روزنـامه مدیریتــی - اقتصـــادی

فرصت امروز

بـــرای کســب وکـارآفـرینی

یکشنبه
۲۰ فروردین ۱۴۰۲
Sun.9 Apr 2023
۱۸ رمضان ۱۴۴۳ - سـال هفتم
شماره ۲۲۱۳
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

مسکن، یک سوم تورم فقیرترین دهک جامعه را تشکیل می‌دهد

بار تورمی مسکن بر دوش فقرا

در تمامی ماه‌های سال گذشته، بیشترین اثرگذاری بر تورم دهک اول در میان گروه‌های غیرخوراکی، به بخش مسکن تعلق داشته است. به گزارش «اقتصاد نیوز»، بررسی‌ها نشان می‌دهند که در ماه‌های فروردین تا بهمن سال گذشته، بخش مسکن سردمدار تورم در بین غیرخوراکی‌ها برای دهک اول بوده است؛ یعنی فقیرترین دهک جامعه، بیشترین تورم را میان گروه‌های غیرخوراکی از...

۲

چرا مشکلات ساختاری بخش معدن حل نمی‌شود؟

سقوط سرمایه‌گذاری معدنی

فرصت امروز: بخش معدن در سال ۱۴۰۱ با فراز و نشیب‌هایی مواجه شد و بخش‌های مختلف معدنی کشور با مجموعه سیاست‌ها و تصمیماتی که درباره آنها از قطعی برق گرفته تا قیمت‌گذاری دستوری اعمال شد، ضرر کردند. کمبود برق در تابستان و گاز در زمستان، یکی از موانع تولید به خصوص در صنعت فولاد به شمار می‌رود. براساس برآوردها، قطعی برق روزانه بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیارد تومان برای صنعت فولاد هزینه دارد و قطعی برق در تابستان پارسال بالغ بر ۶ میلیارد دلار برای واحدهای فولادسازی خسارت به بار آورد. میزان تولید فولاد به صورت ماهانه حدود ۲,۵ میلیون تن و روزانه حدود ۱۰۰ هزار تن در روز برآورد می‌شود که با قطعی برق و گاز، این میزان در سال گذشته کاهش قابل توجهی داشته و باعث کاهش درآمد شرکت‌های تولیدکننده فولاد و افزایش قیمت‌ها در بازار شد. البته تعطیلی تولیدکنندگان صنعت فولاد به بهای تعطیلی بسیاری از صنایع تمام می‌شود؛ چنانکه تعطیلی و کاهش شدید تولید در صنعت فولاد، به تعطیلی و کاهش شدید تولید صدها واحد تولیدی کوچک می‌انجامد که تامین‌کننده مواد اولیه و قطعات موردنیاز صنعت فولاد هستند. این یعنی هزاران شغل غیرمستقیم که به‌واسطه فعالیت فولادسازان شکل گرفته، از بین رفته و واحدهای پایین‌دست با...

۳

بانک‌های ناتراز در پرتگاه استقراض از بانک مرکزی قرار دارند

چندضلعی اصلاح نظام بانکی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

چطور خودمان را یک رهبر تجاری حرفه‌ای نشان دهیم؟

مردم در زندگی‌شان به بعضی آدم‌ها بیشتر از بقیه اعتماد دارند. مثلا اگر قرار باشد همین امروز یک کفش ورزشی بخرید، احتمالا هر چقدر فروشندگان بیشتر برای شما درباره مزایای یک کفش حرف بزنند، انگیزه‌تان برای خرید آن کمتر می‌شود. هرچه باشد این روزها کمتر کسی به حرف فروشندگان اعتماد کامل دارد. در عوض وقتی پای یکی از دوستان‌تان وسط باشد، سراپا گوش خواهید شد؛ چراکه دوستان و به طور کلی شخصیت‌های حقیقی معمولا به آدم دروغ نمی‌گویند. به علاوه، آنها نفعی از خرید ما هم نمی‌برند. پس توصیه آنها کاملا از سر دلسوزی خواهد بود؛ دقیقا مثل مربی کهنه‌کاری که هرچه در چنته دارد برای موفقیت شاگردانش رو می‌کند.

اگرچه در بازار مردم بیشتر از همه به دوستان و آشنایان‌شان اعتماد دارند، اما کارآفرینانی هم هستند که...

۸

شاخص کل بورس و فرابورس وارد کانال‌های جدید شدند

روز متفاوت در بازار سرمایه

۴

نگـــاه

هشدار رئیس صندوق بین‌المللی پول

ترمز رشد اقتصادی کشیده شد

رئیس صندوق بین‌المللی پول با هشدار نسبت به کاهش سرعت رشد تولید ناخالص داخلی در ۹۰ درصد از کشورهای جهان، دستیابی به بهبود اقتصادی در جهان را دشوارتر از همیشه توصیف کرد. «کریستالینا جورجیوا» یک روز پس از انتشار گزارش صندوق بین‌المللی پول درباره تهدید کاهش ثبات مالی در جهان، در سخنرانی خود در واشنگتن اعلام کرد: صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی جهان طی نیم دهه آینده را ۳ درصد پیش‌بینی کرده که این مقدار، پایین‌ترین پیش‌بینی رشد میان‌مدت اقتصادی از سال ۱۹۹۰ به بعد بوده و کمتر از میانگین پنج ساله ۳,۸ درصدی دو دهه گذشته است. صندوق بین‌المللی پول در گزارش اخیر خود هشدار داده که چشم‌انداز رشد اقتصاد جهانی برای پنج سال آینده به پایین‌ترین میزان خود طی سه دهه اخیر رسیده و از دولت‌ها درخواست کرده است که از چنددستگی اقتصادی تحت تأثیر تنش‌های ژئوپلیتیکی اجتناب کرده و گام‌هایی در راستای بهبود بهره‌وری و تولید بردارند.

«کریستالینا جورجیوا»، رئیس صندوق بین‌المللی پول در ادامه سخنان خود توضیح داد: تولید ناخالص داخلی جهانی در سال ۲۰۲۳ کمتر از ۳ درصد افزایش خواهد یافت که این رقم با پیش‌بینی ۲,۹ درصدی ماه ژانویه صندوق همخوانی دارد.

براساس گزارش اخیر...

۲

بحران املاک در جهان ثروتمند به پایان نرسیده است

سایه سنگین نرخ بهره بر بازار مسکن

فرصت امروز: «اکونومیست» می‌گوید که بحران مسکن در جهان ثروتمند به پایان نرسیده است. هرچند چشم‌انداز واحدی برای آینده بازار مسکن در کشورهای غربی وجود ندارد، اما طبق تقسیم‌بندی هفته‌نامه «اکونومیست»، بازار مسکن کشورهای ثروتمند را می‌توان برحسب زمان اقدام بانک‌های مرکزی نسبت به افزایش نرخ بهره و همچنین نحوه واکنش تورم مسکن به این سیاست، به سه دسته تقسیم کرد: تنظیم‌کنندگان اولیه، گلوله گریزان و حرکت‌های کند. به نوشته «اکونومیست»، در طول رونق طولانی که پس از بحران مالی جهانی ۲۰۰۹-۲۰۰۷ رخ داد، به نظر می‌رسید رشد قیمت مسکن هرگز متوقف نخواهد شد. میزان فروش افزایش یافت؛ زیرا نرخ بهره بسیار پایین و کمبود عرضه باعث افزایش رقابت در بازار مسکن شد. وضعیت اما در حال حاضر تغییر کرده است. در سراسر کشورهای ثروتمند جهان، از آمریکا گرفته تا نیوزیلند، با آغاز انقباضی‌ترین سیاست پولی در چهار دهه اخیر توسط بانک‌های مرکزی، فروش با مشکل مواجه شده است. در بسیاری از بازارها، قیمت هم‌اکنون در مسیر اشتباهی قرار دارند، حداقل از نگاه صاحبان خانه.

با این حال با افزایش بیشتر نرخ بهره از سوی بانک‌های مرکزی، بسیاری در صنعت املاک امیدوار هستند که بدترین روزهای بازار مسکن ممکن است به زودی به پایان برسد. در ماه مارس، فدرال رزرو آمریکا و بانک مرکزی انگلستان، نرخ‌های بهره را تنها یک چهارم درصد افزایش دادند. بازارهای این کشورها هر کدام حداقل بیش از یک درصد افزایش قیمت را تجربه می‌کنند. اقتصاد جهانی تاکنون ثابت کرده است که در برابر فشار ناشی از سیاست‌های انقباضی، مقاوم و انعطاف‌پذیر است، حتی زمانی که تعداد قابل‌توجهی از بانک‌های تجاری در صف ورشکستگی قرار گرفته‌اند. این امر به سرمایه‌گذاران و بسیاری از صاحبان خانه این امید را بخشیده است که قیمت‌ها به زودی به پایین‌ترین حد برسد. بحران مسکنی که مدت‌ها بیم آن می‌رفت، به نظر می‌رسد ممکن است ضعیف‌تر از حد انتظار باشد.

با توجه به تجربیات پیشین چنین خوش‌بینی احتمالا بیجا خواهد بود. همان‌طور که افزایش نرخ‌ها زمان برد تا بازارهای مسکن را تحت‌تاثیر قرار دهد، هرگونه تسکین در این بازارها نیز با تاخیر همراه خواهد بود. اگرچه وام‌های مسکن با نرخ ثابت که برای وام‌گیرندگان بدل به سپری در برابر افزایش هزینه‌های استقراض شده است، در خارج از آمریکا رایج‌تر از گذشته است، با این‌حال اکثر آنها برای مدت زمان نسبتا کوتاهی ثابت هستند. برای مثال در انگلستان تقریبا نیمی از سهام با نرخ ثابت حداکثر تا دو سال ثابت است و بیش از دوپنجم گیرندگان وام مسکن از امسال با شرایط و نرخ‌های جدیدی روبه‌رو خواهند شد. در همین حال، انبوه پس‌اندازهای اضافی ایجاد شده در زمان همه‌گیری دیگر قدرت چندانی برای محافظت از خانوار در برابر قیمت‌های جدید ندارد؛ چراکه در مدت زمان اندک پس از همه‌گیری از آن کاسته شده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد خانوارهای کم‌درآمد در منطقه یورو تا حد زیادی پس‌انداز خود را در جبران گرانی‌های موجود به پایان رسانده‌اند.

«اکونومیست» در ارزیابی میزان کاهش قیمت‌ها، جهان ثروتمند را در سه گروه متفاوت دسته‌بندی کرده است. دسته اول که شامل استرالیا، کانادا، نیوزیلند و سوئد می‌شود، بانک‌های مرکزی به سرعت به تورم واکنش نشان دادند. بسیاری از این کشورها شاهد افزایش قیمت مسکن در زمان همه‌گیری بودند، خریداران به وام‌های ارزان دسترسی داشتند و وام‌های مسکن را عمدتا براساس نرخ متغیر دریافت کردند. مطابق گزارشی از OECD، قیمت‌ها از زمان اوج آن در سوئد و نیوزیلند ۱۴درصد کاهش یافته است. استرالیا نیز شاهد کاهش ۹ درصدی بوده است، اگرچه بانک مرکزی این کشور تا ماه مه نرخ‌های بهره را افزایش نداده بود، با این حال خانوارها با بار سنگین بدهی وارد دوره انقباضی سیاست‌های پولی شدند. به این ترتیب، بدهی در استرالیا به طور متوسط بیش از ۲۰۰درصد درآمد خالص واقعی در سال ۲۰۲۱ بود و آنها را در معرض پرداخت هزینه‌های بهره بالاتری قرار داد. بانک گلدمن ساکس، پیش‌بینی افت احتمالی نسبت به اوج به ترتیب ۱۹درصد در نیوزیلند، ۱۷درصد در سوئد و ۱۵درصد در استرالیا را منتشر کرده است.

برجسته‌ترین عضو گروه دوم آمریکاست. در این دسته از کشورها صاحبان خانه تا حد زیادی از انقباض‌های تهاجمی با تمسک به وام مسکن با نرخ ثابت که اغلب دو یا سه دهه طول می‌کشد، مصون هستند. پس از بحران اعطای وام‌های گران‌قیمتی که از سال ۲۰۰۷ شروع شد، قانون‌گذاران وام‌گیرندگان را به سمت چنین وام‌هایی سوق دادند؛ وام‌هایی که کمتر احتمال دارد با نکول انبوه مواجه شوند و در نتیجه آن سیستم مالی را فلج کنند. به گفته گلدمن، آمریکا درحال حاضر نیمی از افت پیش‌بینی‌شده نسبت به زمان اوج خود را که تنها ۵درصد بود پشت سر گذاشته است. در همین حال پیش‌بینی می‌شود در فرانسه که قیمت‌ها در سال ۲۰۲۲ افزایش یافته بود، افت بسیار ناچیز ۴ درصدی را تجربه خواهد کرد. این کشور از بدهی پایین خانوارها سود می‌برد که به طور متوسط تنها ۱۲۴درصد درآمد خالص قابل تصرف در سال ۲۰۲۱ بود.

در گروه آخر نیز کشورهایی قرار دارند که هنوز ضربه محکمی به صنعت مسکن آنها وارد نشده است، اما بعید به نظر می‌رسد که در ادامه از بحران تاثیر افزایش نرخ بهره بر بازار املاک در امان باشند. اگرچه قیمت مسکن در انگلستان تاکنون ۵درصد کاهش داشته است، ممکن است روزهای بدتری را نیز در پیش داشته باشد. در این زمینه شرکت مشاوره کپیتال اکونومیکس کاهش ۱۲ درصدی را پیش‌بینی کرده است. شرکت‌های ساخت‌وساز انگلیسی زنگ خطر را به صدا درآورده‌اند. بسیاری از این شرکت‌ها از ساخت خانه‌های جدید خودداری می‌کنند، این در حالی است که برخی دیگر از آنها با استفاده از مشوق‌های مالی سعی در تطمیع خریداران دارند. پرسیمون، دومین شرکت ساخت‌وساز بزرگ بریتانیایی در تلاش برای تقویت تقاضا، پیشنهاد پرداخت وام مسکن تا ۱۰ ماه آینده را به مشتریان داده است. در سایر نقاط اروپا نیز وضعیت مشابهی وجود دارد. فدراسیون املاک آلمان پیش‌بینی کرده است که تنها ۲۴۵هزار آپارتمان در سال‌جاری تکمیل خواهد شد که بسیار کمتر از هدف دولت برای ۴۰۰هزار واحد است.

از آنجا که کاهش قیمت مسکن در سراسر جهان ثروتمند تا حد زیادی ناشی از نرخ‌های بهره بالاتر و بالا رفتن هزینه بهره بوده است، بعید به نظر می‌رسد که در نهایت منجر به مقرون به صرفه‌تر شدن مسکن در این بازارها شود. کسانی که قصد خرید خانه دارند با چشم‌انداز پرداخت ماهانه هزینه چشمگیری مواجه هستند. طبق گفته بانک سلطنتی کانادا، اکنون در این کشور خریداران به طور متوسط باید نزدیک به ۷۰درصد از درآمد خانوار قبل از مالیات را صرف پرداخت‌های وام مسکن، مالیات بر دارایی و قبوض آب و برق کنند که نسبت به رقم ۴۶ درصدی در ابتدای سال ۲۰۲۰، افزایش قابل‌توجهی یافته است.

آیا نسخه سنگاپور یا ژاپن برای مسکن آمریکا جواب می‌دهد؟ از منظر «اکونومیست»، بحران مسکن توسط سرمایه‌دارانی که در سایه سال‌ها نرخ بهره پایین، خرید ملک را به پس‌انداز در حساب‌های بانکی ترجیح داده‌اند، تشدید می‌شود و عموم افراد در عوض پس‌انداز برای خرید خانه، درآمد خود را صرف اجاره می‌کنند. برخی معتقدند راهکار ژاپن مدلی است که باید از آن پیروی کرد. براساس داده‌های اداره آمار کشور ژاپن، قیمت اجاره در ۲۵ سال گذشته تا حد زیادی ثابت مانده است. در این کشور دولت با منطقه‌بندی در سطح ملی بازار را کنترل می‌کند و شرایط را برای توسعه و ساخت خانه‌های جدید در اختیار خود گرفته است. البته در حالی که اجاره بها تا حد زیادی ثابت مانده است، قیمت خرید ملک در ژاپن مشابه بازارهای دیگر افزایش یافته است. مقررات منطقه‌بندی ژاپن و مقررات آیین‌نامه ساختمانی مبتنی بر قوانین ملی هستند. مقامات دولتی و هیأت‌های برنامه‌ریزی اختیار عمل چندانی ندارند. اما به‌رغم آنکه برخی کارشناسان اقتصادی در جهان، نسخه ژاپن را برای بازار مسکن آمریکا پیشنهاد می‌کنند اما چنین رویکردی در مقایسه با آمریکا که تیم‌های برنامه‌ریزی حوزه قضایی محلی ایالت‌های مختلف می‌توانند قوانین را به تناسب خواسته‌های خود تغییر دهند، عملی نمی‌تواند باشد.

یکی دیگر از گزینه‌ها، پیروی از مدل سنگاپور است. در این کشور مسکن عمومی با طراحی خاص ساخته می‌شود و به افراد با اجاره ۹۹ ساله، به کمتر از ارزش بازار فروخته می‌شود. فروش این واحدها برای جلوگیری از سودجویی با موانع قانونی سختگیرانه‌ای مواجه است، با این حال می‌تواند پس از گذشت پنج سال از مالکیت اتفاق بیفتد. براساس آمارهای رسمی، از هر پنج سنگاپوری، تقریبا چهار نفر در خانه‌های بخش دولتی زندگی می‌کنند.

آلمان نیز از طرح‌هایی برای خرید خانه و اجاره دادن به شهروندان بهره می‌برد. این کشور در مقام دوم کمترین نسبت صاحب‌خانه در میان کشورهای توسعه و همکاری اقتصادی است. حقوق مستاجران آلمانی هدف کمپینی به نام DW und Co قرار گرفته است که در تلاش برای خرید ۲۵۰هزار واحد مسکونی از صاحبان املاک خصوصی و اضافه کردن آن به مالکیت عمومی طراحی شده است. این طرح امکان قیمت‌های منصفانه‌تر و فرصت‌های بهتر برای پیدا کردن خانه را برای مستاجران فراهم می‌کرد. همچنین تا اواخر ژانویه ۲۰۲۲، جهت افزایش توسعه مسکن در آلمان برای پنج سال اول پس از ساخت، توسط دولت یارانه پرداخت می‌شد.

اگرچه در مورد مدل اروپای مرکزی یا سایر کشورهای مطرح شده مشکلاتی وجود دارد اما به طور کلی، کشورهایی که بازار مسکن خود را به شکل قابل قبول‌تری اداره کرده‌اند: اجاره مسکن ارزان و مطمئن یا مالکیت آسان خانه را فراهم آورده‌اند و در عین حال مانع از ورود خریدارانی می‌شوند که به دنبال سرمایه‌گذاری در املاک به عنوان منبع درآمد هستند.

آیا حس لامسه وارد دنیای بازی می‌شود؟

حس سوم

«آلدوس هاکسلی» در رمان مشهور خود، «دنیای قشنگ نو» از چیزی به اسم «حس‌کن‌ها» صحبت می‌کند. این کتاب در سال ۱۹۳۲ میلادی چاپ شد، یعنی زمانی که فیلم‌های سینمایی در حال تبدیل شدن به «حرف‌زن‌ها» بودند. حس‌کن‌ها به نوعی امتداد منطقی ولو چندش‌آور همان حرف‌زن‌ها به حساب می‌آمدند.

البته حس‌کن‌ها هنوز از راه نرسیده‌اند، اما افرادی مشغول کار کردن روی آن هستند. در بازی‌های کامپیوتری و واقعیت مجازی، متخصصان به دنبال اضافه کردن حس لامسه به حس‌های بینایی و شنوایی هستند تا بتوانند حس غرق شدن در دنیای مجازی را بیشتر کنند. این گروه امیدوار هستند که در آینده اگر دست خود را در واقعیت مجازی دراز می‌کنید تا یک سیب را بچینید، دست‌تان از تصویر سیب عبور نمی‌کند و واقعا آن را لمس می‌کنید، حالا شاید واقعا نتوانید آن را بخورید. حالا اگر به جای این سیب و درخت، یک آدم بد به شما شلیک کند هم قاعدتا باید ضربه گلوله را احساس کنید. به منظور ایجاد این حس، لباس‌هایی با فناوری پیچیده باید تولید شوند که روی حس لامسه شما تاثیر می‌گذارند. برای مثال دستکش‌هایی طراحی شده‌اند که در هارمونی با واقعیت مجازی، می‌توانند حس لامسه را به دست شما منتقل کنند. این نوع از «پوشیدنی‌ها» اشکال مختلفی دارند و می‌توانند احساسات مختلف را به صورت لامسه به بدن انسان برسانند.

واقعیت مجازی و بازی‌های کامپیوتری حالت نهایی توسعه این ابزار هستند. با این‌حال، راه‌های بهبود بازخورد این شکل از لامسه در دنیای غیرمجازی هم مهم است. گوشی‌های هوشمند، کامپیوترها و صفحات تاچ در حال حاضر در خودروها، فست‌فودها و چیزهایی از این قبیل به شدت استفاده می‌شوند. این اقلام هم می‌توانند از توسعه این نوع فناوری سود زیادی به جیب بزنند. بنگاه هلندی آیتو امیدوار است که بتواند دقیقا همین امکان را فراهم کند. این شرکت قصد دارد سیستم‌های لمسی را برای لپ‌تاپ‌ها و دیگر ابزار دیجیتال تولید کند. این سیستم‌ها با استفاده از مواد پیزوالکتریک که با توجه به ولتاژ منبسط یا منقبض می‌شوند، می‌توانند حرکت اندکی را تولید کنند. البته این فرآیند را می‌توان به شکل معکوس هم به کار انداخت. به طوری که یک کریستال پیزوالکتریک در صورت فشرده شدن، جریان الکتریکی تولید می‌کند. یعنی مواد پیزو می‌توانند هم به عنوان حسگر عمل کنند، هم فعال‌ساز.

با معرفی وسایل قابل حملی که دارای صفحات تاشونده هستند، می‌توان از بخش پایینی این صفحات به عنوان یک کیبورد لمسی استفاده کرد. می‌توان نوعی پوشش به گوشی‌های تاشو اضافه کرد که بخشی از آنها در حالتی دقیقا مانند یک کیبورد عمل کنند. برای مثال اگر فشار بیشتری بیاورید یک حرف به صورت بزرگ نوشته می‌شود و دیگر نیازی به استفاده از دکمه شیفت نیست. این مسئله باعث خواهد شد تا وسایل هوشمند نازک‌تر و سبک‌تر هم شوند. از سوی دیگر چنین ماشینی را می‌توان بدون دستکاری کردن سخت‌افزاری در نقاط مختلف به فروش رساند. دلیل این مسئله این است که کیبوردهای لمسی را می‌توان به شکلی برنامه‌ریزی کرد که هر نوع کاراکتری را تولید کنند که متناسب با زبان مورد استفاده است.

بعضی از این ویژگی‌ها هم به دنیای خودروها پا خواهند گذاشت. به طور ویژه می‌توان به سوییچ‌هایی اشاره کرد که روی فضای داشبورد ماشین‌ها قرار دارند و قرار است بیش از پیش به صورت آیکون‌هایی روی یک نمایشگر دربیایند. نکته مهم اینجاست که چنین نمایشگرهایی با ایجاد حس مکانیکی به شما می‌فهمانند که آیا واقعا آن دکمه را روی نمایشگر زده‌اید یا نه، بدون اینکه چشم خود را از جاده بردارید. البته یک کاربرد بالقوه بزرگ دیگر هم برای این فناوری لمسی وجود دارد. افرادی که از راه دور با هم در تماس هستند، شاید بتوانند شکلی از کنار هم بودن را تجربه کنند که اندکی از دلتنگی آنها کم کند. این مسئله برای بسیاری از خانواده‌ها و دوستانی مهم است که در جهان امروز، هر لحظه ممکن است فاصله جغرافیایی زیادی از هم پیدا کنند. به طور کلی می‌توان گفت که «آلدوس هاکسلی» در کتاب مشهور خود، «دنیای قشنگ نو» آنقدرها هم پیش‌بینی غلطی از حس‌کن‌ها ارائه نکرده بود.

نگـــاه

هشدار رئیس صندوق بین‌المللی پول

ترمز رشد اقتصادی کشیده شد

رئیس صندوق بین‌المللی پول با هشدار نسبت به کاهش سرعت رشد تولید ناخالص داخلی در ۹۰ درصد از کشورهای جهان، دستیابی به بهبود اقتصادی در جهان را دشوارتر از همیشه توصیف کرد. «کریستالینا جورجیوا» یک روز پس از انتشار گزارش صندوق بین‌المللی پول درباره تهدید کاهش ثبات مالی در جهان، در سخنرانی خود در واشنگتن اعلام کرد: صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی جهان طی نیم دهه آینده را ۳ درصد پیش‌بینی کرده که این مقدار، پایین‌ترین پیش‌بینی رشد میان‌مدت اقتصادی از سال ۱۹۹۰ به بعد بوده و کمتر از میانگین پنج ساله ۳,۸ درصدی دو دهه گذشته است. صندوق بین‌المللی پول در گزارش اخیر خود هشدار داده که چشم‌انداز رشد اقتصاد جهانی برای پنج سال آینده به پایین‌ترین میزان خود طی سه دهه اخیر رسیده و از دولت‌ها درخواست کرده است که از چنددستگی اقتصادی تحت تأثیر تنش‌های ژئوپلیتیکی اجتناب کرده و گام‌هایی در راستای بهبود بهره‌وری و تولید بردارند.

«کریستالینا جورجیوا»، رئیس صندوق بین‌المللی پول در ادامه سخنان خود توضیح داد: تولید ناخالص داخلی جهانی در سال ۲۰۲۳ کمتر از ۳ درصد افزایش خواهد یافت که این رقم با پیش‌بینی ۲,۹ درصدی ماه ژانویه صندوق همخوانی دارد. براساس گزارش اخیر صندوق بین‌المللی پول، حدود ۹۰ درصد از اقتصادهای پیشرفته امسال با کندی رشد اقتصادی مواجه خواهند شد، زیرا سخت‌تر شدن سیاست‌های پولی بر میزان تقاضا اثر گذاشته و فعالیت‌های اقتصادی در ایالات‌متحده و منطقه یورو را کاهش خواهد داد. این نهاد قصد دارد گزارش دقیق‌تر «چشم‌انداز اقتصاد جهانی» خود را هفته آینده در نشست بهاری خود با بانک جهانی منتشر کند. «جورجیوا» در سخنان خود با اشاره به وخیم‌تر شدن روابط پرتنش آمریکا و چین با بروز جنگ روسیه و اوکراین که منجر به تشدید بحران تورم جهانی و دامن زدن به بحران گرسنگی در جهان شده است، اعلام کرد: در شرایطی که تورم در جهان همچنان در اوج است، افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی دستیابی به بهبود اقتصادی را دشوارتر از همیشه خواهد ساخت؛ روندی که به چشم‌انداز جهانی، به‌ویژه آسیب‌پذیرترین اقشار جامعه و آسیب‌پذیرترین کشورهای جهان لطمه جدی وارد خواهد کرد. به گفته رئیس صندوق بین‌المللی پول، بعضی از اقتصادهای نوظهور به‌ویژه در آسیا- به دلیل وجود چین و هند که در نیمی از توسعه جهانی نقش دارند- مقاومت بیشتری در برابر کندی رشد اقتصادی از خود نشان می‌دهند، اما کشورهای کم‌درآمد به‌واسطه تضعیف تقاضا برای صادرات که منجر به کاهش رشد سرانه درآمد آنها به کمتر از سرانه درآمد اقتصادهای نوظهور شده است، از این وضعیت آسیبی جدی می‌بینند. در نتیجه این وضعیت ممکن است فقر و گرسنگی که در دوران همه‌گیری کرونا افزایش یافته بود، بازهم افزایش پیدا کند.

او با اشاره به سیاست انقباضی از سوی بانک‌های مرکزی گفت: باوجود چشم‌انداز تیره‌وتاری که از رشد اقتصاد جهانی وجود دارد، بالا بودن نرخ تورم به این معناست که بانک‌های مرکزی باید به افزایش نرخ بهره‌های خود ادامه دهند تا بتوانند فشارهای ثبات مالی را پس از تحولات اخیر صنعت بانکداری در آمریکا و سوئیس محدود کنند. در صورتی‌که سیستم بانکی بی‌ثبات شود، سیاستگذاران با معادلات پیچیده‌تری میان تورم و محافظت از سیستم مالی مواجه خواهند شد؛ ازاین‌رو باید هوشیارتر و چابک‌تر از همیشه عمل کنند.

پیام تندوتیز «جورجیوا» یک روز پس از هشدار صندوق بین‌المللی پول درباره چندپارگی ژئوپلیتیک اقتصاد جهانی تحت تأثیر تنش‌های میان آمریکا و چین که آسیب‌های جدی به اقتصاد جهانی را به دنبال خواهد داشت منتشر شده است. جورجیوا در این سخنرانی بار دیگر هشدار ماه ژانویه خود را تکرار کرد و گفت: در صورتی که تداوم چندپارگی تجاری، به شکل محدودیت در مهاجرت، خروج سرمایه و چنددستگی در همکاری‌های جهانی، ممکن است تولید ناخالص داخلی جهانی تا ۷ درصد کاهش یابد؛ رقمی که برابر مجموع درآمد سالانه آلمان و ژاپن، برابر ۷ هزار میلیارد دلار خواهد بود. به اعتقاد رئیس صندوق بین‌المللی پول، اختلال در تجارت فناوری در جهان می‌تواند به تولید ناخالص داخلی بعضی از کشورها خسارت ۱۲ درصدی وارد کند. بنابراین او از کشورهای جهان درخواست کرد نسبت به تقویت زنجیره تأمین کالا رویکردی عمل‌گراتر از خود نشان دهند.

گفتنی است صندوق بین‌المللی پول در گزارش اخیر خود نسبت به کاهش ثبات مالی بر اثر تنش‌های ژئوپلیتیک و از هم گسیختگی اقتصاد جهانی هشدار داد و اعلام کرد: تنش‌های ژئوپلیتیک، ثبات مالی جهان را تهدید می‌کند. افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی و از هم گسیختگی اقتصاد جهانی تحت تاثیر این تنش‌ها، می‌تواند تهدیدها علیه ثبات مالی در سطح جهان را افزایش داده و در نتیجه حجم سرمایه‌گذاری‌های فرامرزی، ارزش دارایی‌ها، توان سامانه‌های پرداخت و توانایی بانک‌ها برای اعطای وام را کاهش دهد. البته صندوق بین‌المللی پول از مدت‌ها قبل نسبت به افزایش هزینه‌ها، افزایش اصطکاک اقتصادی و کاهش تولید ناخالص داخلی تحت تاثیر چنددستگی اقتصاد جهانی و تجزیه اقتصاد جهان به بلوک‌های ژئوپلیتیکی (دموکراسی‌های تحت رهبری آمریکا در یکسو و چین و دیگر دولت‌های خودکامه در سوی دیگر) هشدار داده بود؛ روندی که می‌تواند رشد تجارت جهانی را کاهش دهد.

گزارش جدید صندوق بین‌المللی پول بر بالقوه بودن افزایش تنش‌ها و در نتیجه آن، کاهش جریان سرمایه‌های فرامرزی شامل سرمایه‌گذاری‌های مستقیم از سوی کشورهای جهان تاکید دارد؛ روندی که به صورت خاص اقتصادهای در حال توسعه و بازارهای در حال ظهور را در معرض خطر جدی قرار خواهد داد. این گزارش برای نشست بهاره صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی که هفته آینده برگزار خواهد شد، تهیه شده است و بخشی از گزارش «ثبات مالی جهانی» به شمار می‌رود. انتظار می‌رود که ثبات مالی، اصلی‌ترین موضوع پس از آشفتگی‌های اخیر سامانه‌های بانکی باشد که به ورشکستگی بانک سیلیکون ولی و بانک سیگنچر در آمریکا منجر شد و سوئیس را وادار کرد تا «کردیت سوئیس» را به یو بی اس (شرکت خدمات مالی و بانکداری سوئیس) بفروشد.

در این گزارش به واگرایی و اختلاف نظر میان آمریکا و چین در رأی‌گیری شورای امنیت سازمان ملل متحد از سال ۲۰۱۶ به بعد استناد شده و از این اختلاف‌نظر به عنوان مدرکی برای تایید افزایش تنش ژئوپلیتیکی میان یک کشور سرمایه‌گذار و کشور پذیرنده سرمایه استفاده شده است. طبق ارزیابی صندوق بین‌المللی پول، چنین تنشی می‌تواند میزان سرمایه‌گذاری برون‌مرزی و مطالبات بانکی گیرنده سرمایه را تا حدود ۱۵ درصد کاهش دهد. کارشناسان و پژوهشگران این نهاد بین‌المللی بر این باورند که اعمال محدودیت مالی، افزایش عدم قطعیت و کاهش سرمایه‌ها و اعتبارات برون مرزی تحت تاثیر شدید تنش‌های ژئوپلیتیکی می‌تواند خطر تجدید بدهی‌های بانکی و همچنین هزینه‌های تامین مالی را افزایش دهد. همچنین این فرآیند می‌تواند نرخ بهره اوراق دولتی را افزایش داده و ارزش دارایی‌های بانکی را کاهش دهد و در مقابل هزینه‌های تامین مالی بانک‌ها را به اوج برساند. در نهایت تمامی این رخدادها می‌تواند منجر به کاهش وام‌دهی بانک‌ها، کاهش رشد اقتصادی و ایجاد بی‌ثباتی مالی شود.

صندوق بین‌المللی پول در انتهای گزارش خود برای کاهش عوارض ناپایداری بالقوه مالی تحت تاثیر تنش‌های ژئوپلیتیکی، به ناظران بانکی، تنظیم‌کنندگان مالی و موسسات سرمایه‌گذاری توصیه کرده که از آزمون‌های تنش مالی و تجزیه و تحلیل سناریوهای احتمالی برای درک بهتر چگونگی انتقال عواقب افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی به نظام‌های مالی جهانی استفاده کنند. در این گزارش همچنین توصیه شده که سیاستگذاران در کشورهای مختلف باید چارچوب مدیریت بحران خود را با تضمین همکاری میان مقامات ملی و منطقه‌ای تقویت کنند.

چرا مشکلات ساختاری بخش معدن حل نمی‌شود؟

سقوط سرمایه‌گذاری معدنی

فرصت امروز: بخش معدن در سال ۱۴۰۱ با فراز و نشیب‌هایی مواجه شد و بخش‌های مختلف معدنی کشور با مجموعه سیاست‌ها و تصمیماتی که درباره آنها از قطعی برق گرفته تا قیمت‌گذاری دستوری اعمال شد، ضرر کردند. کمبود برق در تابستان و گاز در زمستان، یکی از موانع تولید به خصوص در صنعت فولاد به شمار می‌رود. براساس برآوردها، قطعی برق روزانه بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیارد تومان برای صنعت فولاد هزینه دارد و قطعی برق در تابستان پارسال بالغ بر ۶ میلیارد دلار برای واحدهای فولادسازی خسارت به بار آورد. میزان تولید فولاد به صورت ماهانه حدود ۲,۵ میلیون تن و روزانه حدود ۱۰۰ هزار تن در روز برآورد می‌شود که با قطعی برق و گاز، این میزان در سال گذشته کاهش قابل توجهی داشته و باعث کاهش درآمد شرکت‌های تولیدکننده فولاد و افزایش قیمت‌ها در بازار شد. البته تعطیلی تولیدکنندگان صنعت فولاد به بهای تعطیلی بسیاری از صنایع تمام می‌شود؛ چنانکه تعطیلی و کاهش شدید تولید در صنعت فولاد، به تعطیلی و کاهش شدید تولید صدها واحد تولیدی کوچک می‌انجامد که تامین‌کننده مواد اولیه و قطعات موردنیاز صنعت فولاد هستند. این یعنی هزاران شغل غیرمستقیم که به‌واسطه فعالیت فولادسازان شکل گرفته، از بین رفته و واحدهای پایین‌دست با خطر تعطیلی مواجه می‌شوند.

چالش‌های بخش معدن، اثر مستقیمی بر سرمایه‌گذاری در این بخش دارد. طبق گزارش معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران، با وجود روند فزاینده ارزش اسمی سرمایه‌گذاری در معادن در حال بهره‌برداری (بدون احتساب معادن نفت خام، گاز طبیعی و خاک رس)، سرمایه‌گذاری واقعی در این بخش طی سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰، روند نزولی داشته و میانگین رشد سالانه سرمایه‌گذاری معدنی به منفی ۱۷,۷ درصد رسیده است. براساس آمارها، کمترین سرمایه‌گذاری واقعی مربوط به سال ۱۴۰۰ و با رقم ۷,۷ هزار میلیارد تومان بوده است. در رابطه با معادن استخراج سنگ آهن و معادن سرب و روی، حتی ارزش اسمی سرمایه‌گذاری هم در سال ۱۴۰۰ افت کرده است. در این دوره زمانی گذشته از اینکه ارزش واقعی سرمایه‌گذاری افت کرده، نسبت سرمایه‌گذاری به ارزش افزوده این بخش، روند نزولی داشته است.

نسبت سرمایه به ارزش افزوده

با توجه به عدم یکپارچگی و همبستگی در نهادهای مرتبط با بخش معدن در کنار کمبود شدید ماشین‌آلات معدنی که بسیاری از بخش‌های زنجیره معدن و صنایع معدنی را دچار مشکل کرده، پیش‌بینی می‌شود که سال۱۴۰۲ سال سختی برای بخش معدن کشور باشد. در بخش انرژی برق و گاز و آب صنایع معدنی مشکلاتی خواهند داشت. سیاست خاموشی در صنایع بزرگ، شاید آسان‌ترین و راحت‌ترین راه برای مدیریت بحران برق و گاز در شرایط اضطرار باشد، اما در این حال پرهزینه‌ترین راه نیز هست؛ چراکه این اقدام آسیب‌های سنگینی به اقتصاد کشور زده و قیمت محصولات مهمی‌همچون میلگرد، ورق، آهن، سیمان و... را افزایش می‌دهد و در نتیجه آن افزایش تورم را به دنبال خواهد داشت. شاید بتوان صنعت فولاد را مهمترین صنعتی دانست که با قطعی برق و محدودیت مصرف گاز دچار زیان‌های جدی می‌شود. این صنعت پس از صنعت پتروشیمی، دومین صنعتی است که بخش مهمی از ارزش بازار بورس کشور را شامل می‌شود، اما همچنان در مشکل است؛ امیدی به آینده دارد و ترسی در دل؛ هزار وعده که هر بار گفته شده و نتیجه‌ای در پی نداشته است.

سرمایه‌گذاری، یکی از محرک‌های توسعه اقتصادی است و یکی از نسبت‌های مهم تعیین‌کننده میزان تزریق سرمایه برای پشتیبانی سرمایه‌گذاری به تولید ناخالص داخلی یا ارزش افزوده آن بخش است. در سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۰، این نسبت در بخش معادن کشور روند کاهشی داشته و در سال ۱۴۰۰ به ۳,۶ درصد رسیده که کمترین رقم در بازه زمانی مورد بررسی است. این در حالی است که نسبت سرمایه‌گذاری به ارزش افزوده معادن، در سال ۱۳۹۵ معادل ۱۶,۵ درصد بود. این رقم در سال ۱۳۹۶ به ۱۱,۱ درصد و در سال ۱۳۹۷ به ۶,۳ درصد رسید. داده‌های موجود نشان می‌دهد، این رقم برای سال ۱۳۹۸ برابر ۶,۱ درصد و برای سال ۱۳۹۹ برابر ۴,۴ درصد است. بالاترین حجم سرمایه‌گذاری در بخش معادن غیرنفتی در حال بهره‌برداری کشور در سال ۱۴۰۰ در زمینه استخراج سنگ‌آهن و با سهم ۳۲,۴ درصدی بوده است. پس از آن استخراج زغال‌سنگ با سهم ۱۵,۲ درصد قرار دارد. جایگاه بعدی مربوط به معادن استخراج شن و ماسه با سهم ۱۱درصد است. داده‌های موجود نشان می‌دهد، معادن سنگ‌های تزیینی با سهم ۱۰درصد و معادن طلا با سهم ۶,۳ درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند. بدین‌ترتیب حدود ۷۵درصد از سرمایه‌گذاری معادن غیرنفتی کشور مربوط به این معادن است. در میان معادن عمده ارزش اسمی سرمایه‌گذاری در معادن سنگ‌آهن و معادن سرب و روی در سال ۱۴۰۰ با افت همراه بوده است.

روند تولید شرکت‌های معدنی

معدن در ایران با چالش‌های متعددی مواجه است؛ چالش‌هایی که کماکان ادامه دارد. کارشناسان، قوانین و مقررات، نبود یک راهبرد طولانی و مشخص معدنی، سوءمدیریت، معضلات محیط‌زیستی، مشکلات بین‌المللی و مشکلات معدن‌داران را مهمترین چالش‌های بخش معدن می‌دانند. تغییرات سیاستی درست و اصولی، مصوب‌کردن راهبرد معدنی، رفع ناهماهنگی با قوانین بالادستی و رفع تداخلات قانونی بیش از ۷۰ درصد چالش‌های بخش معدن را برطرف خواهد کرد. به تعبیر دیگر، می‌توان تحریم و آسیب‌های ناشی از آن را به عنوان یک واقعیت ثابت در کسب‌وکار پذیرفت و براساس آن برنامه‌ریزی کرد ولی عدم‌ثبات مقررات داخلی و تصمیمات خلق‌الساعه، امکان برنامه‌ریزی به عنوان مهمترین ابزار سرمایه‌گذار در مدیریت مجموعه خود را سلب کرده است. روندی که از نگاه کارشناسان اگر متوقف نشود، می‌تواند بخش قابل‌توجهی از درآمدهای ارزی کشور را تحت‌تاثیر قرار دهد. این بخش می‌تواند ۶۰درصد از درآمدهای حاصل از فروش نفت را پوشش دهد. از طرفی، با فرآوری نهایی مواد معدنی می‌توان به طور متوسط ارزش‌افزوده‌ای بالغ بر ۱۰برابر ارزش خام مواد معدنی ایجاد کند.

براساس آخرین آمارها، شاخص تولید شرکت‌های معدنی بورسی در بهمن ماه ۱۴۰۱ نسبت به ماه مشابه سال قبل، با کاهش ۲۶,۳ درصدی و نسبت به ماه قبل با کاهش ۲,۶ درصدی مواجه شد. همچنین شاخص فروش شرکت‌های معدنی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱۹,۷ درصد و نسبت به ماه قبل ۲۳,۷ درصد افزایش یافت. شاخص تولید با توجه به کاهش تولید «گندله» و «کنسانتره» نسبت به ماه مشابه سال قبل کاهش یافته است. از طرفی شاخص فروش با توجه به افزایش فروش «گندله» و «کنسانتره» نسبت به ماه قبل رشد مثبتی را ثبت کرده است.

«ابراهیم جمیلی»، رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران می‌گوید: صنعت معدن کشور برای نوسازی خود به تأمین دست‌کم ۱۰ هزار ماشین‌آلات جدید نیاز دارد. معدن‌کاران همچنان با انبوهی از مشکلات برای واردات ماشین‌آلات روبه‌رو هستند و به همین دلیل مجبورند از ماشین‌آلات موجود کشور استفاده کنند که عمر متوسط آنها بالای ۱۸ سال است. از طرفی معدن‌کاران هنوز سرعت لازم در تأمین ماشین‌آلات معدنی را شاهد نیستند و مشکل اصلی وجود بوروکراسی‌های پیچیده و طولانی در این موضوع و همچنین نبود کنسرسیوم‌هایی برای واردات ماشین‌آلات معدنی است. این شرایط باعث شده تا هر معدن‌دار خودش برای واردات اقدام کند. در نتیجه هم زمان طولانی‌تری صرف می‌شود و هم قیمت بالاتر می‌رود و هم بعد از صرف زمان و هزینه تنها یک یا دو ماشین معدنی وارد می‌شود.

چالش‌های معادن در سال ۱۴۰۲

از نگاه برخی کارشناسان، چالش‌های سرمایه‌گذاری در حوزه معدن به سیاست‌های حاکم و محدودیت‌های مقررات برمی‌گردد. به باور این کارشناسان، اغلب سرمایه‌گذاران پس از اکتشاف و در هنگام دریافت پروانه بهره‌برداری با سد محکم سازمان‌های تصمیم‌گیر روبه‌رو می‌شوند و چند سال کار و سرمایه و تلاش‌شان به همین راحتی به هدر می‌رود، به همین دلیل تمایل سرمایه‌گذاران برای افزایش سرمایه‌گذاری یا ادامه فعالیت‌شان به شدت کاهش می‌یابد. چالش دیگر در جریان سرمایه‌گذاری حقوق دولتی است. بیش از ۷۰ درصد درآمد دولت از حقوق دولتی، مربوط به معادن بزرگ است، اما عمده اشتغال بخش معدن در معادن کوچک‌مقیاس اتفاق می‌افتد. در این بین، دولت دایم به دنبال افزایش حقوق دولتی بخش معدن است. تنها از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰ میزان حقوق دولتی دریافتی از معادن ۹۱۰درصد افزایش داشته و همچنان هم قانونگذاران در بودجه اصرار بر افزایش دریافتی حقوق دولتی دارند. البته معادن بزرگ و عمومی به دلیل وجود صرفه‌های ناشی از مقیاس، به‌راحتی از پس افزایش موردانتظار حقوق دولتی برمی‌آیند، اما این وضعیت در معادن کوچک متفاوت بوده و اندکی افزایش هزینه‌ها می‌تواند فعالیت اقتصادی را به طور کل غیراقتصادی کرده و به تعطیلی معادن و بیکاری در این حوزه بینجامد. برهمین اساس کارشناسان معتقدند دولت باید در این زمینه بازنگری جدی کند.

مسکن، یک سوم تورم فقیرترین دهک جامعه را تشکیل می‌دهد

بار تورمی مسکن بر دوش فقرا

در تمامی ماه‌های سال گذشته، بیشترین اثرگذاری بر تورم دهک اول در میان گروه‌های غیرخوراکی، به بخش مسکن تعلق داشته است. به گزارش «اقتصاد نیوز»، بررسی‌ها نشان می‌دهند که در ماه‌های فروردین تا بهمن سال گذشته، بخش مسکن سردمدار تورم در بین غیرخوراکی‌ها برای دهک اول بوده است؛ یعنی فقیرترین دهک جامعه، بیشترین تورم را میان گروه‌های غیرخوراکی از سمت گروه مسکن متحمل شده‌است، اما در بین گروه‌های خوراکی در ماه‌های مختلف بین سه گروه عمده غذایی برای کسب عنوان اثرگذارترین بخش بر تورم دهک اول رقابت تنگاتنگی برقرار بوده است. این سه گروه غذایی عبارتند از نان‌وغلات، گوشت و فرآورده‌های آن و سبزیجات‌وحبوبات. در نهایت در این رقابت، بخش گوشت و فرآورده‌های آن نقش پررنگ‌تری را ایفا کرده و در بین گروه‌های خوراکی بیشترین فشار تورمی را بر دهک اول وارد کرده است.

علی‌رغم اینکه در تمامی ماه‌ها تورم گروه مسکن در میان گروه‌های غیرخوراکی بیشترین تاثیر را داشته اما در هفت ماه از ۱۱ ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، تورم گروه‌های بخش خوراکی نقش پررنگ‌تری از گروه مسکن در تورم کل دهک اول داشته‌اند. از آنجایی که بیشترین میزان مصرف در دهک اول به کالاهای اساسی و ضروری اختصاص دارد، انعکاس بیشتر تورم در بخش خوراکی‌ها در هفت ماه از ۱۱ ماه سال به این معناست که سیاست‌ها و تکانه‌های اقتصادی این بار سفره‌های خانوارهای کم‌درآمدترین دهک جامعه را هدف گرفته است. در این گزارش به اثرگذارترین گروه کالاها در تورم دهک اول جامعه، در دو بخش خوراکی و غیرخوراکی پرداخته شده است.

دلیل اینکه تورم کالاها به تفکیک دهک‌ها بررسی می‌شود این است که در الگوی مصرف خانوار با درآمدهای مختلف، تفاوت وجود دارد. به دلیل وجود محدودیت در درآمد خانوار، با کاهش درآمد و در دهک‌های پایین‌تر، کالاهای غیرضروری را شاید بتوان از سبد مصرفی کنار گذاشت ولی کالاهای اساسی و ضروری برای زندگی را نمی‌توان حذف کرد. به همین دلیل سهم مصرف کالاهای خوراکی مثل گوشت و غلات و لبنیات نسبت به سهم مصرف کالاهایی مثل سینما و رستوران و هتل در دهک‌های کم‌درآمد جامعه بیشتر است. بیشتر بودن سهم مصرفی کالاهای خوراکی در دهک اول به معنای مصرف بیشتر خوراکی در این دهک نسبت به بقیه دهک‌ها نیست بلکه به دلیل پایین‌تر بودن درآمد دهک اول و ضروری بودن مواد خوراکی، سهم درآمد اختصاص داده شده به بخش خوراکی در خانوارهای کم‌درآمد بیشتر است. به همین دلیل سبد کالایی در دهک‌های مختلف جامعه متفاوت است و از همین رو تورم دهک‌های مختلف با یکدیگر یکسان نیست.

بخش خوراکی‌ها شامل گروه‌های عمده نان و غلات، گوشت و فرآورده‌های آن، روغن و چربی‌ها، لبنیات، میوه و خشکبار، سبزیجات و حبوبات و آشامیدنی‌هاست. بیشترین تورم دهک اول در ماه‌های سال گذشته، با ۱۹ درصد به خرداد تعلق دارد. از این میزان تورم، ۱۷ واحد درصد آن به دلیل تورم خوراکی‌ها بوده. چنانچه دهک اول از سمت خوراکی‌ها متحمل هیچ تورمی نمی‌شد، تورم کل دهک اول حتی به ۲ درصد هم نمی‌رسید که در میان خوراکی‌ها، گروه گوشت و فرآورده‌های آن بیشترین اثرگذاری را داشته است. یکی از اصلی‌ترین دلایل بالاتر بودن تورم در بخش خوراکی در خرداد و تیر، سیاست حذف نرخ ارز ترجیحی است. با حذف نرخ ارز ۴۲۰۰ تومانی که قبلا به تولیدکنندگان و واردکنندگان کالاهای اساسی تعلق می‌گرفت، هزینه و مواد اولیه تولید در بخش کالاهای اساسی خوراکی نسبت به بخش غیرخوراکی افزایش بیشتری یافت و این افزایش هزینه‌ها خود را به شکل افزایش در سطح قیمت کالاهای اساسی نشان داد. به طور کلی در سال گذشته تورم بخش خوراکی‌ها در دهک اول پررنگتر از تورم بخش غیرخوراکی بوده، حتی در ماه آذر که تورم این بخش به منفی ۰.۳۷ درصد رسید هم در بخش سبزیجات و حبوبات شاهد تورم ۰.۱۸ درصدی بودیم. به ترتیب سه گروه گوشت و فرآورده‌های آن، سبزیجات و حبوبات و نان و غلات بیشترین اثر را بر تورم دهک اول داشته‌اند.

بخش غیرخوراکی شامل گروه مسکن و آب و برق، هتل‌داری و رستوران، تفریح و فرهنگ، آموزش، بهداشت و درمان، پوشاک و کفش و لوازم خانگی است مسکن نیز کالایی ضروری است و ضریب اهمیت مسکن در محاسبه تورم دهک اول حدودا ۳۸ درصد است؛ یعنی یک سوم تورم فقیرترین گروه جامعه متأثر از مسکن است. علی‌رغم اینکه بخش مسکن در ۹ ماه از ماه‌های ابتدایی سال بیشترین تورم را برای کل جامعه در بخش غیرخوراکی‌ها به همراه داشته؛ کل دهک‌ها در بخش حمل و نقل هم در هشت ماه از سال تورم چشمگیری را تجربه کرده‌اند. به طوری که حتی بخش حمل و نقل در ماه‌های دی و اردیبهشت، عنوان اثرگذارترین گروه در تورم بخش غیرخوراکی را به خود اختصاص داده، اما با این وجود برای دهک اول، بخش مسکن در همه ماه‌های ابتدایی سال ۱۴۰۲ بیشترین سهم تورم را در بخش غیرخوراکی داشته است.

وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی
اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت دوم
شناسه آگهی : ۱۴۷۶۰۲۸

اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی در اجرای قانون برگزاری مناقصات مصوب ۱۳۸۳/۱۱/۱۷در نظرداردنسبت به انتخاب پیمانکار دارای صلاحیت ازطریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای عملیات اجرائی مرمت مجموعه تاریخی بازار اراک مطابق جزییات مندرج در اسناد مناقصه ، با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیک دولت (www.setadiran.ir) و شماره مناقصه ۲۰۰۲۰۰۳۲۲۹۰۰۰۰۰۱ بصورت الکترونیکی به شرح ذیل اقدام نماید:

۱- دستگاه مناقصه گذار: اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی.
۲- عنوان مناقصه: عملیات اجرائی مرمت مجموعه تاریخی بازار اراک.
۳- برآورد کل کار:براساس فهرست بهای پایه ابنیه و مرمت بناهای تاریخی سال ۱۴۰۱ با احتساب ضرایب جمعاً به مبلغ ۲۲/۴۴۴/۸۱۲/۲۳۶ ریال می باشد.
۴- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (فرآیند ارجاع کار) معادل ۱/۱۲۲/۲۴۱/۰۰۰ ریال بر اساس ماده ۴ مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ههمورخ ۱۳۹۴/۰۹/۲۲ هیأت محترم وزیران به یکی از صورتهای زیر تهیه و ارائه گردد:
الف- ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند و به نام اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی
ب- اصل فیش واریز وجه نقد به حساب سپرده بانکی به شماره ۴۰۵۱۰۲۶۲۰۷۵۲۰۴۲۵ بانک مرکزی بنام تمرکز وجوه سپرده .
ج- اوراق مشارکت بی نام تضمین شده بانکها و دولت با قابلیت بازخرید قبل از سررسید(موضوع قانون نحوه انتشار اوراق مشارکت)
۵- محل اجرای طرح : بازار اراک.
۶- مهلت اجرای کار : شش ماه شمسی
۷- محل دریافت اسناد مناقصه : واحد امور قراردادها و مناقصات اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی به آدرس اراک خیابان هپکو فاز یک شهرک شهید بهشتی میدان میراث فرهنگی صنایع دستی و گردشگری.
۸- ازکلیه پیمانکاران ذیصلاح و واجد شرایط و مجرب دارای گواهینامه تعیین صلاحیت مرتبط در رشته مرمت (حداقل رتبه پنج) دعوت به عمل می آید از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۰روز جهت دریافت اسناد مناقصه و ارائه پیشنهادات همراه با مدارک مورد نیاز(سوابق وتصویر اسناد قانونی شرکت،ضمانت نامه شرکت درمناقصه وقیمت پیشنهادی)به واحدامورقراردادهاو مناقصات اداره کل مراجعه نمایند.
به توضیح است کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه و تحویل اسناد تا ارائه پیشنهادات مناقصه گران و بازگشایی پاکات از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شدو اطلاعات تکمیلی انتشار مناقصه شامل مشخصات ، شرایط در برد اعلان عمومی سامانه مناقصه در سامانه موجود قابل مشاهده و بررسی و انتخاب می باشد.
زمان انتشار در سایت:۱۴۰۲/۰۱/۱۹ ساعت ۰۸:۰۰ مهلت دریافت اسناد مناقصه: ۱۴۰۲/۰۱/۲۷ ساعت ۰۹:۰۰
مهلت ارسال پیشنهادات : ۱۴۰۲/۰۲/۰۹ ساعت ۱۹:۰۰ آخرین مهلت اعتبار پیشنهادات قیمت: ۱۴۰۲/۰۸/۰۹ ساعت ۱۹:۰۰
زمان بازگشایی:۱۴۰۲/۰۲/۱۰ ساعت ۱۰:۰۰ زمان اعلام برنده:۱۴۰۲/۰۲/۱۱ ساعت ۱۰:۰۰
شرکت کنندگان در مناقصه پاکت الف را علاوه بر اسکن و بارگذاری در سامانه بصورت فیزیکی به واحد دبیرخانه اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی تسلیم و پاکت ب و پیشنهاد قیمت ج را در فقط در سامانه بارگذاری نمایند.
۹- ضمناً متقاضیان میتوانند جهت دسترسی به اطلاعات بیشتر همه روزه درطول ایام هفته درساعت اداری به معاونت میراث فرهنگی اداره کل یا باشماره تلفن(۳۳۱۳۵۳۱۴-۰۸۶) تماس حاصل نمایند.

اداره کل میراث فرهنگی صنایع دستی وگردشگری استان مرکزی
۲۱

بانک‌های ناتراز در پرتگاه استقراض از بانک مرکزی قرار دارند

چندضلعی اصلاح نظام بانکی

فرصت امروز: ترازنامه بانک‌ها معیوب است و به دلایل مختلف در حال اضافه برداشت از بانک مرکزی هستند. با این حساب به نظر می‌رسد که اصلاح ساختار نظام بانکی محقق نخواهد شد و در سال ۱۴۰۲ ناترازی موجود در بانک‌ها، اقتصاد را هم به سمت استقراض بیشتر سوق خواهد داد.

در روز ۲۸ دی ماه ۱۴۰۱، «عبدالناصر همتی»، رئیس کل اسبق بانک مرکزی در توئیتی با اشاره به اضافه برداشت سنگین بانک‌ها، نوشت: «آقای رئیس‌جمهور، آقای معاون اول، آقای رئیس بانک مرکزی: آیا در جریان حجم ریپو (تامین مالی بانک‌ها با قبول اوراق نزد آنها) و به‌ویژه اضافه برداشت سنگین بانک‌ها از بانک مرکزی هستید؟ آیا بر تاثیر آن بر روند رشد پایه پولی و یا چاپ پول واقف هستید؟ خوب است، خودتان رسیدگی و چاره‌جویی کنید.» در همین حال «محمدرضا پورابراهیمی»، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نیز می‌گوید: «در حال حاضر حدود ۳۶۰ هزار میلیارد تومان بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی است که نقش مهمی در افزایش پایه پولی و رشد نقدینگی و تورم دارد. نرخ رشد نقدینگی در کشور هر ساله متوسط ۳۲ درصد افزایش پیدا کرده و این زنگ خطری برای اقتصاد ایران است و استمرار آن در این مسیر میسر نخواهد بود.»

جالب آنکه این مسئله صدای «محمدرضا فرزین»، رئیس جدید بانک مرکزی را هم درآورده است: «بانک‌ها یکسری مطالبات از دولت و یکسری بدهی به بانک مرکزی دارند، پیشنهاد ما که مطرح شده این است که بانک‌ها باید کفایت سرمایه‌شان را افزایش دهند؛ لذا اگر این اتفاق رخ دهد ما هم می‌توانیم مطالبات خودمان را از آنها کاهش دهیم.» طبق آمارهای بانک مرکزی از تحولات پولی و بانکی شهریورماه ۱۴۰۱، در اولین ماه تابستان بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی برابر با ۱۷۶ هزار و ۴۶۵ میلیارد تومان بوده که نسبت به پایان سال قبل، ۲۹ هزار و ۹۳۰ میلیارد تومان بیشتر شده است. سال ۱۴۰۱ می‌توانست فرصتی برای تحقق اصلاحات ساختار بانکی باشد و این یکی از شعارهای دولت سیزدهم بود، اما این مهم بار دیگر محقق نشد و شبکه بانکی متأثر از وضعیت اقتصادی کشور است. اقتصاد ایران با غول بی‌شاخ و دم تورم پنجه انداخته و همین وضعیت در وضعیت بانک‌ها هم اثرگذار است. البته در سال گذشته با توجه به تورم شدیدی که ایجاد شد، دارایی‌های غیرپولی بانک‌ها تحت تاثیر قرار گرفت و درآمد غیرعملیاتی آنها را بالا برد، اما این گرهی از گره بانک‌ها باز نکرد.

در سال گذشته روند دست‌درازی دولت به منابع بانک‌ها ادامه داشت تا روند بدهکار بودن بانک‌ها به بانک مرکزی متوقف نشود بلکه در سراشیبی هم قرار بگیرد. در حالی که بانک مرکزی باید مقتدرانه اجازه دست‌درازی دولت به منابع بانک‌ها را ندهد، اما روند افزایشی اضافه برداشت بانک‌ها از بانک مرکزی طبق آمار خود این نهاد، نشان می‌دهد که بانک‌ها از منظر منابع، شرایط چندان مطلوبی ندارند. در شرایطی که استقلال بانک مرکزی مورد تاکید است، در ۳۰ مردادماه مجلس می‌خواست سرنوشت بانکداری ایران را تغییر دهد. طرحی که در نتیجه اجرایی‌شدن آن، نظام بانکداری ایران را به لبه پرتگاهی بزرگ می‌برد و در صورت اجرایی‌شدن، آخرین ضربه به استقلال بانک‌هاست.

«احمد حاتمی‌یزد»، کارشناس بانکی و مدیرعامل پیشین بانک صادرات در این باره می‌گوید: مشکلات ساختاری بانک‌ها سبب شد تا «طرح بانکداری جمهوری اسلامی ایران» در جلسه علنی بیست‌وششم اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۰ مجلس در دستور کار قرار گیرد. مهمترین مسئله‌ای که در اصلاح قانون بانک مرکزی باید به آن توجه کرد، مسئله استقلال بانک مرکزی است، اما در طرح مذکور، استقلال بانک مرکزی نسبت به قانون قبلی ضعیف‌تر شده و این اصلاح قانون، نوعی عقبگرد بوده و بی‌ثمر است. طرح جدید اصلاح بانکداری ایران نسبت به قانون مصوب سال ۱۳۵۱، نوعی عقبگرد است. به عقیده این کارشناس بانکی، در بررسی این بخش از طرح نه‌تنها اصلاحی انجام نشده، بلکه حتی به نظر می‌رسد پیشنهاد جدید نسبت به قانون پولی و بانکی مصوب سال ۱۳۵۱ بدتر است. وظیفه بانک مرکزی حفظ ارزش پول ملی، کنترل تورم و در کنار آن نظارت بر بانک‌هاست تا به سپرده‌های مردم صدمه‌ای وارد نشود.

«حاتمی‌یزد» در ادامه صحبت‌هایش توضیح می‌دهد: گاهی حفظ ارزش پول ملی با سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها در تناقض قرار می‌گیرد و اگر بانک مرکزی استقلال نداشته باشد، نمی‌تواند منافع ذی‌نفع‌ها را پایداری کند. وقتی دولت و مجلس دستورات تکلیفی درباره نیاز به نقدینگی برای ساخت پل، ساخت سد یا جاده‌سازی و ... به بانک‌ها اعلام می‌کنند، راهی جز چاپ پول از سوی بانک مرکزی باقی نمی‌ماند. زمانی که دولت این دستورات را به بانک مرکزی می‌دهد استقلال بانک مرکزی هم زیر سؤال می‌رود و چاره‌ای جز اجرای این دستورات باقی نمی‌ماند و در نتیجه این اقدام هم منجر به تورم بیشتر می‌شود و مردم را با مشکلات مواجه می‌کند و ارزش پول ملی را هم کاهش می‌دهد. اگر بانک مرکزی استقلال نداشته باشد و به نظر متخصص‌های اقتصادی توجه نکند، باعث افزایش نرخ تورم در کشور خواهد شد. وضع موجود دقیقا مصداق همین مسئله است که افزایش نقدینگی به تورم ۴۰ درصد حتی ۶۰ درصد منجر شود و هیچ‌کس در نهایت در این باره پاسخگو نباشد.

براساس این گزارش، در مجموع به نظر می‌رسد اصلاح ساختار نظام بانکی، تا زمانی که ترازنامه بانک‌ها معیوب است، محقق نخواهد شد. سال ۱۴۰۲ همچنان این از این قاعده مستثنا نیست. ناترازی موجود در بانک‌ها احتمالا اقتصاد را در سال جاری هم به سمت استقراض سوق خواهد داد. این یعنی رکود ادامه دارد. از سوی دیگر، در شرایطی که بانک‌ها با کمبود منابع برای پرداخت تسهیلات و وام‌های مختلف مثل ازدواج، ودیعه مسکن، خرید کالا و... مواجه‌اند، «ابراهیم رئیسی»، رئیس دولت سیزدهم دستور داد تا بانک‌ها تسهیلات‌دهی به مردم را تسهیل کنند. رشد تسهیلات تکلیفی از سوی دولت به بانک‌ها این نهادها را نیازمندتر از گذشته کرده و موجب شده است تا بدهی این بخش بالا برود. از سوی دیگر افت خالص بدهی دولتی نیز می‌تواند ناشی از رشد سپرده‌ها و فروش بیشتر اوراق بدهی دولت باشد. این در حالی بود که در سال ۱۴۰۱ بانک‌ها به دلیل کمبود منابع اقدام به اضافه برداشت از بانک مرکزی می‌کردند تا امورات جاری خود را بگذرانند. بنابراین در چنین شرایطی پربیراه نیست اگر سال ۱۴۰۲ را سال افزایش فشار بر شبکه بانکی کشور بنامیم و برای آینده این بنگاه‌های اقتصادی مؤثر و حساس در اقتصاد ایران، نگرانی بیشتری داشته‌باشیم.

نرخ سود در بازار باز ثابت ماند

آغاز حراج بهاره پول در بانک‌ها

تزریق پول در بازار باز ثابت مانده و تغییری با هفته پایانی سال گذشته نداشته است. در نخستین مرحله حراج بازار باز در سال جاری، ۲۱ بانک در این معاملات شرکت داشته‌اند که حجم استقراض‌شان از بانک مرکزی برابر با ۸۰ همت بوده است. تثبیت حجم بازار باز در این معاملات، همراه با روند ثابت نرخ سود در این بازار بوده است.

بانک مرکزی در دو بازار به صورت مداوم و هفتگی به تزریق پول در بانک‌ها می‌پردازد. در این بازارها بانک مرکزی سعی دارد تا با تزریق پول در بانک‌ها، وضعیت کسری نقدینگی در بانک‌ها را بهبود بخشیده و در ادامه نرخ سود بین بانکی را تنظیم کند. در ماه‌های پایانی سال گذشته وضعیت بدهی بانک‌ها بالا رفته و کسری نقدینگی در این نهادها به مرز بالایی رسید. به همین علت استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی در این بازارها رشد پیدا کرده و به کانال ۱۳۰ همت رسیده است. بانک مرکزی به منظور جلوگیری از رشد استقراض بانک‌ها، نرخ سود را بالا برده و در ادامه بسط پول در حراج بانکی را کاهش داد. در همین رابطه داده‌های ثبت شده از بازار باز در هفته نخست سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که وضعیت معاملات در این بازار تغییر چندانی را نسبت به هفته پایانی سال گذشته نداشته است. در هفته منتهی به ۱۶ فروردین ماه حدود ۲۱ بانک در بازار باز مشارکت داشته و در نرخ سود ۲۳ درصدی اقدام به قرض پول از بانک مرکزی کرده‌اند. این در حالی است که در بازار شبانه تزریق پول در کانال ۲۳ همت بوده و تنها شش بانک شرکت داشته‌اند.

در همین رابطه به گزارش «اکوایران» به نقل از «اقتصاد نیوز»، عملیات بازار باز در کشور در مرز ۸۰ همت باقی مانده است. سیاست بانک مرکزی که در راستای افزایش نرخ سود بازاراهای بین بانکی بوده در ماه‌های اخیر توانسته است به نوعی از رشد فزاینده بسط پول در بازار باز جلوگیری کند. در همین رابطه در اولین هفته سال جاری ۲۱ بانک در حراج بازار باز شرکت کرده و حدود ۸۰ همت نقدینگی از بانک مرکزی استقراض کرده‌اند.

در هفته منتهی به ۱۶ فروردین ماه امسال، نخستین حراج بازار باز برگزار شد. در این هفته بانک مرکزی ۸۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در بازار باز تزریق کرده است که البته نسبت به هفته‌های پایانی سال گذشته تغییری نداشته است. تعداد بانک‌های شرکت‌کننده در این معاملات نیز ۲۱ نهاد مالی بوده است که از هفته پایانی سال گذشته حدود ۲ بانک کمتر شده است. نرخ سود عملیات بازار باز در این هفته‌ها برابر با ۲۳ درصد بوده است. بررسی داده‌های منتشر شده بانک مرکزی در این معاملات نشان می‌دهد که با وجود روند صعودی نرخ بهره بین بانکی در هفته‌های اخیر، نرخ سود بازار باز اما در این هفته‌ها در مرز ثابت ۲۳ درصد قرار داشته است. در کنار بازار باز داده‌ها نشان از ثبت تزریق ۲۳ همتی پول در بازار بین بانکی داشته است.

همچنین در کنار بازار باز داده‌های ثبت شده از عملیات بازار بین بانکی در اولین هفته سال جاری نشان می‌دهد که در بازار شبانه حدودا ۲۳ هزار میلیارد تومان نقدینگی در بانک‌ها تزریق شده است و در مجموع پول تزریق‌شده در بازارهای بین بانکی را به ۱۰۰ همت رسانده است. این در حالی است که در مقابل بانک مرکزی ۲۲ هزار و ۱۸۸ میلیارد تومان را از بانک‌ها جمع‌آوری کرده است.

گفتنی است که نرخ سود بین بانکی با ثبت عدد ۲۳,۴۶ درصد، رکورد جدیدی را نسبت به هفته گذشته به ثبت رسانده است. براساس آخرین گزارش بانک مرکزی، نرخ سود بین بانکی در هفته منتهی به ۱۶ فروردین ماه ۱۴۰۲ به رقم ۲۳,۴۶ درصد رسیده است. این در حالی است که اولین نرخ سود بین بانکی ثبت شده در سال جاری مربوط به هفته منتهی به ۹ فروردین ماه سال جاری با رقم ۲۳,۳۶ درصد بوده است. در واقع، این نرخ سود بین بانکی با افزایش ۰.۱۰ درصدی نسبت به هفته گذشته مواجه شده است.

بانک نامه

وعده تورمی رئیس‌کل بانک مرکزی

۵ شرط تورم‌زدایی از اقتصاد

رئیس‌کل بانک مرکزی با تاکید بر مهار تورم و رشد تولید به عنوان شعار سال، گفت تورم یک موضوع حاکمیتی است و مهار آن نیازمند هماهنگی و همکاری دستگاه‌های مختلف است، اما نقش بانک مرکزی در این زمینه، محوری است و این بانک از تمامی ابزارهای موجود جهت تحقق منویات مقام معظم رهبری استفاده خواهد کرد. «محمدرضا فرزین» در اولین جلسه شورای فقهی بانک مرکزی در سال جدید درخصوص اقدامات لازم برای تحقق شعار سال گفت: انضباط مالی دولت، کنترل اضافه برداشت بانک‌ها، هدایت هدفمند نقدینگی به سمت بازارهای مولد، تامین مالی غیرتورمی تولید بدون فشار به منابع بانکی و اتخاذ سیاست خارجی مناسب ازجمله الزامات تحقق شعار سال است.

رئیس‌کل بانک مرکزی با تاکید بر اجرای پیمان‌های پولی افزود: با هدف افزایش مبادلات با استفاده از ارزهای محلی، در صدد گسترش پیمان‌های پولی با کشورهای منطقه هستیم و در این زمینه، اتحادیه پایاپای آسیا که در حال حاضر متشکل از ۹ عضو است تقویت خواهد شد و اعضای آن افزایش خواهد یافت.

طبق اعلام بانک مرکزی، در این نشست اصلاحات پیشنهادی در رابطه با «دستورالعمل گواهی اعتبار مولد (گام)» بحث و بررسی و دیدگاه‌های فقهی پیرامون این موضوع مطرح شد و اعضای شورای فقهی نظرات خود را در این خصوص مطرح کردند. گفتنی است شورای فقهی بانک مرکزی عالی‌ترین نهاد در زمینه نظارت شرعی و انطباق با شریعت در نظام بانکی کشور محسوب می‌شود که وظیفه پایش اسلامی بودن فعالیت‌های بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی را برعهده دارد. این شورا طبق ماده (۱۶) برنامه ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران تأسیس شده است. مصوبات جلسات «شورای فقهی بانک مرکزی» به منظور آگاهی مخاطبان در ذیل قسمت «قوانین و مقررات»، زیر منوی «مصوبات شورای فقهی» قرار گرفته است.

احتمال برگشت چک در استان‌های تورمی بیشتر است

پاتک تورم به چک

مقایسه نرخ چک‌های برگشتی در کشور با میزان نرخ تورم استان‌ها نشان می‌دهد که به طور کلی در استان‌هایی که نرخ تورم بالاتری رقم خورده، احتمال برگشت چک نیز بیشتر بوده است. به گزارش «اکوایران»، بررسی آمارها حاکی از آن است که احتمال برگشت چک در استان‌هایی که دارای تورم بالا هستند بیشتر است. آمارهای منتشره از آخرین وضعیت چک‌های مبادله شده نشان می‌دهد در بهمن ماه بالغ بر ۸ میلیون و ۳۹۷ هزار فقره چک به ارزش حدود ۵۰۸ هزار میلیارد تومان در کشور مبادله شده که از این میزان حدود ۶۱۶ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۴۷ هزار میلیارد تومان برگشت خورده است. به عبارت دیگر، در بهمن ماه ۱۴۰۱، سهم مبلغ چک‌های برگشتی از کل چک‌های مبادله‌ای معادل ۹,۲ درصد و در مقابل سهم چک‌های وصولی نیز معادل ۹۱,۸ درصد بوده است. نسبت چک‌های برگشتی به چک‌های مبادله شده به عنوان یک متغیر مهم اقتصادی مطرح است که هرچه این نسبت در سطح بالاتری قرار بگیرد نشان از وضعیت وخیم چک‌ها و وصول نشدن آنها دارد.

براساس آمارها، نسبت ارزش چک‌های برگشتی به چک‌های مبادله‌ای در بهمن ماه ۱۴۰۱ به ترتیب در پنج استان کهگیلویه و بویراحمد، سیستان و بلوچستان، خراسان شمالی، یزد و لرستان نسبت به دیگر استان‌ها در بالاترین سطح قرار دارد. همچنین نسبت تعداد چک‌های برگشتی به چک‌های مبادله‌ای طی دوره مورد اشاره نیز در پنج استان کهگیلویه و بویراحمد، خراسان شمالی، چهارمحال و بختیاری، کردستان و لرستان نسبت به دیگر استان‌ها در بالاترین سطح قرار دارد. مقایسه نسبت چک‌های برگشتی به مبادله‌ای با میزان نرخ تورم استان‌ها در بهمن‌ماه ۱۴۰۱ نشان می‌دهد، به طور کلی در استان‌هایی که نرخ تورم بالاتری دارند، نسبت چک برگشتی نیز بیشتر بوده است؛ به بیان دیگر، احتمال برگشت چک در این استان‌ها بیشتر است.

آگهی مناقصه عمومی
خرید ۴۲۰ متر لوله فولادی خط انتقال کوشک به خلسر شهر رودبار به شماره مناقصه ع/۱/۱۴۰۲ (یک مرحله ای)
شماره فراخوان سامانه ستاد ۲۰۰۲۰۰۵۱۱۷۰۰۰۰۰۱
شرکت آب و فاضلاب استان گیلان (سهامی خاص)
نوبت اول
شناسه آگهی: ۱۴۷۹۵۴۱

شرکت آب و فاضلاب استان گیلان به شناسه ملی ۱۰۷۲۰۱۶۱۲۷۷ و کد اقتصادی ۴۱۱۱۸۴۷۴۶۵۹۸ به آدرس رشت – خیابان حافظ – جنب پارک قدس در نظر دارد مناقصه ای با شرایط زیر برگزار نماید.

ردیف	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین (ریال)	نوع تضمین
۱	خرید، بارگیری، حمل، تخلیه و تحویل ۴۲۰ متر لوله فولادی برای خط انتقال کوشک به خلسر شهر رودبار	۱۳/۷۳۴/۰۰۰/۰۰۰	۶۸۷/۰۰۰/۰۰۰	ضمانتنامه بانکی و واریز نقدی

سایر شرایط:
۱- نام و نشانی: رشت- خیابان حافظ – جنب پارک قدس- شرکت آب و فاضلاب استان گیلان
۲- مهلت دریافت اسناد مناقصه تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۲/۰۱/۲۶ می باشد.
۳- مهلت تسلیم پاکات (پاکت الف) تا پایان وقت اداری مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۹ در محل دبیر خانه شرکت آب و فاضلاب استان گیلان می باشد (ضمنا ارسال الکترونیکی تصویر ضمانتنامه در سامانه ستاد الزامی میباشد).
۴- تاریخ بازگشایی پاکات: ساعت ۱۰ صبح مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۰ در سالن جلسات شرکت می باشد.
۵- شرکت کنندگان در مناقصه: کلیه تولیدکنندگان و تامین کنندگان معتبر در خصوص انجام موضوع مناقصه واجد شرایط میباشند.
۶- شماره حساب بانکی: ۴۰۰۱۱۲۴۸۰۶۳۷۷۹۶۵ بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران جهت واریز نقدی تضمین فرایند اجرای کار می‌باشد.
۷- مدت اعتبار پیشنهاد: ۳ماه و با قابلیت تمدید تا ۳ ماه دیگر می باشد.
۸- برنامه زمانی مناقصه: از درج اولین نوبت آگهی ۴۵ روز با قابلیت تمدید برای یک دوره دیگر می باشد.
۹- دستگاه نظارت: معاونت بهره برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب استان گیلان.
۱۰- محل تامین اعتبار: بودجه اعتبارات تملک داراییهای سرمایه ای می باشد.
۱۱- نحوه خرید اسناد مناقصه: بصورت الکترونیکی از درگاه سامانه ستاد به آدرس www.setadiran.ir
۱۲- هزینه دو نوبت آگهی مندرج در روزنامه کثیرالانتشار و هزینه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت و هزینه بازرسی و غیره به عهده برنده مناقصه می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۲/۰۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۲/۰۱/۲۲
شرکت آب و فاضلاب استان گیلان
۹

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای
تامین خدمات پاسخگویی و راهبری مرکز ۱۶۶۶
شناسه آگهی: ۱۴۷۳۳۷۹

سازمان بیمه سلامت ایران در نظر دارد مناقصه عمومی دو مرحله‌ای تامین خدمات پاسخگویی و راهبری مرکز ۱۶۶۶ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه 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.
تاریخ انتشار مناقصه در سامانه: روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۱/۱۶ و شنبه ۱۴۰۲/۰۱/۱۹ می باشد.
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۰ روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۱/۲۲
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد:ساعت ۱۰ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۴
زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۶
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکتهای مناقصه
آدرس: شهرک غرب، بلوار ایوانک، خیابان فلامک شمالی، نبش درخشان پلاک۱
تلفن: ۰۲۱-۹۶۸۸۱۸۳۲ ۰۲۱-۹۶۸۸۱۸۱۶
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸
م الف ۳
اداره کل منابع انسانی و پشتیبانی

آگهی تجدید مناقصه عمومی جمع آوری زباله و حمل پسماند عادی سطح شهر به محل سکوی میانی ملارد
نوبت اول

شهرداری ملارد در نظر دارد به استناد مجوز شماره ۱۹۲۲/ص ش/۱۴۰۱ تاریخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۰ موضوع بند ۲ مصوبه جلسه ۱۱۷ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۳ شورای اسلامی شهر ملارد، مناقصه عمومی جمع آوری زباله و حمل پسماند عادی سطح شهر به محل سکوی میانی ملارد را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید.
کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت و تحویل اسناد مناقصه تا بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.
متقاضیان شرکت در مناقصه در صورت عدم عضویت در سامانه نسبت به ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت بر خط) برای کلیه صاحبان امضای مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را بعمل آورند.
۱) موضوع مناقصه: جمع آوری زباله و حمل پسماند عادی سطح شهر به محل سکوی میانی ملارد
۲) مبلغ اعتبار: ۳۲۹/۶۲۶/۷۸۶/۲۲۹ ریال
۳) مدت انجام کار: یکسال شمسی
۴) مهلت خرید و دریافت اسناد مناقصه:
از تاریخ ۱۴۰۲/۰۱/۲۰ تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۱/۲۷ ساعت ۱۴:۳۰ در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می باشد.
۵) مهلت قبول و بارگذاری پیشنهادات:
از تاریخ ۱۴۰۱/۰۱/۲۷ تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۹ ساعت ۱۴:۳۰ در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می باشد.
۶) سپرده شرکت در مناقصه مبلغ ۱۶/۴۸۱/۳۴۰/۰۰۰ ریال می باشد که می بایست به صورت یکی از روشهای مشروحه ذیل در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir بارگذاری و اصل رسید بانکی واریز وجه یا ضمانتنامه بانکی تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۹ ساعت ۱۴:۳۰ در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شهرداری واقع در بلوار رسول اکرم (ص)، ساختمان مرکزی شهرداری ملارد تسلیم گردد.
الف) رسید بانکی واریز وجه مذکور به حساب شماره ۰۱۱۶۶۸۵۴۲۸۰۰۳ سپرده شرکت در مناقصه نزد بانک ملی شعبه ملارد کد ۲۶۱۶
ب) ضمانتنامه بانکی به نفع شهرداری ملارد به حساب به شماره ۰۱۱۶۶۸۵۴۲۸۰۰۳ نزد بانک ملی ایران شعبه ملارد کد ۲۶۱۶
۷) لازم بذکر است نفرات اول، دوم و سوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب به نفع کارفرما ضبط خواهد شد.
۸) لازم بذکر است سایر اطلاعات و جزئیات مربوط به معامله در اسناد مناقصه مندرج می باشد.
۹) لازم بذکر است شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار است.
۱۰) هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه است.
۱۱) زمان بازگشایی پیشنهادها در ساعت ۱۴:۳۰ روز یکشنبه تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۰ در سالن جلسات ساختمان مرکزی شهرداری ملارد می باشد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۱/۲۷
محمد بهمنی – شهردار ملارد
۲۰

شاخص کل بورس و فرابورس وارد کانال‌های جدید شدند

روز متفاوت در بازار سرمایه

فرصت امروز: روند صعودی بازار سرمایه که از هفته‌های پایانی سال گذشته آغاز شده است، همچنان در سال ۱۴۰۲ ادامه دارد. شاخص کل بورس تهران در نخستین هفته معاملاتی سال جدید، رشد ۶ درصدی را به ثبت رساند و با یک کانال صعود به سطح ۲ میلیون و ۷۹ هزار واحد رسید که دومین رشد نوروزی مطلوب طی ۲۰ سال گذشته به شمار می‌رود. نماگر اصلی بورس در معاملات هفته گذشته نیز بازدهی ۲٫۸ درصدی را به ثبت رساند و با ۵۸ هزار واحد رشد به ارتفاع ۲ میلیون و ۱۳۷ هزار واحد رسید. شاخص هم‌وزن نیز عملکرد بهتری را در این هفته تجربه کرد و با ۲۸ هزار و ۵۵۲ واحد افزایش به تراز ۶۵۱ هزار واحد رسید که بازدهی مثبت ۴٫۶ درصدی در دومین هفته کاری فروردین ماه را نشان می‌دهد. شاخص کل فرابورس نیز در پایان هفته گذشته به کانال ۲۶ هزار واحد وارد شد.

این روند صعودی در آغاز هفته جاری به ورود شاخص کل بورس و فرابورس به کانال‌های جدید همراه شد. از یکسو شاخص کل بورس با ۶۴ هزار و ۹۲۳ واحد افزایش وارد کانال ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحد شد و رقم ۲ میلیون و ۲۰۲ هزار واحد را ثبت کرد و از سوی دیگر شاخص کل فرابورس نیز با رشد ۸۶۹ واحدی به رقم ۲۷ هزار و ۵۹ واحد رسید. همچنین ورود سرمایه حقیقی به بورس با رشد ۹۹ درصدی در معاملات روز گذشته همراه شد. در جریان معاملات روز شنبه خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سرمایه مثبت شد و هزار و ۲۵۴ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد که نسبت به روز چهارشنبه هفته گذشته، رشد ۹۹ درصدی را نشان می‌دهد. کارشناسان می‌گویند صعود این روزهای بازار سرمایه برخلاف سال ۱۳۹۹ حبابی ندارد و کاملا منطقی است.

رشد ۹۹ درصدی ورود سرمایه

در معاملات روز گذشته بازار سرمایه، هم شاخص کل بورس و هم شاخص کل فرابورس وارد کانال‌های جدید شدند. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام نیز مثبت شد و هزار و ۲۵۴ میلیارد تومان پول حقیقی به بورس وارد شد که نسبت به چهارشنبه گذشته رشد ۹۹ درصدی داشته است. در معاملات روز شنبه ۱۹ فروردین، شاخص کل بورس باز هم رشد کرد و با صعود ۶۴ هزار و ۹۲۳ واحدی نسبت به روز کاری گذشته، تا سطح ۲ میلیون و ۲۰۲ هزار و ۳۸۷ واحد بالا آمد. شاخص کل هم‌وزن نیز با رشد ۲۵ هزار و ۴۸۰ واحدی در رقم ۶۷۶ هزار و ۵۴۷ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس هم با رشد ۸۶۹ واحدی به رقم ۲۷ هزار و ۵۹ واحد رسید. همچنین شاخص هم‌وزن فرابورس روند صعودی داشت و با افزایش ۴ هزار و ۷۷۵ واحد به سطح ۱۱۷ هزار و ۸۰۴ واحد رسید.

دیروز خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام مثبت شد و هزار و ۲۵۴ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد که نسبت به روز چهارشنبه رشد ۹۹ درصدی داشته است. نماد ومعادن با ۱۰۰ میلیارد تومان بیشترین ورود پول را داشت و پس از ومعادن، نمادهای اخابر و وبصادر قرار داشتند. در مقابل، نمادهای فولاد، واحیا و وبملت بیشترین خروج سرمایه را داشتند. اغلب نمادهای بازار رشد قیمت داشتند و تنها نمادهای گروه خودرویی قرمزپوش بودند. افت قیمت نمادهای خودرویی در اثر نزاع میان دولت و شورای رقابت رخ داد و آن را می‌توان واکنش بازار به مخالف دولت با افزایش قیمت تلقی کرد. نمادهای فولاد، فملی و شستا بزرگان سبز بازار بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل بورس داشتند و در فرابورس نیز نمادهای آریا، مارون و بپاس بیشترین اثر مثبت را بر شاخص داشتند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نیز خساپا بیشترین تراکنش را داشت و خودرو و شستا در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز دی، کرمان و گدنا بیشترین تراکنش را داشتند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۷۸ هزار و ۷۶۰ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۵۵ هزار و ۴۳۹ میلیارد تومان بود که ۷۰ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۴۱ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۱۷ هزار و ۹۵۰ میلیارد تومان رسید. در معاملات شنبه، ۲۴۴ نماد صف خرید داشتند و ۱۰ نماد با صف فروش مواجه شدند.

رشد امسال بورس حباب ندارد

به گفته یک کارشناس بازار سرمایه، بررسی عوامل مختلف نشان می‌دهد که صعود این روزهای این بازار برخلاف سال ۱۳۹۹ حباب ندارد و منطقی است. «امیر سیدی» با تاکید بر اینکه روند بازار سرمایه صعودی خواهد ماند، به «ایسنا» گفت: باید به این نکته توجه کرد که معمولا شکستن سقف‌های تاریخی حتی اگر بازار به محدوده‌های قبل برگردد اتفاق مهم و معناداری است. از طرف دیگر طی دو تا سه سال قبل در اکثر بازارهای موازی از جمله خودرو، ملک، طلا و ارز شاهد تورم بودیم در حالی که در بازار سرمایه ریزش رخ داد و می‌توان گفت بازار سرمایه تنها بازار جامانده از تورم بود. این جاماندگی باعث می‌شود روند صعودی در بازار تشدید شود.

وی با بیان اینکه روند صعودی در بازار سرمایه روند از نیمه دوم سال گذشته آغاز شده است، افزود: در کوتاه‌مدت روند حفظ خواهد شد، زیرا از یک طرف ورود پول به بازار صورت گرفته و از طرف دیگر حجم معاملات افزایش یافته است و هر دو مورد تثبیت شده است که این موضوع کمک می‌کند سطوح قیمت در بازار در سطوح بالاتری تثبیت شود.

این کارشنارس بازار سرمایه در مورد نگرانی احتمالی سهامداران خرد از ریزش دوباره بازار نیز گفت: طی ۲۰ سال قبل شاید سه مرتبه ریزش سنگین در بازار صورت گرفته است، اما از آنجایی که سال ۱۳۹۹ تعداد سهامداران بیشتر شد، ریزش آن سال در خاطره‌ها مانده است. اکثرا قبل از هر ریزش سنگین بازار صعودی سریع و چند برابر ی را تجربه می‌کرد در حالی که اخیرا شاهد صعود سریع بازار نبودیم، بلکه رشد بازار ملایم بود. رشد سریع در مدت کوتاه می‌تواند قیمت‌ها را حبابی کرده و ریزش بازار را در پی داشته باشد، اما در حال حاضر به لحاظ ارزش‌گذاری با قیمت کنونی دلار حبابی در بازار وجود ندارد.

«مجید عبدالحمیدی»، دیگر کارشناس بازار سرمایه نیز درباره وضعیت بورس در سال ۱۴۰۲ به «خبرآنلاین» گفت: بازار سرمایه در حال حاضر از نظر ارزندگی مشکل خاصی ندارد و در این محدوده بسیار ارزنده است. ابزارها هم نسبت به سال ۱۳۹۹ بسیار بهتر شده است. ورود نقدینگی تازه، انتظارات مثبت نسبت به آینده بازار و افزایش نرخ‌های محصولات به دلایل مختلف، گزارشات خوب و سودآور بودن بیشتر شرکت‌های بورسی نسبت به سال گذشته در گزارش‌های ماهانه و پیش‌بینی تورم بالای ۴۰ درصد در سال جدید، سبب شد رونق به بورس برگردد.

آینده بورس در سایه تورم

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، اتفاقات سال ۱۳۹۹ مردم را نسبت به بازار سرمایه به شدت بی‌اعتماد کرده و تاکنون چندین بار بازار سرمایه شاهد سیکل‌های رشد بوده است. اتفاقی که سال ۱۳۹۹ رخ داد و بی‌اعتمادی را ایجاد کرد، این بود که تعدادی زیادی از مردم بدون هیچ آگاهی و فقط با اعتماد به دعوت دولت وارد بورس شدند، اما مشکلی که سال ۱۳۹۹ در خود بازار سرمایه وجود داشت، این بود که ابزار سرمایه‌گذاری غیرمستقیم، آموزش و تحلیلی در بازار سرمایه وجود نداشت و منابع هم وارد شرکت‌ها نمی‌شد و از طرفی، سامانه‌های نرم‌افزاری معاملات آنلاین کارگزاری‌ها و هسته معاملات هم قدرت چنین حجمی را نداشت. «عبدالحمیدی» با بیان اینکه در دوره‌های تورمی به طور متوسط، سود اسمی شرکت‌ها به دلیل کاهش ارزش پول، افزایش پیدا می‌کند، توضیح داد: سودآوری افزایش چندانی پیدا نکرده، بلکه سود اسمی تحت‌تاثیر تورم افزایش یافته است. این افزایش به دلیل جبران کاهش سود واقعی است. با افزایش این نرخ، سود تقسیمی شرکت‌ها و به تبع آن، قیمت سهام افزایش خواهد داشت. از سوی دیگر، با افزایش تورم در کوتاه‌مدت سرمایه‌گذاران با توجه به ریسک بالای نگهداری پول و کاهش ارزش آن، تمایل کمتری به نگهداری آن داشته و به دنبال کاهش حجم نقدینگی در سبد دارایی خود هستند. بدین منظور، یکی از گزینه‌های مناسب سرمایه‌گذاری، خرید سهام است که می‌تواند به عنوان گزینه‌ای مناسب در مقابل تورم برای جبران ارزش دارایی‌های نقدی باشد.

آگهی فقدان سند مالکیت

خانم مهدیه قدمی اصالتا با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی که گواهی امضای شهود آن طی شماره ۷۲۵۴ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۰ شناسه ۱۴۰۱۰۲۱۵۵۰۹۶۰۰۰۳۶۰ دفتر اسناد رسمی ۱۰۸۳ تهران ثبت گردیده است و همچنین گواهی شماره ۲۸۸۶۲۰۰۸/۱۳۸۹پ/۱۴۰۱/۴ مورخه ۱۴۰۱/۱۱/۲۰ پایگاه ۴ پلیس آگاهی تهران بزرگ مدعی است سند مالکیت شش دانگ یک قطعه آپارتمان نوع ملک طلق با کاربری مسکونی به پلاک ثبتی ۸۰۲۲۱ فرعی از ۸۸ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۱۱۳۰۲ فرعی از اصلی مذکور، قطعه ۹ در طبقه ۵ و واقع در بخش ۱۱ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک تهرانپارس استان تهران به مساحت ۶۶/۰۹ متر مربع که مقدار ۱/۴۷ متر آن بالکن است. بانضمام انباری قطعه ۳ به مساحت ۱/۷۸ متر مربع که سند مالکیت آن بنام مهدیه / قدمی فرزند مصطفی شماره شناسنامه ۱۴۳۹۳ تاریخ تولد ۱۳۶۲/۰۶/۲۲ صادره از تهران دارای شماره ملی ۰۰۷۰۱۵۰۸۸۵ با جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۵۶۹۴ تاریخ ۱۳۹۵/۰۵/۱۳ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۱۰۶ شهر تهران استان تهران، موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۶۶۵۰۶۹ سری ه سال ۰۰ با شماره دفتر الکترونیکی ۱۴۰۱۲۰۳۰۱۰۷۹۰۲۰۱۰۷ ثبت گردیده است و بموجب اسناد رهنی شماره ۵۶۹۴ مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۱۳ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۱۰۶ شهر تهران استان تهران که بنفع بانک مسکن به مبلغ ۰ ریال به مدت ۰ ماه ثبت شده و سند رهنی شماره ۵۶۹۵ مورخ ۱۳۹۵/۰۵/۱۳ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۱۰۶ شهر تهران استان تهران که بنفع بانک مسکن به مبلغ ۱/۰۵۸/۰۹۸/۲۸۳ ریال به مدت ۱۴۴ ماه ثبت شده سپس بعلت سرقت مفقود گردیده است لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این آگهی به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید بدیهی است در این صورت پس از تنظیم صورت مجلس اصل سند مالکیت به ارائه کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از مراجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضاء مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود

۱۶۶۰۹ م الف

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تهرانپارس-رضاالنجری

شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۶۰

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

برابررای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۳۷۰۴۷ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۱ پرونده کلاسه ۱۴۰۱۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۰۵۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه وبلامعارض مالکیت دولت جمهوری اسلامی ایران به نمایندگی وزارت آموزش و پرورش به شناسنامه ملی ۱۴۰۰۲۹۹۸۷۹۱ در ششدانگ یک باب ساختمان مدرسه به مساحت ۳۰۱۱ مترمربع پلاک شماره ۵ اصلی واقع درقزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین واگذاری از همه زارعین تائید و 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 : ۱۴۰۲/۰۱/۲۰ تاریخ انتشاردوم : ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

فرح معینی – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین – ۱۰۴ /م الف

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی اسامی اشخاصی که باستناد مدارک ارائه شده از طریق هیات حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقر در ثبت خلخال تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود را نموده اند و مالکیت متصرفی و مفروزی ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تایید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک ثبتی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع عموم آگهی می شود:

ازبخش ۷ هروآباد خلخال :

۲فرعی از۴۱۹اصلی، ششدانگ یکباب خانه، متصرفی آقای سیدمروت اعلائی خانقاه، ازمالکیت اولیه ومشاعی خود متقاضی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۴۱۹ اصلی بمساحت۷۱/۴۱مترمربع.

۳۰فرعی از ۱۱۹۱ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری با محوطه محصور ، متصرفی خانم فریبا کریمی ، ازمالکیت اولیه شرکت تعاونی مسکن فرهنگیان وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۱۹۱ اصلی بمساحت۱۹۹/۴۵مترمربع.

۱۳۳فرعی از۱۶۹۷ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصوربا اعیانی احداثی ، متصرفی خانم گلتاج خالقی قره آقاج وآقای اکبرخالقی بالمناصفه ، ازمالکیت اولیه محمدصادق لطیفی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۶۹۷ اصلی بمساحت ۱۵۰ مترمربع .

۶۹فرعی از۱۷۰۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی آقای بسیج قربانی کلی ، ازمالکیت اولیه آقای عبداله فتح اله زاده وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۷۰۹ اصلی بمساحت۱۲۲/۸۱مترمربع.

۳۲فرعی از۱۷۲۶ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری با محوطه محصور ، متصرفی خانم فاطمه کاظمی ، ازمالکیت اولیه فرض اله (فضل اله) کاظمی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۷۲۶ اصلی بمساحت۲۲۵/۲۴مترمربع.

۱۶۸فرعی از۱۸۹۲ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری با محوطه محصور ، متصرفی آقای یوسف زلدی زند ، ازمالکیت اولیه خانم خدیجه خسرویان وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۸۹۲ اصلی بمساحت۲۳۹/۴۸مترمربع.

۱۲۱فرعی از۱۸۹۴ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه مخروبه ، متصرفی خانم منیژه محمدنیاطولش ، ازمالکیت اولیه آقای ظلعربیابانی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۸۹۴ اصلی بمساحت۱۲۵/۶۵مترمربع

۲۶فرعی از۱۹۶۸ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصوربا اعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای حسین قلی زاده گلوجه ، ازمالکیت اولیه آقای امین خدابخشی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۹۶۸ اصلی بمساحت۱۹۹/۸۲ مترمربع .

۲۱۳۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی آقایان سیدداود، سیدرحیم، میراحمد ، سید جعفر وخانمهاسیده خدیجه ، مهرانگیز، سیده ریحانه وروح انگیز همگی حسنی فرزندان مرحوم میرمحمدحسین؛ کمافرض اله، ازمالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضیان وقسمتی ازپلاک ثبتی ۹۰۷ اصلی وششدانگ پلاک ۲۱۱۲ اصلی بمساحت۳۸۷/۳۹مترمربع.

ازبخش ۷ خانندبیل خلخال :

۳۲۲۶ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصوربااعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای ابادرقاسمی آقباش از مالکیت اولیه آقای تقی عبدالحسین زاده ، بمساحت۵۶۵/۶۱ مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۲۷ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی آقای یوسف عزت زاده صائین از مالکیت اولیه آقای آزدرتوکلی بمساحت۱۲۰۰مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۲۸ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی آقای ولی اله صدقی امین آباد از مالکیت اولیه آقای آزدرتوکلی بمساحت۴۰۵مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۲۹فرعی از۱۹۰۹اصلی،ششدانگ یکقطعه باغ،متصرفی آقای محمدحسن عابدی ازمالکیت اولیه آقای بهرام غفارزاده ، بمساحت۵۰۸/۲۰مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۳۰ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای محمدحسن عابدی از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی بمساحت۱۰۱۹مترمربع(که مقدار۴۰۲/۲۲مترمربع از آن درحریم رودخانه قراردارد) واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۳۱ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی آقایان محمدجوادومحمدقاسم هردوگل محمدی ، بالمناصفه، از مالکیت اولیه خانمها گل گز، نرگس صغری وآهله همگی رحمن زاده بمساحت۴۹۴۲/۶۴مترمربع(که مقدار۶۳۹/۶۵مترمربع از آن درحریم مسیل قراردارد) واقع در اراضی روستای اندبیل.

۳۲۳۲ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصور ،متصرفی محمدصفری اوجغاز از مالکیت اولیه آقای سرخان افراسیابی ، بمساحت۱۳/۵۰ مترمربع جهت الحاق به پلاک ۲۰۵۲فرعی واقع در اراضی روستای اندبیل.

۳۲۳۳ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصورباعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای رحمان رحمانی کلستان از مالکیت اولیه آقای سیدالیاس مرجانی ، بمساحت۲۰۱/۱۴مترمربع قسمتی ازپلاک ۲۶۵ فرعی واقع در اراضی روستای اندبیل.

۳۲۳۴ فرعی از۱۹۰۹ اصلی، ششدانگ یکقطعه زمین محصورباعیانی احداثی درآن، متصرفی آقایان رحیم ومالک هردوسعادتی گل تپه ، بالمناصفه، از مالکیت اولیه آقای ابوطالب عزیزیان، بمساحت۱۸۷/۷۱مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل.

۸۵۱فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی، متصرفی آقای مسعودنوروزی از مالکیت اولیه علی کاظمی ، بمساحت۵۵۹۸/۰۸مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد.

۸۵۲ فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای احمدرستمی از مالکیت اولیه ارژنگ اسماعیلی، بمساحت۲۲۵/۲۲مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد.

۸۵۳ فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصور ، متصرفی آقای فیض اله رضاپورعلی آباد از مالکیت اولیه خودمتقاضی ، بمساحت۴۹/۱۴مترمربع جهت الحاق به پلاک ۲۴۷فرعی واقع در اراضی روستای علی آباد.

۸۵۴ فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ مشجر ، متصرفی آقای محرم علی عزیزپورعلی آباد از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت۱۹۱۲۸/۳۷مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد.

۸۵۵ فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای الهقلی نوروزی از مالکیت اولیه قهرمان قوسی علی آباد، بمساحت۱۴۹/۸۳مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد .

۱۲۸ فرعی از۱۹۱۸ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای عبداله سعیدی سنجبدله از مالکیت اولیه داداش بختیاری، بمساحت۲۴۸/۶۳مترمربع وقسمتی ازپلاک ۳۴فرعی واقع در اراضی روستای سنجبدله .

۴۳۰ فرعی از۱۹۱۹ اصلی، ششدانگ یکقطعه باغ، متصرفی آقای احسن اله مرادزاده از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی، بمساحت۵۶۲۴/۲۳مترمربع واقع در اراضی روستای گورانسراب.

۴۳۱ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای ارسطوبزرگ گورانسراب از مالکیت اولیه شکوریحیوی ، بمساحت۶۹۷۷/۴۲مترمربع واقع در اراضی روستای گورانسراب.

۴۳۲ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه ، متصرفی آقای مجیدخانعلی زاده گورانسراب از مالکیت اولیه قربانعلی خانعلیزاده ، بمساحت۲۹۴/۷۸مترمربع واقع در اراضی روستای گورانسراب.

۴۳۳ فرعی از۱۹۱۹ اصلی، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه، متصرفی آقای سیدعلی ابراهیمی از مالکیت اولیه سیدحسین ابراهیمی ، بمساحت۷۹۷/۹۴مترمربع واقع در اراضی روستای گورانسراب.

۴۳۴ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی خانم سیده زهرا ابراهیمی از مالکیت اولیه سیدحسین ابراهیمی ، بمساحت۸۲۶/۷۴مترمربع واقع در اراضی روستای گورانسراب.

۱۰۵ فرعی از۱۹۳۷ اصلی ، ششدانگ یکباب ساختمان دامداری ومحوطه ، متصرفی آقای کامران محمدپور از مالکیت اولیه آقای میرزامحمدپور بمساحت ۲۶۳/۵۰ مترمربع واقع در اراضی روستای گلوجه .

۲۷۱ فرعی از ۱۹۴۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای رسول خالقی مقدم از مالکیت اولیه آقای بهرامعلی کاظم زاده بمساحت۵۱۳۲/۱۰ مترمربع واقع در اراضی روستای مرجین .

۲۷۲ فرعی از ۱۹۴۱ اصلی، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی، متصرفی آقای ایرج رضائی مرجین از مالکیت اولیه آقای هیبت اله نادری بمساحت۷۷۷۹ مترمربع واقع در اراضی روستای مرجین .

۲۷۳ فرعی از۱۹۴۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی خانم ترجس حیدری از مالکیت اولیه آقای علی حیدری بمساحت۳۳۰۱/۲۰ مترمربع واقع در اراضی روستای مرجین .

۹۱ فرعی از۱۹۴۲ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی خانم سیده مریم عابدی از مالکیت اولیه ومشاعی متقاضیه بمساحت۲۸۳۹۷/۵۵ مترمربع واقع در اراضی روستای زرتشت آباد .

۱۰۰ فرعی از۱۹۴۲ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه باکاربری زراعی ، متصرفی آقای بهنام نظری بلیل از مالکیت اولیه آقای بلال نظری بمساحت۲۳۸۱/۰۵مترمربع واقع در اراضی روستای بلیل.

۱۰۱ فرعی از۱۹۴۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی، متصرفی آقای جلال نظری بلیل از مالکیت اولیه آقای بلال نظری ، بمساحت۱۳۵۸۸/۸۰مترمربع واقع در اراضی روستای بلیل.

۱۰۲ فرعی از۱۹۴۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی، متصرفی آقای عدالت نورعلی زاده از مالکیت اولیه آقای رمضان نورعلیزاده ، بمساحت۷۷۲۹/۳۰مترمربع واقع در اراضی روستای بلیل.

۵۰۱ فرعی از۱۹۴۸ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه بامحوطه ، متصرفی آقای ابوالحسن حاتمی از مالکیت اولیه آقای اسرافیل حاتمی ، بمساحت۲۴۳/۴۰ مترمربع واقع در اراضی روستای طولش.

۵۱۳ فرعی از۱۹۴۹ اصلی ، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه ، متصرفی آقای ذوالفقاربفراجردی بفراجرد از مالکیت اولیه آقای علی اکبربفراجردی ، بمساحت۲۷۴۱/۳۴ مترمربع واقع در اراضی روستای بفراجرد.

۵۱۴ فرعی از۱۹۴۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه وباغ ، متصرفی آقای فرزانه شاد بفراجرد از مالکیت اولیه آقای ولی اله شاد ، بمساحت۲۲۵۲/۵۷ مترمربع واقع در اراضی روستای بفراجرد.

۵۱۵ فرعی از۱۹۴۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه وباغچه ، متصرفی آقای سیروس بفراجردی از مالکیت اولیه آقای عزیزبفراجردی ، بمساحت۸۰۴/۶۰ مترمربع واقع در اراضی روستای بفراجرد.

۶۷۶ فرعی از۱۹۵۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه وباغچه ، متصرفی آقای عادل خالقی مجره از مالکیت اولیه آقای امیرزهمدمی ، بمساحت۷۲۵/۷۹ مترمربع واقع در اراضی روستای مجره .

۶۷۷ فرعی از۱۹۵۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای نجات نجفی مجره از مالکیت اولیه آقای التفات نجفی ، بمساحت۲۲۵۹۹/۸۶ مترمربع واقع در اراضی روستای مجره.

۶۷۸ فرعی از ۱۹۵۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای وحدت نورانی مجره از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی، بمساحت ۹۰۶۴/۱۰ مترمربع واقع در اراضی روستای مجره .

۶۷۹ فرعی از ۱۹۵۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی آقای شریف درویشی از مالکیت اولیه آقای عزیزدرویشی ، بمساحت ۲۵۵۰/۶۰ مترمربع واقع در اراضی روستای مجره .

۱۹ فرعی از ۱۹۵۲ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای علی محسنی از مالکیت اولیه آقای هوشنگ محسنی ، بمساحت۲۴۲۰۶/۹۸ مترمربع واقع در اراضی روستای نوده مجره .

۳۴۶۳ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه، متصرفی آقای حسن ملکی از مالکیت اولیه آقای رمضان فتح اللهی ، بمساحت۵۶/۰۶ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۶۴ فرعی از۱۹۵۳ اصلی، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه، متصرفی آقای بهراداموالفتحی از مالکیت اولیه آقای حسن فرجی ، بمساحت۹۵/۷۸ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۶۵ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه محصور، متصرفی آقای سیدکریم حسن پور از مالکیت اولیه آقای حسن فرجی ، بمساحت۱۰۹/۸۱ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین .

۳۴۶۶ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصورباعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای ساجدجعفرزاده از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی، بمساحت۲۲۵ مترمربع وقسمتی ازپلاک ۵۸۳ فرعی واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۶۷ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصورباعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای صفرعلی تاروردی زاده از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی، بمساحت۲۳۴/۸۰ مترمربع وقسمتی ازپلاک ۴۶۶فرعی واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۶۸ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصورباعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقایان عبدالرضاو حمید ومهدی همگی مظلومی از مالکیت اولیه آقایان کریم وعلی هردوخوجینی، بمساحت۱۹۷/۱۰ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۶۹ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکباب مغازه ومحوطه ، متصرفی آقای محمدابراهیم سیف اله پور از مالکیت اولیه آقای الیاس سنگی ، بمساحت۳۵۸ مترمربع وقسمتی ازپلاک ۱۱۵۱فرعی واقع در اراضی روستای خوجین .

۳۴۷۰ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی خانم الهه غلامرضازاده از مالکیت اولیه آقای احد رمضانی ، بمساحت۲۱۳/۱۰ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۷۱ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی آقای فریبرزمولائی از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی، بمساحت۶۱۱۶/۷۶ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین .

۳۴۷۲ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای پیام تمجیدی از مالکیت اولیه آقای فرتام عرفه بمساحت۲۰۰۰/۴۶ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۷۳ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی خانم اعظم دانش زاده وآقایان علی و رضا وخانمهانیلوفرهاله،سایه وسیده سهیلا همگی آقائی وخانم نیرعرفه (کلهم نسبت به سهم) از مالکیت اولیه آقای میرمنصورآقائی ، بمساحت۶۰۹۶/۷۵ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین .

۳۴۷۴ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای رضا وخانمها هاله، سایه وسیده سهیلا همگی آقائی (کلهم نسبت به سهم) از مالکیت اولیه آقای میرمنصورآقائی ، بمساحت۱۷۳۱۹/۸۵ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۷۵ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای رضا وخانمها هاله، سایه وسیده سهیلا همگی آقائی (کلهم نسبت به سهم) از مالکیت اولیه آقای میرمنصورآقائی ، بمساحت۵۶۹۷/۵ مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

۳۴۷۶ فرعی از۱۹۵۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی آقای رضا وخانمها هاله، سایه وسیده سهیلا همگی آقائی (کلهم نسبت به سهم) از مالکیت اولیه آقای میرمنصورآقائی ، بمساحت۲۸۰۵۹/۲۰مترمربع واقع در اراضی روستای خوجین.

ازبخش ۸سنجبد حوزه ثبتی خلخال :

۸۱ فرعی از ۱۱۲ اصلی ، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه متصرفی آقای خیراله عزیزی ، ازمالکیت اولیه آقای سلام اله علیدوست بمساحت۹۹۶/۹۱مترمربع ،وقسمتی ازپلاک ۳و۴و۵فرعی واقع دراراضی روستای جلنبر .

ازبخش ۱۷خورشرستم خلخال :

۲۹ فرعی از۲اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ،متصرفی آقای آیت اله زارعی از مالکیت اولیه آقای حجت اله بهره مند ، بمساحت ۳۲۲۴/۷۰ مترمربع واقع در اراضی روستای بورگهیم .

۳۳۳۶ فرعی از ۲۰ اصلی، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای ناصرصفری، ازمالکیت اولیه آقای محمدصفری بمساحت۱۱۶/۳۰مترمربع ، واقع دراراضی شهرهشجین.

۳۳۳۷ فرعی از ۲۰ اصلی، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای مهدی مجردهشجین ،ازمالکیت اولیه آقای همایون رمضانی بمساحت۲۲۱/۴۴مترمربع ،واقع دراراضی شهرهشجین.

۳۳۳۸ فرعی از ۲۰ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای حسینعلی طاهری ، ازمالکیت اولیه آقای فریدون پوریوسف بمساحت ۲۵۹/۸۰مترمربع ،واقع دراراضی شهرهشجین.

۳۳۳۹ فرعی از ۲۰ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای مستقیم رمضانی هشجین ، ازمالکیت اولیه آقای سبحان رمضانی بمساحت۲۴۴/۸۶مترمربع ، واقع دراراضی شهرهشجین.

۲۹۷ فرعی از ۲۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای صبرعلی رمضانی هشجین ، ازمالکیت اولیه آقای پنجعلی رمضانی بمساحت۱۲۹/۳۷مترمربع وقسمتی ازپلاک ۵۸فرعی واقع دراراضی زاویه مشایخ(شهرهشجین).

۲۳ فرعی از ۳۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغچه ، متصرفی آقای سیروس شکری از مالکیت اولیه آقای عیسی شکری ، بمساحت۱۲۰۵/۳۷مترمربع واقع در اراضی روستای توستلو .

۲۸۰ فرعی از ۵۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای حسین اسلامی چنارلق ، ازمالکیت اولیه آقای عزیزاله شیری بمساحت۱۱۰۵/۶۰مترمربع ، واقع دراراضی روستای چنارلق .

۱۱۹ فرعی از۶۵ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه متصرفی آقای علی شهبازی کیوی ، ازمالکیت اولیه آقای محمدحسن شهبازی بمساحت۵۵۲/۲۶مترمربع ، واقع دراراضی روستای کیوی زاویه .

۲۷۹ فرعی از۷۳ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه بهداشت متصرفی دانشکده علوم پزشکی وخدمات بهداشتی درمانی خلخال ، ازمالکیت اولیه آقای صفت اله ولی بمساحت۶۰۰مترمربع ، واقع دراراضی روستای سوسهاب.

ازبخش ۱۸شاهرود خلخال :

۱۵۲۶ فرعی از۲ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای سیدمرتضی منصوری از مالکیت اولیه آقای سیدتقی منصوری ، بمساحت۱۹۶۵۸/۹۸ مترمربع واقع در اراضی روستای خمس .

۵۷۱ فرعی از۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای علی مطلبی اسکستانی از مالکیت اولیه آقای هیبت اله حیدری ، بمساحت۲۱۴۵/۵۹مترمربع واقع در اراضی روستای اسکستان.

۵۷۲ فرعی از۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای علی مطلبی اسکستانی از مالکیت اولیه آقای احسان اله نصرت اله زاده ، بمساحت۲۰۶۳/۲۶مترمربع واقع در اراضی روستای اسکستان .

۵۷۳فرعی از۳اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ،متصرفی آقای علی مطلبی اسکستانی از مالکیت اولیه آقای فرامرزحقیری ، بمساحت۲۶۵۶/۴۸مترمربع واقع در اراضی روستای اسکستان .

۵۷۴ فرعی از۳ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری ومحوطه ، متصرفی آقای عقیل شاهرودی مجره از مالکیت اولیه آقای خدمت شاهرودی ، بمساحت۶۲۲/۲۱مترمربع واقع در اراضی روستای اسکستان .

۵۷۵ فرعی از۳ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای غفارمددپوراسکستانی از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت۲۲۷/۸۶مترمربع واقع در اراضی روستای اسکستان.

۵۷۶ فرعی از۳ اصلی، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی خانم احیاء طالبی اسکستانی از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت۵۵/۲۱مترمربع وقسمتی ازپلاک فرعی۱۴۳ واقع در اراضی روستای اسکستان .

۹۷۱ فرعی از۵ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای حمید (سه دانگ)وخانمهالجیبه ،فخرجهان ونعیمه (هرکدام نسبت به یک دانگ) همگی اطهری درو از مالکیت اولیه آقای فتح اله اطهری ، بمساحت۲۹۸۹/۲۴مترمربع واقع در اراضی روستای درو.

۲۲۸۳ فرعی از۷ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای نوروزعلی عسگری کلور ازمالکیت اولیه آقای بهمن علی ، بمساحت۱۷۱۵/۵۸مترمربع واقع در اراضی شهر کلور .

۱۲۲۷ فرعی از ۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای حسن فلاح از مالکیت اولیه آقای اوجاقعلی بیری ، بمساحت۱۱۴۵/۴۲مترمربع وقسمتی ازپلاک ۶۳۶فرعی واقع در اراضی روستای شال .

۴۶۱ فرعی از۱۴ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای ابراهیم عبدی کرین از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت۱۸۸/۳۰مترمربع واقع در اراضی روستای کرین .

۵۸۷فرعی از۲۱ اصلی ، ششدانگ یکبابخانه ومحوطه ، متصرفی آقای مرسل حمیدی از مالکیت اولیه مختارحمیدی ، بمساحت۹۶۹/۳۰مترمربع واقع در اراضی روستای گیلوان.

۴۲۴ فرعی از۲۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ،متصرفی آقای عین اله رهبری ماجلان از مالکیت اولیه ومشاعی متقاضی، بمساحت۱۲۰۵/۶۶مترمربع واقع در اراضی (علی آباد) روستای ماجلان .

۴۲۵ فرعی از۲۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ،متصرفی آقای عین اله رهبری ماجلان از مالکیت اولیه ومشاعی متقاضی، بمساحت۲۹۷۷/۹۲مترمربع واقع در اراضی (علی آباد) روستای ماجلان .

ازبخش ۱۹کاغذکنان حوزه ثبتی خلخال :

۳۹۱ فرعی از۸۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغچه باانباری احداثی درآن ، متصرفی آقای سیاوش انصاری از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت۱۲۷۵/۳۵ مترمربع واقع در اراضی روستای کجل .

لذا مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود و مهلت اعتراض نسبت به آرای صادره وعملیات ثبتی از تاریخ اولین نوبت انتشارآگهی بمدت ۲ ماه می باشد و معترض باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مزبور، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضایی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را از دادگاه مزبور اخذ و به اداره ثبت تسلیم نماید در غیر این صورت اداره ثبت محل مطابق مقررات اقدام خواهد نمود.

تاریخ انتشار نوبت اول: یکشنبه ۱۴۰۲/۰۱/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: دوشنبه ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

رئیس ثبت خلخال شکوری

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
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 ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۲۸۴۰ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای صبحعلی مددی باغچه جق فرزند علی بشماره شناسنامه ۳ صادره از خلخال در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۰/۶۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۶۱۷۴ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای احمد رئیس روحانی 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.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۴

۱۶۳۵۹ م الف

رئیس ثبت اسناد و املاک – خداداد بشیری
شناسه آگهی ۱۴۶۶۴۸۶

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
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 ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۲۹۸۰ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمدعلی اسیقی جمال آباد فرزند سلطانعلی بشماره شناسنامه ۲۱ صادره از تبریز در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۷۴/۸۹ متر مربع در قسمتی از پلاک ۶۱۷۴ فرعی از ۲ اصلی واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقای احمد رئیس روحانی 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.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۴

۱۶۳۶۰ م الف

رئیس ثبت اسناد و املاک – خداداد بشیری
شناسه آگهی ۱۴۶۶۴۸۷

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای سامان سمنانی زاده وکالتا بموجب وکالتنامه شماره ۱۱۸۱۰۴ مورخه ۱۴۰۱/۶/۲۳ دفترخانه ۵۵۶ تهران با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی که گواهی امضای شهود آن طی شماره ۱۷۵۱۲ مورخ ۱۴۰۱/۶/۱۲ بشماره شناسه ۱۴۰۱۰۳۱۵۲۸۷۱۰۰۰۱۷۲ دفتر اسناد رسمی ۵۵۶ تهران ثبت گردیده است مدعی است سند مالکیت یک قطعه آپارتمان نوع ملک طلق به پلاک ثبتی ۵۲۶۱۲ فرعی از ۸۸ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۵۹۵۳ فرعی از اصلی مذکور، قطعه ۱ در طبقه همکف و واقع در بخش ۱۱ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک تهرانپارس استان تهران به مساحت ۱۹۰/۴۲ متر مربع که مقدار ۲/۸۵ متر مربع آن بالکن است بانضمام انباری قطعه ۱ به مساحت ۳/۶۳ متر مربع و پارکینگ قطعه ۱ به مساحت ۱۱/۵ متر مربع بنام پرویز / قیاسوند فرزند یداله شماره شناسنامه ۳۱۴۷ تاریخ تولد ۱۳۴۲/۰۲/۰۲ صادره از کرمانشاه دارای شماره ملی ۳۲۵۱۴۴۰۷۳۱ با جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۳۱۳۰۳ تاریخ ۱۳۹۴/۰۲/۲۰ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۴۴۵ شهر تهران استان تهران، موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۵۸۵۲۸۲ سری ج سال ۹۳ با شماره دفتر الکترونیکی ۱۳۹۴۲۰۳۰۱۰۷۹۰۰۷۶۱۰ O که در صفحه ۴۴۹ دفتر املاک جلد ۱۴ ذیل شماره ۲۹۸۶ ثبت گردیده است سپس بعلت جابجایی مفقود گردیده است لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت و یا در اختیار داشتن سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز از انتشار این آگهی به این منطقه مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید بدیهی است در این صورت پس از تنظیم صورت مجلس اصل سند مالکیت به ارائه کننده مسترد خواهد شد و صدور المثنی سند مالکیت منوط به ارائه دادنامه از مراجع ذیصلاح قضایی خواهد بود و پس از انقضاء مدت مذکور و عدم هرگونه اعتراض این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود.

۱۶۶۰۷ م الف

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تهرانپارس – رضا النچری
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۵۶

آگهی دعوت مجمع عمومی فوق العاده نوبت سوم

جلسه مجمع عمومی فوق العاده نوبت سوم شرکت تعاونی تاکسیرانی شهرستان قروه بنا به تقاضای فوق العاده اکثریت مطلق اعضای هیات مدیره ۱/۳ اعضای شرکت/ بازرس یا بازرسین/ اداره تعاون شهرستان قروه در ساعت ۱۶ روز دو شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۴ در محل سالن ورزشی تختی تشکیل می گردد.

بدینوسیله از کلیه ی اعضای شرکت تعاونی دعوت به عمل می آید که جهت اتخاذ تصمیم نسبت به موضوعات زیر در این جلسه در وقت مقرر حضور بهم رسانند در صورتیکه برای هر کدام از اعضاء شرکت، حضور فیزیکی و اصالتی در جلسه مقدور نمی باشد می تواند به موجب ماده ۱۹ آئین نامه نحوه تشکیل مجامع عمومی حق رای خود را بموجب وکالتنامه کتبی به عضو دیگری یا نماینده قانونی واگذار و بدینوسیله در تصمیم گیری ها مشارکت نمایند لازم به ذکر است تعداد آراء وکالتی هر عضو حداکثر ۳ رای و هر شخص غیر عضو تنها یک رای خواهد بود و اعضای متقاضی اعطای نمایندگی، می بایست به همراه نماینده خود تا تاریخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۱ در محل تعاونی تاکسیرانی قروه حاضر تا پس از احراز هویت و تایید وکالت برگه ورود به مجمع را دریافت دارند. بدیهی است جلسه ی نوبت سوم با حضور اکثریت اعضاء (اصالتی – وکالتی) رسمیت خواهد داشت. ضمنا تصمیمات مجمع فوق العاده نوبت سوم با اکثریت آراء حاضر در جلسه برای حاضرین و غائبین نافذ و معتبر خواهد بود.

دستور جلسه:
تطبیق اساسنامه با قانون بخش تعاون مصوب ۱۳۹۳/۰۲/۱۷ با تایید اداره تعاون شهرستان قروه

هیات مدیره شرکت تعاونی تاکسیرانی شهرستان قروه

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک تهرانپارس
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 ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۷۹۰۰۱۱۹۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۲۱ در خصوص پرونده کلاسه ۱۴۰۰۱۱۴۴۰۱۰۷۹۰۰۰۲۵۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تهرانپارس تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد پرهیزکار به شناسنامه شماره ۱۱۹۸۹ کد ملی ۰۰۶۵۵۹۹۱۲۸ متولد ۱۳۵۹ صادره تهران فرزند سلیمان در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۷۶/۱۸ متر مربع که مقدار ۱۰۴ متر مربع آن از پلاک ثبتی ۴۶۸۳ فرعی از ۹۲ اصلی و مقدار ۷۲/۱۸ متر مربع دیگر آن از پلاک ثبتی شماره ۵۶۸۷ فرعی از ۹۲ اصلی واقع در تهران بخش ۱۱ حوزه ثبت ملک تهرانپارس خریداری از مالک رسمی (شرکت توسعه لویزان) 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.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۴

۱۶۳۷۸ م الف

رضا النچری - رئیس ثبت اسناد و املاک تهرانپارس
شناسه آگهی ۱۴۶۶۶۹۹

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک تهرانپارس
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 ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۷۹۰۰۰۷۹۳ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۱۶ در خصوص پرونده کلاسه ۱۴۰۰۱۱۴۴۰۱۰۷۹۰۰۰۱۴۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تهرانپارس تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای قاسم شهباززاده به شناسنامه شماره ۸ کد ملی ۶۰۳۹۷۴۰۶۵۵ متولد ۱۳۳۰ صادره نیر فرزند داداش در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۱۹۲/۵۵ متر مربع که مقدار مساحت ۸/۹۶ متر مربع از پلاک ثبتی شماره ۶۴۷۹ فرعی از ۸۸ اصلی و مقدار ۱۸۳/۵۹ متر مربع دیگر آن از پلاک ثبتی شماره ۶۴۹۴ فرعی از ۸۸ اصلی واقع در تهران بخش ۱۱ حوزه ثبت ملک تهرانپارس خریداری از مالک رسمی (شرکت توسعه لویزان) 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.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱/۲۰
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۴

۱۶۳۸۰ م الف

رضا النچری - رئیس ثبت اسناد و املاک تهرانپارس
شناسه آگهی ۱۴۶۶۹۸۷

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای حسین بخششی وکالتا طی وارده شماره ۰۱۰۴۵۰۴۱۵۰۹ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۵ برابر وکالتنامه ۱۹۰۲۶۵ دفترخانه ۱۳۵ تهران با تسلیم استشهادیه گواهی امضا به شماره ۷۷۳۱۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۱۸ دفترخانه ۲۷۸ تهران تقاضای صدور سند مالکیت المثنی سند مالکیت یک قطعه زمین به پلاک ثبتی ۱۴۷۷۲ فرعی از ۲۳۹۵ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۱۰۵۴ فرعی از اصلی مذکور، واقع در بخش ۱۰ حوزه ثبت ملک رودکی تهران استان تهران به مساحت ۹۰ متر مربع به نام بانو ام کلثوم نادری بشماره چاپی ۳۳۴/۲۸۱۶۱۷ که در صفحه ۳۴۹ دفتر املاک جلد ۹۱۱ ذیل شماره ۱۳۸۲۲۷ صادر و تسلیم گردیده است و به آقای خداقلی بخششی فرزند بخشعلی شماره شناسنامه ۶۳ با جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۲۴۰۶ تاریخ ۱۳۴۵/۰۷/۰۵ انتقال قطعی و بنامش ثبت گردیده است. او به موجب سند رهنی شماره ۲۰۱۰۲ مورخ ۱۳۵۱/۰۹/۰۷ که بنفع بانک سپه ۴۵۰۰۰۰/۵/ سال ثبت شده در قید رهن می باشد که بموجب دادنامه شماره ۱۵۴ مورخ ۶۵/۰۱/۲۰ شعبه ۴۱ دادگاه صلح تهران فوت نموده و ورثه حین الفوتش ۱- کبرای محرابی (همسر) ۲- یوسف بخششی (فرزند) ۳- سیاوش بخششی (فرزند) ۴- خسرو بخششی (فرزند) ۵- امیر بخششی (فرزند) ۶- حسین بخششی (فرزند) ۷- نسرین بخششی (فرزند) می باشند و بموجب دادنامه گواهی انحصار وراثت شماره ۹۴۰۱۸۲۸ مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۸ مجتمع ۱۵ شورای حل اختلاف تهران شعبه ۶۹۱ آقای یوسف بخششی فوت نموده و ورثه حین الفوتش ۱- کبری محرابی (مادر) ۲- کشور آصفی (همسر) ۳- کامران بخششی (فرزند) ۴- پیمان بخششی (فرزند) ۵- سارا بخششی (فرزند) و بموجب دادنامه گواهی انحصار وراثت شماره ۱۴۰۱۹۱۳۹۰۰۰۲۳۳۳۱۵۵ مورخ ۱۴۰۱/۰۲/۲۷ مجتمع ۱۰ شورای حل اختلاف تهران خانم کبری محرابی فوت نموده و ورثه حین الفوتش ۱- سیاوش بخششی (فرزند) ۲- خسرو بخششی (فرزند) ۳- امیر بخششی (فرزند) ۴- حسین بخششی (فرزند) ۵- نسرین بخششی (فرزند) می باشند آقای حسین بخششی فرزند خدا قلی طی وکالت فوق الذکر مدعی است سند مالکیت متوفی به علت جابجایی مفقود گردیده لذا مراتب در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به آن و یا وجود سند مالکیت مزبور نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ده روز اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی واصل نگردد المثنی سند مالکیت مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم می گردد.

۱۶۶۰۱ م الف

سرپرست واحد ثبتی حوزه ثبت ملک رودکی تهران
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۲۸

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

برابر آراء صادره هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلا معارض شهرداری گرگان بشناسه ملی ۱۴۰۰۲۵۹۱۹۷۵ متقاضی کلاسه پرونده ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۴۸۰۰۰۹۷۰ در ششدانگ یک قطعه زمین که دران احداث بنا شده است بمساحت ۳۰۱.۳۹ متر مربع از پلاک ۸۹ -اصلی واقع در اراضی خرگوش تپه بخش ۳ حوزه ثبت ناحیه ۲ گرگان طبق رای صادره حکایت از تصرفات متقاضی دارد لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی میشود از این رو اشخاصی که نسبت به رای صادره فوق الذکر اعتراض داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نمایند.

م الف:۱۵۱۰۹
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۵

حجت الله تجری
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو گرگان
از طرف محمدامین صافی

پیش نویس آگهی فقدان سند مالکیت

آقای سعید نیکو وکالتا با شماره وکالت ۲۸۷۵۷ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۰۳ دفترخانه ۶۶ بوشهر از آقای سیروس نیکو با تسلیم استشهادیه گواهی شده شماره ۲۰۸۰۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۰۴ دفتر اسناد رسمی شماره ۷۸۸ تهران طی درخواست وارده مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷ با اعلام اینکه سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان اداری به پلاک ثبتی ۱۰۷۷ فرعی از ۳۵۸۹ اصلی، مفروز و مجزا شده از ۱۷۰ فرعی از اصلی مذکور، قطعه ۲۴ و واقع در شمال غربی طبقه چهارم بخش ۳ حوزه ثبت ملک ولیعصر تهران استان تهران به مساحت ۵۰/۸۵ متر مربع بانضمام یک باب انباری اداری به مساحت ۲۸/۳۸ متر مربع واقع در پشت بام (خرپشته) ذیل ثبت شماره ۱۷۵۲۰۶ صفحه ۳۲۳ دفتر ۱۱۵۲ با شماره چاپی ۱۰۴۴۷۲ به نام سیروس نیکو ثبت و صادر گردیده است و سپس برابر سند رهنی ۵۹۷۳۱ مورخ ۱۳۸۸/۰۷/۱۲ که در رهن بانک ملت قرار گرفته که نسبت به آن اجراییه صادر گردیده است بعلت مفقود شدن سند مالکیت در اثر جابجایی، تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است که در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱۱/۰۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند بدیهی است در صورت انقضاء مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۶۶۰۵ م الف

مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ولیعصر تهران – مجید زاهدی منش
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۴۹

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای محمدرضا دادگستری به وکالت از خانم نرگس زندیه برابر وکالت نامه شماره ۲۱۵۱۱ مورخ ۱۴۰۱/۶/۲۸ دفترخانه ۱۰۷۷ تهران و با تسلیم دو برگ استشهادیه مصدق ذیل شماره ۷۹۲۰۴ مورخ ۱۴۰۱/۸/۲۵ دفترخانه ۱۵۵ تهران اعلام نموده سند مالکیت یک دانگ و یک بیستم دانگ مشاع از ششدانگ اعیانی یک قطعه باغ بزرگ که قلمستان و موستان است فاقد مساحت به شماره ۲۹۵ فرعی از ۲ اصلی که پلاک عرصه آن ۱۰۵۶ فرعی می باشد و برای اعیانی طبق نامه شماره ۱۱۵۲۷/۹۶/۱۰۱ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲ اداره کل ثبت استان فرعی جدید ۴۴۱۳۴ اختصاص یافته است. واقع در بخش ۱۲ تهران که ذیل شماره ۵۸۲۷۰ صفحه ۲۵۶ دفتر جلد ۳۲۸ املاک و با شماره چاپی ۶۱۰۴۸۶ بنام نرگس زندیه ثبت و صادر شده است، به علت جابجایی مفقود گردیده است و به موجب درخواست به شماره ۱۰۷۸۰۳۳۳۸۰ مورخ ۱۴۰۱/۹/۱۹ تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است لذا در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت (مصوب ۹۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه واقع در تهران خیابان دامپزشکی بعد از تقاطع جیحون اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یافت آباد تسلیم و رسید اخذ نمایند بدیهی است در صورت انقضاء مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض و عدم ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۶۶۰۶ م الف

سرپرست واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران – خداداد بشیری
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۵۱

آگهی فقدان سند مالکیت پلاک ثبتی ۸۸/۱۰۶۷۱ بخش ۱۱ تهران

نظر به اینکه وراث مرحوم علی خاکپور برابر برگ تقاضا به شماره وارده ۵۹۸۳۳ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۰ مطابق گواهی حصر وراثت شماره ۱۴۰۱۹۱۳۹۰۰۰۶۳۲۳۰۴۶ مورخ ۱۴۰۱/۵/۱۹ مجتمع شماره ۴ شورای حل اختلاف تهران و با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی ثبت شده ذیل ترتیب شماره ۱۰۲۲۱ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۹ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸۴۹ تهران مدعی شده که سند مالکیت شش دانگ یک قطعه زمین نوع ملک طلق به پلاک ثبتی ۱۰۶۷۱ فرعی از ۸۸ اصلی، مفروز و مجزا شده از فرعی از اصلی واقع در بخش ۱۱ ناحیه حوزه ثبت ملک تهرانپارس استان تهران به مساحت ۲۸۸ متر مربع بنام آقای علی خاکپور فرزند محمدعلی شماره شناسنامه ۱۴ تاریخ تولد ۱۳۴۰/۰۲/۰۸ دارای شماره ملی ۰۹۱۹۴۹۳۶۱۰ با جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۱۰۲۴۴ تاریخ ۱۳۸۰/۰۴/۱۲ موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۵۶۰۹۹۹ سری سال که در صفحه ۲۳ دفتر املاک جلد ۴۲۸ ذیل شماره ۴۱۴۱۲ ثبت گردیده است. نامبرده برابر گواهی حصر وراثت شماره ۱۴۰۱۹۱۳۹۰۰۰۶۳۲۳۰۴۶ مورخ ۱۴۰۱/۵/۱۹ مجتمع شماره ۴ شورای حل اختلاف تهران فوت گردیده و وراث حین الفوت گردیده و وراث حین الفوت وی عبارتند از مریم علیزاده همسر و مرتضی و فاطمه هر دو خاکپور فرزندان متوفی ضمنا ثلث اموال متوفی برابر وصیت نامه شماره ۳۷۷۱۲ مورخ ۱۳۹۷/۷/۳۰ دفترخانه ۷۲۲ تهران به خانم مریم علیزاده تملیک گردیده و بعلت جابجایی و اثاث کشی مفقود گردیده فلذا درخواست صدور المثنی سند مالکیت پلاک موصوف را نموده اند. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مذکور می باشد و یا ادعای وجود اصل سند مالکیت نزد خود را دارد، از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است اصل سند پس از رویت و ملاحظه به ارائه کننده آن اعاده خواهد شد. ضمنا به اعتراضات بدون سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود. النهایه در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی، المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد.

۱۶۶۰۳ م الف

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تهرانپارس – رضا النچری
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۴۱

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

برابررای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۴۰۶۷ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۴ پرونده کلاسه ۱۴۰۱۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۲۱۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه وبلامعارض مالکیت حمیدرضا عبدالهی به شماره شناسنامه ۳۷۹۷ کدملی ۴۳۲۲۳۴۹۹۴۳ صادره از قزوین فرزند اکبر در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۸۸,۴۰ مترمربع پلاک شماره ۵۳ اصلی واقع درقزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین انتقالی از عباسعلی عبداللهی و اکبر عبداللهی و اصغر عبداللهی برابر سند رسمی مشاعی به شماره سند ۶۴۰۸۸ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۰۴ دفترخانه اسناد رسمی ۴۰ قزوین تائید و 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: ۱۴۰۲/۰۱/۲۰ تاریخ انتشاردوم: ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

فرح معینی – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین – ۹۷۷ /م الف

آگهی احراز تصرفات، موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آئین نامه اجرائی آن مصوب ۹۰/۹/۲۰

نظر به اینکه به استناد رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۴۲۰۰۰۵۱۴ تاریخ صدور ۱۴۰۱/۰۹/۱۴ هیئت رسیدگی کننده موضوع قانون صدرالذکر مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک مولوی تهران، تصرفات بلامنازع اسماعیل حاتمی سوها فرزند بابا دارای کد ملی ۱۴۶۶۹۵۰۹۲۷ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن بمساحت (۸۵/۱۸ متر مربع) هشتاد و پنج متر و هیجده دسیمتر مربع در قسمتی از پلاک ۸۹۴ فرعی از ۴۷۳۰ اصلی واقع در بخش ۶ تهران که بموجب مبایعه نامه عادی مع الواسطه از مالک رسمی آقای اللهیار امیر پور نموده است، احراز شده و جهت اجرا و صدور سند مالکیت طی نامه شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۴۲۰۰۰۶۰۰ تاریخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۳ به این اداره اعلام گردیده است لذا به استناد ماده ۳ قانون مذکور مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی تا چنانچه شخص و یا اشخاص اعم از حقیقی یا حقوقی نسبت به موضوع صدور سند بنام متقاضی مذکور هرگونه اعتراضی دارند ظرف مهلت دو ماه از تاریخ انتشار این آگهی، به این اداره مراجعه و ضمن تسلیم اعتراض و اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست به دادگاه عمومی محل وقوع ملک تقدیم نموده و گواهی مربوطه را از دادگاه اخذ و به این اداره تحویل نماید، در غیر اینصورت پس از سپری شدن مهلت مقرر، سند مالکیت وفق مقررات صادر خواهد گردید.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۱/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

۱۶۶۱۰ م الف

کفیل واحد ثبتی حوزه ثبت ملک مولوی تهران
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۶۲

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه مصطفی محمد علیها بعنوان مالک با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شناسه یکتا به شماره ۱۴۰۱۰۲۱۵۶۵۷۲۰۰۰۳۴۳ و ۱۴۰۱۰۲۱۵۶۵۷۲۰۰۰۳۴۴ رمز تصدیق به شماره ۶۴۷۵۱۴ و ۱۷۷۳۳۲ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۷ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۷۶۲ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۱۰۷۸۰۱۹۳۱۷ مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۷ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان مسکونی قطعه چهارم تفکیکی واقع در سمت جنوب طبقه دوم بمساحت ۴۴/۰۱ متر مربع به پلاک ثبتی ۴۲۷۴۴ فرعی از ۲۳۹۸ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۴۱۹۳۱ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۰ تهران با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون تملک آپارتمانها و آئین نامه اجرائی آن که بنام سعید احمری کرده میهنی به شماره چاپی ۱۳۹۵۳۴ ذیل ثبت ۳۰۷۳۶ صفحه ۱۲۷ دفتر ۱۹۳ ثبت و صادر گردیده و سپس تمامی ششدانگ برابر سند قطعی شماره ۴۵۲۴ مورخه ۱۳۹۱/۱۱/۱۱ دفترخانه ۱۱۷۲ تهران به مصطفی محمد علیها منتقل و سپس تمامی مورد ثبت برابر سند شماره ۴۵۲۷ مورخه ۱۳۹۱/۱۱/۱۱ در رهن بانک مسکن شعبه میدان ونک قرار گرفته است و نامبرده با اعلام مفقودی به علت اسباب کشی درخواست المثنی سند مالکیت پلاک موصوف را نموده است. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار آگهی می شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به ملک مذکور و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود. در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۶۶۱۱ م الف

سرپرست واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران – خداداد بشیری
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۶۵

آگهی فقدان سند مالکیت (المثنی دوم) پلاک ثبتی ۸۸/۵۲۶۱ بخش ۱۱ تهران

نظر به اینکه وراث مرحوم علی خاکپور (مریم علیزاده ربابی، مرتضی خاکپور و فاطمه خاکپور) برابر برگ تقاضا به شماره وارده ۱۴۰۱۲۱۷۰۱۰۷۹۰۵۹۸۵۸ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۰ و با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی ثبت شده ذیل ترتیب شماره های ۱۰۲۲۲ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۹ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸۴۹ تهران مدعی شده که سند مالکیت شش دانگ یک قطعه زمین نوع ملک طلق قطعه ۲ تفکیکی به پلاک ثبتی ۵۲۶۱ فرعی از ۸۸ اصلی مفروز و مجزا شده از فرعی از اصلی مذکور بخش ۱۱ تهران به مساحت ۳۳۰ متر مربع به حدود: شمالا: بطول (۱۱/۰۰) یازده متر به خیابان شهریار شرقا: بطول (۳۰/۰۰) سی متر به قطعه یک تفکیکی جنوبا: بطول (۱۱/۰۰) یازده متر به قطعه ۴۳ تفکیکی شماره ۳۶۲۳ فرعی غربا: بطول (۳۰/۰۰) سی متر به قطعه سوم تفکیکی به شماره ۳۹۹۲ فرعی فواصل خط مستقیم مفروض است بنام وارد کس فریکتان فرزند مسیو شماره شناسنامه ۳۹۹۲۳ دارای شماره ملی ۱۱۱۱۱۱۱۱۱۱ با جز سهم ۶ از کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان با شماره مستند مالکیت ۱۴۵۳۶۵ مورخ ۱۳۵۵/۰۴/۲۷ موضوع سند مالکیت المثنی بشماره چاپی ۰۵۳۶۵۰ سری الف سال ۹۱ در صفحه ۸۰ دفتر املاک جلد ۸۷۵ ذیل شماره ۱۰۰۹۶۴ ثبت و صادر گردیده است. سپس شش دانگ پلاک مرقوم بموجب سند قطعی شماره ۸۲۲۸۶ مورخ ۷۹/۱۱/۱۲ دفترخانه ۲۸۳ تهران مع الواسطه به علی خاکپور، مرتضی خاکپور و فاطمه خاکپور (هر یک نسبت به دو دانگ مشاع از شش دانگ) انتقال یافته است. سپس علی خاکپور فوت شده و به اعتبار دادنامه انحصار وراثت شماره ۱۴۰۱۹۱۳۹۰۰۰۶۳۲۳۰۴۶ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۱۹ شعبه ۱۶۹ مجتمع شماره ۲۴ شورای حل اختلاف شهر تهران و گواهی مالیات بر ارث (دارای حاشیه نویسی) به شماره ۱۱۰۲۹۲ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۲۴ اداره کل امور مالیاتی شرق تهران وراث وی: مریم علیزاده ربابی (همسر متوفی)، مرتضی خاکپور (پسر متوفی) و فاطمه خاکپور (دختر متوفی). ضمنا یک فقره وصیت نامه رسمی به شماره ۳۷۷۱۲ مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۳۰ دفترخانه ۷۲۲ تهران تنظیم و بموجب وصیت نامه موصوف ثلث اموال به همسر متوفی وصیت گردیده و دفترخانه ۷۲۲ تهران برابر نامه شماره ۱۴۰۱۸۵۶۵۲۴۷۶۰۰۰۳۰۹ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۵ اعتبار آن را گواهی و عدم ابطال وصیت را اعلام داشته است. معذلک برابر اعلام ورثه، سند مالکیت مورد آگهی بعلت جابجایی و اثاث کشی مفقود گردیده فلذا درخواست صدور المثنی سند مالکیت پلاک موصوف را نموده اند. لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مذکور می باشد و یا ادعای وجود اصل سند مالکیت نزد خود را دارد، از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به انضمام اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است اصل سند پس از رویت و ملاحظه به ارائه کننده آن اعاده خواهد شد. ضمنا به اعتراضات بدون سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود. النهایه در صورت عدم وصول واخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی، المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد شد.

۱۶۶۰۴ م الف

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک تهرانپارس – رضا النچری
شناسه آگهی ۱۴۷۳۲۴۷

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

برابررای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۳۷۰۴ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۱ پرونده کلاسه ۱۴۰۱۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۱۰۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین مالکانه وبلامعارض مالکیت دولت جمهوری اسلامی ایران به نمایندگی وزارت آموزش و پرورش به شناسنامه ملی ۱۴۰۰۲۹۹۸۷۹۱ در ششدانگ یک باب ساختمان مدرسه به مساحت ۲۸۵۷,۹۵ مترمربع پلاک شماره ۵ اصلی واقع درقزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین واگذاری از همه زارعین تائید و 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: ۱۴۰۲/۰۱/۲۰ تاریخ انتشاردوم: ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

فرح معینی – رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین – ۱۰۴ /م الف

مروری بر الگویی قدیمی در بازاریابی و فروش

تماس سرد (Cold Calling) چیست و چطور کار می‌کند؟

نویسنده: علی آل‌علی

تماس بدون مقدمه با کسی که تا حالا حتی اسم برندمان هم به گوشش نخورده، دست‌کمی از یک جنون تمام عیار ندارد. احتمالا پیش خودتان فکر می‌کنید چنین کاری بیشتر از کاراکتر جوکر در دنیای سینما برمی‌آید تا یک آدم عاقل. خب در این صورت باید بگوییم شما هیچ چیزی درباره یکی از قدیمی‌ترین استراتژی‌های بازاریابی و فروش نمی‌دانید!

تماس سرد (به قول فرنگی‌ها Cold Calling) یکی از روش‌های تقریبا فراموش شده در دنیای کسب و کارست که فقط بعضی از برندها هنوز دنبالش هستند. همانطور که فیلم‌های قدیمی برای دوستداران سینما حسابی خاطره‌انگیز است، بازاریاب‌ها هم با مرور استراتژی تماس سرد یاد دوران قدیمی می‌افتند. البته ما در روزنامه فرصت امروز استفاده از تماس سرد را هنوز هم در بین تیم‌های بازاریابی و فروش کاملا رایج می‌دانیم. پس نباید یکطرفه به قاضی رفت؛ آن هم درباره یکی از استراتژی‌های قدیمی.

سناریویی که در تماس سرد برای مشتریان تعریف می‌شود، بی‌نهاست ساده است. ماجرا از این قرار است که یک بازاریاب یا فروشنده بدون اینکه شناخت قبلی از مشتری داشته باشد، با او تماس گرفته و پیشنهاد استفاده از خدمات برند را می‌دهد. چنین کاری تقریبا مثل دعوت از یکی از آشناهای دور برای تماشای مسابقه بسکتبال آخر هفته با جمع دوستانه‌تان است. بی‌شک در چنین سناریویی آدم هیچ پیش‌فرضی درباره اوضاع نخواهد داشت؛ چراکه اصلا شناختی از طرف مقابل وجود ندارد.

ما در این مقاله قصد داریم نگاهی به استراتژی قدیمی تماس سرد بیندازیم. سوال اصلی‌مان در این بین کاملا روشن است آیا تماس سرد به درد کسب و کارها می‌خورد؟ امیدوارم شما از قبل جواب مشخصی برای این سوال نداشته باشید؛ چراکه ما در ادامه حسابی غافلگیرتان خواهیم کرد.

تماس سرد: یک تعریف ساده

اگر بازاریاب باهوشی باشید، احتمالا از مقدمه‌مان یک تعریف نیم بند از تماس سرد دستگیرتان شده است. البته از آنجایی که ما در روزنامه فرصت امروز اصلا میانه خوبی با دست به سر کردن مخاطب نداریم، اینجا هم یکبار دیگر سراغ تعریفی جامع از استراتژی تماس سرد رفته‌ایم.

همانطور که از اسم این استراتژی می‌شود حدس زد، تماس سرد به مجموعه‌ای از تلاش‌ها برای برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه‌ای اشاره دارد که هیچ آشنایی قبلی با برند شما ندارند. چنین تلاشی معمولا از طریق تماس تلفنی صورت می‌گیرد. البته در مدل‌های جدیدتر، ایمیل مارکتینگ و ارسال پیامک نیز جزو زیرشاخه‌های تماس سرد محسوب می‌شود.

قبل از اینکه با عجله سراغ روش‌هایی برای اجرای تماس سرد برویم، باید به آمارهای کاربردی در این رابطه توجه کنیم. اگر دوست دارید با دست پر سراغ بخش بعد بروید، این نکات را گوشه ذهن داشته باشید:

در تماس سرد همیشه مخاطب هدف به طور تصادفی انتخاب می‌شود. به طوری که هیچ ارتباط قبلی یا حتی شناختی بین طرفین وجود ندارد.

نرخ موفقیت در تماس سرد معمولا بیشتر از ۲ درصد نیست. به همین خاطر خیلی از بازاریاب‌ها قبل از اینکه کارشان به نتیجه برسد، قید آن را می‌زنند. بدون شک هرچه پشتکار شما بیشتر باشد، زودتر موفق خواهید شد. پس با یکی دو بار شکست نباید ناامید شوید.

مشتریان به طور معمول از تماس سرد دل خوشی ندارند. این برداشت نه به خاطر ماهیت تماس سرد، بلکه اجرای نادرستش است. شما را نمی‌دانم، ولی من که سر صبح اصلا حوصله جر و بحث با یک فروشنده پشت تلفن را ندارم!

چطور استراتژی تماس سرد را اجرا کنیم؟

امیدوارم نکاتی که در انتهای بخش قبلی با هم مرور کردیم، خیلی ناامیدتان نکرده باشد؛ چراکه اجرای درست استراتژی تماس سرد تعداد مشتریان‌تان را افزایش خواهد داد. هرچه باشد در این سناریو شما چیزی را از دست نخواهید داد. در عوض با کمترین هزینه شانس‌تان برای ارتباط بهتر با مشتریان را امتحان می‌کنید.

کارآفرینان حرفه‌ای خیلی خوب می‌دانند در این دنیا هر استراتژی یک نقطه ضعف دارد. درباره تماس سرد هم اگر شما همینطور سرسری کارتان را جلو ببرید، دیر یا زود مشتریان عصبانی نسخه برندتان را می‌پیچند. پس باید کارتان را در کمال آرامش و همراه با خونسردی کامل جلو ببرید. وگرنه خیلی زود در بازار با مشکلات اساسی رو به رو خواهید شد.

ما در ادامه سعی می‌کنیم طوری استراتژی تماس سرد را به شما یاد دهیم که نه تنها ریسکی از بابت عصبانیت مشتریان تهدیدتان نکند، بلکه شانس‌تان برای اثرگذاری بر روی دیگران نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بیشتر شود. اجازه دهید بدون هیچ مقدمه‌چینی اضافه‌ای برویم سراغ اصل مطلب.

بهترین زمان برای تماس سرد: داستان مرگ و زندگی

آدم حتی اگر به دوست صمیمی‌اش هم بدموقع زنگ بزند، چیزی به جز دلخوری نصیبش نخواهد شد. هرچه باشد بعضی از ساعت‌ها فقط برای استراحت است و اگر در آن زمان مزاحم کسی شویم، حسابی از ما ناراحت می‌شود. این امر درباره تماس سرد نیز مصداق دارد. خب یک دلیلی دارد که کسی نصفه شب سراغ تماس تلفنی نمی‌رود، مگر نه؟

براساس گزارش موسسه زندسک (Zendesk) بهترین روزها برای تماس سرد، آخر هفته است؛ چراکه مردم معمولا آخر هفته کاری ندارند و فرصت کافی برای جواب دادن به تک تک تماس‌ها را خواهند داشت. البته حتی در چنین روزهایی هم باید ساعت مناسب برای برقراری تماس را انتخاب کنید. وگرنه اوضاع‌تان حسابی به هم می‌ریزد. اولین توصیه ما در این میان انتخاب عصر و ساعت‌های ابتدایی شب است. مثلا بین سال چهار تا هشت بهترین زمان برای تماس سرد خواهد بود؛ چراکه معمولا آدم‌ها مشکلی با جواب دادن تماس در این ساعت‌ها، آن هم در روزهای آخر هفته، ندارند. البته یادتان باشد شما قرار نیست وقتی کسی جواب‌تان را نداد، پشت سر هم مزاحمش شوید.

دور روزهای آخر هفته را که خط بکشیم، در طول روزهای کاری باید زمانی را انتخاب کنید که بار کاری افراد کم باشد. مثلا بین ساعت ۱۱ تا ۱۲ که اغلب کارمندان فرصتی برای استراحت دارند، گزینه خوبی خواهد بود؛ چراکه با تماس تان نه تنها آدم‌ها را از کار و زندگی نمی‌اندازید، بلکه بهانه‌ای برای استراحت بیشتر هم به آنها خواهید داد. ماجرا جالب شد، نه؟

یادتان باشد باید همیشه خودتان را به جای مخاطب‌تان قرار دهید. این ساده‌ترین تکنیک برای کشف زمان مناسب تماس سرد است. هرچه باشد شما هم بعضی روزها یا ساعت‌ها حوصله هیچ‌کس را ندارید، چه برسد به یک تلفن مزاحم!

متن اصلی برای تماس سرد: چه چیزی باید به مشتری بگوییم؟

فرض کنید بعد از کلی کلنجار رفتن با خودتان، در نهایت راضی به امتحان تماس سرد شدید. در این صورت باید ایده‌ای برای اجرای این استراتژی داشته باشید. هرچه باشد زنگ زدن به دیگران بدون هیچ ایده‌ای چندان فکر نابی نخواهد بود. خوشبختانه معمولا در تماس سرد یک متن از قبل طراحی شده دم دست آدم هست. در این متن صفر تا صد آنچه باید تحویل مخاطب دهیم، ذکر شده است.

شاید فکر کنید روخوانی از متنی که قبلا آماده شده اصلا کار جذابی نیست. در این صورت ما هم با شما هم‌عقیده‌ایم. به همین خاطر توصیه طلایی‌مان کمی خلاقیت در تعامل با مخاطب است. اصلا لازم نیست همیشه یک سناریوی تکراری برای طرف مقابل بیان کنید. در عوض کمی از ذهن‌تان کمک بگیرید تا گفت‌وگوی‌تان کمی متفاوت از آب درآید.

یکی از تله‌های رایج در تماس سرد فرار از جواب‌های منفی مشتریان است. یادتان باشد، حتی در بهترین کمپین‌های بازاریابی دنیا هم معمولا خیلی از افراد دست رد به پیشنهاد برند موردنظر خواهند زد. پس نباید با اولین جواب منفی حسابی دلسرد شوید. به علاوه، اصرار زیادی به مشتریان برای خرید یا تعامل با برند نیز مشکوک به نظر می‌رسد. خب اصلا چرا یک برند موفق در بازار باید اینطوری با اعتبارش بازی کند؟

نکته کلیدی دیگری که هنگام تماس با مشتریان باید پس ذهن‌تان باشد، فرصت دادن به آنهاست. وقتی درباره تماس سرد حرف می‌زنیم، کارمان هیچ شباهتی با مسابقه دوی سرعت ندارد. پس به جای اینکه الکی به مشتریان اصرار کرده یا آنها را تحت فشار بگذارید، به آنها زمان دهید. درست حدس زدید، کارتان در اینجا شبیه یک ماراتن است که اصلا نباید در آن عجله به خرج داد!

آخرین توصیه ما در این بخش به‌روز رسانی مداوم متن اصلی است. این متن شامل نحوه باز کردن سر صحبت و ارائه پیشنهاد از پشت تلفن است. همانطور که می‌شود حدس زد، چنین متنی خیلی زود قدیمی خواهد شد. وقتی هم که متن‌تان از مد افتاده باشد، کمتر کسی روی خوش به برندتان نشان می‌دهد. پس قبل از اینکه صدای همه دربیاید، فکری به حال اوضاع متن‌تان کرده و آپدیتش کنید.

مطالعه بازار: امری ضروری برای موفقیت

به نظرتان بوکسوری که بدون تماشای فیلم مسابقه رقیبش و فقط با یک تمرین سطحی وارد رینگ شده، شانسی برای موفقیت دارد؟ احتمالا کسانی که میانه خوبی با ورزش دارند، حتی یک درصد هم شانس موفقیت برای چنین بوکسوری قائل نیستند. هرچه باشد موفقیت که همینطور بی‌حساب و کتاب نیست. همانطور که یک ورزشکار باید همیشه اوضاع رقبا را زیر ذره بین ببرد، شما هم باید نیم نگاهی به اوضاع بازار داشته باشید و وگرنه طوری زمین می‌خورید که انگار از اول هم در بازار حضور نداشته‌اید.

این روزها انواع و اقسام ابزارهای مختلف برای دسترسی به اطلاعات درجه یک در دنیای کسب و کار وجود دارد. با این حال ما اصلا قصد معرفی چند تا از ابزارهای گوناگون را نداریم. در عوض تکنیک ما بی‌نهایت ساده‌تر از این حرف‌هاست. کافی است یک پرس و جوی ساده از بقیه تیم‌های بازاریابی یا فروش درباره نحوه استفاده از تماس سرد داشته باشید. آن وقت بدون هیچ دردسری کارتان راه می‌افتد.

ارزیابی مداوم کمپین: آخرین مرحله در تماس سرد

استاد دانشگاهی که طوری سر کلاس درس می‌دهد که حتی تنبل‌ترین دانشجو هم جذب بحث می‌شود، یک شبه به چنین جایگاهی نرسیده است. در عوض سال‌ها تمرین و تکرار مداوم او را به این سطح از محبوبیت رسانده. پس اگر فکر می‌کنید همه چیز در عرض چند روز باید برای‌تان رو به راه شود، کاملا در اشتباهید. تماس سرد هم مثل هر استراتژی دیگری نیاز به تمرین دارد. پس اگر همان روزهای اول انتظار معجزه داشته باشید، دست آخر حسابی ناامید خواهید شد.

فکر می‌کنم اغلب شما ایده‌ای هرچند ناقص درباره ارزیابی اوضاع کمپین داشته باشید. بر این اساس شما باید خروجی نهایی کار را طوری زیر تیغ انتقاد ببرید که انگار به همه چیز شک دارید. قبول دارم چنین کاری کمی سخت به نظر می‌رسد، اما شما در این مسیر تنها نیستید. چه بسا دوستان‌تان ایده‌های بی‌نهایت خوبی برای کمک به اجرای استراتژی تماس سرد داشته باشند. تنها کاری که باید انجام دهید، دعوت از دوستان‌تان برای آشنایی با زیر و بم کارتان است. آن وقت کلی ایده دست اول نصیب‌تان خواهد شد.

بعضی از کارآفرینان فکر می‌کنند ارزیابی کمپین‌های مبتنی بر تماس سرد فقط یکبار در سال باید انجام شود. ما در روزنامه فرصت امروز هیچ ایده‌ای درباره ریشه این اعتقاد نداریم. همانطور که یک رهبر ارکستر همیشه حواسش به عملکرد نوازنده‌هاست، شما هم باید چهار چشمی نتایج کمپین‌تان را زیر و رو کنید. در این مسیر نظرخواهی از مشتریان ایده خوبی خواهد بود. البته نباید دوباره مزاحم کسانی شوید که دست رد به تماس‌تان زده‌اند. در عوض، کمی بحث و گفت‌وگو بیشتر با آنهایی که روی خوش به تماس‌ها نشان می‌دهند، ایده بدی نخواهد بود. هرچه باشد مشتریان بهترین منبع اطلاعاتی شما هستند. البته به شرط اینکه بتوانید با آنها دوست شوید.

یکی از نکات جالب درباره تماس سرد نتیجه‌بخشی آن در بلندمدت است. شاید با اولین تماس مشتریان کمی نسبت به جست‌وجو درباره شما و محصولات‌تان کنجکاو شوند. اگر اوضاع خوب پیش برود، تماس‌های دیگری هم در میان خواهد بود. چه بسا در آینده خود مشتریان با شما تماس گرفته و اوضاع‌تان را جویا شوند. پس هیچ وقت بابت تماس مجدد تردید به خودتان راه ندهید.

منابع:

/https://www.zendesk.com/blog/cold-calling
https://www.investopedia.com/terms/c/coldcalling.
۲۰٪۲۰a٪۲۰is٪۲۰calling٪asp#:~:text=Cold
.۲۰salespeople٪technique,door-to-door

---

۵ گام مهم پس از انتشار کتاب

به قلم: سارا تایلر
نویسنده حوزه کسب و کار
مترجم: امیر آل‌علی

تفاوتی ندارد که به عنوان یک کارآفرین، مشغول نوشتن زندگینامه خودتان باشید و یا به صورت حرفه‌ای در زمینه نویسندگی فعالیت دارید. یکی از مهمترین موارد این است که بتوانید فروش خوبی را تجربه کنید. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که هر ساله میلیون‌ها کتاب جدید چاپ می‌شود و این موضوع باعث خواهد شد تا وارد یک بازار رقابتی شده و فراموش نکنید که کتاب‌های قدیمی نیز بازنشر می‌شوند. اگرچه در ظاهر این شرایط ناامیدکننده به نظر می‌رسد. با این حال این امر به معنای آن نیست که شما دیگر شانسی را نخواهید داشت. درواقع با رعایت چند نکته در ظاهر ساده، بدون شک فروش کتاب خود را تا حد زیادی تضمین خواهید کرد که در ادامه هر یک از این موارد، بررسی خواهد شد. با این حال اگر کارآفرین هستید، قبل از پرداختن به این موضوع لازم است تا به اطمینان لازم نسبت به قرار داشتن در زمان مناسب، برسید. درواقع لازم است تا اهمیت لازم برای اقدام شما وجود داشته باشد.

۱-با کتاب خود عکس بگیرید

امروزه شبکه‌های مختلفی وجود دارد که از بستر آنها می‌توانید برای تبلیغات کتاب خود استفاده کنید. با این حال ارتباط برقرار کردن هنگامی که افراد چهره شما را ببینند، بدون شک راحت‌تر خواهد بود. به همین خاطر توصیه می‌شود که چندین عکس با کیفیت در کنار کتاب خود تهیه کرده و آنها را به اشتراک بگذارید. شما حتی می‌توانید تصویر خود را در جلد کتاب نیز منتشر کرده و با این اقدام، موفقیت بالاتری را به دست آورید. در این رابطه نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که عکس گرفتن با کتاب باید تنوع بالایی را داشته باشد. در این رابطه حتی می‌توانید تصاویری در حین نگارش نیز منتشر نمایید. این موضوع باعث خواهد شد تا افراد با نویسنده خود بهتر آشنا شده و در این زمینه به نکات بهتری دست پیدا کنند. نکته طلایی در این بخش، لبخند زدن است که باعث خواهد شد تا حس بهتری در مخاطب ایجاد شود. در این بخش فضاسازی نیز مهم بوده و می‌توانید خلاقیت بالایی را داشته باشید. با بررسی اقدامات انجام شده از سوی سایر نویسنده‌ها می‌توانید به درک بالاتری از کارهای خود دست پیدا کنید.

۲-درباره کتاب خود صحبت نمایید

این امر که مدت‌ها قبل از انتشار کتاب درباره آن صحبت نمایید، باعث خواهد شد تا افراد منتظر باشند و تصمیم خود را برای خرید آن بگیرند. درواقع بدون داشتن پیش‌زمینه، فروش یک کتاب بسیار سخت خواهد بود. به همین خاطر توصیه می‌شود که از هر بستری استفاده نمایید تا کتاب خود را به خوبی معرفی کرده و حتی می‌توانید خاطرات و دلایل انتشار آن را نیز مطرح نمایید. این موضوع کمک خواهد کرد تا افراد بیشتری منتظر کتاب شما باشند و بتوانید در همان نسخه اول، فروش بالاتری را تجربه نمایید. در این زمینه داشتن بانک اطلاعات مشتری بسیار مهم بوده و می‌توانید با داشتن مواردی نظیر ایمیل، افراد را نسبت به وضعیت و یا موارد دیگر، مطلع نمایید. برای مثال می‌توانید افراد را به جشن امضای کتاب و یا سخنرانی خود در یک همایش، دعوت نمایید. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که امروزه جهان به قدری رشد کرده است که می‌توانید از شبکه‌های ارتباطی مختلف برای ایجاد گروه‌های گفت و گو و بسترسازی برای صحبت کردن درباره کتاب خود، استفاده نمایید. با این حال در این مسیر شما تنها نبوده و می‌توانید از اینفلوئنسرها نیز کمک بگیرید تا کتاب شما در نهایت شناخته‌تر شوند. در این زمینه گفت و گو با رسانه‌ها را نیز فراموش نکنید.

۳-با مخاطبان دیدار داشته باشید

همانطور که در بخش قبل نیز عنوان شد شما می‌توانید جشن امضای کتاب داشته باشید و درباره هدف خود از کتابی که نوشته‌اید، صحبت نمایید. در این بخش توصیه می‌شود که امکان عکس با افراد را فراهم نمایید. این موضوع کمک خواهد کرد تا افراد برای دریافت فایل تصاویر، نیاز به دادن اطلاعات خود و شماره تماس و یا ایمیل باشند. این موارد کمک خواهد کرد تا شما بتوانید از این اطلاعات برای تبلیغ و یا آگاه کردن افراد از کتاب‌های بعدی خود که می‌تواند پیش‌فروش قابل توجهی نیز به همراه داشته باشد، استفاده نمایید.

۴-پست مهمان را جدی بگیرید

برای فروش بالاتر کتاب خود، می‌توانید اقداماتی غیرمستقیم هم داشته باشید. در این بخش تنها کافی است که مقالاتی را منتشر کرده و از بستر سایت‌های دیگر، استفاده نمایید. بدون شک با مطرح شدن نام شما، جست و جو نیز شکل خواهد گرفت که نتیجه این امر، شانس بالاتر فروش می‌باشد. نکته دیگری که در این بخش باید به آن توجه داشته باشید این است که برخی از سایت‌ها برای نویسنده‌های خود یک بخش اطلاعاتی ایجاد می‌کنند و افراد با کلیک کردن بر روی نام شما به فهرست کاملی از فعالیت‌هایی که انجام داده‌اید، دسترسی خواهند داشت که بدون شک نام کتاب نیز ذکر می‌شود. نکته مهم دیگر این است که در بین محتواهای خود، می‌توانید اشاره مستقیمی به کتاب‌ها نیز داشته باشید و با این اقدام، افراد را به مطالعه آن ترغیب نمایید.

۵-سخنرانی داشته باشید

به عنوان آخرین توصیه، لازم است تا بسترهای موجود برای سخنرانی کردن را پیدا کرده و از این طریق، شانس فروش کتاب‌های خود را افزایش دهید. در این بخش نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که بررسی اقدامات انجام شده از سوی سایر نویسندگان موفق نیز می‌تواند شما را متوجه مواردی نماید که در این فهرست ذکر نشده است. به همین خاطر در کنار رعایت این پنج اصل، به دنبال پیدا کردن موارد دیگر هم باشید. درواقع حتی ممکن است شما نیاز داشته باشید تا افرادی را استخدام نمایید که بازاریابی‌های لازم برای فروش کتاب شما را انجام دهند. در این بخش همکاری با انتشارات مطرح نیز می‌تواند شانس فروش را به مراتب بیشتر نماید.

منبع: entrepreneur.com
https://www.entrepreneur.com/leadership/i-
things-to-do-after--۵-wrote-a-book-but-what-now
۴۴۴۹۷۱/you

مدیرکل صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی:

اقدامات مدیریت شهری نیازمند پردازش و پرداخت رسانه ای است

تبریز - فلاح: شهردار تبریز با دکتر اکبر رضایی مدیرکل صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی دیدار و در خصوص راه های افزایش همکاری بحث و تبادل نظر کرد.

دکتر اکبر رضایی در این دیدار با بیان اینکه بسیاری از اقدامات مدیریت شهری نیاز به پردازش و پرداخت رسانه ای دارد تا به بهترین شکل به مردم اطلاع رسانی شود، گفت: همکاری های متقابل رسانه ملی و مجموعه مدیریت شهری موجب پیشرفت و توسعه شهر و تسریع در پروژه های مربوط به خدمات شهری خواهد شد.

مدیرکل صدا و سیمای مرکز آذربایجان شرقی لزوم تولید و پخش برنامه‌های مشارکتی در راستای افزایش نشاط اجتماعی و مباحث فرهنگی و آموزشی مرتبط با مدیریت شهری را مورد تاکید قرار داد و خاطرنشان کرد: همکاری های متقابل رسانه و مجموعه شهرداری می تواند در کنار توسعه، بستر مناسبی جهت ارتباط موثر و سازنده مجموعه شهرداری با شهروندان باشد.

اکبر رضایی کنشگری و مطالبه گری را از مولفه‌های بسیار مهم در توسعه نام برد و تصریح کرد: اطلاع‌رسانی شایسته، نقد منصفانه و مطالبه‌گری واقعی در حوزه خدمات شهری زمینه‌ساز رفاه و رضایتمندی در جامعه و ریل‌گذاری بهتر و برنامه ریزی صحیح تر در بحث مدیریت خواهد بود.

وی با بیان نقش و اهمیت رسانه ملی در شکل دهی به فرهنگ و افکار عمومی و افزایش بسیاری از شاخص های حوزه زندگی شهری، اظهار داشت: شبکه استانی بعنوان شبکه بومی و محلی از مجموعه هایی است که توانمندیهای آن در کمک به کارگزاران امور شهری می تواند راهشگای بسیاری از موانع و مشکلات و چالش ها و معضلات شهری باشد.

رضایی حمایت و اعتماد مردمی را بزرگترین سرمایه حوزه مدیریت شهری عنوان کرد و ابراز داشت: باید تلاش کنیم با بهره گیری از ظرفیت بالای رسانه با شفاف سازی عملکردها اعتماد مردم را جلب و با هم‌افزایی و وحدت و تصویر کشیدن اقدامات و خدمات مجموعه مدیریت شهری در راستای امیدبخشی به جامعه گام برداریم.

شهردار کلانشهر تبریز هم تعامل مثبت و سازنده رسانه ملی با مجموعه شهرداری را منشأ برکات بسیاری برای شهروندان دانست و گفت: شورای شهر و شهرداری تمام اهتمام و تلاش خود را برای ارائه خدمات بهتر و رفع کمبودها به کار گرفته‌اند.

وی کار صادقانه و خدمت عمومی به مردم و جامعه را اساس کار مدیریت شهری عنوان کرد و افزود: تلاش می کنیم از منظر ترافیکی، ایجاد دسترسی ها، خدمات شهرسازی، مسائل فرهنگی و اجتماعی و ... عملکردمان در شان و جایگاه استان باشد و به عنوان الگو در کشور برای دیگر استان ها معرفی شویم.

وی همراهی، همکاری و هم افزایی صدا و سیما در برنامه ریزی ها، سیاستگذاری ها و افق ترسیم شده برای شهر و شهرداری جهت فراهم کردن یک زندگی ایده آل شهری برای شهروندان را ضروری خواند و یادآور شد: برای فرهنگسازی در موضوعات شهری و گسترش خدمات بهتر اگر از حوزه صدا و سیما ورود کنیم قطعا می توانیم به نتایج بهتری دست پیدا کنیم.

هوشیار به آغاز دور سوم قرار خدمت شهرداری پرداخت و با اشاره به توجه ویژه شهرداری به امیدآفرینی، استعدادیابی و شناسایی نخبه ها در برنامه های فرهنگی و هنری خاطرنشان کرد: مجموعه برنامه ها و پروژه هایی که شهرداری اجرا می کند، نیازمند اطلاع رسانی برای مشارکت حداکثری است و تلاش می کنیم با مردمی کردن تمامی برنامه ها، زمینه بهره مندی حداکثری مردم را فراهم کنیم. شهردار کلانشهر تبریز توجه به توانمندسازی در ارائه خدمات مناطق حاشیه نشین، برنامه‌ریزی فرهنگ‌گرا و شهرسازی ساختارگرا را از برنامه های مهم شهرداری برشمرد و از رسانه ملی خواست در انجام این اقدام برای ایجاد شهری بهتر و پویاتر، مدیریت شهری را بیش از پیش همراهی کنند.

شهردار قم :

توزیع منابع در شهر قم به صورت عادلانه انجام می شود

rl– خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم گفت: هدف ما این است که توزیع منابع به صورت متعادل در سطح شهر انجام شود و اگر در مناطق بالای شهر گل آرایی صورت گرفته است همان گل آرایی در مناطق پایین شهر هم وجود دارد که این عملکرد، نشان دهنده توزیع عادلانه منابع در سطح شهر است.

به گزارش پایگاه خبری آستان مقدس حضرت معصومه سلام الله علیها، سید مرتضی سقائیان نژاد در دیدار نوروزی با آیت الله سید محمد سعیدی که ظهر امروز در سالن محراب حرم مطهر بانوی کرامت انجام شد، با بیان اینکه قم حرم اهل بیت(ع) است و ما در منظر امام عصر عجل الله فرجه الشریف هستیم، گفت: هماهنگی و انسجام لازم بین شهرداری و سایر ارگان های فعال در قم وجود دارد و فعالیت شهرداری تعطیلی بردار نیست و به صورت مستمر ادامه دارد. وی گفت: هدف ما این است که توزیع منابع به صورت متعادل در سطح شهر انجام شود و اگر در مناطق بالای شهر گل آرایی صورت گرفته است همان گل آرایی در مناطق پایین شهر هم وجود دارد که نشان دهنده توزیع عادلانه منابع در سطح شهر است.

در ادامه مهدی اصفهانیان مقدم معاون خدمات شهری شهرداری قم در ارائه گزارشی از فعالیت های شهرداری قم در ایام نیمه شعبان و نوروز با بیان اینکه شهرداری قم از نیمه دوم اسفند طرح علمداران خدمت را اجرا کرد، افزود: در این طرح ستادهای هشتگانه خدمات رسانی و اطلاع رسانی و کمیته های ده گانه با اهتمام بیش از ۳ هزار نفر از کارکنان شهرداری با بسیج تمام امکانات و ادوات به صورت شبانه روزی خدمات مختلف را ارائه کردند.

وی افزود: با توجه به کمبود و نبود زیرساخت‌ها در اطراف مسجد مقدس جمکران، شهرداری قم ۱۶ پارکینگ با ظرفیت ۵۰ هزار خودرو و ۴ هزار موتور سیکلت برای نیمه شعبان فراهم کرد و تسهیلات رفاهی مورد نیاز از جمله بیش از ۸۰۰ چشمه سرویس بهداشتی موقت را برای رفاه حال زائران ایجاد کرد. معاون خدمات شهری شهرداری قم افزود: همچنین در کنار ایجاد زیر ساخت های رفاهی و خدماتی در مورد تسهیل عبور و مرور و حمل و نقل عمومی نیز بیش از ۲ هزار تاکسی و ۲۰۰ دستگاه اتوبوس و تعدادی خودروی ون، حمل و نقل زائران در نیمه شعبان را انجام دادند و از یک روز قبل تا یک روز بعد از نیمه شعبان استفاده از اتوبوس ها به صورت رایگان انجام شد که بازخورد خوبی داشت.

وی با اشاره به آذین بندی و تبلیغات محیطی سطح شهر قم در نیمه شعبان گفت: سیاست شهرداری بر این بود که در کنار امور خدماتی و رفاهی از ظرفیت فرهنگی این رویداد بزرگ در راستای ترویج فرهنگ انتظار و مهدویت، شور و نشاط اجتماعی و امید آفرینی و هم گرایی حد اکثر بهره برداری انجام شود که با محوریت سازمان فرهنگی ورزشی شهرداری قم ۴۴ غرفه فرهنگی در نیمه شعبان در بلوار پیامبر اعظم و هسته مرکزی شهر برپا شد.

اصفهانیان مقدم با بیان اینکه رویکرد شهرداری در برگزاری مراسمات فرهنگی استفاده از ظرفیت های مردمی است، گفت: با استفاده از ظرفیت هیأت مذهبی، مساجد و مردم در نیمه شعبان ۵۰۰ موکب در قالب هزار و ۵۰۰ غرفه موضوعات فرهنگی و پخش نذورات و غذا را در دستور کار داشتند و بیش از ۲ میلیون پرس غذا طبخ و توزیع شد و در مجموع شاهد شهری نظیف، ایمن و مناسب در نیمه شعبان بودیم و بیش از ۹۰ درصد از زائران و مسافران از خدمات رضایت داشتند. وی با اشاره به فعالیت های شهرداری در عید نوروز به آذین بندی و تبلیغات محیطی سطح شهر اشاره کردو گفت: با توجه به اینکه امسال شاهد برودت هوا در ایام نوروز بودیم همه بوستان های سطح شهر برای استقبال از زائران و مسافران آماده سازی شدند و تسهیلات رفاهی آماده شد و ۶ بوستان برای کمپینگ و اسکان موقت زائران و مسافران در نظر گرفته شد و از اول تا ۱۲ فروردین بیش از ۷۰ هزار نفر از زائران و مسافران با استقرار ۱۷ هزار چادر از امکانات شهرداری استفاده کردند.

معاون خدمات شهری شهرداری قم افزود: در ماه مبارک رمضان نیز در بوستان ها موضوعات فرهنگی از قبیل غرفه های فرهنگی برای ترویج فرهنگ عفاف و حجاب، ایثار و شهادت، بیان فضیلت ماه رمضان و اجرای مسابقات فرهنگی ورزشی برپا شد و در ۱۵ بوستان با هماهنگی سازمان تبلیغات اسلامی اقامه نماز جماعت و پخش اذان را داشتیم.

وی با اشاره به تقارن روز طبیعت با ماه مبارک رمضان، گفت: ما پویش افطار در طبیعت را در فضای مجازی و صدا و سیما اطلاع رسانی کردیم که از این پویش استقبال خوبی شد و در ۴۰۰ بوستان که در مناطق هشتگانه داریم مردم قم غالبا رعایت کردند و حرمت ماه رمضان به خوبی حفظ شد.

در ادامه مهدی کلانترزاده مدیرکل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری قم، به فعالیت‌های کمیته‌های فرهنگی و اطلاع رسانی اشاره کرد و گفت: در آستانه نوروز به منظور فضاسازی مناسب و در شأن شهر اهل بیت ریسه کشی، نورپردازی و نصب نمادهایی را در سطح شهر داشتیم و در مجموع ۴ هزار متر تبلیغات بنری با موضوعات ماه مبارک رمضان، توصیه های بزرگان دین، نوروز، شعار سال، تبلیغ خرید کالای ایرانی، خیر مقدم به زائران و مسافران و اعلام برنامه های حرم مطهر و مسجد مقدس جمکران را انجام شد. وی افزود: همچنین هزار و ۷۰۰ متر تبلیغات بنری به موضوع حفظ حرمت ماه مبارک رمضان و موضوع عفاف و حجاب اختصاص پیدا کرد که در جای جای شهر نصب شد.

مدیرکل ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری قم با اشاره به پاسخگویی ۲۴ ساعته شماره ۱۳۷ و فعالیت ستاد خبری شهرداری قم در ایام نوروز، گفت: چاپ بروشور راهنمای زائر، ایجاد ایستگاه های راهنمای زائر، ارسال پیامک خیر مقدم به شماره های همراهی که وارد شهر قم می شدند و ارسال لینک سامانه قم زائر به زائرانو مسافران از جمله فعالیت های شهرداری بوده است.

وی افزود: امسال با همکاری خادمان حرم مطهر بانوی کرامت در ورودی های قم حضور پیدا کردیم و با توزیع متبرکات فاطمی، گل و فیش غذای تبرکی صحن های معنوی حرم مطهر را توسعه دادیم.

در راستای آماده‌سازی شبکه برای تابستان ۱۴۰۲ انجام شد:

بازدید مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از پست ۴۰۰ کیلوولت شوشتر

اهواز - شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در ادامه بازدیدهای خود از شبکه برق با هدف آماده‌سازی شبکه برای تابستان ۱۴۰۲، از پست برق ۴۰۰ به ۱۳۲ کیلوولت اصلی شوشتر بازدید کرد.

محمود دشت‌بزرگ مدیرعامل به همراه سید مهرداد بلادی موسوی معاون بهره‌برداری این شرکت با حضور در پست ۴۰۰ کیلوولت اصلی شوشتر، روند تعمیرات یکی از ترانس‌های این پست را که بر اثر حادثه از مدار خارج شده بود، مورد بررسی قرار داد.

ترانس مذکور بدون آنکه به مشترکین خاموشی داده شود در حال تعمیر است و در این بازدید با تاکید مدیرعامل بنا شد که تمام تلاش‌ها و ظرفیت گروه‌های عملیاتی به کار گرفته شود تا قبل از شروع پیک بار وارد مدار شود. با توجه به اهمیت موضوع آماده سازی شبکه، ترانس آسیب‌دیده بدون آنکه از محل خارج شود در حال تعمیر است و این اقدام باعث شده که در زمان تعمیر و هزینه‌های جابجایی آن صرفه‌جویی صورت گرفته و زودتر وارد مدار شود.

پست ۴۰۰ کیلولت اصلی شوشتر یکی از پست‌های اصلی ناحیه شمال‌شرق خوزستان (شوشتر، مسجد سلیمان، گتوند، لالی و اندیکا) برای تامین بار است و به لحاظ اهمیتی که در پایداری شبکه این منطقه ایفا می‌کند مورد بازدید مدیرعامل قرار گرفته است تا در کمترین زمان ممکن ترانس آسیب‌دیده آن وارد مدار شود. این بازدید که در ادامه بازدیدهای مستمر مدیرعامل و مدیران شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از شبکه انتقال و فوق توزیع تحت نظارت این شرکت انجام شده است، با هدف تسریع در تعمیر ترانس پست ۴۰۰ شوشتر و آماده سازی شبکه برای عبوری موفق از پیک مصرف تابستان ۱۴۰۲ انجام گرفته است. محسن علی‌پناهی مدیر امور بهره‌برداری ناحیه شمال شرق خوزستان نیز در این بازدید گزارشی از روند اجرایی تعمیرات پست ۴۰۰ کیلوولت اصلی شوشتر و آماده سازی شبکه ناحیه ارائه کرد. شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

عکس به نام بازدید مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان از پست ۴۰۰ کیلوولت شوشتر ارسال گردید.

معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان استان خبر داد؛

بهره مندی ۲۵ هزار نفر از کارگاه های آموزشی ازدواج در آذربایجان شرقی

تبریز - فلاح: معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان شرقی با اشاره به برگزاری ۵۴۲ کارگاه آموزشی در حوزه ازدواج و فرزندآوری گفت: در طول سال ۱۴۰۱، ۲۵ هزار و ۲۲۲ نفر در کارگاه های آموزشی حوزه ازدواج در سطح استان حضور یافتند.

امیر تقی زاده معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر، اظهار کرد: در طول سال گذشته ۴۴۰ نفر نیز در قالب ۱۰۷۱ جلسه از خدمات مشاوره رایگان ازدواج و خانواده بهره مند شدند.

وی از دریافت ۶ مجوز مرکز تخصصی مشاوره ازدواج و تحکیم خانواده در استان خبر داد و گفت: این مراکز با نام های ارس در شهرستان خداآفرین، تدبیر نو، طراوت زندگی، خانواده ما و هم نوا در تبریز و آرامشکده در شهرستان مراغه آغاز به کار کردند و دو مرکز هم در آستانه اخذ مجوز است.

وی خاطرنشان کرد: تعداد مراکز تخصصی مشاوره ازدواج و تحکیم خانواده از ۲۱ مرکز در سال ۱۴۰۰به ۲۷ مرکز در سال ۱۴۰۱ رسیده است.

معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان شرقی با اشاره به اهتمام این اداره کل برای اجرای برنامه های هفته جوان نیز در طی سال گذشته گفت: در سال ۱۴۰۱ در مجموع ۴۷۴ برنامه در طول هفته جوان برگزار شد و بالغ بر ۲۰ هزار و ۹۰۰ در این برنامه ها حضور فعالی داشتند.

تقی زاده تعداد شرکت کنندگان در برنامه های اوقات فراغت را نیز ۵۲۵ هزار و ۲۵۵ نفر اعلام کرد و افزود: در طی سال گذشته ۱۶ هزار و ۷۴۹ برنامه شاخص در سطح استان در این حوزه اجرا شد.

وی، تدوین برنامه عمل«برنامه ساماندهی اوقات فراغت جوانان»، برگزاری برنامه های هفته جوان به تعداد ۴۷۴ برنامه که ۸۳ مورد مربوط به مرکز استان و ۲۹۴ مورد مربوط به شهرستانها است،برگزاری سیزدهمین دوره جشنواره حضرت علی اکبر(ع) و تجلیل از ۱۴جوان برتر استانی و تجلیل از ۲۶۸ جوان نمونه و برتر در سطح شهرستانهای استان، برگزاری جشنواره برترین های اوقات فراغت جوانان در سطح استان و شهرستان، برگزاری برنامه نشست گفتگوی جوان و ... را از دیگر برنامه های شاخص سال گذشته نام برد.

وی خاطرنشان کرد: برگزاری نشست ها و گردهمایی های استانی و شهرستانی با هدف آگاهی بخشی و توانمندسازی مدیران و کارشناسان حوزه جوانان و بررسی چالش های جوانان در شهرستان های مختلف به طور مستمر در طول سال مورد توجه بوده است.

معاون فرهنگی و امور جوانان اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان شرقی با اشاره به کسب عناوین برتر توسط این معاونت در طول سال های متمادی در سطح کشور گفت: تلاش و همت تمامی سازمان ها و نهاد های مرتبط و همراهی و همکاری تشکل های مردم نهاد و همراهی همکارانمان در این مسیر بدون شک به اعتلای این حوزه کمک خواهد کرد

مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران در دیدار نوروزی با کارکنان:

مردم داری باید در راس همه‌ی امورات شرکت گاز مازندران قرار داشته باشد

ساری –دهقان: مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران گفت: باید مردم داری و تکریم ارباب رجوع، در راس امورات کاری قرار گیرد و دستیابی به اهداف تحول و تعالی سازمانی در زمینه رضایت ارباب رجوع جزء اصول اولیه کاری ما باشد.

به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، قاسم مایلی رستمی مدیر عامل شرکت گاز استان در دیدار نوروزی با کارکنان اظهار کرد: یکی از ضرورت های اخلاق مسلمانی و معاشرت اسلامی «مردم داری» است، یعنی با مردم بودن، برای مردم بودن، در خدمت دیگران بودن و این امر جز در سایه همراهی و همدردی و همگامی کارکنان عزیز و شریف شرکت گاز استان محقق نخواهد شد. وی گفت: شرکت گاز به دنبال کسب اعتبار و اعتماد در بین مردم است و این هدف با بالا بردن کیفیت خدمات و افزایش رضایت مندی بین مردم محقق می‌شود.

مایلی رستمی افزود: شرکت گاز مازندران در سال ۱۴۰۱، عملکردی فراتر از برنامه های مصوب و مورد تعهد در اجرای شاخص های گازرسانی داشته است.

مدیرعامل شرکت گاز مازندران با اعلام این خبر اظهار داشت: بررسی میزان اجرای شاخص های گازرسانی اعم از اشتراک پذیری، واگذاری انشعاب، گازرسانی به روستاها و صنایع و اجرای شبکه در سال ۱۴۰۱، حاکی از تحقق تعهدات در سال گذشته بوده است. وی مدیریت بحران افت فشار گاز در زمستان سرد سال گذشته را یکی از مهم ترین افتخارات ثبت شده در حوزه خدمت رسانی صادقانه به مردم دانست و اظهار داشت: در سال گذشته علی رغم ناترازی تولید و مصرف گاز و برودت شدید هوای استان که برخی از شهرها را در صدر سردترین شهرها قرار داده بود که خوشبختانه در سایه تلاش شبانه روزی کارکنان امدادی و عملیاتی شرکت گاز استان و رصد لحظه به لحظه وضعیت شبکه های گازرسانی، افت فشار یا قطعی گاز نداشته‌ایم. مایلی رستمی ادامه داد: با توجه به نامگذاری سال جدید به سال مهار تورم، رشد، تولید، همگام با سایر ارگان ها و نهادها، از تمام توان خود در تحقق منویات مقام معظم رهبری بهره خواهیم برد و با حمایت از بخش صنعتی و تولیدی از طریق توزیع انرژی پاک در ارتقای شاخص های اقتصادی تلاش خواهیم کرد.

اخبار

در طرح امداد و نجات نوروزی۲۰۴۱ صورت گرفت ؛

امدادرسانی هلال احمر یزد به ۱۴۳ نفر حادثه دیده

یزد - سید محمد جواد عرفان فر: مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان یزد از امدادرسانی نیروهای هلال احمر استان به ۵۵ مورد حادثه در استان یزد در نوروز ۱۴۰۲ خبر داد و گفت : ۱۴۳ نفر از هموطنانمان از خدمات هلال احمر بهره مند شدند.

به گزارش روابط عمومی جمعیت هلال احمر استان یزد ؛ دکترمحسن حرازی زاده یزدی مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان یزد با اشاره به اجرای طرح ملی امداد و نجات نوروزی در یزد تا ۱۵ فروردین ۱۴۰۲ بیان کرد: این طرح از ۲۴ اسفندماه سال گذشته آغاز که ۵۵ مورد حادثه از طریق مرکز هماهنگی و کنترل عملیات امداد و نجات جمعیت هلال احمر ثبت و جهت انجام عملیات امدادی به پایگاه های امدادونجات ارجاع شده است.

وی اظهار کرد: مأموریت‌های این مدت ۲۴ مورد حادثه جاده‌ای، ۱ مورد حادثه شهری، ۲۵ مورد خدمات حضوری ، ۱ مورد زلزله ، ۴ مورد حادثه کوهستان به مرکز کنترل و هماهنگی عملیات اضطراری هلال احمر گزارش شده است. مدیرعامل جعیت هلال احمر استان یزد با بیان اینکه در این مأموریت ها به ۱۴۳ حادثه دیده امدادرسانی شده است، گفت: ۶۹ نفر در حوادث جاده‌ای، ۵ نفر حوادث شهری ، ۶۰ نفر در خدمات حضوری ، ۹ نفر در حوادث کوهستان از خدمات امداد و نجات هلال احمر بهره مند شده اند.

حرازی زاده عنوان کرد : در این مدت ۱۳ نفر توسط نیروهای امدادی نجات یافته اند که ۸ نفر بصورت سرپایی درمان و ۵ نفر بوسیله آمبولانس هلال احمر به نزدیک ترین مرکز درمانی منتقل شدند .

وی بیان داشت : ۳۰ نفر نیز در محل پایگاه های امداد و جاده ای استان اسکان یافتند. این مقام مسئول عنوان کرد : از ابتدای طرح ملی امداد و نجات نوروزی ۱۴۰۲ در سطح استان ۵۵ عملیات امداد و نجات به ثبت رسیده که نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۱ شاهد رشد ۱۳٫۵ درصدی عملیات امداد و نجات در سطح استان بوده ایم و با توجه به شدت سوانح جاده ای رخ داده ۱۰مورد عملیات رهاسازی توسط نجاتگران به انجام رسیده است که از این نطر افزایش ۶۶ درصدی را شاهد بوده ایم.

خدمات رسانی ۵۶ تیم به حادثه دیدگان

حرازی زاده افزود: ۲۰۸ نفر از نجاتگران و امدادگران جمعیت هلال احمر استان در قالب ۵۶ تیم به همراه ۱۴ دستگاه آمبولانس ، ۱۵ خودرو نجات و ۵ خودرو کمک دار سبک در عملیات‌های امدادی حضور یافتند و نسبت به اجرای ۱۰ مورد عملیات رها سازی با همراه داشتن تجهیزات لازم امدادی به خدمت رسانی به حادثه دیدگان پرداختند. مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان میانگین زمان حضور نجاتگران جمعیت هلال احمر استان در صحنه (از اطلاع تا حضور در صحنه) را ۱۳ دقیقه و ۳۷ ثانیه و همچنین مدت زمان آغاز تا پایان عملیات را ۱ ساعت و ۷ دقیقه و ۷ ثانیه اعلام کرد.

مدیرعامل جمعیت هلال احمر استان یزد با بیان اینکه طرح ملی امداد و نجات نوروزی جمعیت هلال احمر استان یزد همزمان با سراسر کشور از ۲۴ اسفند ۱۴۰۱ آغاز و تا ۱۵ فروردین ۱۴۰۲ ادامه داشت ، عنوان کرد : شهرستان های اردکان ، تفت و مهریز بیشترین وقوع حوادث طی این مدت را داشته اند.

استاندار بوشهر:

۹ میلیون نفر شب اقامت در استان ثبت شد.

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز: استاندار بوشهر با بیان اینکه از ۲۵ اسفند تا ۱۳ فروردین ۴٫۵ میلیون نفر مسافر وارد استان شد گفت: در این مدت ۹ میلیون نفر شب اقامت در استان ثبت شد.

به گزارش روابط عمومی استانداری بوشهر، احمد محمدی‌زاده در جلسه ستاد تسهیلات خدمات سفر استان بوشهر با اشاره به اینکه رهبر معظم انقلاب اسلامی امسال را به نام مهار تورم و رشد تولید نام‌گذاری کردند اظهار داشت: برای تحقق این مهم برنامه‌های بسیاری بر اساس ظرفیت‌های استان بوشهر انجام می‌شود و پیش‌بینی‌های لازم صورت گرفته است.

وی از ورود یک میلیون خودرو به استان بوشهر در ایام تعطیلات نوروزی خبر داد و بیان کرد: بررسی‌های آماری نشان می‌دهد ۴ میلیون نفر مسافر نوروزی با خودرو شخصی، ۲۷۰ هزار نفر با هواپیما و ۲۰۰ هزار نفر هم با اتوبوس وارد استان بوشهر شده‌اند.

استاندار بوشهر جمع مسافران ورودی به استان از ۲۵ اسفند تا ۱۳ فروردین را ۴٫۵ میلیون نفر اعلام کرد و گفت: بر اساس بررسی‌ها ۹ میلیون نفر شب اقامت در مدت یاد شده در استان بوشهر ثبت شده که تلاش جمعی دست‌اندرکاران در خدمات‌رسانی به گردشگران درخور تحسین است.

محمدی‌زاده با بیان اینکه در این مدت هیچ مشکلی در بخش‌های مختلف مشاهده نشد افزود: استان بوشهر در بخش نرخ تورم نسبت به متوسط کشوری در پایین‌ترین نرخ قرار داشت و رتبه استان بوشهر در این حوزه دوم در کشور معرفی شد.

وی حضور این میزان گردشگر به استان بوشهر را نشان از ظرفیت بالای این استان در این عرصه دانست و بیان کرد: بررسی‌ها نشان می‌دهد از استان‌های مختلف در ایام نوروز وارد شهرهای استان بوشهر شدند.

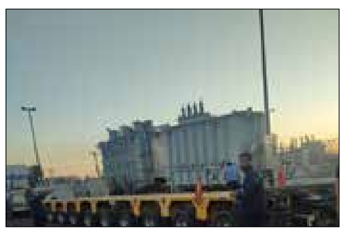
استاندار بوشهر با قدردانی از تلاش‌ها در بخش‌های فرهنگی، خدماتی، اقتصادی، تفریحی، امنیتی و اجتماعی تصریح کرد: عملکرد دست‌اندرکاران ارائه خدمات به گردشگران با همکاری مردم قابل تقدیر و قدردانی است.

محمدی‌زاده با تأکید بر برطرف شدن ضعف‌ها در حوزه‌های اسکان، گردشگری دریایی و مدیریت فرهنگی افزود: در شهرهای ساحلی باید کمپ‌های اسکان نصب چادر افزایش یابد و ساماندهی خانه‌های مبله نیز مورد توجه قرار بگیرد.

وی ایجاد پلاژ ویژه بانوان و خانواده‌ها در شهرهای ساحلی استان بوشهر را یک ضرورت دانست و بیان کرد: مشکل سرویس بهداشتی در سواحل، پاساژها، مجتمع‌های فرهنگی و تجاری باید برطرف شود و رفع ضعف فرهنگی نیز در اولویت قرار بگیرد.

استاندار بوشهر با تأکید بر نقش پررنگ اصناف در مدیریت فرهنگی و نظارت بر بازار افزود: گردشگری دریایی یک فرصت مهم برای نوار ساحلی استان بوشهر است که باید ضعف‌های این حوزه در نشست‌های تخصصی شناسایی و راهکارهای لازم در برطرف این مشکلات ارائه شود.

امداد برق منطقه‌ای خوزستان در تامین ترانس کشت و صنعت امام خمینی (ره)



اهواز - شبنم قجاوند: معاون بهره‌برداری شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: در پی درخواست شرکت کشت و صنعت امام خمینی (ره) توسعه نیشکر و صنایع جانبی، یک دستگاه ترانسفورماتور ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت به ظرفیت ۳۰ مگاولت آمپر به صورت امانی تحویل این شرکت شد.

سید مهرداد بلادی موسوی بیان کرد: این ترانس در پی اشکال فنی در یکی از ترانسفورماتورهای اختصاصی در حال بهره‌برداری شرکت کشت و صنعت امام خمینی (ره) و به درخواست شرکت مذکور تحویل آنها شده است.

وی افزود: این اقدام به منظور افزایش پایداری تأمین برق شرکت کشت و صنعت امام خمینی (ره) و سایر مشترکین عمومی منطقه و در راستای تعامل و همکاری فی‌مابین دو شرکت انجام پذیرفته است.

معاون بهره‌برداری شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تصریح کرد: ترانسفورماتور آسیب دیده توسط شرکت کشت و صنعت امام خمینی (ره) در حال رفع اشکال است و پس از رفع مشکل به وجود آمده مجدداً وارد مدار شده و ترانسفورماتور امانی به شرکت برق منطقه‌ای خوزستان بازگردانده می‌شود.

شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال برق در شبکه انتقال و فوق توزیع در دو استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

قله ۳۸۹۵ متری کرکس زیر پای یکی از کارکنان شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه قم قرار گرفت

قم- خبرنگار فرصت امروز: سرپرست روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه قم از صعود مهدی شکر نیروی حراست آن منطقه به قله ۳۸۹۵ متری کرکس خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه قم، محمدحسین گلاب در این باره گفت: این کوهنورد که یکی از کارکنان باانگیزه و پرتلاش منطقه قم است، موفق شد برای اولین بار در استان قم، قله کرکس را از مسیر طامه در فصل زمستان فتح نماید.

وی در ادامه افزود: مهدی شکر بیش از شش صعود موفق زمستانه به قله دماوند از مسیر جنوبی داشته که امسال نیز موفق شد این قله را از مسیر شمالی در زمستان فتح نماید.

گفتنی است مهدی شکر صعود به ۴ مسیر دیواره علم‌کوه را در یک هفته در کارنامه خود دارد.

قله کرکس به ارتفاع ۳۸۹۵ در شهرستان نطنز قرار دارد که از مسیرهای مختلف صعود می‌گردد اما سخت‌تریت و طولانی‌ترین مسیر صعود به این قله از روستای طامه در ضلع شرقی آن می‌باشد.

مدیرکل امور عشایر ایلام؛

بازدید یکصد هزار نفر گردشگر از غرفه‌های عشایری ایلام در ایام نوروز

ایلام-هدی منصوری: فرشاد یاسمی با اشاره به درآمد روزانه هفت تا ۱۰ میلیون تومانی عشایر استان در این ایام، اظهار کرد: تعاونی‌های عشایری استان از ۱۵ اسفند تا ۱۳ فروردین با برپایی ۳۰ سیاه چادر اقدام به عرضه و فروش محصولات تولیدی عشایر استان کردند.

وی افزود: در این مدت محصولاتی، چون روغن حیوانی، تخم مرغ، گیاهان دارویی، غذاهای محلی، منسوجات و سایر اقلام تولیدی خود را به گردشگران عرضه کردند.

مدیرکل امور عشایری ایلام اضافه کرد: همچنین یکی دیگر از اهداف برپایی این سیاه چادرها آشنایی اجمالی مسافران و گردشگران با زندگی سنتی عشایر استان ایلام بود.

یاسمی با بیان اینکه این سیاه چادرها در ۳۰ کیلومتری مبادی ورودی و خروجی شهرهای استان استقرار داشتند، یادآور شد: یکی دیگر از اهداف مهم سیاه چادرها کاهش تصادفات جاده‌ای بود.

وی افزود: با توجه به اعلام پلیس مبنی بر اینکه ۶۰ درصد تصادفات در ۳۰ کیلومتری ورودی شهرها و ناشی از خستگی و خواب آلودگی است، این سیاه چادرها با هدف استراحت کوتاه مدت رانندگان و سرنشینان آن‌ها در مبادی ورودی و خروجی شهرهای استان دایر شدند.

مدیرکل امور عشایری ایلام بیان داشت: مدت برپایی سیاه چادرها بیش از ۱۰۰ هزار نفر گردشگر از این غرفه‌های عشایری بازدید کردند که تعدادی از این افراد را گردشگران خارجی از کشورهای اروپایی، چون آلمان و عربی حوزه خلیج فارس تشکیل داده بود.

۲۸ میلیون لیتر بنزین در تعطیلات توروزی استان گلستان مصرف شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: مدیر شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی منطقه گلستان از ثبت مصرف ۲۸ میلیون لیتر بنزین در تعطیلات نوروزی سال ۱۴۰۲ در استان گلستان خبر داد.سید محمد حسینی در این خصوص گفت: از آغاز سفرهای نوروزی (۲۹ اسفند ماه۱۴۰۱) تا پایان تعطیلات(۱۳ فروردین ماه ۱۴۰۲) ۲۸ میلیون لیتر بنزین (معمولی و سوپر) در استان گلستان مصرف شده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از افزایش ۲٫۸ درصدی برخوردار بوده است.وی تصریح کرد: بیشترین مصرف طی بازه زمانی یاد شده در منطقه گلستان با ۲ میلیون و ۲۴۷ هزار لیتر مربوط به ششم فروردین ماه جاری بوده است.حسینی با اشاره به میانگین مصرف روزانه بنزین این منطقه در روزهای عادی سال ۱۴۰۱ به میزان یک میلیون و ۷۶۴ هزار لیتر، بیان کرد: میزان میانگین مصرف این فراورده در روزهای تعطیلات نوروزی ۲ میلیون و ۲۴ هزار لیتر بوده که این مقدار از افزایش ۱۴٫۸ 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.

راهنمای قدم به قدم برای کارآفرینان

چطور خودمان را یک رهبر تجاری حرفه‌ای نشان دهیم؟

نویسنده: علی آل‌علی

مردم در زندگی‌شان به بعضی آدم‌ها بیشتر از بقیه اعتماد دارند. مثلا اگر قرار باشد همین امروز یک کفش ورزشی بخرید، احتمالا هر چقدر فروشندگان بیشتر برای شما درباره مزایای یک کفش حرف بزنند، انگیزه‌تان برای خرید آن کمتر می‌شود. هرچه باشد این روزها کمتر کسی به حرف فروشندگان اعتماد کامل دارد. در عوض وقتی پای یکی از دوستان‌تان وسط باشد، سراپا گوش خواهید شد؛ چراکه دوستان و به طور کلی شخصیت‌های حقیقی معمولا به آدم دروغ نمی‌گویند. به علاوه، آنها نفعی از خرید ما هم نمی‌برند. پس توصیه آنها کاملا از سر دلسوزی خواهد بود؛ دقیقا مثل مربی کهنه‌کاری که هرچه در چنته دارد برای موفقیت شاگردانش رو می‌کند.

اگرچه در بازار مردم بیشتر از همه به دوستان و آشنایان‌شان اعتماد دارند، اما کارآفرینانی هم هستند که طوری دل مشتریان را برده‌اند که همه به حرف‌های‌شان گوش می‌دهند. بی‌شک در بین دوستان شما هم چنین کارآفرینانی به چشم می‌خورند. انگار که این دسته از افراد نه تنها شهرت مثبتی در بازار دارند، بلکه دقیقا ذهن مخاطب‌شان را می‌خوانند. شاید فکر کنید این دسته از کارآفرینان فقط بی‌نهایت خوش‌شانس هستند یا نوعی استعداد ذاتی دارند. قبول دارم این طرز فکر جذاب به نظر می‌رسد، اما در روزنامه فرصت امروز اصلا جایی ندارد. ما معتقدیم هر مهارتی در دنیای کسب و کار یادگرفتنی است؛ حتی اگر تبدیل شدن به یک رهبر تجاری باشد!

بی‌شک رهبران تجاری بسیار زیادی در چهار گوشه دنیا با هزار و یک آرزو مشغول فعالیت هستند. با این حال فقط تعداد انگشت‌شماری از آنها تبدیل به اسطوره‌های تکرارنشدنی می‌شوند. اینکه آدم چطور خودش را یک رهبر تجاری حرفه‌ای نشان دهد، مسئله‌ای کاملا سوای از داشتن مهارت‌های مورد نیاز این کار است. همانطور که یک مهاجم فوتبال هر چقدر هم که گلزن باشد باید سری هم در دنیای تبلیغات داشته باشد تا محبوب همه طرفداران شود، شما هم باید چند تا تکنیک درجه یک برای معرفی خودتان به عنوان یک رهبر تجاری همه فن حریف دم دست داشته باشید. فکر می‌کنم الان دیگر متوجه شده باشید هدف ما در این مقاله چیست. درست حدس زدید، زیر و رو کردن تکنیک‌های مختلف برای معرفی خودمان به عنوان یک رهبر تجاری حرفه‌ای. اگر شما هم دوست دارید چنین شهرتی برای خودتان داشته باشید، هیچ جوره این مقاله را از دست ندهید.

وبلاگ‌نویسی مداوم: حضور در جایی که مشتریان انتظارش را دارند

اگر همین الان از شما بپرسیم یک کارآفرین حرفه‌ای را کجا می‌شود پیدا کرد، چه جوابی خواهید داشت؟ احتمالا دفتر شرکت‌های بزرگی مثل گوگل یا فیس‌بوک گزینه‌های خوبی خواهد بود. با این حال در دنیای دیجیتال دیگر کمتر کسی سختی حضور در شرکت‌های مختلف برای پیدا کردن هدفش را به جان می‌خرد. این روزها همه چیز در دنیای آنلاین جریان دارد و اگر شما یاد نگیرید با این ترند کنار بیایید، خیلی زود از لیگ قهرمانان کسب و کار حذف می‌شوید. هرچه باشد کسی در بازارهای رقابتی با شما شوخی ندارد و یک اشتباه کافی است تا برای همیشه از پشت پنجره خانه‌تان به تحولات بازار کسب و کار نگاه کنید؛ به همین راحتی.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم در دنیای دیجیتال امروزی آدم‌های حرفه‌ای بیشتر در وبلاگ‌های تخصصی پیدا می‌شوند. کافی است یک جست‌وجوی کوچک در گوگل داشته باشید تا با کلی از این آدم‌ها آشنا شوید. از آنجایی که ما اصلا دوست ندارید حس و حال مقاله‌مان شبیه کلاس‌های درس بی‌روح شود، در اینجا یک مثال تر و تمیز برای‌تان کنار گذاشته‌ایم. بی‌شک خیلی از مردم دنیا عاشق ماشین‌های روز دنیا هستند. در این بین بعضی‌ها حتی اتومبیل‌های معمولی‌شان را هم طوری تیونینگ می‌کنند که انگار همین فردا در پیست مسابقه با شوماخر مسابقه دارند. اگر شما هم از همین آدم‌ها هستید، احتمالا بارها و بارها در گوگل دنبال راهکارهایی برای تقویت خودروی‌تان بوده‌اید، وبلاگ «مکانیک شما» یا به عبارت دقیق‌تر YourMechanic.com همان چیزی است که سال‌هاست دنبالش می‌گشتید. در این وبلاگ علاوه بر کلی مطلب آموزنده درباره خودروهای مختلف، روش‌های ساده و عملی برای تقویت آنها نیز پیدا می‌شود. اجازه دهید با هم روراست باشیم، این وبلاگ در واقع از طرف ماشین بازهای حرفه‌ای و بعضی از مکانیک‌های درجه یک دنیا اداره می‌شود. به همین خاطر محبوبیت حیرت‌انگیزش در دنیا اصلا جای تعجب ندارد. خب وقتی چند تا ماشین باز قهار توانسته‌اند با یک وبلاگ حسابی خودشان را به عنوان متخصص‌های این حوزه معرفی کنند، چرا شما نتوانید همین کار را با عرصه کاری‌تان انجام دهید؟

خیلی از کارآفرینان اطلاعات دست اولی از حوزه کاری‌شان دارند. با این حال کمتر کسی در این میان حوصله اطلاع‌رسانی به دیگران در این رابطه را دارند. اگر شما هم جزو کارآفرینان درونگرا هستید، باید کمی خودتان را تغییر دهید؛ چراکه قرار نیست بازار بی‌انتهای کسب و کار برای شما تغییر کند. فرمول ویژه ما در این میان کمی تغییر در راستای وبلاگ‌نویسی است. نشان دهید از عرصه کسب و کار چه چیزهایی بلد هستید و چطور می‌توانید از آن برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان استفاده کنید. چنین حرکت‌هایی خیلی زود از شما یک پا رهبر تجاری حرفه‌ای خواهد ساخت که اتفاقا همه مردم دنیا او را می‌شناسند. یادتان نرود تا شما در بازار شروع به اظهارنظر نکنید، هیچ‌کس اعتبارتان را قبول نمی‌کند. پس همین امروز دست به قلم شده و وبلاگ‌نویسی را شروع کنید.

پروموت محتوا ممنوع: رهبران تجاری دنبال تبلیغات نیستند!

آیا تا به حال ایلان ماسک یا وارن بافت را در حال ضبط ویدئوی تبلیغاتی یا حتی پروموت کردن محتوای بازاریابی دیده‌اید؟ بی‌شک اگر بعضی از آدم‌های پیگیر چنین نمونه‌هایی پیدا کنند، تعدادش از انگشتان یک دست هم تجاوز نمی‌کند. هرچه باشد این رهبران تجاری آنقدر در بازار اعتبار دارند که نیاز به پروموت محتوا نداشته باشند. نکته مهم دقیقا همین‌جاست، شما نباید خودتان را به ابزار تبلیغات محدود کنید. رهبران تجاری واقعی در قلب مخاطب خانه دارند نه در صنعت بی‌ثبات تبلیغات.

وقتی شما همیشه از قاب تلویزیون یا محتوای پروموت شده با مخاطب‌تان حرف می‌زنید، تصویر باورپذیری از خودتان به آنها ارائه نخواهید کرد. این یعنی خیلی زود حوصله مردم سر رفته و دیگر حرف‌تان خریدار نخواهد داشت. قبول دارم خط کشیدن دور محتوای پروموت شده یا حتی تبلیغات کار راحتی نیست. هرچه باشد کارآفرینان این روزها کلی ابزار بازاریابی و تبلیغاتی دم دست‌شان است. بنابراین منع کردن شما از چنین ابزارهایی دقیقا مثل این است که به یک سرمربی فوتبال بگوییم همین حالا بهترین تاکتیک تیمش را عوض کند. چنین کاری زمان و انرژی بی‌نهایت زیادی لازم دارد. البته ما در روزنامه فرصت امروز هیچ وقت توانایی کارآفرینان را دست کم نمی‌گیریم. به زبان خودمانی، فقط کافی است شما کارتان برای صرف نظر از محتوای پروموت شده را شروع کنید؛ آن وقت به مرور زمان بارقه‌های موفقیت از دوردست نمایان می‌شود.

انتشار محتوای طولانی: کارآفرینان حرفه‌ای بلاگر نیستند

این روزها اینفلوئنسرها و بلاگرهای بی‌نهایت زیادی در سراسر دنیا مشغول فعالیت هستند. اتفاقا کار بعضی از آنها حسابی گرفته و هر پست‌شان میلیون‌ها بازدید دارند. بی‌شک این دسته از افراد کارآفرینان موفقی هستند، اما آیا کسی آنها را رهبر تجاری حساب می‌کند؟ بی‌شک هر پاسخی به غیر از یک «نه» قرص و محکم کاملا شک‌برانگیز خواهد بود؛ چراکه اینفلوئنسرها هیچ وقت اعتبار و حتی دانش موردنیاز برای تبدیل شدن به رهبران تجاری را ندارند؛ به همین سادگی!

فرمول ما در این بخش انتشار محتوای طولانی‌تر در مقایسه با بلاگرهاست. البته منظور ما پست اینستاگرامی یا توییت‌های بی‌پایان نیست، بلکه کاملا یک فرمت متفاوت را مد نظر داریم. اجازه دهید بازهم سراغ دنیای شیرین مثال‌ها برویم. فرض کنید همین امروز کتاب به قلم استیو جابز به شما معرفی می‌کنند. بی‌شک اسم چنین کارآفرینی هم برای خرید کتاب کفایت می‌کند. هرچه باشد اینجا حرف از کارآفرینی است که سال‌های سال به عنوان رهبر تجاری در بازار مورد قبول عام و خاص بوده است. حالا اگر همین کتاب با اسم من یا شما روانه بازار شود، آیا نتیجه کار یکسان خواهد بود؟

بی‌شک جواب سوال بالا منفی است، اما قرار نیست همیشه اوضاع اینطوری باقی بماند. حتی بزرگترین کارآفرینان دنیا هم کارشان را از یکجایی شروع کرده‌اند. خب اگر کسی را سراغ دارید که از همان بچگی یک پا رهبر تجاری بوده، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

اگر شما دوست دارید مثل یک رهبر تجاری واقعی به نظر برسید، باید دقیقا مثل یک چنین رهبری عمل کنید. اینکه شما به طور مداوم مثل بلاگرها در شبکه‌های اجتماعی محتوا تولید کنید، دست آخر از شما شخصیتی سطحی و دم دستی می‌سازد. در عوض انتشار کتاب‌های الکترونیکی یا مصاحبه‌های تخصصی با مطبوعات حوزه کسب و کار اعتبار شما را افزایش خواهد داد. اشتباه نکنید، منظور ما در این بخش کنار گذاشتن کامل شبکه‌های اجتماعی نیست. دوست داشته باشید یا نه، این روزها مردم بیشتر از اینکه یکدیگر را در کوچه و خیابان ببینند، در شبکه‌های اجتماعی با هم ارتباط دارند. همه حرف ما توجه به سایر روش‌های تولید محتوا که اتفاقا شما را شبیه رهبران تجاری واقعی می‌کند، است.

انتشار پادکست خودتان: هر رهبر تجاری یک پادکست!

مسیر بین خانه تا سر کار برای بعضی‌ها خسته‌کننده‌ترین اوقات روزشان را شکل می‌دهد. بی‌شک انتظار طولانی در اتوبوس یا مترو برای هیچ‌کس جذابیتی ندارد. اگر آدم‌ها یک قدرت جادویی داشتند، احتمالا اولین کاری که می‌کردند حذف همین فاصله اعصاب خُردکن بود. متاسفانه چنین آرزویی فقط در خواب و رویا محقق می‌شود. بنابراین تنها کاری که از دست ما برمی‌آید، استفاده بهینه از این زمان مرده است. وقتی هم صحبت از زمان مرده باشد، هیچ سرگرمی جای پادکست را نخواهد گرفت. خب مگر گوش دادن به یک فایل صوتی ۳۰-۲۰ دقیقه‌ای چقدر از آدم انرژی می‌گیرد؟

فرقی ندارد شما به چه حوزه‌ای علاقه دارید، در هر صورت کلی پادکست در چهار گوشه دنیا مخصوص شما وجود دارد. کافی است سری به گوگل پادکست، اسپاتیفای یا هزاران پلتفرم محلی دیگر بزنید. آن وقت ساعت‌ها مشغول گوش دادن به پادکست‌های گوناگون می‌شوید، آن هم بدون اینکه متوجه گذر زمان باشید!

ایده ما در این بخش کاملا ساده و کاربردی است. وقتی کلی آدم در دنیا پادکست خودشان را دارند و از این راه درآمدزایی هم می‌کنند، چرا رهبران تجاری دست روی دست بگذارند؟ هرچه باشد شما کلی تجربه و دانش کاربردی دارید که به درد دیگران می‌خورد. پس همین امروز یک میکروفون و هدفون خوب تهیه کنید تا پادکست‌تان به ماه نرسیده در پلتفرم‌های مختلف در دسترس باشد.

وقتی یک رهبر تجاری پادکست مخصوص خودش را دارد، اولین قدم‌ها برای نمایش اعتبارش را برداشته است. هرچه باشد یک آدم عادی هیچ وقت فکر ایجاد پادکست تخصصی در حوزه کسب و کار به سرش نمی‌زند. به علاوه، اگر شما اطلاعات خوبی به مخاطب بدهید، خیلی زود پادکست‌تان حتی بدون یک دلار بازاریابی تبدیل وارد لیست برنامه‌های محبوب اسپاتیفای خواهد شد؛ همینقدر جذاب و هیجان‌انگیز.

تعیین حوزه‌های تخصص: رهبران تجاری آچار فرانسه نیستند!

گاهی اوقات آدم در شبکه‌های اجتماعی یا زندگی روزمره افرادی را می‌بیند که اصرار دارند رهبران تجاری بی‌نظیری هستند. شاید فکر کنید این افراد خوشی زیر دل‌شان زده، اما ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود. خیلی از این به اصطلاح رهبران تجاری درباره هر مسئله‌ای اظهار فضل می‌کنند. انگار که باید درباره عالم و آدم نظر دهند و تازه اصرار دارند نظرشان کاملا درست است. راستش را بخواهید ما در روزنامه فرصت امروز اصلا به چنین رهبران تجاری اعتقاد نداریم؛ چراکه رهبران تجاری هم مثل همه مردم دنیا تخصص‌های مشخصی دارند. اگر شما هم فکر می‌کنید باید درباره همه موضوعات نظر کارشناسی بدهید، احتمالا کل مسیر رهبری تجاری را اشتباه آمده‌اید.

شما به عنوان یک رهبر تجاری باید همیشه حوزه‌های تخصص‌تان را مشخص کنید. مثلا اگر در لینکدین عوضیت دارید، بخش بیوگرافی فقط برای شوخی و سرگرمی نیست. در عوض باید یک شرح حال کوتاه از خودتان به همراه بیان حوزه‌های تخصص‌تان به مخاطب بدهید. اینطوری مردم می‌دانند شما در چه حوزه‌هایی سابقه اجرایی و صدالبته دانش تخصصی دارید.

یادتان باشد گاهی اوقات کاربران در شبکه‌های اجتماعی سوالات تخصصی از شما می‌پرسند که در حوزه کاری‌تان نمی‌گنجد. اگر از ما می‌شنوید، اصلا سراغ جواب دادن به این سوالات نروید؛ چراکه همه اعتبار و آبروی چند ساله‌تان را یک شبه به باد خواهید داد. در عوض می‌توانید آنها را به کسانی که دانش تخصصی این حوزه را دارند، معرفی کنید. شاید فکر کنید این اقدام کلیدی کلاس کارتان را پایین می‌آورد، اما اصلا اینطوری نیست. مردم در بازار همیشه دنبال کسانی هستند که روراست باشند. اگر شما به عنوان یک رهبر تجاری گاهی اوقات مخاطب‌تان را به کارشناس‌های دیگر معرفی کنید، رفتار حرفه‌ای را به حداکثرش رسانده‌اید. پس دفعه بعد که با سوالی خارج از چارچوب تخصص‌تان رو به رو شدید، بدون تعارف این واقعیت را با مخاطب‌تان در میان بگذارید. نتیجه چنین صداقتی محبوبیت بیشترتان در بازار خواهد بود؛ همین و بس!

منابع:

https://blog.hubspot.com/blog/
ways-to--۶/۲۲۱۷۰/bid/۶۳۰۷/tabid
establish-yourself-as-an-industry-thought-leader.aspx
-۶/https://blog.influenceandco.com
steps-for-becoming-an-authentic-thought-leader

رازهای موفقیت در تیک تاک

به قلم: سامانتا کالیر
نویسنده حوزه شبکه‌های اجتماعی
مترجم: امیر آل‌علی

تیک تاک به عنوان موفق‌ترین شبکه نوظهور جهان، بستری فوق‌العاده حتی برای فعالیت برندها محسوب می‌شود. در حال حاضر این شبکه بیش از یک میلیارد کاربر را در اختیار دارد که این افراد به طور میانگین در ۲۴ ساعت، بیش از ۹۰ دقیقه از تیک تاک استفاده می‌کنند که آمار آن از هر شبکه دیگری بیشتر می‌باشد. اگرچه تمامی دلایل ذکرشده حاکی از آن است که از تیک تاک می‌توان برای رسیدن به موفقیت‌های بسیار بزرگی استفاده کرد، با این حال برای موفقیت در این شبکه با توجه به وجود رقبای قدرتمند، لازم است تا نکاتی را رعایت نمایید که در ادامه، بررسی خواهیم کرد. نکته مهمی که قبل از شروع بحث باید به آن توجه نمایید این است که چند ثانیه اول ویدئو بسیار مهم بوده و افراد در این زمان کوتاه، تصمیم می‌گیرند که ویدئو را مشاهده کنند و یا به سراغ گزینه دیگر بروند.

۱-نمایش به جای فروش

دیدن ویدئویی که در آن یک نفر قصد دارد تا محصولی را به شما بفروشد، بیش از حد حالت تبلیغاتی داشته و مناسب شبکه‌ای که هدف آن ایجاد سرگرمی است، نخواهد بود. با این حال برای رسیدن به اهداف خود، نمایش محصول نیاز است. در این زمینه تنها کافی است که نمایشی از خودتان در حین استفاده از محصول داشته باشید. در این بخش هرچه خلاقیت بالاتری به خرج دهید، تاثیر اقدام بیشتر می‌شود. درواقع شما می‌توانید با استفاده از محصول خود، یک چالش را ایجاد کنید که افراد را به خوبی درگیر می‌کند و باعث می‌شود تا افراد به تکرار آن سوق پیدا کنند. تحت این شرایط نیاز به محصول شما وجود خواهد داشت که خود باعث می‌شود تا فروش رخ دهد. برای درک بهتر اقداماتی که در این بخش باید رعایت شود تنها کافی است که نگاهی به اقدامات انجام‌شده از سوی دیگران داشته باشید.

۲-حامی افراد فعال باشید

درواقع مسئله اسپانسر شدن، اقدامی جدید محسوب نشده و در این شبکه نیز می‌توانید از شهرت افراد فعال استفاده کرده و محصولات خود را به نمایش بگذارید. درواقع این افراد تنها کافی است که سناریویی تولید نمایند که محصول شما درویدئوی بعدی، تبلیغ غیرمستقیم داشته باشد. با این حال همواره نیاز به تبلیغ غیرمستقیم نبوده و می‌توانید از افراد بخواهید تا ویدئویی از آنباکس و تجربه محصول را داشته باشند. در این زمینه ارجاع دادن به سایت اصلی، بسیار مهم بوده و می‌تواند باعث شود که به یک باره، با رشد انفجاری در میزان فروش خود مواجه شوید.

۳-از موضوعات ترند استفاده کنید

با توجه به این امر که چنین موضوعاتی در مرکز توجهات قرار دارد طبیعی است که با تمرکز بر روی آنها بتوانید شانس دیده شدن بالاتری را داشته باشید. در این رابطه تنها کافی است که به هشتگ‌های محبوب و ترند توجه داشته باشید. با این حال برخی از ابزارهای تحلیلی وجود دارد که به شما آمارهای لازم را می‌دهد تا به اطمینان بیشتری در این زمینه دست پیدا کنید.

۴-از تیتر استفاده کنید

این امر که ویدئوهای شما تیتر داشته باشد کمک خواهد کرد تا افراد قبل از باز کردن ویدئو بتوانند به درک لازم دست پیدا کرده و این موضوع جذابیت اقدامات شما را افزایش خواهد داد. در انتخاب تیتر لازم است تا از جملات کوتاه و با بار معنایی قوی استفاده کنید. برای مثال تیترهایی نظیر جدیدترین، پرفروش‌ترین، مهمترین، برترین و... کاملا مناسب خواهد بود.

۵-از موسیقی‌های ترند استفاده کنید

از دیگر نکاتی که باید به آن توجه داشته باشید این است که آهنگ‌ها نیز می‌توانند خود باعث شود تا شانس دیده شدن یک ویدئو افزایش پیدا کند. در این زمینه شما باید همواره از موارد ترند استفاده کنید. همکاری با اسپاتیفای، کمک کرده است تا شناسایی موارد ترند، کاملا ساده باشد. با این حال یک راهکار دیگر نیز وجود دارد و آن تحلیل موارد استفاده شده توسط افراد دیگر می‌باشد که باعث خواهد شد تا موارد ترند را سریعا شناسایی کنید. در این زمینه ابزارهایی نیز وجود دارد که به شما ویدئوها و آهنگ‌های ترند را معرفی می‌کند.

۶-تکرار قالب‌های پرطرفدار را جدی بگیرید

اگر تصور می‌کنید که صرفا با انجام اقدامات نوآورانه می‌توانید در تیک تاک موفق باشید بدون شک سخت در اشتباهید و شما حتی با تکرار اقدامات موفق دیگران نیز می‌توانید دستاوردهای قابل توجهی را به دست آورید. به همین خاطر لازم است که شما نیز در چالش‌های دیگران شرکت کرده و با این اقدام، بتوانید موفقیت خوبی را داشته باشید.

۷-تنها به خودتان محدود نشوید

درواقع حمایت کردن از دیگران در قالب لایک، کامنت و دیدن ویدئو از جمله اقداماتی است که برندهای تجاری کمتر به آن توجه می‌کنند، با این حال این موضوع کمک خواهد کرد تا افراد نیز به دنبال تکرار اقدام شما باشند و این موارد خود کمک می‌کند تا رشد سریع‌تری را تجربه کنید. همچنین این نکته را فراموش نکنید که با کامنت گذاشتن شانس دیده‌شدن را برای خودتان مهیا کرده‌اید. در این زمینه بهتر است که کار خود را با برندهای معتبر حوزه کاری خود، شروع کنید.

۸-یک لیست برای خودتان تهیه کنید

به عنوان توصیه آخر لازم است که نکات مهم را برای خودتان یادداشت کنید. این موضوع کمک خواهد کرد تا راهنمای جامعی برای خودتان داشته باشید. برای مثال دلایل موفقیت و یا شکست یک ویدئو را یادداشت کرده و در تلاش برای تحلیل صفحات دیگران باشید. درواقع این نکته را فراموش نکنید که همواره می‌توان چیزهای جدیدی را آموخت. همچنین اقدام دیگری که باید انجام دهید این است که توصیه‌هایی برای استفاده بهتر از محصول خود داشته باشید. این موارد آموزشی باعث خواهد شد تا تجربه استفاده از محصول، به مراتب بهتر شود و احساس نیاز در افراد تشدید یابد. برای مثال اگر در زمینه فروش لوازم آرایشی فعالیت دارید، ویدئوهایی با موضوع بایدها و نبایدها هنگام آرایش و یا نگهداری از وسایل، کمک خواهد کرد تا ضمن افزایش رضایت مشتریان حال حاضر خود نمایش سطح تسلط بر روی حوزه‌ای که در آن فعالیت دارید بتوانید افراد جدید را تحت تاثیر قرار داده و تمایل برای خرید را افزایش دهید.

منبع: practicalecommerce.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۲۰ فروردین ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۱۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR