیت‌برانگیز است، می‌تواند به تنش در مذاکرات منجر شود. سوم، او احتمالا محدودیت‌هایی بر برنامه موشــکی ایران و حمایت از گروه‌هــای محور مقاومت را مطرح خواهد کرد. او در ۴ اســفند سال گذشته در «ان‌بی‌سی» گفت: «ما باید جلوی حمایت ایران از تروریســم را بگیریم.» این درخواست، که فراتر از مسائل هسته‌ای است، نشــان‌دهنده تمایل او به یک توافق جامع‌تر است، اما ایران بارها اعلام کرده که برنامه موشــکی‌اش غیرقابل مذاکره است. ترامپ به دنبال توافقی است که هم از نظر سیاســی برای او اعتبار بیاورد و هم از نظر استراتژیک، ایران را مهار کند. او در اظهاراتش بارها به «توافق بزرگ» اشــاره کرده که از برجام متفاوت باشد. او احتمالا پیشنهاد رفع بخشی از تحریم‌ها را مطرح خواهد کرد، اما نه به طور کامل، تا اهرم فشار را حفظ کند. در همین حال، ناظران سیاسی می گویند این توافق، به «معامله قرن» شبیه است و باید برای متحدان آمریکا مانند رژیم صهیونیستی و عربستان نیز قابل قبول باشد. ترامپ در ۱۶ بهمن ماه ۱۴۰۳ گفت: «می‌خواهم خاورمیانــه را آرام کنم» و این نشــان می‌دهد که او به دنبال توافقی اســت که تنش‌های منطقه‌ای را به قیمت محدود کردن شدید ایران کاهش دهد. اظهارات دونالد ترامپ در چند ماه گذشــته، نشــان‌دهنده رویکردی دوگانه است: فشار حداکثــری برای وادار کردن ایران به مذاکره و پیشــنهاد یک توافق بزرگ برای کسب اعتبار سیاسی. ناظران سیاسی معتقدند ترامپ در مذاکرات عمان به دنبال توقف برنامه هسته‌ای، نظارت گسترده و محدودکردن موشک‌ها و محور مقاومت در خاورمیانه خواهد بود، درحالی که با رفع نســبی تحریم‌ها، ایران را به پذیرش ترغیب می‌کند اما موفقیت او به انعطاف‌پذیری ایران، همکاری عمان و مدیریت فشــارهای رژیم صهیونیستی بســتگی دارد. آیا این مذاکرات به «جشن بزرگ خاورمیانه» منجر خواهد شــد؟ به نظر می‌رسد ترامپ بار دیگر خود را در برابر آزمونی بزرگ قرار داده است: معامله با ایران!

روند صعودی قیمت مواد اولیه همچنان ادامه دارد

روایت شامخ از برزخ تولید

فرصــت امــروز: روند صعودی قیمت مــواد اولیه، افت شــدید حجم سفارش ها، تورم افسارگسیخته و ناترازی انرژی، صنایع کشور را در تنگنا قرار داده و با ادامه این شرایط (افزایش هزینه تولید و کاهش سودآوری)، بســیاری از واحدهای تولیدی در آستانه تعطیلی و فروپاشی قرار دارند. آخرین وضعیت شــاخص مدیران خرید نشان می دهد که هم شامخ کل اقتصاد و هم شامخ بخش صنعت در پایان سال ۱۴۰۳، افت چشمگیری را تجربــه کرده اند. شــامخ اقتصاد در بهمن ماه ۱۴۰۳ به ســطح ۴۶,۴ واحد و شــامخ صنعت به ۴۶,۷ واحد رسید. افت تولید، کاهش سفارش جدیــد، کمبود مواد اولیه و بحران نیروی انســانی، صنعت را در مســیر رکودی قرار داده که از میانه های ســال گذشته آغاز شده و افزایش نرخ ارز، هزینه سنگین تأمین مواد اولیه و محدودیت‌های انرژی، آن را به اوج خود رسانده اســت؛ تا جایی که بسیاری از شرکت‌ها در آستانه تعطیلی قرار دارند.

کمبود انرژی (قطعی بــرق و گاز)، یکی از عوامل اصلی محدودکننده تولید اســت و خاموشــی ها در آغاز ســال ۱۴۰۴ کماکان دست و پای واحدهای تولیدی و صنعتی را بســته اســت. همچنین تقاضای ضعیف، هزینه بالای تأمین نهاده‌های تولید به علت افزایش شــدید قیمت دلار و عدم اطمینان کســب‌وکارها به آینده، از دیگر عوامل کاهش حجم تولید به شــمار می روند. البته دو اتفاق مثبت (همزمانی آغاز مذاکرات ایران و آمریکا از روز شنبه و بررســی لوایح پالرمو و CFT در مجمع تشخیص مصلحت نظام) فرصت گشایش بی سابقه ای را برای اقتصاد ایران به وجود مــی آورد و امیدهای فعالان اقتصادی را افزایش می دهد. آیا در ماه های آینده شــاهد گشــایش اقتصادی قریب‌الوقوعی خواهیم بود یا شرایط سخت تری برای اقتصاد رقم خواهد خورد؟

شامخ چیست و چطور محاسبه می شود؟

آخریــن گزارش مرکز پژوهش هــای اتاق ایران از وضعیت شــاخص مدیران خرید به بهمن ماه ۱۴۰۳ برمی گردد که حاکی از ادامه شــرایط رکودی اســت. از بین شاخص های متنوع و گوناگونی که توسط کشورها و ســازمان های بین المللی منتشــر می شوند، شــاخص مدیران خرید (Purchasing Manager's Index) از مهمتریــن شــاخص های اقتصادی اســت که مورد پذیرش اکثر کشورهای توسعه یافته و در حال توســعه قرار دارد و در حــال حاضر برای حدود ۲۹ هــزار بنگاه بخش خصوصی در بیش از ۴۰ کشــور دنیا محاســبه می شود. این شاخص در زبان فارسی به اختصار «شامخ» نامگذاری شده و مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران، ماموریت محاســبه و انتشار آن را به عهده دارد. شاخص مدیران خرید یا همان شــامخ براســاس پایش پرسشــنامه ای به دست می آید و تصویر جامع و ملموسی از شرایط اقتصاد کلان به ویژه وضعیت رونق و رکود در بخش های صنعت و خدمات ارائه می دهد. در طرح شامخ از پاسخ دهندگان خواسته می شود به ۱۲ پرسش مطرح شده در قالب سه معیار وضعیت نسبت به ماه پیش (بهتر شده، بدتر شده و یا تغییری نکرده اســت) پاسخ دهند. در صورت انتخاب گزینه بیشتر از ماه قبل عدد یک، گزینه بدون تغییر عدد ۰,۵ و گزینه کمتر از ماه قبل عدد صفر برای آن پرســش ثبت می شود. مجموع حاصلضرب درصد پاسخگویان به هر یک از گزینه ها در عدد همان گزینه، بیانگر عدد شــامخ در آن پرسش است. در نهایت، معیار سنجش این شاخص عددی بین صفر تا صد است. عدد صفر و صد به ترتیب به معنای آن است که ۱۰۰ درصد پاسخگویان گزینه «بدتر شــده است» و «بهتر شده است» را انتخاب کرده‌اند. عدد ۵۰ نیز نشان دهنده عدم تغییر وضعیت نسبت به ماه قبل، بالای ۵۰ نشانه بهبود وضعیت نسبت به ماه قبل و زیر ۵۰ به معنای بدتر شدن وضعیت نسبت به ماه قبل است. در این راستا چنانچه عدد محاسبه شده زیر ۵۰ باشد اما از عدد محاسبه شده ماه قبل بیشتر باشد، نشان می دهد که سرعت بدتر شدن وضعیت کاهش یافته است. در سوی مقابل، چنانچه عدد محاسبه شــده بالای ۵۰ باشــد اما از عدد ماه قبل کمتر باشد، نشان می دهد که ســرعت بهبود وضعیت در مقایســه با ماه قبل کاهش یافته است. حالا براســاس آنچه مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از شامخ کل اقتصاد و شامخ بخش صنعت در نیمه زمستان گزارش داده، هر دو شاخص در بهمن ماه کاهش یافته و در وضعیت رکودی به سر می برند.

سقوط آزاد صنعت در پایان سال ۱۴۰۳

شــاخص مدیران خرید بخش صنعت در بهمن ماه ۱۴۰۳ در حالی به ســطح ۴۶,۷ واحد رسید که به میزان قابل توجهی پایین‌تر از دی ماه با رقم ۵۲,۸ واحد اســت. میزان تولید محصولات صنعتی در این ماه نســبت به ماه گذشــته کمتر شد و این شــاخص برای ششمین بار از ابتدای ســال ۱۴۰۳ کاهشــی شــد. ناترازی انرژی همچنان از عوامل اصلی محدودکننده تولید است و تقاضای ضعیف، هزینه بالای تأمین نهاده‌های تولید به علت افزایش شدید نرخ ارز و عدم اطمینان کســب‌وکارها به آینده به این وضعیــت خطیر دامن زده اند؛ تا جایی که میزان سفارشــات جدید بخش صنعت در بهمن ماه کاهش یافته و کمترین مقدار هفت ماهه اخیر را ثبت کرده است. به نظر می رسد شرایط نامســاعد اقتصادی، نگرانی‌هایی در مورد افزایش هزینه‌ها به وجود آورده و اعتماد مشتریان را کاهش داده است که این امر، موجب کاهش هزینه‌های غیرضروری توسط آنها شده است. همچنین کاهش فروش خارجــی و افت میزان صادرات از دیگر عواملی اســت که به کاهش شدید سفارشها دامن زده است.

موجودی مواد اولیه صنایع در بهمن ماه نســبت به ماه قبل با سرعت بیشتری کمتر شد. در شرایطی که صنایع به دلیل فشارهای قیمتی ناشی از نوسانات ارزی با مشــکلات جدی در تأمین مواد اولیه مواجه هستند، عدم عرضه مواد اولیه و عدم تخصیص ارز به واردات مواد اولیه، به مانعی در این مســیر بدل شده است. در همین شرایط، قیمت خرید مواد اولیه در ایــن ماه، یکی از بالاترین مقادیر خود را به ثبت رســانده که طبیعتا قیمت محصولات تولیدی را افزایش خواهد داد؛ کما اینکه شاخص قیمت محصولات تولیدشــده در بهمن ماه، بیشــترین مقدار ۳۴ ماهه خود از اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ را تجربه کرده است؛ زیرا تولیدکنندگان ناگزیر به افزایش قیمت‌ها شده‌اند. با این حال، به دلیل تقاضای ضعیف بازار، شدت افزایش قیمت‌ها به اندازه افزایش نرخ ارز و هزینه‌های تولید نبوده و سود شــرکت‌ها پایین آمده و بسیاری از آنها در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند. انتظار می رود با ادامه فشــارهای مســتمر هزینه‌های تولید در ماه های آینده، شاهد افزایش بیشتر تورم در قیمت محصولات تولیدی باشیم. در این ماه همچنین میزان استخدام و به کارگیری نیروی انسانی در بخش صنعت نسبت به ماه گذشته کاهش یافت و تداوم محدودیت‌های انرژی و تورم قیمتی مواد اولیه و ناطمینانی نسبت به شرایط اقتصادی باعث شده تا برخی از صنایع به ناچار در ظرفیت‌های پایین‌تری تولید کنند. افزایش هزینه مواد اولیه و کمبود انرژی همچنین باعث شــده تا شرکت‌ها برای تأمین سفارشات خود از موجودی انبار به میزان بیشتری استفاده کنند.

مشکلات اصلی از دید فعالان اقتصادی

قطعی برق و گاز در پایان ســال گذشته (و همچنین آغاز سال ۱۴۰۴) همچنان یکی از عوامــل محدودکننده فعالیت‌های صنعتی بوده و باعث شــده تا بسیاری از کسب‌وکارهای تولیدی با کمتر از نصف ظرفیت خود کار کننــد. افزایش نرخ ارز موجب رشــد قابل‌توجه قیمت مواد اولیه در تمامی صنایع کشور شده و هزینه‌های تولید را به‌شدت بالا برده است. رفع تعهد ارزی نیز به عنوان یکی از چالش‌های کلیدی در فضای کسب‌وکار، به‌ویژه برای شرکت‌های فعال در حوزه صادرات، مشکل ساز شده است. با توجه به روند افزایشی قیمت مواد اولیه تولید و به‌رغم آنکه هزینه خرید مواد اولیه از قبل توســط تولیدکننده پرداخت شده است، اما در برخی از موارد، عرضه‌کنندگان از عرضه این مواد اولیه خودداری کرده و قیمت‌ها را افزایــش داده‌اند. افزایش قیمت مواد اولیه و تاثیر آن بر زنجیره تولید، باعث شــده اســت تا تقاضا برای کالاها کاهش یابد. به دلیل تعطیلات ماه رمضان و کمبود نقدینگی و کاهش ســود شرکت‌ها، پیش‌بینی اکثر کســب‌وکارها بر این اساس بوده است که شــرایط اسفندماه در بهترین حالت همانند ماه قبل خواهد شد. تعطیلات گمرک و معطلی در ترخیص مواد اولیه و تعطیلی ادارات دولتی، به‌ویژه آن‌دسته از اداراتی که مستقیما با کسب‌وکارها در ارتباط هستند، باعث شده است تا تولیدکننده متضرر شود. بر همین اساس و با توجه به مشکلاتی که انواع ناترازی‌ها در اقتصاد ایران برای کسب‌وکارها ایجاد کرده‌اند، فعالان اقتصادی بخش خصوصی، درخواست تسهیل و اقســاطی کردن بیمه و مالیات را دارند. با توجه به ناترازی‌هــای ماه‌های اخیر و افزایش هزینه‌های تولید و به تبع آن کمبود مواد اولیه موردنیاز، در شرایطی که نقدینگی و قدرت خرید کاهشی بوده اســت، بسیاری از بنگاه‌ها به سمت تعطیلی رفته‌اند و یا نهایتا در سطوح پایین درآمدی فعالیت می‌کنند. کمبود دسترسی به نیروی کار حرفه‌ای نیز از دیگر چالش هایی اســت که کســب‌وکارهای صنعتی با آن مواجه هستند.

بازار خودرو چگونه از بازار ارز و طلا جا ماند؟

پیچ تند خودرو در سال ۱۴۰۴

بازار خودرو این روزها در رکود به ســر می برد؛ از یکســو تمایل به خریــد و ســرمایه گذاری روی خودروهای کارکــرده داخلی افزایش یافته و از ســوی دیگر، تولیدکنندگان داخلی به دنبال کاهش تولید، افزایــش قیمت محصولات و هرچه محدودتر کردن واردات هســتند. تولیدکنندگان داخلی آموخته اند که سیاستگذار به واسطه دیپلماسی درونگــرای خود، به دنبال واردات و یا همکاری با شــرکت های بزرگ خارجی برای تولید خودرو در ایران نیســت. در نتیجه، خودروســاز با افزایش قیمت ها، افزایش تولید خودروهای ناقص (آماده نشــده برای تحویل)، کاهش کیفیت تولیدات و عرضه کنترل شده، به این دیپلماسی درون گرا، پاسخ می دهد. البته با وجود کاهش تقاضا برای خودروهای صفر، تولید خودرو براساس سیاست های قبلی آنچنان که باید کاهش نیافته است. آمار تولید خودرو نشان می دهد که خودروسازان از ابتدای ســال ۱۴۰۳ تا انتهــای دی ماه، ۷۱۹ هزار و ۳۱ دســتگاه خودروی ســواری تولید کرده‌اند. در سال ۱۴۰۲ هم در همین مدت، ۷۶۷ هزار و ۲۹۳ دســتگاه تولید شده بود که در نتیجه شاهد کاهش ۴۸ هزار و ۲۶۲ دستگاه از شمار تولیدات هستیم. این میزان کاهش تولید خودرو در شرایطی است که بازار تقاضا و کشش کافی برای بیش از ۷۰۰ هزار دستگاه خودرو ندارد و در نتیجه خودروسازان، بخشی از تولیدات خود را به شکل ناقص نگه داشته اند. برای نمونه، ایران خودرو تا انتهای دی ماه، ۸ هزار و ۹۷۷ دســتگاه خودروی ناقص داشته است. البته ناقص ماندن خودروها الزاما نمی تواند تنها یک دلیل مشخص، مانند کاهش تقاضا داشته باشد. اما رکود از مهمترین عوامل کاهش تیراژ و افزایش خودروهای ناقص است.

با این وجود، در سال ۱۴۰۳ افزایش قیمت خودرو را تجربه کردیم. برای نمونه قیمت سورن پلاس دوگانه سوز از ۵ فروردین تا ۲۱ بهمن ماه حدود ۱۳ درصد رشد کرد. قیمت ساینا اس دنده‌ای هم در همین مدت با رشــد ۱۳ درصدی متورم شــد. به این ترتیب، افزایش قیمت خودرو آنچنان که باید نبود و به طور مثال از رشد ۴۸ درصدی قیمت دلار و رشــد ۱۰۲ درصدی قیمت ســکه بهار آزادی در همین مدت عقب ماند. این وضعیت نشــان می دهد که خــودرو چندان در جلب تــورم بــا خود موفق نبود و در ســال ۱۴۰۳ از بــازار ارز و طلا عقب ماند. عقب ماندن رشــد بازار خودرو از رشد دلار، می تواند نویددهنده افزایش قیمت خودرو در سال ۱۴۰۴ باشد. البته بخشی از کارشناسان معتقدند خودرو به کالای مصرفی بدل شده و رشد قیمت آن در سال ۱۴۰۴ خیلی نخواهد بود. در این بین، خودروهای داخلی با چند اتفاق تاثیرگذار مواجه خواهند شــد که می تواند رشد قیمتی در حد تورم و یا بالاتر از آن را ایجاد کند. در ســال ۱۴۰۳ تصمیم گرفته شد که ارز تخصیصی به خودروهای وارداتی کاهش یابد و تعرفه واردات خودرو به ۱۰۰ درصد برسد. همچنین بدقولی های زیادی برای عرضه خودرو در ســامانه یکپارچه فروش خودروهای وارداتی صورت گرفت که موجب بی اعتمادی به رفتار دولت شــد. از ســوی دیگر، شوک های ناشی از رشــد نقدینگی در سال ۱۴۰۳ و بازگشت نرخ رشد نقدینگی به بالاتر از ۳۰ درصد وجود دارد. بانک مرکزی از ســال ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳ موفق به کاهش رشــد نقدینگی و تثبیت آن زیر ۳۰ درصد شد، اما در سال ۱۴۰۴ احتمال بازگشــت تورم از حدود ۳۰ درصد به ۴۰ درصد وجود دارد. بنابراین می توان انتظار رشــد قیمت به همین میزان یا بیشتر از آن را در طول ۱۴۰۴ داشت.

«امیرحسین کاکایی»، کارشناس خودرو در این باره به «آینده نگر» می گوید: «ســال ۱۴۰۳ برای خودرو، بد و بی سابقه بود. سال ۱۴۰۳، چهارمین ســالی بود که تورم ۴۰ درصدی را پشــت ســر هم تجربه کردیم؛ موضوعی که در ۶۰ ســال گذشته بی ســابقه است. ایرانی ها با تــورم ۱۰ تا ۲۰ درصد خوب راه آمدند اما اوضاع برعکس شــده و رکود عجیبی را تجربه می کنیم. ناترازی انرژی موجب شد که در سال ۱۴۰۳ حدود ۵۰ درصد به روزهای تعطیلی بخش صنعت اضافه شود. در همین حال، قیمت ارز رسمی از حدود ۴۲ هزار تومان به حدود ۶۷ هزار تومان رســید. انتظار داشتیم که با این افزایش، ارز بیشتری برای نیازهای صنعتی تخصیص یابد اما هنوز نظام تخصیص ارز به شــدت بی برنامه اســت. در نتیجه بازار خودرو بسیار راکد است. در سال های قبل، با مقداری افزایش قیمت دلار، هیجان وارد بازار خودرو می شــد اما دیگر از این خبرها نیست.»

نوبت اول

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۱۴۰۳/۳۵

N.P.G.M
شرکت مدیریت تولید برق نکا
(نیروگاه شهید سلیمی)

شرکت مدیریت تولید برق نکا در نظر دارد نسبت به ساخت ۸ دست (شامل ۴ دست بسکت لایه دوم و ۴ دست بسکت لایه سوم و جمعاً به تعداد ۱۵۳۶ عدد) ایر پری هیترهای واحد بخار نیروگاه شهید سلیمی نکا طبق شرایط ذیل و همچنین شرایط فنی و خصوصی و نقشه کار اسناد مناقصه اقدام نماید. علاقمندان میتوانند اسناد مناقصه را از روز شنبه مورخه ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ لغایت روز سه‌شنبه مورخه ۱۴۰۴/۰۲/۰۲ با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR با شماره ۲۰۰۴۰۹۳۷۹۱۰۰۰۰۰۲ دریافت نموده و پس از تکمیل اسناد پاکت پیشنهادی را حداکثر تا ساعت ۱۶ روز شنبه مورخه ۱۴۰۴/۰۲/۱۳ ضمن بارگذاری در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) صرفاً پاکت الف را به صورت فیزیکی به اداره تدارکات این شرکت ارسال نمایند پیشنهادات واصله راس ساعت ۸ صبح روز یکشنبه مورخه ۱۴۰۴/۰۲/۱۴ با توجه به شرایط مناقصه باز و قرائت خواهد شد. بدیهی است به پیشنهادهای فاقد بارگذاری در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ستاد فاقد امضا مشروط ، مخدوش و به پیشنهادهایی که بعد از موعد مقرر واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱- مدت زمان تحویل کالا ۶ ماه از تاریخ پیش پرداخت و لیکن قرارداد از تاریخ مبادله دارای ۸ ماه اعتبار می باشد

۲-حضور پیشنهاد دهندگان یا نمایندگان آنان در جلسه گشایش پیشنهادهای مالی کمیسیون مناقصه آزاد می‌باشد .

۳- سپرده شرکت در مناقصه : مبلغ سپرده شرکت در مناقصه معادل ۸,۷۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال است که بایستی به یکی از صورت های مشروحه ذیل همراه با اسناد مناقصه در پاکت الف به دستگاه مناقصه‌گذار تسلیم گردد

۳-۱- رسید بانکی واریز وجه مزبور به حساب این شرکت

۳-۲- ضمانتنامه بانکی به نفع شرکت مدیریت تولید برق نکا با شناسه ملی ۱۰۱۰۱۳۳۶۷۸۷ که دارای ۳ ماه اعتبارباشد.

۴-به پیشنهادهای فاقد سپرده ، سپردههای مخدوش سپردههای کمتر از میزان مقرر ، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۵- توانایی ارائه ضمانتنامه بانکی حسن انجام تعهدات به میزان ۱۰ ٪ مبلغ قرارداد پس از عقد قرارداد

۶ سایر اطلاعات و جزئیات مربوط ، در اسناد مناقصه مندرج است.

جهت مشاهده آگهی و خلاصه اسناد به سایتهای www.npgm.ir, www.tender.tpph.ir ، پایگاه ملی مناقصات کشور و سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) مراجعه و برای کسب موارد بازرگانی با شماره تلفن های ۰۹۱۱۱۵۲۶۲۰۴ آقای اسدپور و کسب اطلاعات فنی بیشتر با شماره تلفن ۰۹۱۱۱۵۵۳۲۳۹ آقای مهندس فرجی تماس حاصل فرمایید .

