گزارش ۲

محمد معین

«تبلیغ سلبریتی اعتبار نیست» امضا کوروش کمپانی!

حاشیه‌های «کوروش کمپانی» گویا پایانی ندارد، تازه‌ترین جنجال این فروشگاه به «کلاهبرداری حدود ۲هزارمیلیارد تومانی» معروف شده است؛ داستانی که یک سر آن را افراد موسوم به «سلبریتی‌ها» تشکیل می‌دهند، چه آنکه با تبلیغات رنگارنگ مردم را به خرید از این فروشگاه تشویق کردند و سرانجام سلبریتی‌ها و فروشنده‌ها سودهای کلان به جیب زدند و حالا مردمی مانده‌اند که سرشان کلاه رفته است؛ نه به آیفون رسیده‌اند و نه دست‌شان به کلاهبردار فراری می‌رسد! سلبریتی‌ها نیز در سکوت فرو رفته‌اند و شاید سرگرم خرج پول‌هایی هستند که با کلاهبرداری از مردم به دست آمده است!

به گفته کارشناسان حقوقی، افراد مشهور نمی‌توانند از صدمه‌ای که به نوعی با تبلیغات آنها به مردم زده شده است، شانه خالی کنند، چون همه کسانی که تبلیغات کرده‌اند، در این ماجرا مسئولیت حقوقی دارند. مسئولیت حقوقی یعنی می‌شود به طرفیت آنها هم دادخواست داد و یک راه آن است که می‌توان سلبریتی‌ها یا صداوسیما را به علت واردکردن ضرر و زیان و بابت مسئولیت مدنی، تعقیب حقوقی کرد. به اعتقاد آنها سلبریتی‌ها و تبلیغات‌کنندگانی را که باعث ضرر و زیان به مردم و خریداران شده‌اند، می‌شود به دادگاه کشید و از آنها خسارت گرفت.

■ کلاهبرداری به شیوه «پانزی»

برخی از مردم فریب خورده و به کالای مورد علاقه نیز دست نیافته‌اند و از این به بعد هم باید در مراجع قضایی دنبال حقوق از دست رفته خود باشند، در این میان کلاهبردار با وعده‌های رنگی اما پوشالی توانسته با ارزان‌فروشی یک کالای گران‌قیمت سود زیادی را کسب کند که البته این دست از کلاهبرداری‌ها تازه نیست و هر چند وقت یک بار چنین کلاهبرداری‌هایی رسانه‌ای می‌شود که این بار در تلفن همراه بوده است.

شیوه‌ای که این کلاهبردار از آن استفاده کرده است، به کلاهبرداری «پانزی» معروف است، البته طرح پانزی یک طرح سرمایه‌گذاری با وعده بازگشت سرمایه سریع و زیاد برای سرمایه‌گذاران اولیه است. در واقع این طرح نوعی کلاهبرداری است که در آن کلاهبرداران وعده بازگشت سرمایه و سود زیاد و سریع را به سرمایه‌گذاران می‌دهند. این کلاهبردار برای جلب نظر عده‌ای به شیوه‌های تبلیغاتی هم متوسل شده است که از جمله آن استفاده از افراد مشهور بلاگرها، فوتبالیست‌ها و هنرپیشه‌هاست تا نظر آن عده را برای سرمایه‌گذاری و خرید گوشی ارزان‌تر بفریبد.

این شرکت از ابتدا با استفاده از تبلیغ افراد مشهور ادعا کرده است گوشی آیفون ۱۳ را که در بازار داخلی خود کشور تولیدکننده‌اش یعنی چین ۲۰میلیون تومان تمام می‌شود و در بازار ۳۵ تا ۴۰میلیون تومان فروش می‌رود، ۲۰میلیون تومان یعنی به قیمت همان کشور مبدأ بعد از یک ماه تا ۴۵روز به دست مشتریان برساند. به گفته رسانه‌ها این فروشگاه به گونه‌ای قراردادهای خود را تنظیم می‌کرده است که در صورت تأخیر هم با اتهام روبه‌رو نشود و این کار جذب سرمایه را نه در چند روز بلکه در ۱۰ماه انجام داده و این تأخیر برای جلب مشتریان و جلب اعتماد آنها از طریق تبلیغ بوده است.

به گفته کارشناسان این شرکت با نحوه تبلیغات که ابزار مؤثری است، آشنا بوده و از این ابزار به نفع خود به درستی بهره برده است، از این رو با زیرکی توانسته است پای افراد مشهور را به این موضوع باز کند و از طریق این افراد به مشتریان خود القا کند شرکت معتبری است.

■ بی‌توجهی به هشدارها

گفته می‌شود پیش از این برخی رسانه‌ها از قول ناظران بازار درباره شائبه کلاهبرداری فروش آیفون آن هم به نصف قیمت هشدار داده و اعلام کرده بودند این نوع جذب سرمایه بوی کلاهبرداری می‌دهد اما طمع سود بیشتر باعث شده است، عده‌ای فریب این فروشگاه را بخورند. یکی از خبرگزاری‌ها در این باره از قول ناظران بازار نوشته است: «شرکت مذکور روش «شرکت‌های پانزی» را در پیش گرفته است. به این صورت که با یک سرمایه گسترده فعالیت خود را شکل می‌دهند و با دریافت پول از مردم، به وعده‌های قبلی خود ترتیب اثر می‌دهند و این روش را تا آنجا ادامه می‌دهند که با کمبود ورود سرمایه از سوی مردم مواجه شوند.»

به گفته کارشناسان، امروزه اکثر شرکت‌هایی که به درستی هم فعالیت می‌کنند، از روش پانزی استفاده می‌کنند، البته کم نیستند از این دسته شرکت‌ها که در شبکه‌های خارجی مانند ایسنتاگرام فعال هستند که این نوع فعالیت در بخش کفش، لباس و لوازم خانگی است و با معرفی کالاها در صفحه خود از کاربران می‌خواهند قیمت کالا را پیش از تحویل کالا پرداخت کنند و طی مدت دو ماه آنها آن کالا را از کشورهای دیگر وارد می‌کنند و به دست آنها می‌رسانند.

در حال حاضر پلیس امنیت پیگیر تخلفات فروشگاه «کوروش کمپانی» است و پرونده قضایی در این مورد تشکیل شده است و عده‌ای دستگیر شده‌اند، همچنین فروشگاه پلمب شده است. به گفته کارشناسان، طرح‌های پانزی خصوصیات مشترکی دارند که می‌توانند مانند هشداردهنده باشند. وقتی حساسیت بیشتری درباره این هشدارها داشته باشید و نشانه‌های مختلف را با هوشیاری بررسی کنید، به راحتی می‌توانید کلاهبرداری را که از شیوه پانزی بهره می‌برد و وعده نرخ بازگشت سرمایه بالا و بدون ریسک را به مشتریان خود می‌دهد، تشخیص دهید.

باید گفت هیچ طرح سرمایه‌گذاری کوچک یا بزرگ بدون ریسک نیست. هر چقدر امکان سودآوری یک طرح بیشتر باشد، بدون شک ریسک آن هم بالاتر می‌رود، بنابراین هرگاه طرحی را به شما معرفی کردند که ضمانت سود بالا و بدون ریسک داشت، حتماً به آن شک کنید. یک طرح سرمایه‌گذاری درست، در هر زمینه‌ای که باشد همواره فرازونشیب‌های مختلفی تجربه می‌کند. تقریباً می‌توان گفت محال است وارد نوعی سرمایه‌گذاری شوید که همیشه روی شیب صعودی حرکت کند و به شما سود دهد. هرگاه متوجه شدید، یک پروژه بدون توجه به شرایط بازار، به صورت مداوم روند مثبتی را تجربه می‌کند، در سرمایه‌گذاری در آن تردید کنید. رسمی‌بودن و ثبت‌شدن یک طرح می‌تواند درصد اطمینان قابل قبولی درباره صحت آن به شما بدهد. اگر گردانندگان یک پروژه حاضر به معرفی خود نبودند و از هویت جعلی استفاده کردند، به پروژه شک کنید، (البته هر چند این مورد ثبت رسمی بود، ولی دیگر موارد را دارا نبوده است.) هر سرمایه‌گذاری یا هر طرحی که دنبال سرمایه‌گذار می‌گردد، باید یک هدف مشخص و تعریف‌شده داشته باشد. مادامی که یک پروژه و هدف آن را کامل متوجه نشده‌اید، سرمایه‌گذاری در آن یک اشتباه است و می‌تواند تله‌ای برای به دام انداختن سرمایه‌های شما در طرح پانزی باشد. نقدشوندگی در سرمایه‌گذاری بسیار مهم است. در واقع یک پروژه سرمایه‌گذاری هر چقدر نقدشوندگی بالایی داشته باشد، اعتبار بیشتری هم دارد. در یک پروژه معتبر، شما قاعدتاً نباید برای نقد کردن سرمایه خود دچار مشکل شوید. اگر با وعده بازدهی بیشتر، پروژه مانع نقدشدن دارایی‌تان شد، احتمالاً در دام یک طرح پانزی افتاده‌اید.

حالا که داستان «کوروش کمپانی» داغ است، باید همه تبلیغ‌کننده‌های این کلاهبرداری پاسخگو باشند تا حداقل این موضوع روشن شود که اگر یک سلبریتی موضوعی را تبلیغ می‌کند، الزاماً قابل اعتماد نیست و باید از این مرحله عبور کنیم که تبلیغ یک سلبریتی «اعتبار» تلقی می‌شود.

گزارش یک

بهناز قاسمی

«جوان» ابهامات تخصیص اعتبارات بانکی به برخی بنگاه‌ها را بررسی می‌کند

تسهیلات بانکی در جیب ابرفروشگاه‌های لوازم خانگی!

کنشگران نسبت به بروز بحران در سال‌های آتی و تکرار تجربه تلخ «کوروش کمپانی» یا «چای دبش» هشدار می‌دهند

بر اساس گزارش‌های رسیده از بانک مرکزی در شش ماهه نخست امسال ۱۶همت تسهیلات به ۵۵مجموعه تولیدی لوازم خانگی با دهها هزار شاغل تخصیص یافته است که میانگین سهم هر شرکت حدود ۲۹۰میلیارد ریال بوده، این در حالی است که در همین مدت حدود ۲همت به سرای ایرانی داده شده که سهم هر شعبه آن ۵۰میلیارد است. فعالان بازار لوازم خانگی با تأکید بر اینکه این بازار در دو سال اخیر راکدترین بوده است، این سؤال را مطرح می‌کنند که صاحبان این هایپرهای لوازم خانگی با کدام پشتوانه مالی می‌توانند چنین تسهیلاتی دریافت کنند؟ ضمن اینکه آیا بازار ظرفیت افزایش قارچ‌گونه این هایپرها را دارد؟ کنشگران نسبت به بروز بحران بزرگ مانند «کوروش کمپانی» یا «چای دبش» در سال‌های آتی هشدار می‌دهند و معتقدند بانک مرکزی باید با ورود به این حوزه و بررسی شرایط تخصیص تسهیلات بانکی به این هایپرها نسبت به شفاف‌سازی و تضییع حقوق سایر فعالان بازار صنعت لوازم خانگی اقدام کند.

شاید برای شما هم اتفاق افتاده باشد که برای اخذ تسهیلات بانکی حتی ارقام بسیار خرد در حد ۱۰ تا ۲۰میلیون تومان، وثایقی مانند سند ملکی یا جواز کسب به علاوه ضامن رسمی به بانک معرفی کنید تا شاید شعب بانک‌ها با پرداخت تسهیلات موافقت کنند. آیا این شرایط دشوار و هزارتوی دریافت تسهیلات بانکی برای هایپرهای لوازم خانگی که در مدت شش ماه ۲هزارمیلیارد ریال فقط از دو بانک سپه و اقتصادنوین دریافت کرده‌اند نیز وجود دارد؟

در یک سال گذشته، پدیده جدیدی به بازار لوازم خانگی ایران وارد شده و آن وجود فروشگاه‌های بسیار بزرگی است که با تکیه بر منابع بانک‌ها، اقدام به تسهیلات‌دهی به خریداران می‌کنند.

شرایط بسیار مناسب این‌گونه فروشگاه‌ها علاوه بر تبلیغات گسترده تلویزیونی، هر خریدار بالقوه‌ای را برای حضور در یک «سرا» یا فروشگاه لوازم خانگی وسوسه می‌کند.

با توجه به تورم موجود و کاهش قدرت خرید، امکان خرید نقدی در سطح لوازم خانگی دیگر تقریباً برای بسیاری از مردم وجود ندارد و این فروشگاه‌ها به گزینه مطلوبی برای مردم عادی تبدیل شده‌اند، این در حالی است که چنین مکانیسمی، سروصدای کسب‌وکارهای خرده‌فروش لوازم خانگی را بلند کرده است، چراکه آنها معتقدند امکان رقابت با چنین رانتی را ندارند.

تورم ۴۰درصدی، حفظ ارزش پول را سخت کرده است، در نتیجه پس‌انداز برای خرید نقدی هم ریسک را برای مردم زیاد می‌کند.

از سوی دیگر، پروسه دریافت وام مانند گذشته نیست و شرایط دریافت وام برای انجام خرید نقدی سخت‌تر شده است، بنابراین حرکت به سوی ظهور فروشگاه‌های اقساطی، از فروشگاه‌های بزرگ‌مقیاس گرفته تا مغازه‌هایی که مشغول فروش قسطی هستند، بیش از پیش شدت گرفته است.

این فروشگاه‌ها ابتدا برای جذب مشتری، طرح فروش اقساطی بلندمدت را اجرا کردند و پس از آنکه با معضل دسته‌چک‌نداشتن بخش اعظمی از مردم مواجه شدند، با همکاری بانک‌ها دست به راه‌اندازی سیستمی زدند تا این معضل نیز برای آنها برطرف شود، البته چنین روشی می‌تواند بخش تولید را تحریک کند، اما کسب‌وکارهای خرد لوازم خانگی در معرض تعطیلی هستند و این موضوع را می‌توان از میزان هشدارهایی دید که در این باره داده می‌شود.

اکبر پازوکی، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی در خصوص تأثیر مجتمع‌های بزرگ لوازم خانگی بر کسادی خرده‌فروشی‌های کوچک محلی می‌گوید: متأسفانه با وجود آنکه بارها تأکید شده است بانک‌ها حق بنگاهداری ندارند، اما همچنان به این مدل از فعالیت خود ادامه می‌دهند. صنف ما با ساخت فروشگاه‌های لوازم خانگی مشکلی ندارد اما با مدل فروش اقساطی این فروشگاه‌ها مشکل دارد.

پازوکی می‌افزاید: به دلیل کاهش قدرت خرید مردم به نام قسطی‌فروشی شاهد سوءاستفاده‌هایی در این خصوص هستیم که با تبلیغات عوام‌فریبانه در رسانه ملی و بیلبوردهای شهری مردم را به سمت این فروشگاه‌های خاص هدایت می‌کنند و پول‌های کلانی هم از آنها می‌گیرند.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی تأکید می‌کند: قدمت صنف لوازم خانگی در مناطق بورس و غیربورس به ۶۰سال می‌رسد و متأسفانه این روزها در حال نابودی است و تنها در صورتی که بانک‌ها حمایت خود را از بخش توزیع لوازم خانگی به سمت تولید لوازم خانگی ببرند، اوضاع خرده‌فروشی‌ها هم بهتر می‌شود.

■ ۲ همت تسهیلات فقط در ۶ ماه

بر اساس گزارش‌های منتشرشده در سایت بانک مرکزی، فقط سرای ایرانی (افسریه) در شش ماهه نخست امسال ۲همت تسهیلات دریافت کرده است. در مقابل در همین دوره به ۵۵مجموعه تولید لوازم خانگی با دهها‌هزار شاغل و نیروی کار فقط ۱۶همت اختصاص یافته که سهم هر واحد ۲۹۰میلیارد ریال است. علاوه بر این فقط شهر فرش که یک‌دهم شهر لوازم خانگی به لحاظ مشتری و امکانات است نیز در همان دوره ۴هزارو۳۰۰میلیارد تومان از بانک‌های مختلف تسهیلات گرفته است.

با مقایسه این ارقام می‌توان نتیجه گرفت که متأسفانه بانک‌ها بعد از سال‌ها بنگاهداری اکنون تسهیلات‌شان را به سمت فروشگاه‌های بزرگ و هایپرها هدایت کرده‌اند تا سود بیشتری عایدشان شود.

بانک‌ها به جای ارائه تسهیلات به بخش تولید و کمک به تولیدکننده برای تهیه مواد اولیه یا در اختیار مردم قراردادن تسهیلات، اقدام به تشکیل اعتبار و فروش اقساطی کالای نهایی لوازم خانگی با سودهای هنگفت به مردم کرده‌اند که این موضوع خصوصاً به بخش توزیع خرد ضربه وارد کرده، این در حالی است که در حال حاضر هر فروشگاه عرضه‌کننده لوازم خانگی که بیش از ۱۰سال است در این حوزه فعالیت می‌کند و جواز کسب یا مغازه ملکی دارد، برای اخذ تسهیلات ۱۰۰میلیون تومانی باید وثیقه سنگین و دو ضامن معتبر که حداقل یکی از آنها کارمند رسمی باشد، به بانک معرفی کند.

تبلیغات گسترده در رسانه ملی و نصب بیلبوردهای فراوان در سطح شهر و اتوبان‌های تهران- کرج و تهران- قم به رونق این هایپرها کمک فراوانی کرده است.

خبرهای رسیده حاکی است شهر فرش زمانی که می‌خواست ۸۰۰میلیارد تومان از طریق اوراق از بازار سرمایه تأمین مالی کند، در صورت‌های مالی منتشره خود اعلام کرده بود ۷۲۰میلیارد تومان بابت تبلیغات در صداوسیما هزینه کرده است.

نکته حائز اهمیت این است که راه‌اندازی این هایپرها شاید به دلیل منافع مالی برای بانک‌ها و حتی شهرداری‌ها بدون اشکال باشد، اما در بلندمدت با حذف خرده‌فروشان بازار انحصاری به دست این هایپرها می‌افتد و آنها هستند که به مصرف‌کننده کالای مورد نظرشان را تحمیل خواهند کرد، مانند بلایی که با ورود تاکسی‌های اینترنتی بر سر آژانس‌ها آمد یا هایپرمارکت‌های مواد غذایی که بر سر خرده‌فروشان محله‌ها آوردند.

هر دو نمونه فوق به بروز بازار انحصاری منجر شده است و با حذف آژانس محله‌ها یا خرده‌فروشان سودهای کلانی به جیب می‌زنند.

■ آیا بازار کشش راه‌اندازی هایپرها را دارد

رشد قارچ‌گونه هایپرها در سال‌های اخیر بدون توجه و نظارت دستگاه‌های نظارتی به ویژه بانک مرکزی و رصد نحوه پرداخت تسهیلات کلان در شرایطی که بازار لوازم خانگی بیش از دو سال است در رکود به سر می‌برد، غیرعادی به نظر می‌رسد.

ظاهراً بعد از ایجاد شهر لوازم خانگی در قم و سرای ایرانی در تهران، اخیراً هایپر دیگری در قم با نام «سرای بی‌نظیر» راه‌اندازی شده است. بیلبورد تبلیغاتی این سرای جدید در کل مسیر تهران- قم دیده می‌شود.

فعالان بازار این سؤال را مطرح می‌کنند که شعبات بانک‌های مستقر در شهر قم چه میزان تسهیلات اضافه دارند که می‌توانند در اختیار دارندگان این هایپرها که همگی عضو یک خانواده هستند، قرار دهند؟ آیا در شرایطی که دستمزد و حقوق خانوار در مقابل تورم ۴۰درصدی رشد چندانی نداشته است و اقشار متوسط به سمت تعمیر یا خرید لوازم خانگی دست‌دوم هدایت شده‌اند، بازار کشش راه‌اندازی هایپرهای بیشتر را دارد؟

با توجه به گزارش فوق، کنشگران نسبت به بروز بحران در سال‌های آتی و تکرار تجربه تلخ «کوروش کمپانی» یا «چای دبش» هشدار می‌دهند.

به نظر می‌رسد دستگاه‌های ناظر به ویژه سازمان بازرسی، تعزیرات و از همه مهم‌تر بانک مرکزی باید به روش فروش و اخذ تسهیلات این هایپرها ورود کنند و از حقوق تضییع‌شده خرده‌فروشان بازار لوازم خانگی و خریداران کالاهای عرضه‌شده در این هایپرها که به ظاهر با سود ۲۰ تا ۲۲ درصد عرضه می‌شود اما در اصل تا ۳۰درصد نیز افزایش می‌یابد، دفاع کنند.

بدیهی است در شرایطی که رسانه ملی به دلیل تبلیغات گسترده و منافع مالی این هایپرها و شهرداران به دلیل منافع مالی‌شان سکوت اختیار کرده‌اند، باید دستگاه‌های متولی با نظارت دقیق راه بروز هرگونه سوءاستفاده و بحران بزرگ را مسدود کنند.

گفت‌وگو

استاد اقتصاد دانشگاه اهواز در گفت‌وگو با «جوان»:

توسعه صنعت نفت و گاز با بخش خصوصی محور رشد اقتصادی است

استاد اقتصاد دانشگاه اهواز معتقد است: اگر بتوانیم با ایجاد بسترهای لازم زمینه‌ای برای حضور بخش خصوصی در بهره‌برداری از میادین نفت و گاز مشترک کشور به وجود بیاوریم و موانع را از بین ببریم، اتفاقات خوبی به لحاظ انتقال تکنولوژی، بهره‌برداری از میادین تولید نفت و گاز رخ می‌دهد. در برنامه هفتم توسعه به خوبی با تمرکز بر برنامه‌های بدون بودجه، تصمیم به جلب مشارکت بخش خصوصی با ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاران در این حوزه گرفتیم که شاهد توسعه بیشتر صنعت نفت و گاز کشور و خنثی‌کردن تحریم‌ها خواهیم بود.

مرتضی افقه، استاد اقتصاد دانشگاه اهواز در گفت‌وگو با «جوان» با اشاره به این موضوع که بهره‌برداری از میادین نفت و گاز مشترک کشور ضرورت دارد، تصریح کرد: ورود بخش خصوصی داخلی و خارجی به این حوزه و بهره‌برداری حداکثری از میادین نفت و گاز مشترک برای کشور نفع دارد. دولت باید زمینه‌های لازم را برای حضور بخش خصوصی واقعی در بهره‌برداری از میادین مهیا کند.

وی ادامه داد: معمولاً مقاومتی را در برابر ورود بخش خصوصی به حوزه‌های مختلف شاهد هستیم. باید این مسئله حل شود و از توان بخش خصوصی داخلی و خارجی بهره ببریم.

این استاد اقتصاد دانشگاه خاطرنشان کرد: دولت‌ها اساساً پیمانکارهای خوبی نیستند و باید به وظایف کنترلی و نظارتی خود بپردازند. هر چقدر نقش دولت در اقتصاد کم و نقش بخش خصوصی تقویت شود، به نفع کشور است.

افقه گفت: با توجه به اینکه در شرایط تحریمی قرار داریم، برای بخش خصوصی خارجی مشوق‌هایی در نظر گرفته می‌شود، البته اجحاف در این زمینه خوب نیست و باید بخش خصوصی داخلی نیز در شرایط برابری بتواند در بهره‌برداری از میادین مشارکت داشته باشد.

وی ادامه داد: شرط ورود بخش خصوصی به بهره‌برداری از میادین این است که بوروکراسی عریض و طویل موجود را در این زمینه از بین ببریم. تسهیل شرایط در مصوبه برنامه هفتم توسعه که در راستای ایجاد مشوق برای مشارکت بخش خصوصی طراحی شده، اقدام خوبی است.

استاد اقتصاد دانشگاه اهواز خاطرنشان کرد: اگر بتوانیم با ایجاد بسترهای لازم زمینه‌ای برای حضور بخش خصوصی در بهره‌برداری از میادین نفت و گاز مشترک کشور به وجود بیاوریم و موانع را از بین ببریم، اتفاقات خوبی به لحاظ انتقال تکنولوژی، بهره‌برداری از میادین و افزایش تولید نفت و گاز رخ می‌دهد. در برنامه هفتم توسعه به خوبی با تمرکز بر برنامه‌های بدون بودجه، تصمیم به جلب مشارکت بخش خصوصی با ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاران در این حوزه گرفتیم که شاهد توسعه بیشتر صنعت نفت و گاز کشور و خنثی‌کردن تحریم‌ها خواهیم بود. افقه گفت: متأسفانه تجربه دهه‌های گذشته نشان می‌دهد دولت تمایل چندانی به ایجاد بسترهای لازم برای ورود بخش خصوصی به بخش بالادستی نفت و گاز ندارد. امیدواریم مصوبه جدید برنامه هفتم توسعه با همکاری دولت همراه باشد و بوروکراسی‌های زائد در این زمینه از بین برود و شاهد حضور مؤثر بخش خصوصی در زمینه برداشت از میادین مشترک باشیم.

وی ادامه داد: به طور کلی، فضای فعالیت و کسب و کار در کشور ما سخت است. برای راه‌اندازی یک کارگاه کوچک نیاز به مجوزهای متعدد داریم. بدیهی است مشارکت بخش خصوصی در پروژه‌هایی مانند بهره‌برداری از میادین نفت و گاز مشترک کشور با بوروکراسی عظیمی روبه‌رو است. رفع این موانع همان طور که در برنامه هفتم توسعه پیش‌بینی شده است، می‌تواند کارساز باشد.

نوبت دوم

تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای با ارزیابی کیفی به شماره آگهی ۱۴۰۲/۲۸

شرکت آب و فاضلاب جنوبغربی استان تهران به نمایندگی از آب و فاضلاب استان تهران در نظر دارد مناقصه حفر یک حلقه چاه در بهارستان بدون لوله(بخش چهارم) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به شماره فراخوان ۲۰۰۲۰۵۰۱۳۹۰۰۰۱۰۳ برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

■ مبلغ برآورد اولیه: ۱۸،۱۹۷،۹۹۷،۴۸۰ (هجده میلیارد و یکصد و نود وهفت میلیون ونهصد و نود و هفت هزار و چهارصد و هشتاد) ریال
■ مبلغ ضمانتنامه شرکت در مناقصه: ۹۰۹،۹۰۰،۰۰۰ (نهصد و نه میلیون و نهصد هزار) ریال
■ تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ می باشد.
■ مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۰:۰۰ صبح مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ الی ۱۴۰۲/۱۲/۰۲ ساعت ۱۹:۰۰
■ مهلت زمانی ارائه پیشنهادات: ساعت ۱۴ تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۶
■ زمان بازگشایی پاکات ارزیابی کیفی: تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۱۶ می باشد.
■ اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه وارائه پاکات: آدرس - تهران، کیلومتر ۲۲ جاده ساوه، شهرک واوان، بلوار امام خمینی (ره) روبروی نیروی انتظامی حوزه ستادی آبفای جنوبغربی استان تهران - دبیرخانه به کدپستی: ۳۳۱۷۸۶۹۳۷۱ تلفن: ۰۲۱۵۶۱۷۲۵۹۵ داخلی ۱۳۶
دارا بودن رتبه ۵ کاوشهای زمینی و سابقه کارهای مشابه و همچنین ارائه اصل گواهی نامه صلاحیت ایمنی صادره از وزارت کار و رفاه و امور اجتماعی برای کلیه شرکت کنندگان الزامی می باشد.
■ سایت ملی مناقصات: http://iets.mporg.ir
■ سایت آبفای جنوب غربی استان تهران: swest.tpww.ir
■ سایت مهندسی کشور: www.nww.ir

شرکت آب و فاضلاب جنوبغربی استان تهران (سهامی خاص)

تعاونی مسکن کارکنان سپاه امام علی بن ابیطالب(ع) قم در نظر دارد:

۱) ترانسفورماتور کم تلفات ۱۰۰۰ کاوا
۲) ترانسفورماتور کم تلفات ۴۰۰ کاوا
۳) کابل خود نگهدار ۹۵*۴
۴) کابل پروتودور آلومینیوم ۷۰+۱۵۰*۳
۵) کابل ۲۰ کیلو ولت آلومینیوم ۱۸۵*۱ کراسلینک
۶) کابل پروتودور PVC آلومینیوم ۲۴۰*۱
۷) سکسیونر هوایی
۸) انواع تیر بتنی گرد

جهت سایت شهرک مسکونی شهید سلیمانی را از طریق مناقصه عمومی تهیه نماید. لذا از کلیه متقاضیان واجدالشرایط دعوت به عمل می آید جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس زیر مراجعه نمایند:

قم - شهرک قدس - انتهای بلوار ولیعصر شرقی - شهرک مسکونی شهید سلیمانی - ساختمان شهید سجودی قسمت امور قراردادها

■ ((هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد))
■ تلفن تماس: ۰۹۱۲۵۵۳۱۶۶۷

تعاونی مسکن کارکنان سپاه امام علی بن ابیطالب(ع) قم