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۲۳ /۰۱/ ۱۴۰۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: یکشنبه ۲۴ /۰۱/ ۱۴۰۴

اداره روابط عمومی

بیش از ۷ هزار همت تسهیلات بانکی در سال ۱۴۰۳ پرداخت شد

۲ چالش جدی بانک ها در سال جدید

فرصت امروز: بیشترین تسهیلات بانکی در سال ۱۴۰۳ به بخش صنعت رسید. براساس آخرین آمارهای بانک مرکزی، بیش از ۴۰ درصد از تسهیلات پرداختی سال گذشته به بخش صنعت و معدن رسید و بخش خدمات در رتبه دوم ایستاد. حدود ۷ هزار و ۶۶۴ هزار میلیارد تومان (همت) تسهیلات به بخش‌های مختلف اقتصادی در سال گذشته داده شد که ۷۷,۸ درصد آن به بنگاه‌ها و ۲۲,۲ درصد آن به خانوارها رسید. از بین تسهیلات پرداختی به بخش‌های مختلف اقتصاد، سهم بخش صنعت و معدن از دیگر بخش‌ها بیشتر بود و آمارهای بانک مرکزی از سهم ۴۰,۳ درصدی صنعت از وام های بانکی (با رقم ۲ هزار و ۴۰۰ همت) حکایت دارد. بخش خدمات با رقم ۲ هزار و ۳۵۱ همت، سهم ۳۹.۴ درصدی از تسهیلات سال گذشته داشت و در رتبه دوم قرار گرفت. همچنین بخش‌های بازرگانی با سهم ۱۰ درصدی، کشاورزی با سهم ۵,۴ درصدی و مسکن با سهم ۴,۷ درصدی از تسهیلات پرداختی سال گذشته در رتبه های بعدی جای گرفتند.

تسهیلات بانکی از مهمترین ابزارهای تأمین مالی در اقتصاد است که به توسعه کسب‌وکارها، افزایش سرمایه‌گذاری و بهبود معیشت خانوارها کمک می‌کند. این تسهیلات در قالب وام‌های مختلف از جمله تأمین سرمایه در گردش، ایجاد و توسعه کسب‌وکار، خرید مسکن و قرض‌الحسنه پرداخت می‌شود. یکی از مهمترین انواع تسهیلات، وام‌های سرمایه در گردش است که به بنگاه‌های اقتصادی کمک می‌کند تا هزینه‌های جاری خود را پوشش داده و تولید را ادامه دهند. وام‌های ایجاد و توسعه نیز برای راه‌اندازی پروژه‌های جدید و افزایش ظرفیت تولیدی بنگاه‌ها اختصاص می‌یابد. تسهیلات مسکن نیز نقش مهمی در خانه‌دار شدن خانوارها دارد. نرخ سود، دوره بازپرداخت و شرایط دریافت وام‌ها بر میزان استفاده از تسهیلات بانکی تأثیرگذار است. تخصیص بهینه این منابع می‌تواند موجب افزایش اشتغال، رونق تولید و رشد اقتصادی شود، درحالی‌که توزیع نامناسب آن ممکن است منجر به افزایش بدهی‌های معوق و مشکلات نظام بانکی گردد.

پیش‌بینی شرایط بانک ها در سال ۱۴۰۴

بانک‌ها در سال ۱۴۰۳ درگیر دو چالش اساسی بودند؛ ناترازی و بنگاه‌داری. ناترازی بانک‌ها، از جمله ابرچالش‌های جدی اقتصاد است که یکی از دلایل آن، ناهماهنگی سیستم‌های اقتصادی است. کارشناسان معتقدند دولت، عامل اصلی بنگاه‌داری بانک‌هاست؛ چراکه برای تسویه بدهی‌های خود، سهام کارخانه‌های زیانده را به بانک‌ها واگذار می‌کند و همین مسئله، بانک‌ها را به سمت بنگاه‌داری سوق داده است. همچنین بخش دیگری از ناترازی بانک‌ها به‌علت بدهکاری دولت به بانک‌هاست. دولت به بانک‌ها حدود ۷۰۰ هزار میلیارد تومان بدهی دارد و بانک‌ها هم به بانک مرکزی، ۸۰۰ هزار میلیارد دلار بدهی دارند. همین بدهی‌ها، عاملی شده است تا کفایت سرمایه به منفی یک برسد و ۱۴ بانک کشور زیانده باشند. بخش دیگری از ناترازی بانکی به‌علت قوانین و تسهیلات تکلیفی است که از سوی دولت و مجلس به بانک‌ها تحمیل می‌شود. همچنین از دیگر ریشه‌های اصلی ناترازی بانک‌ها، ضعف قوانین و مقررات است. با این وجود، رفع ناترازی بانکی فقط در اختیار بانک‌ها نیست و بانک‌ها باید تغییرات مدیریتی و ساختاری بدهند تا بتوانند چابک‌سازی کنند. بانک‌ها باید دارایی‌هایی را که حبس کرده‌اند آزاد کنند.

همچنین سیاست‌های کلان اقتصادی کشور می‌تواند زمینه مثبت و منفی برای تشویق بانک‌ها به بنگاه‌سازی فراهم کند؛ یعنی اگر شرایط اقتصادی طوری باشد که نرخ تورم بالا برود و از آن طرف، نرخ‌های سود سپرده و تسهیلات کنترل‌شده، غیراقتصادی و غیرواقعی باشد، بانک‌ها برای اینکه سودساز باشند به سمت بنگاه‌داری می‌روند. کارشناسان بر این باورند که تعدد بالای بانک‌ها در ایران از یک طرف و کاهش حجم اقتصاد به دلیل تحریم ها از طرف دیگر، عملیات اصیل بانکداری را در ایران با محدودیت مواجه ساخته است؛ به گونه‌ای که به سختی می‌توان بانکی را تنها متکی بر درآمدهای غیرمشاع سودآور دید. از طرفی، حجم بالایی از تسهیلات اعطایی بانک‌ها، مخصوصا وام های بزرگ با بازپرداخت یکجا، غیرقابل بازگشت است، چه اینکه اگر بانک ها اصرار به بازپرداخت کامل بدهی، بدون آنکه تمام یا قسمتی از آن از منابع شبکه بانکی تامین شود، داشته باشند، حجم بالایی از این تسهیلات را باید معوق تلقی کرد. در این صورت است که تسهیلات بانکی، به ویژه از نوع کلان آن، رانت تلقی می‌شود. این رانت این انگیزه را به بانک ها می دهد تا خود به برخی از فعالیت های فرعی مرتبط و یا کاملا نامرتبط روی آورند.

FATF برای ایران مهمتر است یا بازل؟

نظام پولی و بانکی کشور، نیازمند اصلاحات جدی و ساختاری است و به گفته کارشناسان، رویکرد اصلی سال ۱۴۰۴ باید بر کاهش سلطه مالی بر بانک‌ها، افزایش کارآمدی تسهیلات‌دهی و اصلاح نسبت کفایت سرمایه بانک‌ها متمرکز شود. FATF نیز دیگر چالش جدی است که شبکه بانکی کشور با آن مواجه است. سوال اینجاست که آیا FATF برای بانکداری ایران مهمتر است یا الزامات بازل؟ در همین زمینه، «صالح طاهری»، کارشناس اقتصادی به «آینده نگر» می‌گوید: «بانکداری مبتنی بر FATF (گروه ویژه اقدام مالی) بر استانداردهای ضد پولشویی (AML) و مقابله با تامین مالی تروریسم (CFT) متمرکز است که هدف آن، حفاظت از سیستم مالی جهانی است. در مقابل، بانکداری مبتنی بر بازل به چارچوب های نظارتی طراحی شده برای تقویت الزامات سرمایه بانکی و مدیریت ریسک اشاره دارد. درحالی که هر دو مجموعه استاندارد برای بخش بانکداری ضروری هستند، جنبه‌های مختلفی از ثبات مالی و انطباق را مورد توجه قرار می دهند. ایران به دلیل تحریم‌های بین‌المللی با چالش‌های مهمی در قوانین FATF و بازل مواجه است. با این حال، FATF موضوع مهمتری را مطرح می کند، زیرا بدون رعایت استانداردهای آن، ایران نمی تواند به سیستم های بانکی جهانی دسترسی داشته باشد یا به طور کامل در تجارت بین المللی شرکت کند. از سوی دیگر، توافقنامه بازل بر نظارت بانکی و کفایت سرمایه تمرکز دارد که اگرچه همچنان مرتبط هستند، اما کمتر از تبعیت از FATF برای محدودیت‌های بانکی بین‌المللی فعلی ایران مهم هستند.»

به گفته «طاهری»، «اینکه ایران چقدر می‌تواند تجارت بین‌المللی خود را با پذیرش استانداردهای FATF بهبود بخشد، چالش برانگیز است، زیرا این امر به عوامل متعددی از جمله شرایط بازار جهانی و شرایط اقتصادی ایران بستگی دارد. با این حال، پایبندی به استانداردهای FATF می تواند شفافیت مالی ایران را به میزان قابل توجهی افزایش دهد و در نهایت دسترسی بهتر به بانکداری و تجارت جهانی را تسهیل کند. این امر می تواند منجر به افزایش حجم تجارت و روابط مالی به میزان بالایی شود. نهایتا ایران اگرچه که دارای بانک های نسبتا زیاد و متعددی است اما می توان تعداد معدودی بانک را یافت که تطبیق نه چندان کامل ولی نسبتا خوبی با الزامات بازل داشته ولی همچنان برای فعالیت بین المللی، نیاز به همراهی سیاست های کلی کشور در قالب FATF دارند.»

روزنه‌گشایی اقتصادی با تصویب FATF

سال ۱۴۰۴ درحالی آغاز شده که امیدواری‌ها برای تصویب لوایح مرتبط با FATF در مجمع تشخیص، قوت گرفته است. در روز ۲۵ اسفند سال گذشته بود که سخنگوی مجمع تشخیص از تصویب لوایح پالرمو و CFT در کمیسیون مشترک مجمع، خبر داد و گفت که «جلسات بررسی این دو لایحه در مجمع تشخیص در ابتدای سال ۱۴۰۴ برگزار خواهد شد.» تصویب این دو لایحه به دو سوم رأی اعضای مجمع نیاز دارد. تصویب لوایح FATF، از مهمترین موضوعات سال‌های اخیر اقتصاد ایران است. برخی از فعالان اقتصادی و دولتمردان معتقدند که پیوستن به این نهاد بین‌المللی می‌تواند تأثیرات مثبتی بر بهبود شرایط اقتصادی ایران و افزایش صادرات غیرنفتی داشته باشد.

«عبدالله مهاجر دارابی»، فعال اقتصادی در این باره به «اتاق ایران آنلاین» می گوید: «تصویب پیوستن کامل به FATF، نوعی روزنه‌گشایی برای اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۴ است. تصویب FATF می‌تواند تأثیر بسزایی در بهبود شرایط اقتصادی کشور، به‌ویژه در حوزه صادرات غیرنفتی داشته باشد. این اقدام می‌تواند بیش از ۵۰ درصد مشکلات بخش خصوصی را برطرف کند. پیوستن به FATF با افزایش شفافیت مالی و بهبود تعاملات بانکی، اعتماد جهانی به نظام مالی ایران را تقویت کرده و موانع موجود در مسیر تجارت خارجی را کاهش می‌دهد. این امر به‌ویژه برای توسعه صادرات غیرنفتی و ورود به بازارهای بین‌المللی اهمیت دارد. البته در کنار تصویب FATF، رفع تحریم‌های بین‌المللی نیز ضروری است تا بتوانیم به‌طور کامل از مزایای این اقدام بهره‌مند شویم. بنابراین همزمان با تلاش برای پیوستن به FATF، باید در جهت رفع سایر موانع، به‌ویژه تحریم‌ها، گام برداریم تا شرایط بهتری برای تجارت خارجی و رشد اقتصادی کشور فراهم شود.»

این عضو اتاق بازرگانی ایران درباره پیامدهای منفی حضور کشورمان در لیست سیاه FATF، می افزاید: «نپیوستن به این نهاد بین‌المللی، ایران را در لیست سیاه FATF نگه می‌دارد که منجر به افزایش ریسک سرمایه‌گذاری و کاهش تمایل سرمایه‌گذاران خارجی برای ورود به بازار ایران می‌شود. باقی ماندن در لیست سیاه FATF، سیستم بانکی ایران را از تعامل با سیستم بانکی بین‌المللی محروم می‌کند که به کاهش مبادلات تجاری بین‌المللی و افزایش هزینه‌های مالی برای فعالان اقتصادی منجر می شود. در نهایت، عدم تصویب FATF می‌تواند به انزوای بیشتر اقتصاد ایران و کاهش رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی منجر شود.»

طلای جهانی در مسیر پیشروی ماند

حباب ۱۵ میلیون تومانی سکه

قیمت طلا در معاملات روز جمعه بازار جهانی، تحت تاثیر نگرانی‌ها از بروز رکود اقتصادی به دلیل تشدید تنش‌های تعرفه‌ای میان آمریکا و چین و افزایش تقاضای سرمایه‌گذاران برای دارایی‌های امن، افزایش یافت و به بالاترین حد خود رسید. بهای هر اونس طلا برای تحویل فوری، پس از ثبت رکورد ۳۲۱۷ دلار و ۴۳ سنت در ساعات اولیه معاملات روز گذشته، یک درصد افزایش یافت و به ۳۲۰۵ دلار و ۵۳ سنت رسید. طلا در هفته‌ای که گذشت، بیش از ۵ درصد افزایش قیمت را تجربه کرد.

با وجود سیر صعودی طلا در بازار جهانی، بازار سکه و طلا در نخستین هفته کاری امسال، فعالیت خود را با ریزش قیمت آغاز کرد اما به گفته رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران، باوجود کاهش قیمت‌ها هنوز هر قطعه سکه ۱۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان حباب دارد و این صنعت در رکود به سر می‌برد و بازار پرشور پرمعامله‌ای شکل نگرفته است. «نادر بذرافشان»، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران در مورد وضعیت بازار سکه و طلا در هفته گذشته به «ایسنا» گفت: «این هفته نوسانات بازار جهانی بسیار بود و از بعدازظهر روز پنجشنبه، افزایش قابل توجهی را در بازار شاهد بودیم. در مجموع هفته، ۱۸۱ دلار افزایش هر اونس جهانی طلا را داشتیم و آخرین قیمت به ۳۲۱۷ دلار رسید. در بازار داخلی هم به صورت کلی نوسانات افزایشی و کاهشی داشتیم اما در مجموع علی رغم افزایش ۱۸۱ دلاری اونس جهانی، بازارهای داخلی روند کاهشی قیمت را داشتند و هر گرم طلای ۱۸ عیار با ۸۸ هزار تومان کاهش، ۷ میلیون و ۷۴۰ هزار تومان معامله شد.»

به گفته «بذرافشان»، «در بازار سکه هم روند کاهشی دیده شد و سکه طرح جدید با ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان کاهش در طول هفته به ۹۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و سکه طرح قدیم با ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان کاهش، ۸۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان فروخته شد. نیم سکه با ۲ میلیون تومان کاهش در آخرین قیمت ۵۹ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد و ربع سکه هم با ۳۰۰ هزار تومان کاهش، ۳۱ میلیون تومان قیمت خورد. سکه یک گرمی بانک مرکزی نیز با ۵۰۰ هزار تومان کاهش به قیمت ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. حباب سکه هم در این هفته حدود ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان کاهش داشت اما هنوز هر قطعه سکه ۱۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان حباب دارد. با این وجود، طبق بررسی که در طول هفته اخیر صورت گرفته، در مجموع قیمت طلا و سکه بسته به نوسانات افزایشی و کاهشی (اونس جهانی طلا و ارز در داخل) روند کاهشی داشت اما همکاران ما با رکود بسیار روبه رو هستند که این شرایط متاسفانه از سال گذشته برقرار بوده و تا روزهای پایانی سال هم ادامه داشت؛ کاهش تقاضا داشتیم و با کاهش‌ها و نوسانات امسال هم از ابتدای سال هنوز رونق در صنعت ما شکل نگرفته و هنوز مبادلات و فروش مصنوعات طلا و سکه خیلی جدی و پرشور آغاز نشده است.»

همچنین «سعید اشتیاقی»، کارشناس اقتصادی با اشاره به سایه بازار جهانی بر افزایش قیمت طلا و ارز، گفت: «افزایش قیمت ارز و طلا از تنش‌های منطقه‌ای، تعرفه‌های ترامپ علیه کشورها و رشد قیمت اونس جهانی نشأت می‌گیرد که دولت می‌تواند با اعمال مالیات بر عایدی سرمایه، فعالیت‌های سفته‌بازی را کنترل کند. رشد اونس جهانی طلا، اقدامات ترامپ و تنش‌های سیاسی خاورمیانه باعث ایجاد نوسان در بازارهای مالی مانند ارز، طلا و سکه شده است که البته اعمال تعرفه‌های ترامپ بر برخی کشورها مانند چین باعث بهبود روابط تجاری ایران با این کشور نیز می‌شود. زمانی که تجار چینی با تجار ایرانی وارد همکاری شوند، وضعیت اقتصادی کشور بهتر از گذشته می‌شود؛ به همین دلیل، اعمال تعرفه‌های ترامپ علیه سایر کشورها یک فرصت برای ایران هم به حساب می‌آید و نباید از آن غافل شد؛ به‌عنوان نمونه در حوزه صادرات خشکبار با ایجاد شرایط جدید، تست‌های استاندارد ایران می‌تواند جایگزین تست‌های آمریکا شود و این یک مزیت صادراتی برای کشور ماست.»

به گفته «اشتیاقی»، «در شرایط فعلی که شاهد نوسانات شدید در بازار ارز و طلا هستیم، نباید از نقش قیمت جهانی طلا و اثرات آن بر بازار داخلی به سادگی گذشت؛ در این میان اما دولت باید با اجرای درست قانون مالیات بر عایدی سرمایه، نقش مؤثری در کاهش سفته‌بازی و سوداگری ایفا کند، به‌طور مثال، اعمال مالیات بر خودروهای لوکس یا معاملات مکرر و مبلغ بالا در حوزه طلا و ارز اگر به‌درستی و شفاف اجرا شود، می‌تواند مسیر بازار را به سمت فعالیت‌های مولد هدایت کند.»

او با اشاره به این موضوع که بانک مرکزی باید به‌طور فعال و جدی، مدیریت بازار را در دست گیرد و نرخ ارز را تثبیت کند، افزود: «دولت باید صندوق پروژه‌هایی مطمئن با نرخ سودی حداقل معادل با تورم راه‌اندازی کند تا هم مردم برای حفظ ارزش پول خود به سراغ بازارهای غیرمولد نروند و هم اینکه رونقی برای تامین مالی تولید خواهد بود. دولت برای مقابله با تورم باید ابزارهای مالی مؤثری طراحی کند و در این صورت می‌تواند زمینه‌ساز سالی پربار برای «سرمایه‌گذاری در حوزه تولید» باشد، به طوری که ما شاهد رشد تولید در بخش کالا و خدمات و حتی صادرات باشیم و این امر در صورتی محقق می‌شود که دولت سرمایه‌های مردم را در قالب صندوق‌هایی با بازدهی مناسب جذب کند. در شرایط بحرانی، هم‌راستایی با سیاست‌های کلان حاکمیت، اهمیت بالایی دارد و باید در این زمینه فرهنگ‌سازی شود. البته این وظیفه، تنها بر دوش یک نهاد، مثل بانک مرکزی یا وزارت اقتصاد نیست، بلکه نیازمند همکاری نهادهای مختلف و سیاستگذاری هماهنگ در حوزه‌های پولی، مالی و تجاری است.»

اخبار

فشار نقدینگی همچنان بر دوش بانک‌ها

نرخ بهره درجا زد

براساس آخرین آمارهای بانک مرکزی، نرخ بهره در هفته منتهی به ۲۰ فروردین ماه ۱۴۰۴ در سطح ۲۳.۹۵ درصد باقی مانده است. به نظر می رسد فشار نقدینگی بانک‌ها در سال جاری همچنان ادامه دارد. به گزارش «اکوایران»، بانک مرکزی در تازه‌ترین آمار خود، نرخ بهره بین‌بانکی در هفته منتهی به ۲۰ فروردین ماه ۱۴۰۴ را اعلام کرد. طبق آمارها، نرخ بهره مانند هفته گذشته در سطح ۲۳,۹۵ درصد باقی مانده است. نرخ بهره بین بانکی، قیمت پول بین بانک‌هاست و همانند افراد که هنگام کمبود نقدینگی از بانک وام می‌گیرند، بانک‌ها نیز هنگامی که دچار کمبود نقدینگی می‌شوند می‌توانند وام بگیرند. بنابراین بانک‌ها نیز می‌توانند به هم قرض دهند یا از هم قرض بگیرند. به این بستر، بازار بین بانکی گفته می‌شود. زمانی که تعداد بانک‌های بیشتری دچار کمبود نقدینگی شوند، تقاضای پول در بازار بین بانکی افزایش می‌یابد و همین مسئله منجر به افزایش نرخ بهره بین بانکی می‌شود. نرخ بهره بین بانکی طبق دستور بانک مرکزی می‌تواند بین ۲۳ تا ۲۴ درصد باشد. هر چقدر این نرخ به سقف خود (۲۴ درصد) نزدیک‌تر شود، می‌توان گفت که فشار نقدینگی در بانک‌ها افزایش یافته است.

روند نرخ بهره بین بانکی در طول یک سال گذشته نشان می‌دهد که فشار نقدینگی بانک‌ها تا نیمه اول سال گذشته شدید نبوده اما از نیمه دوم سال با سرعت بالایی تشدید شده تا حدی که در میانه زمستان به سقف تاریخی خود (۲۳,۹۸ درصد) رسید. پس از آن، فشار نقدینگی روی بانک‌ها و شبکه بانکی باقی ماند و باعث شد تا هفته سوم فروردین همچنان نرخ بهره در سطوح بالایی قرار داشته باشد. بانک‌ها برای تامین نقدینگی مورد نیاز خود می‌توانند از بانک مرکزی یا از یکدیگر وام بگیرد. کم‌هزینه‌ترین روش، وام‌گرفتن از بانک مرکزی در قالب عملیات بازار باز است. سود این عملیات سالانه ۲۳ درصد است و در آن بانک‌ها معمولا یک هفته فرصت تسویه دارند مگر آنکه از طرف بانک مرکزی سررسید متفاوتی اعلام شود. در روش دوم، بانک‌ها می‌توانند در بازار قاعده‌مند از بانک مرکزی وام بگیرند. تسویه این اعتبارگیری معمولا ۲۴ تا ۴۸ است و حداکثر نرخ بهره آن نیز ۲۴ درصد تعیین شده است. در روش سوم، بانک‌ها می‌توانند از یکدگیر وام بگیرند. این روش که در بستر بازار بین بانکی انجام می‌شود هزینه شناوری دارد و نرخ سود آن می‌تواند بین ۲۳ تا ۲۴ درصد باشد. بنابراین زمانی که نرخ بهره این بازار افزایش می‌یابد می‌تواند سیگنالی از فشار تقاضای نقدینگی در بانک‌ها باشد.

در نیمه اول سال ۱۴۰۳، معمولا بانک مرکزی با صد درصد درخواست‌های ارسال شده از سوی بانک‌ها در بازار باز موافقت می‌کرد و اعتبار موردنیاز آنان را با نرخ سود ۲۳ درصد تامین می‌کرد. در همان زمان نرخ بهره بین بانکی نیز بین ۲۳,۴ درصد تا ۲۳,۶ درصد در نوسان بود. از نیمه دوم سال گذشته اما موافقت بانک مرکزی با درخواست اعتباری بانک‌ها در بازار باز محدود شد. همین اقدام نیز فشار تقاضا در بازار قاعده‌مند و بین بانکی را بالا برد که نتیجه آن، افزایش نرخ بهره بین بانکی تا ۲۳,۹۸ درصد در هفته سوم دی ماه بود. این فشار در هفته‌های پایانی سال گذشته اندکی کاهش یافت اما همچنان نیاز بانک‌ها به نقدینگی فزاینده بود. به همین دلیل، نرخ بهره بین بانکی در هفته‌های آخر سال ۱۴۰۳ به سطوح کمتر از ۲۳,۹۵ درصد نرسید. با ورود به سال جدید نیز با وجود اینکه حجم درخواست بانک‌ها بالا بوده و بانک مرکزی با درصد بالایی از آنها موافقت کرده اما همچنان فشار نقدینگی از روی بانک‌ها برداشته نشده است. نرخ بهره بین بانکی در سال جدید با ۲۳,۹۶ درصد در هفته اول، کار خود را آغاز کرد و طبق آخرین آمارهای بانک مرکزی در هفته دوم و سوم در سطح ۲۳,۹۵ درصد درجا زد. این آمار به خوبی نشان می دهد که همچنان فشار نقدینگی بالایی، روی شبکه بانکی وجود دارد.

بیمه مرکزی:

نداشتن معاینه فنی مانع پرداخت خسارت نیست

مطابق مقررات جاری، پرداخت خسارت زیان دیدگان در بیمه‌های اتومبیل، منوط به دارا بودن معاینه فنی نیست و شرکت‌های بیمه مکلفند با رعایت سایر شرایط و مقررات نسبت به رسیدگی و پرداخت خسارت‌ها اقدام کنند. طبق اعلام بیمه مرکزی، اخیرا در برخی فضاهای رسانه‌ای و شبکه‌های اجتماعی، ابهامی مطرح شده مبنی بر اینکه در صورت نداشتن معاینه فنی معتبر، شرکت‌های بیمه از پرداخت خسارت به خودروی بیمه‌شده خودداری می‌کنند. در این زمینه، اداره کل نظارت فنی بر بیمه‌های اموال، اتومبیل و رسیدگی به شکایات بیمه مرکزی با رد این ادعا، اعلام کرد: مطابق مقررات جاری، پرداخت خسارت زیان‌دیدگان در بیمه‌های اتومبیل منوط به دارا بودن معاینه فنی نیست و شرکت‌های بیمه مکلفند با رعایت سایر شرایط و مقررات نسبت به رسیدگی و پرداخت خسارت‌ها اقدام کنند. بر این اساس، نبود معاینه فنی معتبر، مانع از ایفای تعهدات شرکت بیمه در قبال خسارت واردشده به بیمه‌گذار یا زیان‌دیده نخواهد بود و ادعای مطرح‌شده فاقد پشتوانه حقوقی و قانونی است. گفتنی است که برخورداری از معاینه فنی معتبر، از منظر ایمنی تردد وسایل نقلیه، کنترل آلایندگی‌ها و رعایت قوانین راهنمایی و رانندگی، امری ضروری و اجتناب‌ناپذیر است، اما این موضوع، تأثیری در اصل تعهدات بیمه‌گر در چارچوب بیمه‌نامه ندارد. در پایان، به شهروندان گرامی توصیه می‌شود برای دریافت اطلاعات صحیح در زمینه مقررات بیمه‌ای، صرفا به اطلاعیه‌ها و منابع رسمی از جمله پرتال بیمه مرکزی و پیام‌رسان‌های رسمی آن در شبکه‌های اجتماعی مراجعه کنند.

نوبت اول

آگهی مزایده عمومی خودرو
شماره ۰۱-۱۴۰۴

پارس خودرو
پارس خودرو، پیشرو در کیفیت

شرکت پارس خودرو در نظر دارد تعدادی از خودروهای کارکرده، مستعمل و مازاد خود را از طریق برگزاری مزایده عمومی به فروش برساند. از اشخاص حقیقی و حقوقی مایل به شرکت در مزایده دعوت به عمل می آید جهت بازدید از خودروها، از **روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۱/۲۵ لغایت چهارشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۱/۲۷ از ساعت ۹/۰۰ الی ۱۳/۰۰** به آدرس ذیل مراجعه نمایند:
آدرس: تهران- کیلومتر ۹ جاده مخصوص کرج (شهید لشگری)- درب شماره۳ (پارکینگ حمل و نقل شرکت پارس خودرو)
شایان ذکراست برگه پیشنهاد قیمت و فرم شرایط شرکت در مزایده در روز بازدید در اختیار بازدیدکنندگان قرار خواهد گرفت و مهلت ارائه پیشنهاد **قیمت از تاریخ ۱۴۰۴/۰۱/۲۵ لغایت ۱۴۰۴/۰۱/۲۸ از ساعت ۹:۰۰ الی ۱۴:۰۰** می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۲۳ /۰۱/ ۱۴۰۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: یکشنبه ۲۴ /۰۱/ ۱۴۰۴

مدیریت ارتباطات پارس خودرو

خبرنامه

ادامه کاهش قیمت نفت در بازار جهانی

هر بشکه نفت برنت ۶۳ دلار شد

قیمت نفت در معاملات روز جمعه بازار آسیا، تحت تاثیر تشدید جنگ تجاری میان آمریکا و چین و دورنمای تیره رشد اقتصادی این کشورها، کاهش یافت و به سوی ثبت دومین کاهش هفتگی پیش رفت. هر بشکه نفت برنت با ۳۱ سنت معادل ۰.۵ درصد کاهش به ۶۳ دلار و ۲ سنت و نفت وست تگزاس اینترمدیت آمریکا با ۳۶ سنت معادل ۰.۶ درصد کاهش به ۵۹ دلار و ۷۱ سنت رسید. هر دو شاخص در روز پنجشنبه، بیش از دو دلار کاهش یافتند. نفت برنت از ابتدای هفته تاکنون، ۴ درصد کاهش یافته که به افت ۱۱ درصدی هفته قبل اضافه می شود، در حالی که شاخص نفت آمریکا پس از کاهش ۱۱ درصدی در هفته قبل، ۳.۸ درصد افت نشان می‌دهد. مناقشه تجاری طولانی‌مدت میان آمریکا و چین، احتمالا حجم تجارت جهانی را کاهش داده و مسیرهای تجاری را مختل می‌کند و در نهایت بر رشد اقتصاد جهانی تاثیر منفی می‌گذارد. از آنجایی که این دو کشور، بزرگ ترین مصرف کنندگان نفت در جهان هستند، این موضوع بر مصرف نفت خام نیز تاثیر خواهد گذاشت. «دانیل هاینس»، استراتژیست ارشد کالا در گروه بانکی ANZ در یادداشتی نوشت: «قیمت نفت در بحبوحه نگرانی‌های مداوم نسبت به کندی اقتصاد جهانی، تحت فشار قرار گرفته است. اگر رشد اقتصاد جهانی به زیر ۳ درصد برسد، مصرف نفت یک درصد کاهش خواهد یافت.» جنگ تجاری میان دو ابرقدرت اقتصادی، پس از آن شدت گرفت که دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا، تعرفه‌ها علیه چین را در روز پنجشنبه به ۱۴۵ درصد افزایش داد و چین نیز به نوبه خود، تعرفه واردات کالاهای آمریکایی را به ۸۴ درصد افزایش داده است. به گزارش «رویترز»، اداره اطلاعات انرژی آمریکا، روز پنجشنبه پیش‌بینی‌های خود از رشد اقتصاد جهانی را کاهش داد و هشدار داد که تعرفه‌ها می‌تواند بر قیمت نفت تاثیر چشمگیری داشته باشد. این آژانس، پیش‌بینی خود از میزان رشد تقاضا برای نفت در سال میلادی جاری و آینده را کمتر کرد.

در ماه مارس

چین نفت بیشتری از ایران خرید

به گفته معامله گران و تحلیلگران، واردات نفت چین از ایران در ماه مارس و در بحبوحه نگرانی ها از تشدید تحریم‌های آمریکا علیه تهران، افزایش یافت. براساس داده‌های شرکت ردیابی کشتی ورتکسا، واردات نفت چین از ایران در ماه میلادی گذشته، از ۱.۸ میلیون بشکه در روز فراتر رفت که بالاترین رقم همه زمان ها است و همزمان با افزایش سطح ذخایر در قطب پالایشگاه مستقل استان شاندونگ روی داد. داده‌های شرکت تحلیلی کپلر، واردات نفت ایران از چین را در مارس، ۱.۳۷ میلیون بشکه در روز نشان می‌دهد که ۸۳ درصد نسبت به ۷۴۷ هزار بشکه در روز در فوریه بالاتر بوده و بالاترین حجم واردات در پنج ماهه گذشته است. همچنین دو معامله گری که جریان‌های نفت ایران به چین را دنبال می‌کنند، واردات نفت از ایران به چین در مارس را به ترتیب ۱.۶۷ میلیون بشکه در روز و ۱.۸ میلیون بشکه در روز برآورد کردند.

به گفته معامله گران و تحلیلگران، چین که مخالف تحریم‌های یکجانبه آمریکا است، حدود ۹۰ درصد از صادرات نفت ایران را خریداری می‌کند. داده‌های کپلر نشان می‌دهد که نفت ایران، ۱۳ درصد از واردات نفت خام چین را در مارس به خود اختصاص داده است. طبق گزارش ورتکسا، ذخایر کل خشکی در استان شاندونگ، در مارس نسبت به فوریه، ۲۲ میلیون بشکه افزایش یافت که با افزایش واردات ایران مطابقت دارد. «اما لی» تحلیلگر ارشد ورتکسا، گفت: «این افزایش موجودی، یک رکورد برای یک ماه است و در سایت های ذخیره سازی در بنادر شاندونگ متمرکز شده است. انتظار می رود واردات نفت چین از ایران در آوریل کاهش یابد، زیرا تقاضای کلی افزایش نیافته است و به این ترتیب، میانگین سالانه از ابتدای سال میلادی جاری تاکنون در محدوده ۱.۳ تا ۱.۴ میلیون بشکه در روز، مطابق با سال گذشته تثبیت خواهد شد.»

برنامه‌ریزی برای دستیابی به ظرفیت ۲۰ هزار مگاوات برق هسته‌ای

رئیس سازمان انرژی اتمی با اشاره به ساختار و رویکرد سازمان انرژی اتمی، این نهاد را به‌عنوان سازمانی پیشرو در تحقیقات بومی و تبدیل ایده به محصول در چرخه نوآوری معرفی کرد و گفت: سازمان انرژی اتمی قادر است در یک فرآیند قابل‌اعتماد، دانش علمی را به فناوری و در نهایت فناوری را به محصول تبدیل نماید. این محصولات نهایی به طور مستقیم در زندگی مردم تأثیرگذار خواهند بود و این چرخه، به‌عنوان یک جریان پایدار در سازمان جاری است. به گزارش «ایسنا»، «محمد اسلامی»، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان انرژی اتمی در گفت‌وگوی تلفنی با برنامه «گفت‌وگوی سیاسی» رادیو گفت‌وگو با بیان اینکه سازمان انرژی اتمی مراحل تکاملی متعددی را پشت سر گذاشته است، توضیح داد: امروز سازمان به چنان بلوغی رسیده است که قادر است سالانه حدود ۱۵۰ دستاورد در زمینه‌های علمی، فناوری و صنعتی ارائه دهد. به‌عنوان نمونه، در سال ۱۴۰۳ حدود ۱۵۶ دستاورد، در سال ۱۴۰۲ حدود ۱۵۲ دستاورد و در سال ۱۴۰۱ نیز دستاوردهای مشابهی به ثبت رسید

معاون رئیس‌جمهور با اشاره به سند راهبردی توسعه سازمان که در فروردین ۱۴۰۱ توسط ریاست‌جمهوری رونمایی شد، ادامه داد: این روند روبه‌رشد، بر پایه سند راهبردی سازمان استوار شده و نتایج و دستاوردهای آن امروز در دسترس عموم مردم قرار دارد. در نوزدهمین سالگرد ملی فناوری هسته‌ای، هفت دستاورد جدید رونمایی شد که سه مورد از آنها رادیو داروهای پیشرفته و هم‌سطح با فناوری روز دنیا هستند و جایگاه ایران را در عرصه علم‌وفناوری ارتقا می‌بخشند.

«اسلامی» با تأکید بر نقش تلاش‌های پیوسته و متعهدانه متخصصان سازمان، بیان کرد: باوجود تمامی فضاسازی‌های منفی، مزاحمت‌ها، اقدامات تخریبی و تروریستی، متخصصان ما باایمان راسخ و با هدایت‌های داهیانه مقام معظم رهبری توانسته‌اند سازمان را به این سطح از پیشرفت و بلوغ برسانند. این پیشرفت‌ها امکان پاسخگویی به نیازهای جامعه پزشکی، به‌ویژه در حوزه سلامت را فراهم می‌سازد. درخواست‌های مرتبط با حوزه سلامت، در یک مسیر تحقیق‌وتوسعه به محصولاتی تبدیل می‌شوند که جایگاه کشور را در این عرصه ارتقا می‌دهند.

رئیس سازمان انرژی اتمی از رونمایی از محصولی جدید در حوزه چاه‌پیمایی برای وزارت نفت خبر داد و گفت: چشمه کبالت ۵۷ و سامانه‌های سنجش مربوطه که توسط متخصصان سازمان طراحی و تولید شده است، در اکتشاف نفت کاربرد دارد و به‌عنوان یکی دیگر از دستاوردهای مهم سازمان محسوب می‌شود. همچنین خط تولید متانول دوتره، از مشتقات آب‌سنگین که کاربردهای گسترده‌ای در صنایع پتروشیمی، شیمیایی و دارویی دارد، افتتاح گردید. ارزش اقتصادی این محصول قابل‌توجه است؛ به‌طوری‌که هر تن متانول دوتره حدود ۱,۲۰۰,۰۰۰ دلار قیمت دارد، درحالی‌که متانول معمولی با قیمت حدود ۳۰۰ دلار به‌ازای هر تن عرضه می‌شود. این امر نشان‌دهنده اهمیت اقتصاد دانش‌بنیان و زنجیره ارزش است که ریشه در توانایی تولید آب‌سنگین در داخل کشور دارد. در حال حاضر، محصولات رادیو دارویی و سایر محصولات سازمان به حداقل ۱۵ کشور جهان صادر می‌شود.

او با تاکید بر اینکه کشورهای پیشرو در فناوری‌های نوین از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های سازمان انرژی اتمی بهره می‌برند، عنوان کرد: نکته اساسی برای ما، بهره‌گیری از فناوری هسته‌ای در خدمت مردم و جامعه و حرکت در مرزهای دانش، ایجاد ارزش افزوده و ارتقای جایگاه اقتصادی و اجتماعی کشور است.

«اسلامی» با اشاره به کارشکنی‌های دشمنان و تبلیغات منفی علیه برنامه هسته‌ای ایران، تصریح کرد: دشمنان انتظار نداشتند که باوجود تحریم‌ها، ترورها و فشارهای حداکثری، ایران بتواند به این سطح از فناوری و توان تولید دست یابد. این موفقیت‌ها از الطاف الهی است و ما باید قدردان این نعمت باشیم و در مسیر پیشرفت، از فشارهای دشمنان نهراسیم. به گفته معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان انرژی اتمی، درحالی‌که بسیاری از کشورهای جهان به توسعه نیروگاه‌های هسته‌ای روی آورده‌اند، ایران نیز برای دستیابی به ظرفیت ۲۰,۰۰۰ مگاوات برق هسته‌ای برنامه‌ریزی کرده است و با مشارکت مردم و بخش خصوصی، به این هدف بلندمدت دست خواهیم یافت و ناترازی‌های موجود در حوزه انرژی را برطرف خواهیم کرد.

سرعت رشد شاخص‌های بورسی کند شد

نگاه بورس به مذاکرات شنبه

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران که معاملات سه روز نخست هفته گذشته را با افت قابل توجه به پایان برده بود، در معاملات روز سه‌شنبه با انتشار اخبار مذاکرات ایران و آمریکا در عمان، سبزپوش شد و بیش از ۲ درصد بالا رفت. با این حال در معاملات روز چهارشنبه برخلاف انتظارها عمل کرد و شاهد افت قیمت‌ها بود که البته در میان نمادهای سبک شدیدتر بود. بورس در این روز شاهد رشد ۴۹ درصدی ارزش معاملات خرد بود و این معیار به سطح ۱۰ هزار و ۲۲۲ میلیارد تومانی رسید. ارزش معاملات خرد در هفته گذشته ۳ سطح متفاوت را تجربه کرد و برای دهمین هفته متوالی با نوسانات شدیدی همراه بود و از رکود معاملاتی کاسته شد. ارزش صف‌های خرید سهام در معاملات چهارشنبه، کاهش ۷۴ درصدی و ارزش صف‌های فروش، رشد ۲ درصدی داشت. بدین ترتیب، ارزش صف‌های خرید از ۳ هزار و ۵۹۰ میلیارد تومان به ۹۳۷ میلیارد تومان نزول کرد و ارزش صف‌های فروش در سطح ۴۵۶ میلیارد تومان قرار گرفت. سرانه خرید هر کد حقیقی از ۵۲,۱ میلیون تومان روز سه‌شنبه تا ۳۶,۴ میلیون تومان روز چهارشنبه کاهش یافت. سرانه فروش هر کد حقیقی افزایش داشت و از ۳۲,۸ میلیون تومان روز سه‌شنبه به ۳۳,۳ میلیون تومان رسید. با این اوصاف همچنان شکاف سرانه خرید و فروش به سمت خریداران حقیقی سنگینی می‌کند و شدت این شکاف کاهش یافته و در محدوده ۳ میلیون تومانی قرار دارد.

بانک‌ها و مؤسسات اعتباری با ۳۰۱,۵ میلیارد تومان ورود پول حقیقی، بالاترین ورود پول حقیقی را به ثبت رساند. صنعت محصولات شیمیایی با ۵۸,۲ میلیارد تومان و صنعت حمل و نقل با ۲۹,۲ میلیارد تومان در جایگاه‌های بعدی قرار گرفتند. صنعت سیمان نیز با ۶۸,۸ میلیارد تومان خروج پول حقیقی، بیشترین کاهش مالکیت حقیقی را ثبت کرد و صنعت فرآورده‌های نفتی با ۴۵,۴ میلیارد تومان و صنعت سرمایه‌گذاری‌ها با ۲۷,۲ میلیارد تومان، دیگر صنایعی بودند که میزان بیشتری از مالکیت حقیقی خود را از دست دادند.

خوش‌بینی در بورس تهران ته کشید؟

بورس تهران که معاملات سه روز ابتدایی هفته سوم فروردین را با افت تراز شاخص کل به سر برده بود؛ در معاملات روز سه‌شنبه با انتشار اخبار مذاکرات احتمالی در کشور عمان، سبزپوش شد و شاخص کل بیش از ۲ درصد رشد کرد. با این حال معاملات روز چهارشنبه تنها در نیم ساعت ابتدایی صعودی بود و در ادامه معاملات این روز شاهد افت قیمت‌ها بودیم که در میان نمادهای سبک شدیدتر بود و شاخص هم‌وزن را به سطح ابتدای معاملات باز گرداند. بازار سهام در روز چهارشنبه شاهد رشد ۴۹ درصدی ارزش معاملات خرد بود و این معیار به سطح ۱۰ هزار و ۲۲۲ میلیارد تومانی رسید. ارزش معاملات خرد در هفته گذشته، ۳ سطح متفاوت را تجربه کرد و برای دهمین هفته متوالی با نوسانات شدیدی همراه شد. در این روز، ارزش صف‌های خرید سهام کاهش ۷۴ درصدی داشت و ارزش صف‌های فروش ۲ درصد رشد کرد. با این تفاسیر، ارزش صف‌های خرید از ۳ هزار و ۵۹۰ میلیارد تومان به ۹۳۷ میلیارد تومان نزول کرد و ارزش صف‌های فروش در سطح ۴۵۶ میلیارد تومانی قرار گرفت.

سرانه خرید هر کد حقیقی از ۵۲,۱ میلیون تومان روز سه‌شنبه تا ۳۶,۴ میلیون تومان کاهش داشت. سرانه فروش هر کد حقیقی افزایش داشت و از ۳۲,۸ میلیون تومان روز سه‌شنبه به ۳۳,۳ میلیون تومان رسید. با این اوصاف همچنان شکاف سرانه خرید و فروش به سمت خریداران حقیقی سنگینی می‌کند و شدت این شکاف کاهش یافته و در محدوده ۳ میلیون تومانی قرار دارد. شاخص‌های سهامی معاملات روز چهارشنبه را نیز با محدودیت ۳ درصدی دامنه نوسان قیمتی آغاز کردند. بازار سهام روز چهارشنبه با حاکمیت ۳۴ درصدی رنگ سبز مواجه بود؛ درحالی که معاملات روز سه‌شنبه سهم ۸۳ درصدی به رنگ سبز داده بودند. روز چهارشنبه برآیند جریان پول حقیقی در بین موقعیت‌های سهامی مثبت ۱۱۲ میلیارد تومان بود و در بین صندوق‌های سرمایه‌گذاری درآمد ثابت نیز به منفی ۵۰۷ میلیارد تومان رسید و پول حقیقی ۶۹۳ میلیارد تومانی از صندوق‌های با پشتوانه طلا خارج شد. در بین صنایع بورسی نیز صنعت بانک‌ها و مؤسسات اعتباری با ۳۰۱,۵ میلیارد تومان ورود پول حقیقی، بالاترین ورود پول حقیقی را تجربه کرد و صنعت محصولات شیمیایی با ۵۸,۲ میلیارد تومان و صنعت حمل و نقل با ۲۹,۲ میلیارد تومان در جایگاه‌های بعدی قرار گرفتند. در نقطه مقابل، صنعت سیمان با ۶۸,۸ میلیارد تومان خروج پول حقیقی، بیشترین میزان کاهش مالکیت حقیقی را به ثبت رساند و صنعت فرآورده‌های نفتی با ۴۵,۴ میلیارد تومان و صنعت سرمایه‌گذاری‌ها با ۲۷,۲ میلیارد تومان در ردههای بعدی ایستادند

۲ نیمه متفاوت بورس در هفته گذشته

بورس تهران در این هفته دو نیمه متفاوت را ثبت کرد و در حالی که نیمه ابتدایی را منفی سپری کرد؛ در نیمه پایانی مثبت شد. بورس تهران در ابتدای هفته گذشته شاهد عرضه بالا بود و اعمال سیاست‌های تعرفه‌ای ترامپ، باعث ریزش بازارهای جهانی و انتقال آن به بازار سرمایه ایران شد؛ روندی که در پی آن بورس تهران در روزهای ابتدای هفته دچار ریزش شد. افزایش اختلاف نرخ دلار نیما و آزاد با یکدیگر برای سیاست تثبیت قیمت دلار و ریزش قیمت‌ها در بازارهای جهانی که سودآوری شرکت‌های صادراتی را محدود می‌کند؛ دلایل اصلاح بازار سهام در ابتدای هفته بود. در ادامه هفته نیز بورس تهران با یک خبر افزایشی شد. درحالی که معامله‌گران نسبت به سفر نتانیاهو به آمریکا بدبین بودند؛ ترامپ در همین جلسه از مذاکره با ایران صحبت کرد و عباس عراقچی، وزیر امور خارجه هم در نیمه شب از مذاکرات غیرمستقیم ایران و آمریکا در روز شنبه سخن گفت. با خبر مذاکرات ایران و آمریکا در عمان، بازار سهام که کمی از تنش‌های همیشگی فارغ شده بود؛ با افزایش تقاضا مواجه شد و همین مسئله بهانه بازگشت شاخص کل بورس تهران را از محدوده حمایتی ۲ میلیون و ۷۳۰ هزار واحدی فراهم کرد. در نهایت، در پایان هفته بورس تهران در محدوده ۲ میلیون و ۸۳۰ هزار واحد قرار گرفت. در آخرین روز هفته، اگرچه شاخص کل بورس تهران مثبت بود، ولی بررسی ریز معاملات نشان می دهد که در پایان معاملات میزان عرضه در بازار افزایش پیدا کرد و بیش از ۶۰ درصد بورس تهران منفی شد.

نزدیکی شاخص کل بورس تهران به محدوده مقاومتی تکنیکی، احتیاط سهامداران در آستانه مذاکرات و محتاط شدن سهامداران پس از ریسک‌های سیستماتیک متوالی، میزان عرضه بازار سهام را در پایان هفته افزایش داد. در حال حاضر مقاومت ۲ میلیون و ۸۵۰ هزار واحدی و حمایت ۲ میلیون و ۷۳۰ هزار واحدی، سطوح مهم بازار سهام در معاملات آتی هستند که اخبار مثبت می‌تواند موجب سقف شکنی شاخص کل بورس تهران شود.

شوک کاهشی بازار ارز در ادامه هفته

بازار ارز نیز با خبر مذاکرات ایران و آمریکا در روز شنبه، با فشار عرضه مواجه شد و دلار تهران عقب‌نشینی کرد. دلار تهران روز قبل در محدوده قیمتی روز سه‌شنبه رنج شد و نتوانست پایین‌تر از حمایت روانی ۱۰۰ هزار تومانی تثبیت شود. درهم امارات هم با ۱۰۰ تومان کاهش در محدوده ۲۷ هزار و ۷۰۰ تومان قرار گرفت، تا حباب درهم در کانال ۱۷۰۰ تومانی قرار بگیرد. در این میان، خبر بررسی مجدد بررسی لوایح سی‌اف‌تی وپالرمو در مجمع تشخیص مصلحت نظام، مورد توجه قرار گرفت. همچنین سخنان مسعود پزشکیان درباره مذاکرات ایران و آمریکا نیز مورد توجه بازارها قرار گرفت، ولی دلار تهران نتوانست پایین‌تر از محدوده کف کریدور دهم قرار بگیرد، در چنین شرایطی موفقیت‌آمیز بودن مذاکرات روز شنبه می‌تواند معامله گران کاهشی را جسور کند و کاهش قیمت در بازار ارز را رقم بزند. درحالی که بازار ارز در حال پیش‌بینی محدوده های حمایتی و مقاومتی است، آمریکا شامگاه چهارشنبه و در آستانه مذاکرات، تحریم‌های تازه‌ای را علیه ایران اعمال کرد که در میان تحلیلگران مورد توجه قرار گرفت و این اقدام مثبت در نظر گرفته نشد. علی رغم انتشار خبر تحریم‌های آمریکا علیه ایران، قیمت تتر در معاملات شبانه کاهش پیدا کرد و رنج منفی کشید، اما با توجه به سابقه بازار ارز، احتمال بازگشت رو به بالای تتر هم وجود دارد.

درحالی که دلار در معاملات روز چهارشنبه رنج شد؛ قیمت سکه امامی منفی شد و کانال ۹۰ میلیون تومانی را از دست داد. حباب سکه امامی هم با کاهش ۴ درصدی نسبت به روز قبل به ۲۴ درصد رسید. سخنان مسعود پزشکیان درباره مذاکرات و فراهم بودن امکان سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران آمریکایی در نیمه دوم معاملات، قیمت سکه را پایین کشید. همچنین ترامپ روز پیش تعرفه کشورهایی که اقدام به تلافی نکردند را برای مدتی تعلیق کرد. ولی جنگ تجاری با چین تشدید شد. با تشدیدجنگ تجاری چین و آمریکا ارزش طلای جهانی به بالای ۳ هزار و ۱۰۰ دلار رسیده است که باید دید آیا این افزایش مانع از اصلاح سکه خواهد شد یا اصلاح عمیق‌تری در معاملات سکه رقم خواهد خورد؟

گزارش «اکونومیست» از آشوب ترامپ در اقتصاد جهان

بومرنگ جنگ تعرفه ها

هرچند دونالد ترامپ از تعرفه‌های متقابل بر واردات کشورها عقب‌نشینی کرده است، اما به گفته هفته‌نامه «اکونومیست»، سیاست‌های رئیس جمهور آمریکا، تغییرات ماندگاری را در اقتصاد و تجارت جهانی ایجاد کرده است که بازگرداندن آنها بسیار دشوار خواهد بود. زمانی که دونالد ترامپ در روز نهم آوریل، تعرفه‌های تجاری خود را به مدت ۹۰ روز به تعویق انداخت، شاخص سهام S&P ۵۰۰ تا ۹,۵ درصد رشد کرد، که سریع‌ترین رشد روزانه آن در طول حدود ۱۷ سال گذشته محسوب می‌شود. در این شرایط، تاریک‌ترین سناریوهایی که از سوی سرمایه گذاران پیش‌بینی می‌شد اکنون بعید به‌نظر می‌رسد. پس از هرج‌ومرجی که در هفته قبل اتفاق افتاد این تصمیم می‌تواند آرامش اندکی برای ساکنان جهان ایجاد کند. با این حال، براساس استدلال تحلیلگران «اکونومیست»، مقیاس شوکی که از سوی دونالد ترامپ به بازارها وارد شد در تاریخ بی‌سابقه است. او روابط تجاری باثباتی را که ایالات متحده آمریکا در حدود نیم قرن گذشته ساخته بود را با سیاستگذاری خودسرانه و عجیب خود جایگزین کرد؛ سیاستگذاری که در آن تصمیمات در شبکه اجتماعی منتشر می‌شوند و حتی مشاوران او نیز نمی‌دانند در آینده چه خواهد شد. از سوی دیگر، او همچنان در تقابل تجاری بی‌سابقه‌ای با چین در مقام دومین اقتصاد بزرگ جهان قرار دارد.

شوک بی‌سابقه تعرفه‌ها بر بازارها

از منظر «اکونومیست»، سرمایه گذاران و شرکت‌ها در همه جا تحت فشار سختی قرار گرفتند. بازارهای جهانی در واکنش به اولین اعلامیه تعرفه‌های ترامپ سقوط کرد، به طوری‌که شاخص S&P ۵۰۰ حدود ۱۵ درصد ریزش کرد و اوراق خزانه داری بلندمدت فروخته شدند؛ چراکه صندوق های پوششی مجبور شدند موقعیت‌های اهرمی خود را لغو کنند. دلار که قرار است پناهگاه امنی باشد نیز سقوط کرد. پس از اینکه تعرفه‌ها به تعویق افتاد، بازارهای سهام صعود چشمگیری داشتند؛ ارزش انویدیا در طول یک روز بیش از ۴۳۰ میلیارد دلار تغییر کرد. با این حال، حتی پس از توقف تعرفه‌های تجاری، بازدهی اوراق خزانه‌داری همچنان بالاست. سهام جهانی حدود ۱۱ درصد نسبت به بالاترین سطح خود در ماه فوریه کاهش یافته است، که قابل توجیه است؛ چراکه دونالد ترامپ، میانگین تعرفه آمریکا را از ماه ژانویه به بیش از ۲۵ درصد افزایش داده است و وعده تعرفه‌های بیشتر، از جمله بر واردات دارو را نیز مطرح کرده است. مشاوران او نیز بی‌تفاوتی قابل توجهی نسبت به خسارات احتمالی تعرفه‌ها بر اقتصاد نشان می‌دهند؛ از نظر آنها، خارجی‌ها هزینه تعرفه‌ها را خواهند پرداخت و ریزش بازار نیز تنها به سرمایه گذاران ثروتمند آسیب می‌زند. ولی ضعیف شدن دلار تضمین می‌کند که تعرفه‌ها سبب افزایش هزینه‌های مصرف کنندگان آمریکایی خواهد شد و به درآمد واقعی خانوار آسیب می‌زند.

ضربه مشابهی نیز به هزینه‌های سرمایه‌ای وارد خواهد شد. شرکت‌ها باید اطمینان داشته باشند که قوانین تجارت جهانی پایدار می ماند تا بتوانند سرمایه گذاری بلندمدت خود را برنامه‌ریزی کنند. به عنوان مثال، اگرچه پیوستن چین به سازمان تجارت جهانی (WTO) در سال ۲۰۰۱ منجر به انفجار تجارت شد، اما موانع تجاری با آمریکا را کاهش نداد، با این حال، کسب‌وکارها اطمینان حاصل کردند که جنگ تجاری رخ نخواهد داد؛ اثری که اقتصاددانان بعدها آن را معادل کاهش ۱۳ واحد درصدی در تعرفه‌ها برآورد کردند.

تناقض آشکار در اهداف تجاری ترامپ

اما دونالد ترامپ اکنون به این اثر اعتماد، هم برای آمریکا و هم برای شرکای تجاری‌اش توجهی ندارد. هنوز مشخص نیست که او واقعا می‌خواهد در این دوره ۹۰ روزه چه چیزی به دست آورد؛ اهداف ظاهری او برای گرفتن امتیاز از سایر کشورها و بازگرداندن مشاغل تولیدی به داخل آمریکا با یکدیگر در تناقض است. اگر تعرفه‌های تجاری کاهش یابند، بازگرداندن مشاغل تولیدی رخ نخواهد داد. با این حال، اگر شرکای تجاری تصور کنند که او به سیاست‌های حمایتی متعهد است، چرا باید امتیازی بدهند؟

رئیس جمهوری آمریکا در هر صورت در یک بن‌بست آشکار با چین قرار دارد که عقب‌نشینی از آن دشوار خواهد بود. تعرفه‌های جدید آمریکا بر چین به ۱۲۵ درصد می‌رسد و عوارض چین بر واردات از آمریکا نیز به ۸۴ درصد افزایش یافته است. این تعرفه‌ها آنچنان بالا هستند که می‌توانند تجارت کالایی میان دو اقتصاد بزرگ جهان را نابود کنند؛ تجارتی که تاکنون عمیقا درهم‌تنیده بودند. بیش از یک دهه است که غرب شکایت‌های بسیاری علیه رویکرد اقتصادی چین داشته است. این کشور مدت‌هاست که روح سازمان تجارت جهانی را نقض می‌کند و مدل سرمایه‌داری دولتی آن که در آن صادرکنندگان با سیستمی یارانه‌ای و تامین مالی دولتی حمایت می‌شوند، با یک نظم شفاف و مبتنی بر قوانین قابل تطبیق نیست. مازاد تولید آن نیز بسیار بالاست؛ چراکه مصرف داخلی کاهش یافته است، اما هیچ کدام از این موارد آمریکا را فقیرتر نمی کند، ولی به این معناست که تجارت با چین عادلانه تلقی نمی‌شود.

با این وجود از منظر نشریه «اکونومیست»، یک جنگ تعرفه‌ای مخرب و غیرقابل پیش‌بینی، راه درستی برای مقابله با این مشکلات نیست. تعرفه‌های اقتصادی هر دو طرف، آسیب اقتصادی عمیقی ایجاد می‌کند و می‌تواند خطر رویارویی نظامی را نیز افزایش دهد. اسکات بسنت، وزیر خزانه داری آمریکا از انجام یک معامله تجاری با متحدان و برخورد گروهی با چین صحبت می‌کند، اما اکنون که آمریکا متحدان خود را تهدید کرده و قراردادهای گذشته را زیرپا گذاشته است، آنها کمتر مایل به همکاری خواهند بود. دونالد ترامپ در طول یک دوره ۱۰ روزه، پایه‌های اطمینان بخشی که اقتصاد جهانی بالغ بر نیم قرن بر آنها استوار بود را فرو ریخت و سطح بی‌سابقه‌ای از نوسان و درگیری ایجاد کرد. ممکن است بخشی از هرج‌ومرج فعلا فروکش کرده باشد، ولی ساختن چیزهایی که از بین رفته است، زمان زیادی می برد.

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

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۲۰۱۲۸۹۶ 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 سیدجلیل اسعدی بریجانی فرزند سید محمد بشماره شناسنامه ۱۶ صادره از در ۵ دانگ و ۲۴ سیر و ۸ مثقال مشاع عرصه بانضمام ششدانگ اعیانی یک قطعه باغ به مساحت ۳۰۴۶.۵۷ متر مربع پلاک ۲۸ اصلی واقع در حوزه ثبتی نکا خریداری از مالک رسمی آقای سید محمد اسعدی بریجانی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند 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 تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی:۱۹۰۸۸۲۴

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۱/۲۳

تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۴/۰۲/۰۶

امیر خندان رباطی - رئیس ثبت اسناد واملاک

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

نظر باینکه هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک تویسرکان به موجب رای شماره ۱۴۰۳۳۶۰۳۲۶۰۰۴۰۱۰۹۲۴۶ مورخه ۱۴۰۳/۱۱/۰۳ تصرفات مالکانه مجید شمسعلی فرزند احمد به شماره پرونده کلاسه ۱۴۰۲۱۱۴۴۲۶۰۰۰۴۰۰۰۰۴۶۰ در سه دانگ مشاع از ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۲۴۶/۱۸ متر مربع پلاک شماره ۱۵۱۵۱۴ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش۲ حوزه ثبت تویسرکان محرز گردیده است. لذا مفاد رأی صادره باستناد ماده ۲ قانون و ماده ۱۳ آیین نامه قانون مذکور در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در این روزنامه آگهی می گردد در صورتیکه شخص یا اشخاص ذینفع به رای صادره اعتراض داشته باشند از تاریخ انتشار این آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت تویسرکان تسلیم و رسید عرض حال جهت ارائه به دادگاه صالحه دریافت نمایند ضمنا معترض باید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع قضایی دادخواست تقدیم و رسید آن را به ثبت محل ارائه نمایند در غیر اینصورت مناقضی می تواند گواهی عدم دادخواست را از دادگاه دریافت و به اداره ثبت تسلیم نماید که اداره ثبت نیز بدون توجه به اعتراض عملیات ثبتی را برابر مقررات ادامه خواهد داد. ضمناً صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نمی باشد .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۷

محمد علی جلیلوند - مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تویسرکان

م الف:۱۱۶۲

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

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند برابر ارا مادر هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک دوگنبدان راد بالای تپه بخش پلاک ۱۱۹۲۱-۲۱ اصلی تصرفات مالکانه بلامعارض به شرح ذیل آگهی میگردد : ۱۱۹۲۱-۱: فرعی از ۲۱ اصلی - خانم مریم علیزاده فرزند هادی نسبت به ششدانگ یکباب خانه بمساحت ۲۰۹.۹۴ متر مربع واقع در رادک بالای تپه لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در یک نوبت آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار آگهی به مدت یکماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقرات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تحدید حدود: ۱۴۰۴/۰۲/۱۷ در محل وقوع ملک به عمل خواهد آمد

تاریخ انتشار: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳

رییس ثبت دوگنبدان سیاری زاده

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک دوگنبدان
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره۱۴۰۳۶۰۳۲۰۰۰۲۰۱۵۹۶۴ موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ایت ملک دوگنبدان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم مریم علیزاده فرزند هادی بشماره شناسنامه ۲۳۳ صادره از دوگنبدان در یک باب خانه به ساحت ۲۰۹.۹۴ متر سریع پلاک ۱۱۹۲۱ فرعی از ۲۱ اصلی مفروز و مجری شده از پلاک ۸۶۷ فرعی از ۲۱ اصلی قطعه ۱ واقع در رادک - بالای تپه خریداری از مالک رسمی بنیاد مستخسفان محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم ،اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۱/۲۳

تاذیخ انتشار نوبت نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۲/۱۰

علی دوست یاری زاده رئیس اداره ثبت اسناد و املاک

سازمان آگهی ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودر آهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۰۲۳۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خلیل رستمی فرزند محمد حسین به ش ش ۱۱۳۹۵ صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۳۹۹۳/۰۲ متر مربع پلاک ۳۷۱ فرعی از ۲۳۶ اصلی واقع در روستای قزلیجه خریداری از مالک رسمی محمد حسین رستمی محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود 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 تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۲۶

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودر آهنگ – داود غفرانی دلاور

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۱/۲۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۲/۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودر آهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۵۷۰۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی رضا رجبی فرزند شاه علی به ش ش ۲۴۱۴ صادره از در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۳۹۷/۷۱ متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک ۸ اصلی واقع در روستای حاتم آباد خریداری از مالک رسمی کوچکعلی سلیمی محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود 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 تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۲۸

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودر آهنگ – داود غفرانی دلاور

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۱/۲۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۲/۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودر آهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۶۱۶۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی امیر مرادی مینو فرزند سلطانعلی به ش ش ۱۹ صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۲۸۷۶۹/۶۳ متر مربع پلاک ۱۳۵ فرعی از ۲۰۳ اصلی واقع در روستای ناصرآباد خریداری از مالک رسمی ورثه سیف اله رضائی و سلطانعلی مرادی مینو محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود 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 تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۳۴

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودر آهنگ – داود غفرانی دلاور

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۱/۲۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۲/۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودر آهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۶۱۶۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی امیر مرادی مینو فرزند سلطانعلی به ش ش ۱۹ صادره از کبودرآهنگ در یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۴۰۲۸/۹۴ متر مربع پلاک ۱۳۶ فرعی از ۲۰۳ اصلی واقع در روستای ناصرآباد خریداری از مالک رسمی عبداله باقری و اسداله نورائی محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود 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 تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۳۲

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودر آهنگ – داود غفرانی دلاور

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۱/۲۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۲/۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودر آهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۰۲۴۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد رضا خدابنده لو فرزند حسین رضا به ش ش ۳۱۵۷ در یک قطعه زمین مزروعی آبی به مساحت ۱۴۲۵۳/۴۳متر مربع مفروز و مجزی شده از پلاک۹ اصلی واقع در روستای کوریجان خریداری از مالک رسمی نادعلی اجاقی محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود 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 رابه این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۴۱

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودر آهنگ – داود غفرانی دلاور

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۱/۲۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۲/۷

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره کل ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودر آهنگ
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۰۴۴۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی روح اله محمدی فرزند عباس به ش ش ۴۱ در یک قطعه زمین مزروعی دیم به مساحت ۱۳۴۴۶/۲۴ متر مربع مفروز ومجزی شده از پلاک ۹ اصلی واقع در روستای کوریجان خریداری از مالک رسمی عباس سلیم خانی محرز گردیده است لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود 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 رابه این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدهی است در صورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف۴۹

رئیس ثبت اسناد و املاک کبودر آهنگ – داود غفرانی دلاور

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۴/۱/۲۳ تاریخ انتشار دوم: ۱۴۰۴/۲/۷

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

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

برابر آراء به شماره های ذیل، هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهیدشت تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی به شرح:

۱-برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۶۰۱۳۰۰۰۰۲۵ مورخ ۱۷ / ۰۱ / ۱۴۰۴ مالکیت آقای غلامحسین صفری به شناسنامه شماره ۱۷۱ کدملی ۱۸۵۴۴-۳۲۵۵۰ صادره کرمانشاه فرزند هدایت، مبنی بر صدور سند مالکیت به مقدار شش دانگ یک قطعه زمین مزروعی (با کاربری کشاورزی) به مساحت ۷۲ / ۱۵۶۶۷۹ متر مربع، تحت پلاک شماره ۶ فرعی از ۲۷۶ اصلی واقع در کرمانشاه بخش حوزه ثبت ملک ماهیدشت قریه رب

۲-برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۶۰۱۳۰۰۰۰۲۶ مورخ ۱۷ / ۰۱ / ۱۴۰۴ مالکیت آقای غلامحسین صفری به شناسنامه شماره ۱۷۱ کدملی ۱۸۵۴۴-۳۲۵۵۰ صادره کرمانشاه فرزند هدایت، مبنی بر صدور سند مالکیت به مقدار شش دانگ یک قطعه زمین مزروعی (با کاربری کشاورزی) به مساحت ۶۴ / ۵۷۱۴۳ متر مربع، تحت پلاک شماره ۷ فرعی از ۲۷۶ اصلی واقع در کرمانشاه بخش حوزه ثبت ملک ماهیدشت قریه رب

۳-برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۶۰۱۳۰۰۰۰۲۷ مورخ ۱۷ / ۰۱ / ۱۴۰۴ مالکیت آقای غلامحسین صفری به شناسنامه شماره ۱۷۱ کدملی ۱۸۵۴۴-۳۲۵۵۰ صادره کرمانشاه فرزند هدایت، مبنی بر صدور سند مالکیت به مقدار شش دانگ یک قطعه زمین مزروعی (با کاربری کشاورزی) به مساحت ۵۴ / ۱۵۶۶۳ متر مربع، تحت پلاک شماره ۸فرعی از ۲۷۶ اصلی واقع در کرمانشاه بخش حوزه ثبت ملک ماهیدشت قریه رب

۴-برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۶۰۱۳۰۰۰۰۲۸ مورخ ۱۷ / ۰۱ / ۱۴۰۴ مالکیت آقای غلامحسین صفری به شناسنامه شماره ۱۷۱ کدملی ۱۸۵۴۴-۳۲۵۵۰ صادره کرمانشاه فرزند هدایت، مبنی بر صدور سند مالکیت به مقدار شش دانگ یک قطعه زمین مزروعی (با کاربری کشاورزی) به مساحت ۵۸ / ۴۵۰۳۱ متر مربع، تحت پلاک شماره ۹ فرعی از ۲۷۶ اصلی واقع در کرمانشاه بخش حوزه ثبت ملک ماهیدشت قریه رب

خریداری مع الواسطه از ملک رسمی خانم فاطمه کریمی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود 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 تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند . بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد . ۱۴۰

رامین امیدی – رئیس ثبت اسناد و املاک

تاریخ انتشار نوبت اول : ۲۳ / ۰۱ / ۱۴۰۴ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۹ / ۰۲ / ۱۴۰۴

آگهی مزایده نوبت اول اموال غیر منقول

شماره آگهی : ۱۴۰۴۵۰۴۶۰۰۰۰۰۲۹۳۸ شماره پرونده : ۱۴۰۳۵۰۹۲۰۰۰۱۷۲۳۲۴۳
شماره بایگانی پرونده : ۰۳۰۰۳۳۷

در خصوص پرونده شماره بایگانی ۰۳۰۰۳۳۷ دائر بر فروش یک باب منزل مسکونی ماترک مرحوم آقای امید علی جمشیدی واحد اجرای احکام دادگاه عمومی بخش بیستون در نظر دارد مال غیر منقول موصوف در زیر را مطابق ماده ۱۳۷ قانون اجرای احکام مدنی به فروش برساند:

مشخصات مال غیر منقول : ۱- نام و نام خانوادگی صاحب مال : ماترک مرحوم آقای امید علی جمشیدی ۲- مشخصات ملک: یک باب منزل مسکونی واقع در شهرک بلوردی بخش بیستون تحت پلاک ۸۶ فرعی از ۱۷ اصلی واقع در بخش ۲ حومه قریه بلوردی به ذیل ثبت ۱۵۸۷۴ و به مساحت ۴۰۱ متر مربع عرصه و حدود ۱۳۷ متر مربع اعیان می باشد. ملک دارای حیاط و انباری و یک دستگاه ساختمان می باشد که شامل سالن و ۲ اتاق خواب و آشپزخانه می باشد ساختمان بنایی بوده و سقف طاق ضربی و دیوار پوشش گچ و کف ساختمان سیمان است . قدمت ساختمان حدود ۲۰ سال است. دارای امتیاز آب ، برق و گاز می باشد.

۳-قیمتی که مزایده از آن شروع می شود : ملک مسکونی با قیمت پایه ۰۰۰ / ۰۰۰ / ۰۰۰ / ۲۰ ریال ریال

۴-ساعت و روز و محل مزایده: روز یک شنبه مورخ ۱۴ / ۰۲ / ۱۴۰۴ ساعت ۸ جهت شرکت در مزایده در سامانه تدارک الکترونیکی دولت (مزایده) حاضر شوید . در ضمن مورد مزایده توسط کارشناس رسمی به تاریخ ۲۴ / ۱۱ / ۱۴۰۳ ارزیابی شده است. خریداران می توانند پنج روز قبل از موعد مزایده به این اجرا واقع در دادگاه عمومی بخش بیستون مراجعه تا ترتیب ملاحظه آنها از مال موضوع آگهی فراهم شود. مزایده از قیمت ارزیابی شده شروع می شود و هر کس که بالاترین قیمت را پیشنهاد نماید برنده مزایده شناخته خواهد شد و برنده مزایده مکلف است ده درصد بهای پیشنهادی را در مجلس بعنوان سپرده به حساب سپرده دادگستری تودیع و رسید دریافت و باقیمانده آن را حداکثر ظرف مهلت یک ماه از تاریخ مزایده به حساب مزبور واریز کند، در صورت عدم پرداخت بقیه بهای مال در موعد مقرر مطابق ماده قانون اجرای احکام مدنی سپرده فوق الذکر پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط خواهد شد. / ۱۳۱

دفتر اجرای احکام دادگاه عمومی بخش بیستون

مفقودی

برگ سبز ماشین کامیون بنز مدل ۱۳۸۳ به رنگ نارنجی روغنی به شماره موتور ۳۳۵۹۳۲۱۰۰۰۹۳۷۱۳ و شماره شاسی ۳۷۴۳۵۲۱۶۵۹۳۸۲۷ و شماره پلاک ایران ۲۳-۹۶۸ ع ۲۲ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط است . ۶۹ تاکستان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خراسان شمالی
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک منطقه دو بجنورد
هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

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

برابر رأی شماره ۱۴۰۳۶۰۳۰۷۰۰۵۰۲۰۷۴۱ و ۱۴۰۳۶۰۳۰۷۰۰۵۰۲۰۷۴۲مورخه ۰۵ / ۱۲ / ۱۴۰۳ هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو بجنورد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای اسماعیل باعصمت فرزند عباسعلی به شماره ملی ۵۹۱۹۸۹۴۸۰۶ و خانم سمیه ابراهیمی عاشق فرزند حسن به شماره ملی ۰۶۸۲۳۳۱۰۷۴ (بالسویه) در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۲۰۶٫۹۰ مترمربع قسمتی از پلاک شماره ۱۵۵ – اصلی واقع در (کهنه کند) بخش ۲ بجنورد حوزه ثبت ملک منطقه دو بجنورد از محل مالکیت ثبتی آقای موسی ضیغمی محرز گردیده است. لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود درصورتی 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 تسلیم اعتراض، دادخـواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۲۳ / ۰۱ / ۱۴۰۴

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۷ / ۰۲ / ۱۴۰۴

شناسه آگهی: ۱۹۰۶۸۲۵

سعیدعقیقی
رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه دو بجنورد

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خراسان شمالی
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک منطقه دو بجنورد
هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

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

برابر رأی شماره ۱۴۰۳۶۰۳۰۷۰۰۵۰۱۸۶۱۶ مورخه ۰۶ / ۱۱ / ۱۴۰۳ – هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو بجنورد تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای / خانم وحید مرادی فرزند دردی مراد به شماره شناسنامه ۰۶۷۰۱۳۴۰۷۴ در ششدانگ یک قطعه زمین زراعی با کاربری زراعی - باغی به مساحت ۱۰۰۰٫۰۶ مترمربع در قسمتی ازششدانگ پلاک شماره ۱۵۲ فرعی از ۲۱۷– اصلی واقع در اراضی موسوم به قره نوده بخش ۲ حوزه ثبت ملک منطقه دو بجنورد از محل مالکیت ثبتی مشهدقلی یزدانی محرز گردیده است. لذا به منظوراطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود درصورتی 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 تسلیم اعتراض، دادخـواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۲۳ / ۰۱ / ۱۴۰۴

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۷ / ۰۲ / ۱۴۰۴

شناسه آگهی: ۱۹۰۶۸۹۲

سعیدعقیقی
رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه دو بجنورد

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

۱- برابررای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۰۹۰۰۷۰۱۰۹۱۶ مورخه ۱۴۰۳/۱۲/۰۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک بوئین زهرا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی علی قربانی ده به شماره شناسنامه ۴۳۱۰۰۲۶۴۱۹ فرزند عبداله در ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۳۳۶۹٫۸۷ مترمربع از ۶۸ اصلی واقع در بخش ۹ قزوین خریداری شده از مالکیت رسمی و مشاعی رمضان الهی موجب پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۰۹۰۰۷۰۰۰۵۱۶ محرز گردیده است.

۲۲- برابررای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۰۹۰۰۷۰۱۰۹۱۷ مورخه ۱۴۰۳/۱۲/۰۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک بوئین زهرا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی علی قربانی ده به شماره شناسنامه ۴۳۱۰۰۲۶۴۱۹ فرزند عبداله در ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۸۳۶۴٫۶۴ مترمربع از ۶۸ اصلی واقع در بخش ۹ قزوین خریداری شده از مالکیت رسمی و مشاعی رمضان الهی موجب پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۰۹۰۰۷۰۰۰۳۷۹ محرز گردیده است.

لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۴۰۴/۰۱/۲۳

تاریخ انتشاردوم : ۱۴۰۴/۰۲/۰۹

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک بوئین زهرا

شناسه آگهی : ۱۹۰۶۳۴۲

آگهی موضوع ماده۳ قانون وماده۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسند رسمی

برابر رای اصلاحی هیات به شماره ۲۹۲۷۵ / ۱۴۰۳ مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۲۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهشهر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی پرونده بنام آقای علی اکبر رسولی آکردی فرزند مسیب در ششدانگ یکقطعه باغ به مساحت ۴۰۹٫۰۲ مترمربع به شماره کلاسه ۱۴۰۳/۱۸۴۳ قسمتی از پلاک ۱۹-اصلی واقع در اراضی گرائیل محله بخش ۱۸ ثبت بهشهر مستند مالکیت خریداری شده مع الواسطه از مالک غیررسمی علی مظلومی به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته بلشند 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 ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی : ۱۹۰۶۰۵۴

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۶

محمدحسن‌صادقی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر

آگهی آراء هیأت حل اختلاف موضوع ماده یک قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه اجرایی قانون یاد شده اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان در هیأت مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک بجنورد مورد رسیدگی و تأیید قرار گرفته جهت اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهی های ثبتی (کثیرالانتشار و محلی) بشرح ذیل آگهی می گردد :

بخش دو بجنورد پلاک ۸ – اصلی اراضی چهارخروار

۱- ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی در قسمتی از پلاک ۱۴۳ فرعی از ۸ - اصلی فوق به مساحت ۱۳ / ۹۸۴ متر مربع ابتیاعی آقای حسن شهسواری از محل مالکیت رسمی محمد رضایی ولد حسن برابر رأی شماره ۸۵۷۰ – ۱۴۰۳ – مورخه ۱۸ / ۱۲ / ۱۴۰۳

لذا بدین وسیله به فروشندگان و مالکین مشاعی و اشخاص ذینفع در آرای اعلام شده ابلاغ می گردد چنانچه اعتراضی دارند باید از تاریخ انتشار آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دوماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترضین باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهند در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه ننماید اداره ثبت مبادرت به صدور سند خواهد نمود ضمناً صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۲۳ / ۰۱ / ۱۴۰۴

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۸ / ۰۲ / ۱۴۰۴

شناسه آگهی : ۱۹۰۶۸۱۲

مهدی سیاوشی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک بجنورد

آگهی تحدید حدود اختصاصی ثبت املاک یک قسمت از بخش ۲ شهرستان بجنورد به موجب ماده ۱۴ قانون ثبت املاک تحدید حدود شماره‌های زیر :

۱۲۳ اصلی بخش ۲ بجنورد موسوم به میرزا حسنلو

ششدانگ پلاک ۴۰۳ فرعی یک قطعه زمین زراعی

مالکیت – غلامعلی رحمانی فرزند رمضانعلی به ش ش ۱۴۴

در روز یک شنبه بیست و هشتم اردیبهشت ماه سال یکهزار و چهارصد و چهار (۲۸ / ۰۲ / ۱۴۰۴) ساعت ۹ صبح در محل شروع وبعمل خواهد آمد.

لذا به موجب ماده ۱۴ قانون ثبت املاک به صاحبان املاک و حقوق ارتفاقی و مجاورین شماره های فوق الذکر بوسیله این آگهی اخطار می گردد که در روز و ساعت مقرر بالا در محل حضور به هم رسانند چنانچه هر یک از صاحبان املاک یا نماینده قانونی آنها در موقع مقرر حاضر نباشند مطابق ماده ۱۵ قانون مزبور ملک مورد آگهی با حدوداظهار شده از طرف مجاورین تحدید خواهد شد و اعتراضات مجاورین نسبت به حدود و حقوق ارتفاقی و نیز صاحبان املاک و حقوق ارتفاقی که در موقع مقرر حاضر نبوده اند مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت فقط تا سی روز از تاریخ تحدید حدود پذیرفته خواهد شد و در اجرای تبصره ۲ ماده واحد قانون تعیین تکلیف پرونده های ثبتی، معترضین می بایست از تاریخ تسلیم اعتراض به اداره ثبت ظرف یکماه دادخواست اعتراض خود را به مرجع ذ یصلاح قضائی تقدیم و گواهی لازم از مراجع مذکور اخذ و به این اداره تسلیم‌نماید.

تاریخ انتشار: شنبه ۲۳ / ۰۱ / ۱۴۰۳

شناسه آگهی : ۱۹۰۶۹۴۵

سعیدعقیقی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو بجنورد

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

۱- برابررای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۰۹۰۰۷۰۰۹۲۹۲ مورخه ۱۴۰۳/۱۱/۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک بوئین زهرا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمداینانلو طایفه یغمورلو به شماره شناسنامه ۱۶ فرزند خداوردی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۷۰۰۰ مترمربع از ۷۱ اصلی واقع در بخش ۹ قزوین موسوم به عشرت آباد خریداری شده از مالکیت رسمی و مشاعی متقاضی موجب پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۴۴۰۹۰۰۷۰۱۰۰۳ محرز گردیده است.

۲۲- برابررای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۰۹۰۰۷۰۰۹۲۹۳ مورخه ۱۴۰۳/۱۱/۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک بوئین زهرا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمداینانلو طایفه یغمورلو به شماره شناسنامه ۱۶ فرزند خداوردی در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۳۲۸۷٫۵۹ مترمربع از ۷۱ اصلی واقع در بخش ۹ قزوین موسوم به عشرت آباد خریداری شده از مالکیت رسمی و مشاعی متقاضی موجب پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۱۱۴۴۰۹۰۰۷۰۰۰۸۱۱ محرز گردیده است.

لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تاریخ انتشاردوم : ۱۴۰۴/۰۲/۰۹

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک بوئین زهرا

شناسه آگهی : ۱۹۰۶۳۳۹

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده۳ قانون وماده ۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۲۰۰۸۶۰۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نکا تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای اسماعیل هراسانی فرزند علی اکبر به شماره شناسنامه ۴۱۹ صادره از ایران در ششدانگ زمین زراعی به مساحت ۲۱۳۱٫۳۱ مترمربع پلاک فرعی از ۴۵- اصلی مفروز و مجزا شده از پلاک ۴۵ اصلی واقع در حوزه ثبتی نکا خریداری از ملک رسمی محرز گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز 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 اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ اعتراض دادخواست اعتراض بر ثبت خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است درصورت انقضاء مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۹۰۶۲۱۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۶

امیر خندان رباطی
رئیس اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان نکا

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

نظر به دستور مواد ۱و۳ 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 نکا مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد.

املاک متقاضیان واقع در نکا پلاک ۴ – اصلی بخش ۹

محمدهاشم محمدی فرزند محمدعلی نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین زراعی به مساحت ۹۸۰۰ مترمربع خریداری از آقای اسماعیل نوائی . (پرونده کلاسه ۸۵۵/۱۴۰۳)

اسماعیل نوایی فرزند اسحق نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین زراعی به مساحت ۸۴۵۲ مترمربع خریداری از اسحق نوایی . (پرونده کلاسه ۹۶۲/۱۴۰۳)

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 روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر تا در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت ۲ 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 سند مالکیت صادر خواهد شد

شناسه آگهی: ۱۹۰۷۰۲۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۲/۰۶

امیرخندان رباطی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نکا

از خدمات پس از فروش خوب به عالی

نویسنده: علی آل علی

آیـــا تا حالا برای تان پیش آمده بعد از خرید یک لپ تاپ با کلی ایراد فنی رو به رو شـــوید؟ به طوری که بعد از چند ساعت به بخش پشتیبانی شرکت سازنده زنگ بزنید تا بلکه از این جهنم نجات پیدا کنید. شاید فکر کنید این بدترین سناریو ممکن اســـت، اما ماجرا وقتی بحرانی تر می شود که متوجه شوید کسی آن طرف خط جوابگوی شما نیست. این یعنی یک خدمات پس از فروش فاجعه بار که هر مشتری در دنیا را ناامید می کند.

خدمات پس از فروش یکی از اصلی ترین عناصر موفقیت هر شرکت در بازار رقابتی امروز به شمار می آید. این خدمات نه تنها فرصتی برای جلب رضایت مشتریان است، بلکه ابزاری قدرتمند برای ایجاد وفاداری و بهبود تصویر برند محسوب می شود. مشـــتریانی که تجربه ای مثبت از خدمات پس از فروش دریافت می کنند، احتمالا نه تنها به مشـــتریان دائمی تبدیل می شوند، بلکه محصولات و خدمات شرکت را به دیگران نیز توصیه می کنند. خب مگر یک کارآفرین به غیر از معرفی کسب و کارش به دیگران از سوی خود مشتریان چه چیز دیگری برای موفقیت لازم دارد؟

البته خدمات پس از فروش تنها به رفع مشکلات فنی یا پاسخگویی محدود نمی شود؛ بلکه نقش اساسی در تقویت ارتباط بین شرکت و مشتریان دارد. ارائه خدماتی که از کیفیت بالایی برخوردار باشند نشان دهنده توجه شرکت بـــه نیازهای مشـــتریان و ارزش گذاری بر ارتباط طولانی مدت با آنهاســـت. بنابراین یادگیری اصول درســـت ارائه خدمات پس از فروش برای هر شرکت امری کلیدی و حیاتی اســـت. ما در این مقاله به بررســـی برخی از بهترین تکنیک هـــا برای بهبود کیفیت خدمات پس از فـــروش خواهیم پرداخت تا شرکت ها بتوانند در مسیر رضایت و وفاداری مشتریان قدم بردارند. اگر شما هم دوست دارید اوضاع برندتان را تغییر دهید، بد نیست در ادامه با ما همراه شود.

تکنیک های بهبود کیفیت خدمات پس از فروش

تا اینجای کار ما درباره مزایای خدمات مشتری عالی حرف زدیم. بی شک هر کســـی این مزایا را درک می کند. در ســـاده ترین شکل ممکن، خدمات پس از فروش عالی تعداد مشتریان را دوچندان می کند. در نتیجه سوددهی شرکت را بیشتر خواهد شد. خب این یک معادله منطقی و سودآور محسوب می شود، البته به شـــرط اینکه بلد باشید چطور خدمات مشتری خوب ارائه دهید. این همان نقطه ای است که کار اغلب کارآفرینان لنگ می زند. درست به همین خاطر ما در ادامه قصد داریم نقشه راهی دقیق و بی عیب برای تان ترسیم کنیم. به طوری که خدمات مشتری را قدم به قدم یاد بگیرید.

ایجاد کانال های ارتباطی چندگانه

اول از همه، برای بهبود کیفیت خدمات پس از فروش یکی از تکنیک های مؤثر ایجاد کانال های ارتباطی متنوع است. مشتریان انتظار دارند که بتوانند با ســـهولت و از طریق روش های مختلف با شرکت ارتباط برقرار کنند. این کانال ها شـــامل تلفن، ایمیل، چت آنلاین، اپلیکیشـــن های موبایلی و حتی شـــبکه های اجتماعی می شود. یادتان باشـــد، هرچه دامنه این تنوع بیشتر باشد، نتیجه نهایی هم بهتر خواهد شد.

یادتان باشد، در این مسیر باید از عملکرد مناسب و هماهنگی این کانال ها اطمینان حاصل کنید. برای مثال، استفاده از سیستم های مدیریت مشتریان (CRM) به شـــرکت ها کمک می کند تا بتوانند اطلاعات دقیق مشتریان را ذخیره کنند و خدماتی یکپارچه ارائه دهند. این سیســـتم ها نه تنها سرعت پاسخگویی را افزایش می دهند، بلکه به تحلیل داده های مشتریان برای بهبود خدمات کمک می کنند.

ایجـــاد کانال های ارتباطی چندگانه باعث افزایش دسترســـی مشـــتریان به خدمات پس از فروش می شـــود. این مســـئله موجب کاهش زمان انتظار مشـــتریان و افزایش رضایت آنها خواهد شد. شرکت هایی که خدمات خود را به صورت آنلاین ارائه می دهند، می توانند تجربه مشـــتریان را به صورت چشـــمگیری ارتقا دهند. علاوه بر این، ارتباط مناســـب از طریق کانال های ارتباطی مختلف نشان دهنده تعهد شرکت به پاسخگویی به نیازهای مشتریان است. شرکت هایی که پاسخ های سریع و دقیق ارائه می دهند، حس اعتماد بیشتری در مشـــتریان خود ایجاد می کنند. این تعاملات مثبت می تواند به تقویت رابطه بین شرکت و مشتریان منجر شود.

بی شـــک آموزش کارکنان برای بهره گیری از ایـــن کانال ها نیز ضروری اســـت. کارکنانی که مهارت های ارتباطی قوی دارند و می توانند به سرعت مشکلات مشتریان را حل کنند، نقش مهمی در ارائه تجربه ای رضایت بخش و حرفه ای ایفا می کنند.

ارائه آموزش های تخصصی به کارکنان

شما برای ارائه خدمات پس از فروش با کیفیت بالا باید آموزش تخصصی کارکنان را جدی بگیرید. همانطور که یک تیم فوتبال بدون بازیکنانی که هر هفته تمرین دارند به موفقیت نمی رسد، شما هم بدون کارکنان آموزش دیده رنگ خدمات پس از فروش خوب را نخواهید دید. کارکنانی که دانش کافی درباره محصولات، خدمات و نحوه پاســـخگویی به مشتریان دارند، می توانند تأثیر زیادی بر کیفیت خدمات داشته باشند.

آموزش های تخصصی می تواند شـــامل دوره هـــای مهارتی در زمینه های ارتباطی، حل مسئله و مدیریت بحران باشد. برای مثال، برگزاری کارگاه هایی با محوریت نحوه برخورد با مشتریان ناراضی، می تواند به کارکنان کمک کند تا در موقعیت های دشـــوار حرفه ای تر عمل کننـــد. کارکنانی که به صورت مـــداوم آموزش می بینند، قادر خواهند بود نیازهای مشـــتریان را به صورت دقیق تر درک کنند و خدماتی شخصی سازی شده ارائه دهند. این امر موجب افزایش اعتماد مشتریان و ایجاد تصویری مثبت از شرکت خواهد شد.

علاوه بـــر آموزش های فنی، توجه به جنبه های انســـانی نیز اهمیت دارد. کارکنانی کـــه مهارت های ارتباطـــی بالایی دارند، می تواننـــد به راحتی با مشـــتریان ارتباط برقرار کنند و احســـاس رضایت آنها را افزایش دهند. این ارتباطات نه تنها باعث حل مشـــکلات مشـــتریان می شـــود، بلکه به ایجاد رابطه ای بلندمدت و مفید نیز کمک می کند. آموزش ها باید به صورت مداوم و منظم انجام شود تا کارکنان بتوانند با تغییرات جدید در بازار و تکنولوژی هماهنگ شـــوند. استفاده از سیستم های آموزشـــی آنلاین نیز می تواند به افزایش دسترسی کارکنان به مطالب آموزشی کمک کند و روند یادگیری را تســـهیل نماید. اهمیت نظارت بر عملکرد کارکنان و ارائه بازخوردهای مفید برای بهبود مهارت های آنها را نباید نادیده گرفت. این نظارت ها به شرکت ها کمک می کند تا سطح خدمات خود را در طول زمان ارتقا دهند.

ایجاد سیستم نظرسنجی مشتریان

یکی دیگر از تکنیک های کلیدی برای بهبود کیفیت خدمات پس از فروش راه اندازی سیستم های نظرسنجی منظم از مشتریان است. این نظرسنجی ها می تواننـــد اطلاعات ارزشـــمندی درباره رضایت مشـــتریان و نقاط ضعف و قوت خدمات شـــرکت ارائه دهند. یادتان باشد، نظرسنجی ها باید به گونه ای طراحی شوند که مشتریان بتوانند به راحتی نظر خود را بیان کنند. استفاده از فرم های آنلاین، تماس تلفنی یا حتی پیامک می تواند راهی مناسب برای جمع آوری بازخوردها باشـــد. این نظرســـنجی ها نه تنها مشکلات موجود را آشکار می کنند، بلکه انتظارات مشتریان از خدمات را نیز مشخص می سازند

شرکت ها می توانند با تحلیل داده های نظرسنجی، استراتژی های خدمات پس از فروش خود را بهبود دهند. مثلا، اگر مشـــتریان به طور مکرر از زمان طولانی پاسخگویی شـــکایت می کنند، شرکت می تواند سیستم پاسخ دهی خود را ارتقا دهد و کارکنان بیشتری را به این بخش اختصاص دهد.

یکی از مزایای نظرســـنجی مشـــتریان، ایجاد حس مشارکت در مشتریان اســـت. مشتریان وقتی احســـاس می کنند نظر آنها اهمیت دارد و شرکت به بازخورد های شان توجه می کند، اعتماد بیشتری به شرکت پیدا خواهند کرد. این حس، به تقویت رابطه بین مشـــتریان و شرکت کمک می کند. استفاده از تکنولوژی های پیشـــرفته مانند تحلیل داده ها و هوش مصنوعی می تواند به شـــرکت ها کمک کند تا نظرســـنجی ها را به صورت هوشمندانه تر اجرا کنند. این تکنولوژی ها می توانند به شناســـایی الگوهای رفتاری مشتریان و پیش بینی نیازهای آنها کمک کنند. نظارت بر اثربخشـــی نظرسنجی ها نیز اهمیت دارد. شرکت ها باید مطمئن شوند که این سیستم ها به درستی عمل می کنند و نتایج آنها به بهبود کیفیت خدمات منجر می شود.

ارائه پشتیبانی ۲۴ ساعته

ارائـــه خدمات پس از فروش به صورت شـــبانه روزی یکی از تکنیک های حیاتی برای جلب رضایت مشتریان است. مشتریان امروزی انتظار دارند که در هر زمان از شبانه روز، حتی در ساعات غیراداری، بتوانند به پشتیبانی لازم دسترسی داشته باشند. این موضوع نشان دهنده تعهد شرکت به ارائه خدمات بی وقفه و رضایت بخش است.

یکی از مزایای اصلی پشـــتیبانی ۲۴ ســـاعته افزایش اعتماد مشتریان به شـــرکت است. مشتریانی که مطمئن هستند در مواقع ضروری می توانند به کمک شـــرکت تکیه کنند، احساس آرامش بیشـــتری خواهند داشت. برای مثال، شـــرکت های ارائه دهنده خدمات فناوری اطلاعات با ارائه پشـــتیبانی شـــبانه روزی می توانند مشکلات نرم افزاری مشـــتریان را در هر لحظه رفع کنند.

برای تحقق این امر، شـــرکت ها می توانند از ترکیبی از نیروهای انسانی و ابزارهای دیجیتال اســـتفاده کنند. به کارگیری چت بات های هوشمند برای پاســـخ دهی فوری به ســـؤالات متداول و ارائه کمک اولیه می تواند سرعت خدمات را افزایـــش دهد. همچنین، تیم های متخصص پشـــتیبانی باید به صورت شـــیفتی فعالیت کنند تا بتوانند خدمات حضـــوری یا تلفنی را ارائه دهند.

بی شک ثبت و مستندسازی مشکلات مشتریان در طول شبانه روز می تواند به شرکت ها کمک کند تا تحلیل بهتری از نیازها و توقعات مشتریان داشته باشند. این اطلاعات می تواند به بهبود استراتژی های خدمات پس از فروش کمک کند و تجربه مشـــتریان را بهبود بخشـــد. ارائه پشتیبانی شبانه روزی گرچه ممکن است هزینه بر باشـــد، اما تاثیر مثبت آن بر رضایت و وفاداری مشـــتریان این هزینه را جبران می کند. شـــرکت هایی که این تکنیک را به خوبـــی اجرا می کنند، می توانند مزیت رقابتی قابل توجهی نســـبت به رقبا کسب کنند.

ارائه خدمات شخصی سازی شده

شخصی ســـازی خدمات پس از فروش کلید ورود به قلب مشتریان است. هر مشـــتری نیازها و خواسته های منحصربه فرد خود را دارد و شرکت هایی که بتوانند این نیازها را شناسایی کرده و خدماتی متناسب با آنها ارائه دهند، موفق تر خواهند بود.

اجازه دهید یک نمونه مناســـب در این میان را بررســـی کنیم. استفاده از سیستم های مدیریت داده های مشتریان (CRM) به شرکت ها این امکان را می دهد که تاریخچه خرید و تعاملات مشتریان را بررسی کنند. این اطلاعات به شـــرکت ها کمک می کند تا خدمات یا پیشنهادهای ویژه ای متناسب با علاقه مندی های هر مشـــتری ارائه دهند. چنیـــن خدماتی نه تنها رضایت مشتریان را افزایش می دهد، بلکه احتمال بازگشت آنها برای خریدهای آینده را نیز تقویت می کند.

شخصی سازی خدمات می تواند به شکل های مختلفی انجام شود. ارسال ایمیل هـــای اختصاصی با محتوای خاص، پیشـــنهاد تخفیفـــات ویژه برای مشتریان وفادار یا حتی تماس های پیگیری پس از خرید، نمونه هایی از این رویکرد هستند. چنین اقداماتی نشان دهنده توجه شرکت به هر مشتری به صورت جداگانه است.

اســـتفاده از هوش مصنوعی برای تحلیل نیازهای مشـــتریان و پیش بینی رفتارهـــای آنها می تواند به بهبود شخصی ســـازی خدمات کمک کند. برای مثال، ارائه پیشنهادهای محصول جدید براساس خریدهای قبلی یا نیازهای احتمالی مشتری، می تواند تجربه خرید را لذت بخش تر و مؤثرتر سازد.

خدمات شخصی سازی شده به مشتریان این احساس را می دهد که برای شـــرکت اهمیت دارند. این تکنیک نه تنها باعث تقویت وفاداری مشـــتریان می شود، بلکه می تواند ارزش ویژه ای برای برند ایجاد کند و جایگاه شرکت را در بازار بهبود بخشد.

ایجاد برنامه های وفاداری مشتریان

در اینجا قصد داریم میانبری برای موفقیت در دنیای خدمات مشـــتری را بررسی کنیم. این میانبر فوق ســـریع ایجاد برنامه های وفاداری است که به مشـــتریان انگیزه می دهد تا ارتباط خود را با شرکت حفظ کنند. برنامه های وفـــاداری به شـــرکت ها کمـــک می کند تا مشـــتریان خـــود را برای مدت طولانی تری حفظ کنند و تعاملات مثبتی را ایجاد کنند.

این برنامه ها می توانند شامل ارائه تخفیفات ویژه، امتیازدهی به خریدهای مکرر، یا اعطای هدایای تبلیغاتی باشـــند. برای مثال، شـــرکت هایی که به مشتریان خود امتیازاتی برای هر خرید اختصاص می دهند و امکان استفاده از این امتیازات برای دریافت تخفیف های آینده را فراهم می کنند، می توانند تجربه خرید لذت بخش تری برای مشتریان فراهم کنند.

یکی از مزایای این تکنیک، افزایش تعامل مشـــتریان با شـــرکت اســـت. مشـــتریان با شـــرکت هایی که به وفاداری آنها ارزش قائل هســـتند، ارتباط نزدیکی برقرار می کنند و احتمال بازگشت آنها برای خریدهای آینده افزایش می یابد. همچنین این برنامه ها می توانند به تقویت تصویر برند کمک کنند و شرکت را به عنوان یک مجموعه مشتری مدار معرفی کنند. برای موفقیت این برنامه ها، شرکت ها باید از ابزارهای تحلیلی برای بررسی داده های مشتریان اســـتفاده کنند و برنامه هایی طراحـــی کنند که دقیقاً بـــا نیازها و توقعات مشـــتریان هماهنگ باشد. طراحی برنامه های ســـاده و جذاب که مشتریان بتوانند به راحتی در آنها شرکت کنند، اهمیت زیادی دارد.

فرامـــوش نکنید، ارزیابی مســـتمر عملکرد برنامه های وفـــاداری و ایجاد تغییرات لازم برای بهبود آنها نیز ضروری اســـت. شـــرکت ها باید اطمینان حاصل کنند که این برنامه ها نه تنها برای مشتریان مفید هستند، بلکه ارزش افزوده ای برای خود شرکت نیز ایجاد می کنند.

استفاده از تکنولوژی های نوین

اســـتفاده از تکنولوژی های پیشرفته و نوآورانه یکی دیگر از راه های بهبود کیفیت خدمات پس از فروش اســـت. تکنولوژی می تواند فرآیند خدمات را ساده تر، سریع تر و شخصی سازی شده تر کند و تجربه ای بهتر برای مشتریان فراهم کند. یکی از نمونه های این تکنیک، اســـتفاده از سیستم های خودکار پاســـخگویی است که می توانند به ســـؤالات رایج مشتریان به سرعت پاسخ دهند. این سیســـتم ها نه تنها زمان انتظار مشـــتریان را کاهش می دهند، بلکه به شـــرکت ها امکان می دهند تا منابع انسانی خود را به وظایف مهمتر اختصاص دهند.

علاوه بر این، ابزارهای تحلیل داده می توانند به شـــرکت ها کمک کنند تا رفتارهای مشـــتریان را شناسایی کرده و خدماتی مطابق با نیازهای آنها ارائه دهند. برای مثال، پیش بینی نیازهای مشتریان براساس تاریخچه خرید آنها می تواند به شرکت ها امکان دهد تا خدماتی پیشگیرانه و مؤثر ارائه دهند.

تکنولوژی های نوین همچنین می توانند تجربه تعامل با مشـــتریان را جذاب تر کنند. اســـتفاده از اپلیکیشن های موبایلی که به مشتریان امکان می دهد درخواســـت های خود را ثبت کنند یا وضعیت سفارشات خود را مشـــاهده کنند، نمونه ای از این تکنیک است. در نهایت، سرمایه گذاری در تکنولوژی هـــای جدید نه تنها به بهبود کیفیت خدمات پس از فروش کمک می کند، بلکه به شـــرکت ها امـــکان می دهد تا در رقابت های بازار موقعیت بهتری داشته باشند. شـــرکت هایی که از این تکنولوژی ها بهره می گیرند، می توانند انتظارات مشتریان را به بهترین شکل ممکن برآورده کنند.

منابع:
/https://www.zendesk.com/blog/after-sales-service
https://blog.hubspot.com/service/after-sales-service

شناسه آگهی : ۱۹۰۴۷۳۵ نوبت اول

آگهی مناقصه

شرکت ملی حفاری ایران

شرکت ملی حفاری ایران – اداره مناقصات و قراردادها

فرصت امروز

شناسه آگهی : ۱۹۰۳۷۲۴

خانم فاطمه شفیعی حسن آبادی
منشی بخش سابق بیمارستان
دکتر غرضی اصفهان

نظر به اینکه از تاریخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۱ بیش از ۲ ماه متوالی غیبت نموده‌اید، به استناد ماده ۱۷ قانون رسیدگی به تخلفات اداری مصوب ۷۲/۹/۷ مجلس شورای اسلامی، از خدمت در سازمان تأمین‌اجتماعی اخراج‌می‌شوید.
چنانچه عذر موجه داشته‌اید از تاریخ انتشار این آگهی تا ۳ ماه فرصت دارید که مراتب را بطور کتبی به دفتر هماهنگی هیأت‌های رسیدگی به تخلفات اداری سازمان واقع در تهران به نشانی خیابان آزادی- بعد از بهبودی- روبروی ایستگاه مترو شادمان- کوچه زمانی- بن‌بست حمید- پلاک ۱- کدپستی ۱۳۴۴۶۵۳۸۷۱ اعلام نمایید تا در هیأت تجدیدنظر بررسی شود.

سازمان تأمین اجتماعی
م الف ۵۳

آگهی تجدید مزایده عمومی (نوبت اول)

دهیاری روستای دهشاد بالا

دهیاری روستای دهشاد بالا در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۱۴۹ موضوع صورتجلسه شماره ۲۱۲/ش مورخ ۱۴۰۳/۱۱/۰۴ شورای اسلامی روستای دهشاد بالا به شماره سیستمی ۵۰۰۴۰۹۹۷۶۳۰۰۰۰۰۱ نسبت به واگذاری و اجاره ۱ واحد ساختمان دو طبقه متعلق به دهیاری را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.
۱- موضوع و مبلغ مزایده : اجاره یک واحد ساختمان

ردیف	طبقه	مساحت	قیمت کارشناسی اجاره (ماهانه)	شرح
۱	دوم	۱۰۱/۳۴ مترمربع	۳۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال	دارای امتیاز آب، برق و گاز سیستم گرمایشی بخاری –سیستم سرمایشی کولر آبی نمای ساختمان ساختمان سنگ، کف سرامیک و پنجره فلزی
۲	سوم	۱۰۳/۹۵ مترمربع	۳۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال	دارای امتیاز آب، برق و گاز سیستم گرمایشی بخاری –سیستم سرمایشی کولر آبی نمای ساختمان ساختمان سنگ، کف سرامیک و پنجره فلزی

۲- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده : متقاضیان جهت دریافت اسناد مزایده می بایست از طریق سامانه الکترونیک دولت www.setadiran.ir اقدام نمایند.
۳- تضمین شرکت در مزایده : ۵ درصد مبلغ کارشناسی که به صورت ضمانت نامه معتبر بانکی و یا واریز نقدی بشماره شبا IR ۸۳۰۶۰۰۳۰۱۶۰۱۱۰۵۷۴۳۱۲۰۰۰۱ حساب بانک مهر ایران بنام دهیاری دهشاد بالا و با شناسه ملی ۱۴۰۰۵۶۴۰۴۷۸ تهیه گردد.
توجه : شرکت در مزایده ۵ درصد سپرده نفرات اول تا سوم مزایده تا انعقاد قرارداد در دهیاری حفظ می گردد.
۴- مهلت و محل دریافت اسناد مزایده : از روز شنبه ۱۴۰۴/۰۱/۳۰ لغایت روز چهارشنبه ۱۴۰۴/۰۲/۰۳ و محل دریافت آن صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir می‌باشد و همچنین مهلت بازدید از شنبه ۱۴۰۴/۰۱/۳۰ لغایت دوشنبه ۱۴۰۴/۰۲/۰۸ از ساعت ۹:۰۰ الی ۱۲:۰۰ ظهر می باشد.
۵- مهلت و محل تسلیم پیشنهادات : متقاضیان می بایست پاکت های پیشنهاد قیمت خود را که برابر مندرج در کاربرگ مزایده تنظیم شده است را از ۱۴۰۴/۰۱/۳۰ الی ۱۴۰۴/۰۲/۱۳ در سامانه تدارکات الکترونیک دولت www.setadiran.ir بارگذاری نمایند.
۶- تاریخ و محل بازگشایی : روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۱۴ ساعت ۸:۰۰ صبح ساختمان دهیاری دهشاد بالا
۷- هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مزایده می باشد.
۸- دهیاری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

تاریخ چاپ نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۱/۲۳ تاریخ چاپ نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۱/۳۰
محمد علیجانی – دهیار دهشاد بالا

شناسه آگهی : ۱۹۰۶۱۲۷ نوبت دوم

آگهی فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای (یکپارچه)

شرکت ملی گاز ایران – شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل بصورت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) تامین نماید.

شماره فراخوان در سامانه ستاد ایران	۲۰۰۴۰۹۷۸۴۷۰۰۰۰۰۲
شماره مناقصه و تقاضا	تقاضای KZ-۰۳۴۰۳۰۰۰ مناقصه شماره ۱۴۰۳/۰۶۱
موضوع مناقصه / شرح مختصر اقلام درخواستی	خرید مولکولار سیو ۳A و اکتیو آلومینا (ساخت داخل)
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	۶۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۲۲۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ه مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات وزیران می باشد.
مبلغ برآوردی مناقصه	۲/۲۹۹/۴۰۰ یورو معادل ۲/۳۱۱/۳۵۱/۴۰۰ ریال
آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد	۱۰ روز پس از درج نوبت دوم آگهی در صفحه اعلان عمومی سامانه ستاد ایران می باشد.
آخرین مهلت بارگذاری و ارسال مستندات ارزیابی کیفی (رزومه) در سامانه ستاد	ظرف مدت دو هفته پس از انقضای مهلت دریافت اسناد می باشد.
آخرین مهلت بارگذاری پیشنهادات فنی / مالی در سامانه ستاد	مستندات ارزیابی کیفی مناقصه گران به همراه پیشنهاد فنی و مالی طبق برنامه زمانی در سامانه ستاد بارگذاری گردد.
آدرس مناقصه گزار	استان بوشهر- شهرستان عسلویه- شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی- ساختمان اداری مرکزی ستاد- مدیریت بازرگانی- اداره خرید- گروه خرید شیمیایی

بدیهی است کلیه فرآیند برگزاری مناقصه الکترونیکی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) به نشانی: WWW.SETADIRAN.IR انجام می پذیرد و به پیشنهاد های خارج از سامانه ستاد هیچگونه ترتیب اثری داده نخواهد شد و مناقصه گران بایستی نسبت به ثبت نام در سامانه ستاد و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند.
مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن‌های ۲۲۴۲-۰۷۷۳۱۳۱۲۲۴۲ - ۰۷۷۳۱۳۱۲۲۴۲ تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۴/۰۱/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۴/۰۱/۲۳
روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

شهردار ارومیه خبر داد:

تحول در مدیریت شهری با محوریت رضایتمندی شهروندان

ارومیه- خبرنگار فرصت امروز: شـــهردار ارومیه با تاکید بر رویکرد تحولی در مدیریت شـــهری، از اجرای برنامه‌ها در راستای ارتقاء رضایتمندی شهروندان، بهبود ترافیک با توســـعه زیرساخت‌ها، نوسازی ناوگان، جذب سرمایه‌گذاری و شفاف‌سازی دارایی‌های شهرداری خبر داد.

آیدیـــن رحمانی رضائیه در دیدار نـــوروزی با اعضای شورای اسلامی شـــهر ارومیه با بیان اینکه هدف اصلی شـــهرداری، رضایتمنـــدی مردم اســـت، گفت: مکلفیم برنامه‌های خود را با محوریت خواست شهروندان پیش ببریم و با بهبود عملکرد مدیریت شـــهری، سالی پربار و موفق را رقم بزنیم.

وی دستیابی به درآمدهای پایدار را یکی از اولویت‌های جدی شهرداری دانست و افزود: نگاه ما عبور از روش‌های ســـنتی تامین درآمد مانند فروش تراکم و صدور پروانه اســـت و در تلاشـــیم با یک رویکرد نوین شهرســـازی، ساختاری پایدار برای منابع مالی شهر ایجاد کنیم.

رحمانی با اشـــاره بـــه افزایش بخشـــی از درآمدهای شـــهرداری از محل عوارض، افزود: با حمایت مقام عالی استان از اواخر سال گذشته، بخشی از این عوارض رشد داشـــته اما هنوز تا نقطه مطلوب فاصلـــه داریم باید در راستای تحقق کامل حقوق قانونی از محل عوارض دولتی گام برداشته شود.

وی از تعریف چند پروژه گردشگری جدید بر اساس نیاز شهروندان خبر داد و گفت: همچنین با نگاه ویژه استاندار آذربایجان‌غربـــی و همـــکاری اداره‌کل امور اقتصادی و دارایی استان ، ۵۰ پروژه بزرگ‌مقیاس سرمایه‌گذاری در دســـتور کار قرار گرفته که تحقق آن‌ها نقش موثری در توسعه پایدار ارومیه خواهد داشت.

شـــهردار ارومیه شفاف‌ســـازی دارایی‌های شهرداری را گامی مهم دانســـت و اظهار کرد: املاک و دارایی‌های شهرداری به‌عنوان سرمایه‌های اصلی شهر، در سامانه‌ای ویژه ثبت و به‌صورت شـــفاف در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد.

وی خاطرنشـــان کـــرد: نگاه مـــا به شـــهرداری باید کلانشهری باشد؛ تصمیم‌گیری‌ها و اقدامات باید در شان و اندازه یک کلانشهر صورت گیرد.

شهردار ارومیه تمرکززدایی را یکی دیگر از برنامه‌های مهم شـــهرداری در ســـال جاری اعلام کرد و افزود: باید شرایطی فراهم شود تا هر سازمان ، متناسب با ظرفیت خود درآمدزایی کند و وابستگی به مناطق کاهش یابد.

وی با اشاره به نارضایتی شهروندان از وضعیت ترافیک گفت: براســـاس مصوبات شورای شهر و شورای ترافیک، پروژه‌های متعددی در دستور کار قرار گرفته که از جمله آن‌هـــا می‌توان به کلنگ‌زنی پروژه روگذر شـــورا ورزش توسط قرارگاه عاشورا و اجرای روگذر مخابرات اشاره کرد.

رحمانی خواستار اجرای سه‌شیفته پروژه‌های عمرانی و ترویج فرهنگ کار شـــبانه در شهرداری برای افزایش بهره‌وری شد.

وی نوســـازی نـــاوگان را از دیگـــر برنامه‌های کلیدی مدیریت شهری برشمرد و گفت: با توجه به جمعیت شهر، اقدامات لازم برای ارتقای ناوگان حمل‌ونقل و تجهیزات شهری در حال انجام است.

وی تاکید کرد: در تلاشـــیم تا چهره زمخت شهر را به سیمایی نرم، لطیف و سرشار از فضای سبز و منظرهای شهری جذاب تبدیل کنیم.

شهردار ارومیه در این دیدار از برنامه‌هایی نظیر تامین زمین دولتی برای مســـکن کارکنان، ایجاد تعاونی‌های مصرف، تفریحی و گردشگری به‌عنوان بخشی از رویکرد حمایتی نسبت به پرسنل شهرداری یاد کرد.

وی در پایان ضمن قدردانی از اعضای شورای اسلامی شهر بابت اعتماد و انتخاب خود به‌عنوان شهردار ارومیه، ابراز امیدواری کرد که با همدلی و برنامه‌ریزی، آینده‌ای روشن برای ارومیه و شهروندان آن رقم زده شود.

تفاهم نامه ساخت و تکمیل ۵ فضای آموزشی با ۳۶ کلاس درس در استان گیلان

رشت – زهرا رضازاده : طی تفاهم نامه ای با خیر نیکوکار عبدالامام کعبی تفاهم نامه ســـاخت و تکمیل ۵ فضای آموزشی با ۳۶ کلاس درس در اســـتان گیلان با حضور رئیس سازمان نوسازی مدارس کشور به امضا رسید

به گزارش روابط عمومی؛ تفاهم‌نامه ساخت و تکمیل چند فضای آموزشی در استان گیلان با مشارکت خیر نیک اندیش مدرسه ساز «عبدالامام کعبی» با حضور حمیدرضا خان محمدی معاون وزیر آموزش و پرورش و رئیس سازمان نوسازی مدارس کشور به امضا رسید.

رئیس سازمان نوسازی مدارس کشور در نشست امضای این تفاهم نامه که مسعود دریس نماینده خیر نیکوکار «عبدالامام کعبی» حضور داشت، ضمن قدردانی از مشارکت بی نظیر خیرین مدرسه ساز، اظهار داشت: جلسه و دیدار با خیرین بسیار خوشایند و همیشه با برکت است.

وی با تاکید بر لزوم تســـریع در ساخت و تکمیل پروژه های خیرین افزود: پیگیری امور خیرین موجب قوت قلب آنهاســـت و وظیفه ماست که در این خصوص اهتمام لازم را داشـــته باشـــیم و دغدغه داریم طرح های نیمه تمام خیری و مشارکتی زودتر تکمیل شود.

خان محمدی ضمن تشـــکر از عبدالامام کعبی خیر نیکوکار مدرسه ساز و نماینده ایشان آقای دریس گفت:در همین ماه گذشته چند تفاهم نامه در چند اســـتان کشور با ایشان منعقد شد و امید مضاعفی شکل گرفت که به استان های شمالی هم رسیده است.

مسعود دریس نماینده خیر مدرسه ساز نیز با اشاره به اینکه حقیقتا پول کار خیر پول خداست، افزود: آقای کعبی و مجموعه ایشان سهمی از سود حاصل از فعالیت اقتصادی را برای کار خیر و مدرسه سازی اختصاص می‌دهند و این یک عهدی است که انجام می شود.

گفتنی اســـت، هماهنگی با نماینده خیر محترم مبنی بر احداث ۵ فضای آموزشی در استان، بررسی دقیق و انجام برنامه ریزی های لازم، هدف گذاری پروژه های احداثی در مناطق آموزشی رشت، تالش، لشت نشاء، خمام و فومن و حضور مدیران و روســـای آموزش و پرورش در اداره کل نوســـازی مدارس اســـتان و امضای به تفکیک تفاهم نامه ها، از جمله اقداماتی بود که در این راستا انجام گرفت و در نهایت پس از امضای مدیرکل نوسازی مدارس استان، تفاهم نامه احداث و تکمیل ۵ فضای آموزشی با ۳۶ کلاس درس با مشارکت ایـــن خیر نیکوکار با حضور حمیدرضا خان محمدی معـــاون وزیر آموزش و پرورش و رئیس ســـازمان نوسازی مدارس کشور در سازمان نوسازی مدارس کشور به امضا رسید.

در سال ۱۴۰۳ محقق شد؛

توزیع گسترده فرآورده‌های نفتی در زاهدان با کاهش ۱۱ درصدی مصرف

زاهدان- حیدری نیا: بیش از ۲ میلیارد و ۵۹۷ میلیون لیتر فرآورده نفتی شـــامل بنزین، نفت گاز، نفت ســـفید و نفت کوره در سال ۱۴۰۳ در منطقه #زاهدان توزیع شـــد. این سوخت از طریق نفتکش‌های جاده‌ای و حمل‌ونقل ریلی به زاهدان و نواحی زابل، خاش و سراوان منتقل شد.

مدیر شـــرکت ملی پخش فرآورده‌های #نفتی منطقـــه زاهدان اعلام کرد: با اجرای اقدامات کنترلی، ســـهمیه‌بندی دقیق و واقعی‌سازی مصرف، میزان #توزیع فرآورده‌های نفتی در این منطقه با کاهش ۱۱ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۲ همراه بوده است.

به گزارش روابط عمومی منطقه، قربانعلی مردانی افزود: این کاهش که بالغ بر ۲۸۲ میلیون لیتر می باشد، در شرایطی رخ داده که کشور با چالش ناترازی فرآورده‌هـــای نفتی مواجه بوده و همین امـــر اهمیت صرفه‌جویی و مدیریت مصرف را دوچندان کرده است.

وی گفـــت: از مهم‌ترین اقدامات نظارتی برای جلوگیـــری از عرضه خارج از شـــبکه و قاچاق ســـوخت می‌توان به اجرای طرح کدینگ کارت سوخت، نظارت‌هـــای میدانی بر مجاری عرضه و مصرف کنندگان، پایش الکترونیکی مجاری عرضه ســـوخت، همکاری ســـازمان‌های نظارتی و متولی و برگزاری جلسات تخصصی اشاره کرد. تلاش مضاعف کارکنان منطقه، همکاری ستاد شـــرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی و مناطق تأمین ســـوخت، همراهی مســـئولین استانی و مشارکت مجاری عرضه ســـوخت نیز نقشی اساسی در مدیریت این فرآیند ایفا کرده است.

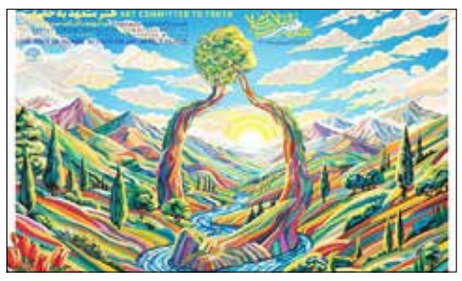
اعلام برنامه‌های هفته هنر انقلاب اسلامی در یزد

یزد – سید محمد جواد عرفان‌فر ؛ دبیر اجرایی هفته هنر انقلاب اسلامی در یـــزد از اجرای برنامه های متنوع فرهنگـــی و هنری در هفته هنر انقلاب اسلامی خبر داد.

کمال رضایی دبیر اجرایی هفته هنر انقلاب اسلامی در یزد گفت: هم زمان با ســـالروز شهادت سیدمرتضی آوینی و هفته هنر انقلاب اسلامی برنامه‌های متنوع فرهنگی هنری و تجلیل از هنرمندان از ۲۰ تا ۲۷ فروردین در استان برگزار می شود.

وی افزود: ایـــن برنامه‌ها که با هدف تبیین جایگاه هنر متعهد و انقلابی و گرامیداشت یاد و خاطره سید شهیدان اهل قلم سید مرتضی آوینی طراحی شده‌اند با حضور هنرمندان و هنردوستان در رشته‌های مختلف برگزار خواهد شد.

دبیـــر اجرایـــی هفته هنر انقـــلاب اســـلامی در یزد با تاکیـــد بر اهمیت گفتمان‌سازی هنر انقلاب اسلامی، پیوند عمیق‌تر استعدادهای هنری جوان با اندیشه‌های شهید آوینی، ویژه برنامه «آسمانی‌ترین رفیق» همراه با غبار روبی قبور مطهر شهدا و تجدید میثاق هنرمندان و کارکنان حوزه هنری استان با شـــهدا و آرمان‌های انقلاب اسلامی در ساعت ۱۶ روز پنجشنبه ۲۱ فروردین گلزار شهدای خلدبرین را از مهم‌ترین برنامه‌های این هفته بر شمرد.



رضایی اضافه کرد: در روز شنبه ۲۳ فروردین رویداد نمایشی با موضوع واکاوی شاخص های تئاتر دفاع مقدس و تئاتر ضدجنگ با حضور نصرالله قادری (کارگردان، منتقد، نویســـنده، مدرس ســـینما و تئاتر) و احسان عابدی (نویســـنده و منتقد) در پردیس ســـینمایی خلیـــج فارس برگزار خواهد شد.

به گفته او، ویژه برنامه "نســـیم حیات" بزرگداشت سی و دومین سالگرد شهادت سید مرتضی آوینی با مروری بر اندیشه های سید شهیدان اهل قلم با حضور دکتر وحید یامین‌پور (همراه با جشـــن امضای کتاب عربیکا اثر این نویسنده) روز یکشنبه ۲۴ فروردین ســـاعت ۱۹:۳۰ و دوشنبه ۲۵ فروردین اکران ویژه فیلم سینمایی "خدای جنگ" با حضور حسین دارابی کارگردان این اثر در پردیس سینمایی خلیج فارس یزد برگزار می شود.

نشســـت اکران و تحلیل فیلم و برگزاری پنجاهمین محفل طنز قندشکن از دیگر برنامه های تدارک دیده شده این هفته است که شامگاه روزهای سه شنبه و چهارشنبه ۲۶ و ۲۷ فروردین برگزار خواهند شد.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران اعلام کرد:

استفاده از فناوری‌های نوین برای توسعه گازرسانی

ساری – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز مازندران گفت: اســـتفاده از فناوری‌های نوین، گام‌های بلندی در راســـتای توســـعه پایدار و رضایتمندی هرچه بیشتر مشترکین برداشته خواهد شد.

هژبر جوادی از اجرای پروژه گازرسانی به ۳۰ روستا در این استان طی سال گذشته خبر داد و اظهار کرد: این اقدام در راستای توسعه زیرساخت‌های انرژی و بهبود کیفیت زندگی روستاییان انجام شده است.

وی بیـــان کرد: با تلاش‌هـــای صورت‌گرفته در واحد مهندســـی و اجرای طرح‌های گاز، برنامه‌ریزی لازم برای گازرســـانی به این روستاها انجام شده و اجرای پروژه با سرعت در حال پیشروی است.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران افزود: زمستان سال گذشته با چالش‌های بی‌ســـابقه‌ای در حوزه گازرســـانی مواجه بودیم، اما با اولویت‌دهی به تأمین پایدار گاز خانگی و برگزاری ۳۲ جلسه وبیناری در سطح استان و ۲۷ جلسه هماهنگـــی با معاون وزیر نفت، موفق به ارائه خدمات مطلوب و بی‌ســـابقه شدیم.

جوادی با اشاره به برنامه‌های سال ۱۴۰۴، احداث ساختمان اداری جدید به منظور ارتقای فضای کاری، تشویق به پویش کاهش ۱۰ درصدی مصرف گاز با مشارکت عمومی، تدوین درس‌آموخته‌های مدیریت سوخت‌رسانی زمستانی، پایش و ارزیابی مستمر روسای ادارات در راستای بهینه‌سازی انرژی از مواردی بود که به آن اشاره شد.

وی خاطرنشان کرد: امسال نیز با تکیه بر تجربیات گذشته در جهت تحقق شعار سال تلاش کنیم، برنامه‌ریزی دقیقی برای بهبود خدمات داریم و انتظار داریم روسای ادارات با نظارت جدی‌تر، الگوی مصرف بهینه را نهادینه کنند.

مدیرعامل شـــرکت گاز مازندران با اشـــاره به برنامه‌های آینده شرکت، بر افزایش بهره‌وری، توسعه شبکه گازرسانی در مناطق محروم، ارتقای پایداری تأسیســـات و بهبود کیفیت خدمات به مشترکین به‌عنوان اولویت‌های اصلی سال جدید تأکید کرد.

جوادی اظهار کرد: با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شـــده و استفاده از فناوری‌های نوین، گام‌های بلندی در راســـتای توسعه پایدار و رضایتمندی هرچه بیشتر مشترکین برداشته خواهد شد.

وی افزود: با توجه به اینکه اپراتورهای مســـتقر در ســـامانه مرکز کنترل و فوریت‌های گاز در تمام ساعات شبانه‌روز به‌صورت تمام‌وقت آماده جوابگویی به مشترکین محترم گاز طبیعی هستند از مردم تقاضا می‌شود در صورت مشاهده هر نوع حادثه مرتبط با گاز در سطح معابر یا منازل شهری و روستایی مراتب را از طریق تماس با سامانه امداد ۱۹۴ اطلاع‌رسانی کنند.

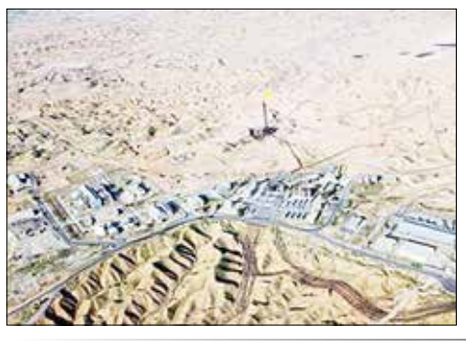
مدیر عملیات شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون؛

تزریق ۷۵ م ف م ر گاز به میدان کوپال تثبیت شد

اهواز – شبنم قجاوند: مدیر عملیات شرکت بهره برداری نفت و گاز مارون سه شنبه ۱۹ فروردین از پایان موفقیت آمیز تعمیرات اساسی ایستگاه تزریق گاز کوپال خبر داد و اعلام کرد که با انجام این مهم تزریق روزانه ۷۵ میلیون فوت مکعب گاز خشک به میدان کوپال تثبیت می شود.

شـــرکت بهره برداری نفت و گاز مارون مهندس باقر قاسمی با بیان اینکه ایستگاه تزریق گاز کوپال نقش بسزایی را در فشار افزایی و ازدیاد برداشت از این میدان ایفا می کند، گفت: با همکاری مدیریت تعمیرات و تجهیزات و ماشین آلات فرآیندی مناطق نفتخیز جنوب و ظرف ۲۵ روز، تعمیرات اساسی ایستگاه مذکور انجام و به مدار تولید بازگشت.

وی تعمیرات اساســـی مبدل‌های حرارتی هوائی، مخازن افقی و عمودی، الکتروفن‌های مبدل‌های هوائی، شیرآلات فرآیندی و ایمنی و ضخامت‌سنجی خطوط لوله و تجهیزات را از اهم اقدامات به انجام رسیده معرفی کرد و یادآور شد که افزایش راندمان تجهیزات و پایداری تزریق گاز از مهمترین اهداف در برنامه ریزی و اجرای تعمیرات اساسی بوده اند.



بخش ویژه "سرمایه‌گذاری برای تولید" به هشتمین جشنواره مطبوعات البرز اضافه شد

کرج – اباصلت عابد: مسئول روابط عمومی خانه مطبوعات و رسانه‌های اســـتان البرز از خبرنگاران، روزنامه‌نگاران، نویسندگان و فعالان رسانه‌ای این اســـتان دعوت کرد تا با ثبت‌نام و ارســـال آثار خود، در هشـــتمین جشنواره مطبوعات، خبرگزاری‌ها و پایگاه‌های خبری البرز شرکت کنند.

به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشـــاد اسلامی استان البرز به نقل از روابط عمومی خانه مطبوعات و رسانه های استان البرز، محمود عزیزی با اعلام این خبر اظهار داشت: هشتمین جشنواره مطبوعات و رسانه‌های البرز فرصتی ارزشمند برای نمایش توانمندی‌ها و ظرفیت‌های رسانه‌ای استان است و خبرنگاران و اصحاب رسانه می‌توانند با ارسال مقالات، گزارش‌ها، یادداشت‌ها و تولیدات رسانه‌ای و ... خود در این رویداد مهم حضور پیدا کنند.

وی افزود: با توجه به نامگذاری سال ۱۴۰۴ از سوی مقام معظم رهبری به عنوان "سال ســـرمایه‌گذاری برای تولید"، یک بخش ویژه با این محوریت به جشـــنواره اضافه شده است و خبرنگاران و اصحاب رسانه می‌توانند با تولید و ارسال یادداشت‌ها، مقالات و گزارش‌های مرتبط با این موضوع، در این بخش ویژه نیز شرکت کنند.

عزیزی تاکید کرد: فرصت شـــرکت و ارســـال آثار در هشتمین جشنواره مطبوعـــات و رســـانه‌های البرز تـــا پایان اردیبهشـــت ماه ۱۴۰۴ اســـت و علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به ســـایت اینترنتی جشـــنواره به نشـــانی: http://alborz.pressfestival.ir/Farakhan.aspx نسبت به ثبت‌نام و ارسال آثار خود اقدام کنند.

وی با بیان اینکه حضور پررنگ و گسترده خبرنگاران و رسانه‌های استان در این جشنواره موجب ارتقاء جایگاه رسانه‌ای البرز خواهد شد، اظهار امیدواری کرد: شاهد مشارکت گسترده خبرنگاران در این رویداد باشیم و آثار برجسته و اثرگذار آنان در داوری‌ها بدرخشد.

مســـئول روابط عمومی خانـــه مطبوعات البرز در پایان گفت: هشـــتمین جشنواره مطبوعات اســـتان البرز علاوه بر بخش ویژه سرمایه‌گذاری و تولید، سایر بخش‌های تخصصی مانند خبر، گزارش، مصاحبه، یادداشت، تیتر، عکس خبری، و ... را نیز شامل می‌شود و تمامی فعالان رسانه‌ای استان می‌توانند با تولید محتوا در این حوزه‌ها در جشنواره شرکت کنند.

اخبار

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی:

افزایش رضایت مشترکین در سال جدید هدف ماست

اراک- خبرنگارفرصت امروز: مهدی کمال آبادی فراهانی، مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی، با حضور در انبار کالا و واحد امداد مکانیزه این شرکت، فرا رسیدن سال جدید و فصل بهار را به همکاران تبریک گفت. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مرکزی کمال آبادی فراهانی با اشـــاره به تلاش‌های صورت‌گرفته در سال گذشـــته، افزود: امیدواریم با افزایش توان خدمات‌رسانی و اســـتفاده بهینه از منابع، در سال جدید بتوانیم رضایت بیشتری از مشترکین خود جلب کنیم. وی خاطرنشان کرد: ما همواره در تلاش هســـتیم تا با بهبود کیفیت خدمات، پاسخگوی نیازهای مشتریان خود باشیم و در این راستا، برنامه‌های جدیدی در دست اجرا داریم. در پایان این بازدید، وی ضمن ابراز رضایت از عملکرد واحد امداد مکانیزه و امور کالا و تدارکات، از تمامی کارکنان خواست تا با تلاش و پشتکار بیشتر در خدمت‌رسانی به مردم کوشا باشند.

دیدار فرمانده حوزه مقاومت بسیج کارمندی شهید رجایی استانداری خوزستان با مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان

اهواز – شبنم قجاوند: فرمانده حوزه مقاومت بسیج کارمندی شهید رجایی استانداری خوزستان و هیات همراه با مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان دیدار و گفتگو کرد.

ســـرهنگ دوم پاسدار محمد جهان بین فرمانده حوزه مقاومت بسیج کارمندی شهید رجایی استانداری خوزستان و هیات همراه با حسین براتی مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان دیدار و گفتگو کرد. ســـرهنگ دوم پاسدار جهان بین در این دیدار ضمن تبریـــک عید نوروز و عید فطر و تبریک انتصاب مدیرکل، پیرامون برنامه ها، اهداف، معرفی ظرفیت های موجود بســـیج در مجموعه استانداری خوزستان، نکاتی را ایراد نمودند. سپس مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان نیز از حضور بسیج در برنامه ها و فعالیت های فرهنگی و هنری استقبال نمود و عنوان کرد: جایگاه بسیج و بسیجیان همواره در راس بوده و همه ی ما عضو بسیج هستیم و از این رو تصمیم داریم تا با رویکردی بهتر و جامع تر نسبت به برنامه های بسیج برنامه ریزی نماییم.

تمدید ارسال اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده فصل زمستان ۱۴۰۳

یزد – ســـید محمد جواد عرفان‌فر ؛ مهلت ارسال اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده دوره زمستان تا ۲۸ اردیبهشت ۱۴۰۴ تمدید شـــد. به گزارش روابط عمومی اداره کل امور مالیاتی اســـتان یزد، "رضا نجف زاده" مدیرکل امور مالیاتی استان مهلت ارسال اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده که مربوط به بهره‌مندی از بخشودگی جرایم موضـــوع بند «ب» ماده (۳۶) و مـــاده (۳۷) قانون مالیات بر ارزش افزوده مصوب ۱۴۰۰ است، تا ۲۸ اردیبهشت ماه تمدید شده است. وی اظهار داشـــت: مطابق بخشـــنامه جدید، آخرین تاریخ مسترد کردن اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده دوره زمستان ۱۴۰۳ از ۲۳ اردیبهشـــت ۱۴۰۴ به ۲۸ اردیبهشت ۱۴۰۴ تغییر یافته است. این تغییرات با رعایت سایر مفاد قانونی به اجرا خواهد رسید. مدیرکل امور مالیاتی استان یزد تاکید نمود: از مؤدیان محترم درخواست می شود در مهلت مقرر نسبت به ارسال اظهارنامه خود در سامانه اقدام کنند تا مانع از ایجاد هرگونه مشکل یا اعمال جرایم قانونی شوند.

اجرای طرح تعویض کنتورهای پرمصرف در گلستان در راستای ۱۴ مگا پروژه صنعت برق کشور

گرگان-نادر کرمی: مدیرعامل شـــرکت توزیع نیروی برق اســـتان گلستان، سیداحمد موســـوی، از اجرای طرح تعویض کنتورهای مشـــترکین پرمصرف در این استان خبر داد.وی با اشـــاره به برنامه‌های توسعه‌ای صنعت برق کشور اظهار داشت: «شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، در راستای اجرای ۱۴ مگا پروژه صنعت برق، در روزهای۱۲، ۱۳، ۱۴ و ۱۵ فروردین ماه ۱۴۰۴، اقدام به تعویض ۵۸۴ دستگاه کنتور مشترکین با مصرف بیش از دو و نیم برابر الگوی تعیین‌شده شد.»موسوی افزود: «همچنین ۱۲ دســـتگاه مودم جهت پایش و مدیریت بهینه مصرف نصب گردیده است.»مدیرعامل شرکت توزیع برق استان گلستان تأکید کرد که این اقدام با هدف مدیریت مصرف، بهینه‌سازی شبکه و افزایش بهره‌وری انرژی در استان انجام شده است.

۴۲ میلیون لیتر بنزین در تعطیلات نوروزی استان گلستان مصرف شد

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان از ثبت مصرف ۴۱ میلیون و ۸۴۰ هزار لیتر بنزین در تعطیلات نوروزی سال ۱۴۰۴ در استان گلستان خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان سید محمد حسینی در این خصوص گفت:از آغاز سفرهای نوروزی (۲۸ اسفند ماه۱۴۰۳) تا پایان تعطیلات(۱۵ فروردین ماه ۱۴۰۴) بطور متوسط روزانه ۲ میلیون و ۴۶۱ هزار لیتر در استان گلستان بنزین مصرف شده است که در مقایسه با متوسط مصرف تعطیلات نوروز سال گذشته(نوروز ۱۴۰۳) از افزایش ۱۱ درصدی برخوردار بوده است.وی تصریح کرد: بیشترین مصرف طی بازه زمانی یاد شده در منطقه گلستان با ۲ میلیون و ۹۲۱ هزار لیتر مربوط به ۱۰ فروزدین ماه جاری بوده است.حسینی با اشاره به میانگین مصرف روزانه بنزین این منطقه در روزهای عادی سال ۱۴۰۳ به میزان ۲میلیون و ۱۸۰ هزار لیتر، بیان کرد: میزان میانگین مصرف این فرآورده در روزهای تعطیلات نوروزی ۲ میلیون و ۴۶۱ هزار لیتر بوده که این مقدار از افزایش ۸/۱۲ درصدی حکایت دارد.مدیر شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان سپس اظهار داشت: باتوجه به فعالیت مستمر و شبانه روزی تیمهای مختلف نظارتی، تمامی فعالیتهای مجاری عرضه چه از نظر کیفی و چه از لحاظ کمی در ایام نوروز مورد پایش قرار گرفته که بر این اساس شاهد سوختر‌سانی و خدمات دهی بسیار مطلوب و شایسته ای به مسافرین عزیز و مردم شریف استان بوده ایم.

رضایت کامل مراجعین از روند سوخترسانی منطقه گلستان در نوروز ۱۴۰۴

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر شـــرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان گفت: در تعطیلات نوروز ۱۴۰۴ هیچ شکایتی از نحوه سوخترسانی منطقه گلستان(کمی و کیفی) در سامانه رسیدگی و پاسخگویی به شکایات (۰۹۶۲۷) ثبت نشده است.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان، سید محمد حسینی در این خصوص افزود:از آغاز سفرهای نوروزی (۲۸ اسفند ماه۱۴۰۳) تا پایان تعطیلات(۱۵ فروردین ماه ۱۴۰۴) هیچ‌گونه شکایتی از سوی مراجعین به مجاری عرضه استان گلستان در سامانه رسیدگی و پاسخگویی به شکایات(۰۹۶۲۷)ثبت نشده است و این نشان از خدماترسانی مطلوب در ایام نوروز می باشد.وی ادامه داد: این در حالیست که پایشهای حضوری معاونین، روسای واحدها و کارشناسان شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان نیز رضایمندی مردم شریف استان و مسافرین و زائرین معزز حضرت ثامن‌الحجج(ع) از روند سوخترسانی در نوروز ۱۴۰۴ را تایید می‌کند.حسینی با بیان اینکه بر اساس آمار ستاد اجرایی خدمات سفر استان گلستان ۳ میلیون و ۲۲۰ هزار نفر از مبادی ورودی وارد استان شده‌اند خاطر نشان کرد: در تعطیلات نوروز ۱۴۰۴ حدود ۴۲ میلیون لیتر بنزین در استان گلستان توزیع و مصرف شده است.

برگزاری مانور آمادگی سیستم های تامین برق اضطراری و حفاظت فیزیکی در تاسیسات آبفای هرمزگان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: همزمان با سراسر کشور مانور آمادگی سیستم های تامین برق اضطراری و حفاظت فیزیکی در تاسیسات شرکت آب و فاضلاب هرمزگان برگزار شد.

عبدالحمید حمزه پور مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب هرمزگان در تشریح جزئیات این مانور، افزود: مانور آمادگی سیستم های تامین برق اضطراری و حفاظت فیزیکی در تاسیسات شرکت آب و فاضلاب هرمزگان با هدف هماهنگی و هم افزایی بین نیروهای شرکت و سازمان های بیرونی از جمله نیروهای امدادی و انتظامی برگزار شد. به گفته وی، این مانور به صورت مشترک توسط دفتر حراست و مدیریت بحران و پدافند غیر عامل آبفای هرمزگان در تمامی شهرستان ها با حضور اکیپ هایی از نیروی انتظامی، اورژانس ۱۱۵، آتش نشانی و سپاه امام سجاد(ع) برگزار شد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب هرمزگان ادامه داد: در این مانور ۱۷۰ نفر حضور داشتند که آمادگی نیروها در ۱۳ تاسیسات آب و فاضلاب هرمزگان مورد سنجش قرار گرفت. حمزه پور همچنین به نقش نیروهای امدادی و انتظامی در نگهداری از تاسیسات و حوادث ناشی از آن اشاره کرد و گفت: این مانور نقاط ضعف و قوت در زمان حوادث را روشن و کمک می کند تا در زمان حوادث احتمالی، عملیات با سرعت و دقت بیشتری صورت گیرد. وی در پایان از مشارکت نیروهای امدادی و انتظامی و همچنین آبفا در برگزاری این مانور قدردانی کرد. گفتنی است، در این مانور مدیران و معاونین حوزه های مختلف شرکت آب و فاضلاب حضور داشتند.

معاون درمان دانشگاه : پنج مرکز متخلف در بازدید های نظارتی نوروزی پلمب شدند

کرج- اباصلت عابد: به گزارش روابط عمومی، دکتر امیر عباس واعظی ، معاون درمان دانشگاه ضمن تشریح اقدامات معاونت درمان در ایام نوروز در قالب طرح سلامت نوروزی که از ۲۲ اسفند ماه آغاز و تا ۱۵ فروردین ۱۴۰۴ ادامه داشـــت ، گفت : بازدید های نظارتی توسط مسئولین و کارشناســـان معاونت درمان از مراکز درمانی ، آزمایشگاهی ، پاراکیلینکی و مراکز تحت پوشش در تعطیلات نوروز در تمامی ساعات شبانه روز ادامه داشت. وی ادامه داد: در ایام نوروز ۱۲۳ بازدید نظارتی از بیمارستان های استان و ۱۸ بازدید از مراکز تصویر برداری شبانه روزی و ۷۶ بازدید از درمانگاه های شبانه روزی اســـتان انجام شد.معاون درمان خاطر نشان کرد: ۷۳ بازدید در بخش های پرستاری ، آزمایشگاه های تشخیص طبی و حوزه تجهیزات پزشکی مراکز درمانی و ۱۰ مورد بازدید با همکاری سازمان بازرسی و استانداری از مراکز درمانی انجام شد.

دکتر واعظی ادامه داد: در بازدید های نظارتی انجام شده ۳۵ مورد اخطار کتبی و ۵ مرکز متخلف پلمب شد.

کسب رتبه دوم پیشرفته تحقیق و توسعه صنایع کشور توسط شرکت نفت ستاره خلیج فارس

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: شرکت نفت ستاره خلیج فارس در شانزدهمین همایش تحقیق و توسعه صنایع و معادن ایران موفق به کسب رتبه دوم پیشرفته واحد تحقیق و توسعه کشور شد و تندیس برتر این حوزه را دریافت کرد.

به گزارش روابط عمومی و بین الملل شرکت نفت ستاره خلیج فارس، این همایش که با محوریت "اکوسیستم صنعتی -اکوسیستم نوآوری، هم‌افزایی برای جهانی شدن" برگزار شد، به ارزیابی عملکرد واحدهای تحقیق و توســـعه شـــرکت‌های صنعتی و معدنی کشور پرداخت که شـــرکت نفت ستاره خلیج فارس با ارائه دستاوردهای نوآورانه و اقدامات مؤثر در حوزه تحقیق و توسعه، توانست در میان شـــرکت‌های پیشـــرو این حوزه قرار گیرد و افتخاری دیگر را برای صنعت پالایشی کشور رقم بزند.

این موفقیت در حالی به دست آمده است که شرکت نفت ستاره خلیج فارس در سال‌های اخیر با تمرکز بر نوآوری و توسعه فناوری‌های پیشرفته، نقش مهمی در ارتقای صنعت پالایش و افزایش بهره‌وری ایفا کرده است. تلاش‌های مستمر متخصصان و کارکنان این شرکت در حوزه تحقیق و توسعه، عاملی تعیین‌کننده در کسب این جایگاه برتر بوده است.

راهی به سوی توسعه جهانی کسب وکار

از بازارهای محلی یا تجارت جهانی

نویسنده: علی آل علی

آرزوی جهانی شدن کسب و کار درست مثل فتح قله اورست است؛ هیجان انگیز، پرچالش و البته وسوسه برانگیز. تقریبا هر کارآفرینی در دل خود رویای داشتن برندی جهانی را دارد؛ برندی که نامش در ذهن مشتریان در قاره های مختلف طنین انداز شود و محصولاتش در قفسه فروشگاه ها از توکیو گرفته تا نیویورک جا خوش کنند، اما رسیدن به این رویا صرفا با آرزوهای دور و دراز محقق نمی شود. توسعه جهانی یک کسب و کار نه تنها نیاز به اشتیاق دارد، بلکه از همه مهمتر به نقشه ای دقیق، واقع گرایانه و انعطاف پذیر وابسته است.

بی تردید حرکت به سمت بازارهای جهانی مستلزم شناخت کامل محیط های فرهنگی، اقتصادی و حتی اوضاع سیاسی کشورهاست. برندهایی که بدون بررسی و برنامه ریزی وارد این مسیر می شوند، گاه حتی پیش از رسیدن به مقصد دچار سقوط آزاد خواهند شد. هرچه باشد در مقیاس جهانی کسی برای برندها فرش قرمز پهن نکرده است. شما در این مقاله برای درک بهتر این مسیر پرفراز و نشیب ابتدا با چالش های اصلی جهانی شدن کسب و کار آشنا می شوید. شناخت این چالش ها مثل روشن کردن چراغی در دل تاریکی است که راه را برای ما روشن می کند و مانع گم کردن مسیر می شود.

پس اگر شما هم به دنبال راه اندازی کسب و کاری جهانی یا در حال برنامه ریزی برای ورود به بازارهای فرامرزی هستید، این مقاله برای شما نوشته شده است. ابتدا به بررسی چالش های بزرگ در مسیر جهانی شدن می پردازیم، سپس استراتژی هایی را معرفی خواهیم کرد که برند شما را آماده ورود به صحنه بین المللی می کند. با ما همراه باشید؛ راهی طولانی در پیش است که باید قدم به قدم طی کنیم.

چالش های توسعه کسب و کار در مقیاس جهانی

هر کاری در این دنیا سختی های خاص خودش را دارد. شاید گاهی اوقات با تمرین و تکرار سختی برخی کارها دیگر به چشم نیاید، اما این مسئله فکت بالا را زیر سوال نمی برد. مثلا راننده های فرمول یک بعد از مدتی دیگر برای کنترل خودرو خیلی به خودشان زحمت نمی دهند. این در حالی است که شاید روز اولی که پشت فرمان بودند، حسابی استرس داشتند. به همین ترتیب، بحث توسعه کسب و کار هم چالش برانگیز است. شاید برندهای بزرگ دیگر این مشکلات را درک نکنند، اما شما در ابتدای راه باید درک درستی از اوضاع داشته باشید.

ما در ادامه این بخش سعی می کنیم شما را با برخی از مهمترین مشکلات در این مسیر آشنا کنیم. پس با ما همراه باشید تا اولین گام ها در مسیر آشنایی با فرآیند توسعه کسب و کار در مقیاس جهانی را طی کنیم.

تفاوت های فرهنگی و زبانی

وقتی پای ورود به بازارهای جهانی در میان است، دیگر نمی توان فقط با یک شعار تبلیغاتی یا طراحی جذاب دل مشتریان را به دست آورد. تفاوت های فرهنگی از جمله سبک زندگی، عادات خرید، زبان بدن و حتی شوخی های رایج در هر جامعه می تواند معادلات بازاریابی را به کلی برهم بزند. برای مثال، برندی که در ایالات متحده با طنز سیاه خود شناخته می شود، ممکن است در بازار ژاپن با واکنش سردی مواجه شود.

زبان نیز یکی دیگر از موانع مهم است. ترجمه صرف تبلیغات یا شعارهای برند کافی نیست. گاهی یک واژه در زبانی دیگر معنا یا بار احساسی متفاوتی دارد. این موضوع گاه می تواند منجر به سوء تفاهم های بزرگ و حتی خدشه دار شدن اعتبار برند شود. نمونه های زیادی از این دست وجود دارد؛ برندهایی که تنها به دلیل یک ترجمه نادرست، ضررهای مالی و اعتباری سنگینی متحمل شده اند. کافی است جست وجوی ساده ای در گوگل داشته باشید تا کلی داستان مختلف از برندهای چهارگوشه دنیا پیدا کنید.

پس برای غلبه بر این چالش، برندها باید رویکردی فرهنگی و بومی سازی شده اتخاذ کنند. تیم های محلی، مشاوران فرهنگی و تحقیقات میدانی دقیق از جمله ابزارهایی هستند که در این مسیر نقش کلیدی دارند. جهانی شدن یعنی «محلی فکر کن، جهانی عمل کن» و این شعار باید همیشه سرلوحه برندتان باشد!

پیچیدگی های قانونی و حقوقی

قوانین تجارت در هر کشور ممکن است کاملا متفاوت و گاه حتی متناقض باشد. از مقررات گمرکی گرفته تا قوانین مربوط به مالکیت معنوی، تبلیغات، مالیات و نیروی کار هر کشوری بسته قوانین خاص خود را دارد که برندهای خارجی ملزم به رعایت آن هستند. نادیده گرفتن این موارد می تواند منجر به توقیف کالا، جریمه های سنگین و حتی ممنوعیت فعالیت در کشور مقصد شود. برای نمونه، ممکن است کالایی که در اتحادیه اروپا با مجوز ساده ای وارد بازار می شود، در چین نیاز به بررسی های پیچیده و گرفتن گواهینامه های متعدد داشته باشد. همچنین قراردادهای تجاری، نحوه حل اختلافات، ثبت علائم تجاری و پرداخت مالیات همگی باید مطابق قوانین کشور میزبان تنظیم شوند.

به همین دلیل همکاری با وکلای تجاری بین المللی و دفاتر حقوقی محلی شرط عقل است. برندهایی که بدون آگاهی حقوقی وارد بازارهای جدید می شوند، خود را در میانه میدان مین قرار می دهند. کسب وکار جهانی نیاز به چشمانی دارد که نه تنها بازاریابی، بلکه قوانین را نیز به دقت رصد کند.

چالش های لجستیکی و زنجیره تامین

ورود به بازارهای جدید مساوی است با توسعه شبکه توزیع، حمل و نقل و انبارداری. در ظاهر این موضوع ممکن است ساده به نظر برسد، اما در عمل با چالش های جدی روبه روست. تفاوت های زمانی، وضعیت زیرساخت های حمل و نقل، شرایط اقلیمی، تعرفه های گمرکی و حتی ناآرامی های سیاسی می توانند زنجیره تامین را به کلی مختل کنند.

برای مثال، ارسال محصولات فاسدشدنی به کشورهایی با زیرساخت های ضعیف حمل و نقل یا محدودیت های گمرکی پیچیده، می تواند کیفیت کالا را کاهش داده و اعتماد مشتری را خدشه دار کند. از سوی دیگر، برندسازی زمانی اثربخش است که محصول در زمان مناسب و با کیفیت مطلوب به دست مصرف کننده برسد. بنابراین شرکت ها باید از ابتدا زیرساخت لجستیکی خود را برای ورود به بازارهای جهانی بازطراحی کنند. همکاری با شرکت های لجستیکی معتبر، استفاده از فناوری های نوین مانند ردیابی لحظه ای مرسوله ها و طراحی زنجیره تامین انعطاف پذیر از جمله راهکارهای مقابله با این چالش است.

در دنیای تجارت جهانی، زمان و کیفیت دو اصل غیرقابل مذاکره اند.

استراتژی های کلیدی برای جهانی شدن برند

حالا به بخش جذاب تر ماجرا رسیدیم. تا اینجا خیلی خوب از چالش های محیط بین الملل و مشکلات پیش رو خبردار شدیم. با این حال کارآفرینان باهوش هیچ وقت به خاطر مشکلات بی خیال فرصت های طلایی نمی شوند. این همان مسئله ای است که در ادامه ساختار اصلی مقاله را شکل می دهد. ما در ادامه تلاش می کنیم به شما نشان دهیم چطور باید در محیط بین المللی دوام آورد. این امر به شما کمک می کند تا توان خیلی بیشتری برای اثرگذاری بر روی مخاطب تان داشته باشید.

برخی از کارآفرینان خیال می کنند آسمان در همه جای دنیا یک رنگ است. خب ما در بخش قبل دیدیم که اصلا اینطور نیست. به همین خاطر ما در ادامه تلاش می کنیم تا برخی از نکات کلیدی درباره توسعه کسب و کار در مقیاس جهانی را با شما در میان بگذاریم. لازم نیست نگران شوید، این نکات نه تنها به درد همه کسب و کارها می خورد، بلکه امتحان شان را هم پس داده اند. خب اجازه دهید بدون مقدمه چینی اضافه برویم سراغ اصل ماجرا.

بومی سازی محصولات و پیام های بازاریابی

یکی از بنیادی ترین استراتژی ها در مسیر جهانی‌شدن کسب و کار بومی سازی یا تطبیق دقیق محصول و پیام برند با فرهنگ، زبان و نیازهای بازار مقصد است. بومی سازی تنها به ترجمه المان های تبلیغاتی ختم نمی شود، بلکه شامل تغییر در بسته بندی، طراحی محصول، کانال های توزیع و حتی سیاست های قیمت گذاری براساس ویژگی های بازار محلی است. هدف اصلی این است که برند در چشم مصرف کننده خارجی مثل یک بازیگر خارجی احساس نشود، بلکه عضوی از جامعه خود او به نظر برسد

برندهایی که در این زمینه موفق بوده اند، معمولا از تیم های محلی و مشاوران فرهنگی استفاده کرده اند تا تفاوت های ظریف اجتماعی را بهتر درک کنند. برای مثال، کمپین های تبلیغاتی مک دونالد در ژاپن کاملا متفاوت از آنچه در ایالات متحده دیده می شود طراحی شده اند؛ با تمرکز بر ذائقه غذایی مردم ژاپن و نشانه های فرهنگی خاص آنها. درست به همین خاطر مک دونالد در ژاپن هم محبوب است.

عدم توجه به بومی سازی می تواند باعث سردرگمی مخاطب، نارضایتی یا حتی شکست کامل برند در بازار هدف شود. در مقابل، برندهایی که بومی سازی را به خوبی اجرا کرده اند، توانسته اند حتی در بازارهایی با رقبای قدرتمند، جایگاه ویژه ای برای خود دست و پا کنند. بومی سازی، در واقع نوعی احترام عملی به فرهنگ محلی است و این احترام همیشه با اعتماد پاسخ داده می شود. البته بومی سازی به معنای از دست دادن هویت برند نیست. هنر اصلی آن است که میان هویت جهانی برند و الزامات محلی تعادلی هوشمندانه برقرار شود. هویتی یکپارچه با انعطاف منطقه ای، رمز موفقیت برندهای بزرگ در سطح جهان است.

استفاده از فناوری برای هماهنگی و مدیریت

ورود به بازارهای جدید معمولا مساوی است با پراکندگی جغرافیایی، تفاوت های زمانی و تعدد شعب یا دفاتر. در چنین شرایطی، بهره گیری از فناوری های پیشرفته برای مدیریت کسب و کار به یک الزام بدل می شود. از ابزارهای ارتباطی آنلاین گرفته تا سیستم های مدیریت پروژه و پلتفرم های ابری برای اشتراک گذاری داده ها، همگی نقش تعیین کننده ای در موفقیت جهانی دارند.

فناوری به تیمها این امکان را می دهد که علی رغم فاصله جغرافیایی، به صورت هماهنگ و هم‌افزا کار کنند. مثلا ابزارهایی مثل اسلک (Salck)، نوشن (Notion) یا حتی مایکروسافت تیمز این قابلیت را دارند که تیم های دور از هم را به هم متصل کرده و شفافیت در ارتباطات را افزایش دهند. در عین حال ابزارهای داده محور مثل نرم‌افزارهای مدیریت مشتریان یا حتی شبکه های اجتماعی به برند کمک می کنند تا تصمیم گیری های دقیق تری براساس اطلاعات بازارهای مختلف اتخاذ کند.

یکی از خطرات بزرگ در توسعه جهانی ازهم گسیختگی در هماهنگی تیم ها و استراتژی هاست. وقتی واحد بازاریابی در پاریس با فروش در دبی هماهنگ نیست، برند دچار شکاف عملیاتی می شود. فناوری می تواند پلی باشد برای پرکردن این شکاف و اطمینان از اجرای یکنواخت سیاست های کلی.

همچنین باید به امنیت داده ها توجه ویژه‌ای داشت. فعالیت در چند کشور به معنای تعامل با قوانین مختلف درباره حفظ حریم خصوصی و اطلاعات کاربران است. استفاده از زیرساخت های امن و مطابق با استانداردهای بین المللی نه تنها الزامی قانونی است، بلکه عاملی برای جلب اعتماد مشتریان نیز به شمار می آید.

انتخاب دقیق بازار هدف و تحلیل رقبا

همه بازارهای جهانی برای برند شما مناسب نیستند. یکی از اشتباهات متداول کارآفرینان این است که بدون تحلیل دقیق، تنها به دلیل وسعت یا جذابیت ظاهری وارد یک کشور می شوند. انتخاب درست بازار هدف باید براساس بررسی های داده محور، تحلیل پتانسیل رشد، رفتار مصرف کننده، رقبا، هزینه های ورود و پیچیدگی های قانونی انجام شود.

تحقیقات بازار در این مرحله نقش اساسی دارند. شناخت دقیق رقبا و رفتار آنها در بازار هدف، به برند این امکان را می دهد که جایگاه خود را بهتر پیدا کند و نقاط تمایز خود را برجسته تر کند. گاهی حتی فرصت هایی طلایی در بازارهایی کم رقابت تر یا کمتر توسعه یافته وجود دارد که برندهای بزرگ تر از آن غافل مانده اند. همچنین باید به این نکته توجه کرد که رقابت در بازارهای بین المللی تنها به رقبای داخلی محدود نمی شود. شرکت هایی از کشورهای دیگر نیز در حال رقابت برای تصاحب همان بازار هستند. در چنین شرایطی، تحلیل SWOT (نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید) برای هر بازار راهنمایی مطمئن در تصمیم گیری خواهد بود. ما قبلا در روزنامه فرصت امروز به طور مفصل درباره تحلیل سوات با شما حرف زده ایم. بنابراین بد نیست کمی به عقب برگشته و نکات مورد نظر را یکبار دیگر مرور کنید. از سوی دیگر، نیازهای واقعی بازار هدف باید به دقت شناخته شود. فقط به خاطر محبوب بودن یک محصول در کشور مبدأ نمی توان انتظار داشت که در بازار جدید نیز با استقبال مواجه شود. باید دید آیا آن بازار واقعا به این محصول یا خدمت نیاز دارد؟ آیا آمادگی پذیرش آن را دارد؟ همانطور که می بینید، ورود به یک بازار جدید خیلی هم ساده نیست، مگر نه؟

ساخت شبکه ای از شرکای محلی و بین المللی

یکی از مهمترین گام ها برای ورود مناسب به بازارهای بین المللی، استفاده از ظرفیت شرکای محلی است. همکاری با شرکت ها، توزیع کنندگان، مشاوران یا حتی تامین کنندگان بومی می تواند فرآیند تطبیق با بازار جدید را ساده کرده و از بروز خطاهای فرهنگی یا عملیاتی جلوگیری کند. این همکاری ها در واقع نقش پل ارتباطی میان برند و مصرف کنندگان محلی را ایفا می کنند.

مزیت مهم دیگر این نوع مشارکت ها، بهره گیری از شناخت عمیق شریک محلی از فضای بازار است. یک برند تازه وارد معمولا زمان زیادی برای درک کامل پیچیدگی های بازار جدید نیاز دارد، در حالی که شریک محلی می تواند این فرآیند را به شدت تسریع کند. به بیان ساده تر، یک شریک محلی خوب همانند راهنمایی است که مسیر را از پیش دیده و می داند کجا باید پا گذاشت و کجا نباید. اما این همکاری ها باید با دقت بالا انتخاب و مدیریت شوند، در غیر این صورت ممکن است منافع برند قربانی منافع کوتاه مدت یا ناهماهنگی های اجرایی شود. بررسی سوابق، توافق نامه های روشن، اهداف مشترک و ساختار مشخص گزارش دهی از جمله شروط حیاتی برای هر نوع مشارکت در بازار بین المللی است.

همچنین برندهایی که می خواهند در مقیاس جهانی رشد کنند باید شبکه ای از روابط استراتژیک بسازند، نه فقط روابط اجرایی. منظور آن است که این همکاری ها تنها برای فروش نباشد، بلکه برای تبادل دانش، طراحی کمپین های مشترک یا توسعه محصول نیز مورد استفاده قرار گیرد. به این ترتیب هم افزایی واقعی شکل می گیرد. در نهایت، هرچه برندها شبکه ای متنوع تر از شرکای مطمئن در کشورهای مختلف داشته باشند، انعطاف پذیری شان در برابر نوسانات اقتصادی، بحران های سیاسی یا تغییرات قانونی نیز بیشتر خواهد بود. در جهانی پرتحول، همین انعطاف پذیری است که ضامن بقای کسب وکارهاست.

حفظ انسجام برند و فرهنگ سازمانی در سطح جهانی

یکی از بزرگ ترین چالش های جهانی شدن حفظ یکپارچگی برند و فرهنگ سازمانی در شرایطی است که افراد و تیم ها در نقاط مختلف جهان فعالیت می کنند. اگرچه بومی سازی ضروری است، اما نباید به قیمت از بین رفتن هویت برند تمام شود. هرچه برند در بازارهای بیشتری حضور پیدا کند، بیشتر در معرض تنوع فرهنگی، رفتاری و سازمانی قرار می گیرد. برای جلوگیری از این خطر برندها باید چارچوب های مشخصی برای ارزش ها، نحوه ارتباط، اخلاق حرفه ای و اهداف مشترک تعریف کنند. این چارچوب ها نقش راهنما را در تصمیم گیری های محلی ایفا می کنند. مثلا اگر برند بر شفافیت یا نوآوری تأکید دارد، این ارزش ها باید در تمام فعالیت های محلی نیز بازتاب پیدا کنند.

فرهنگ سازمانی هم از دیگر ابعاد مهم جهانی شدن است. شرکت هایی که فرهنگ کاری قوی و جذابی دارند، حتی در بازارهای جدید نیز می توانند تیم های متعهد، وفادار و منسجم ایجاد کنند. این کار البته نیاز به آموزش، ارتباط مستمر و ابزارهایی برای تعامل دارد. در غیر این صورت، تیم ها در کشورهای مختلف ممکن است احساس جدایی یا عدم تعلق کنند. از سوی دیگر برند باید مراقب باشد که فرهنگ سازمانی اش تبدیل به تحمیل فرهنگی نشود. آنچه در یک کشور طبیعی و پذیرفته شده است ممکن است در کشور دیگر حساسیت برانگیز باشد. بنابراین، حفظ فرهنگ برند باید با احترام به تنوع فرهنگی همراه باشد. در واقع انسجام به جای یکپارچگی کور، باید هوشمندانه و منعطف باشد. در نهایت، وقتی مشتریان در کشورهای مختلف با تجربه ای همراستا از برند مواجه می شوند، اعتمادشان تقویت می شود. این اعتماد ستون فقرات توسعه جهانی برندهاست. برندهایی که هم هویت خود را حفظ می کنند و هم با فرهنگ های محلی تعامل معنادار دارند، در مسیر جهانی شدن پایدارتر خواهند بود.

سخن پایانی

توسعه کسب و کار در مقیاس جهانی رویای اغلب کارآفرینان است، اما رسیدن به این رویا نیازمند تلاش، برنامه ریزی و مهمتر از آن درک درست از چالش ها و راهکارهاست. همانطور که دیدیم، جهانی شدن تنها به معنای صادرات یا باز کردن یک دفتر جدید در کشور دیگر نیست، بلکه فرآیندی پیچیده با ابعاد فرهنگی، استراتژیک، فناورانه و انسانی است.

از چالش هایی مانند تفاوت های قانونی و فرهنگی گرفته تا مدیریت تیم های پراکنده و تحلیل دقیق بازارها، هر قدم در این مسیر نیازمند بینش و انعطاف است. خوشبختانه استراتژی هایی همچون بومی سازی، بهره گیری از فناوری، تحلیل رقبا، ساخت شبکه همکاری و حفظ انسجام برند می توانند پایه های توسعه موفق در سطح جهانی باشند، اما شاید مهمترین نکته این باشد که جهانی شدن نباید تنها به عنوان یک هدف اقتصادی دیده شود، بلکه باید مسیری برای یادگیری، رشد و تعامل میان فرهنگی نیز باشد. برندهایی که با احترام، هوشمندی و شجاعت پا به این مسیر می گذارند، نه تنها سودآوری بیشتر، بلکه تاثیری عمیق و پایدارتر در ذهن مشتریان جهانی خود باقی خواهند گذاشت.

منابع:

https://www.linkedin.com/pulse/navigating-global-branding-challenges-opportunities-international-d-or8uc

https://www.gloroots.com/blog/benefits-and-challenges-of-globalization

https://online.norwich.edu/online/about/resource-library/international-business-strategies-globalizing-world

https://www.naargmedia.com/globaliza-/tion-strategies

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۲۳ فروردین ۱۴۰۳ | شماره ۲۶۷۱ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR