روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

دوشنبه
۴ اردیبهشت ۱۴۰۲

Mon.24 Apr 2023

۳ شوال ۱۴۴۴ - سال نهم
شماره ۲۲۲۱
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

پایان فروردین ماه با سکه ۳۱ میلیون تومانی

حباب سکه ۲۵۰ هزار تومان کم شد

بازار سهام در یک ماه گذشته و برخلاف بازارهای ارز و طلا، رشد خوبی را تجربه کرد. بورس‌بازان در فروردین ماه ۱۴۰۲، برنده میدان سرمایه‌گذاری شناخته شدند و این در حالی است که قیمت دلار در طول این ماه ۲ هزار و ۳۹۵ تومان، سکه ۲ میلیون و ۹۰ هزار تومان و طلای ۱۸عیار نیز ۳۵ هزار تومان کاهش پیدا کرد. آخرین قیمتی که در ماه فروردین در بازار ارز ثبت شد...

۳

بیشترین بازدهی ماهانه در بین بازارهای دارایی به بازار سهام رسید

صدرنشینی بورس در فروردین

فرصت امروز: بورس تهران در واپسین هفته معاملاتی فروردین ماه به بازدهی ۶,۶ درصد رسید و در مجموع، بازدهی ماهانه ۱۸,۶ درصد را در فروردین ماه ۱۴۰۲ به ثبت رساند تا در صدر بازدهی ماهانه بازارها بایستد. شاخص کل بورس تهران در فروردین ماه از سقف تاریخی سال ۱۳۹۹ عبور کرد و پس از ۳۱ ماه به سطح ۲ میلیون واحدی وارد شد. شاخص کل در پایان فروردین ماه در کانال ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد ایستاد و با ثبت بازدهی بیش از ۱۸ درصد، بالاترین بازدهی را در میان بازارهای دارایی به خود اختصاص داد. بدین ترتیب با تداوم سبزپوشی تالار شیشه‌ای طی هفته‌های گذشته، بخشی از عقب‌ماندگی بورس نسبت به بازارهای موازی و سطح تورم تا حدودی جبران شده است. بازار سهام در حالی با ثبت رشد ۱۸,۶ درصدی بیشترین بازدهی در بین بازار دارایی‌ها را از آن خود کرد و در رتبه نخست فروردین ماه جای گرفت که اسکناس دلار با فاصله‌ای قابل توجه و ثبت بازدهی ۸,۷ درصد در پله دوم ایستاد. سکه امامی هم با ثبت رشد اندک ۱,۹ درصدی در جایگاه سوم قرار گرفت. با وجود اینکه رشد اخیر بورس، خاطرات خوش سال ۱۳۹۹ را به خاطر سهامداران و بورس‌بازان آورده است، اما تحلیلگران می‌گویند که جنس رشد بورس در سال ۱۴۰۲ با سال ۱۳۹۹ متفاوت است و این رشد کاملا منطقی و خالی از هرگونه حبابی است. بورس تهران تقریبا از هفته‌های پایانی سال گذشته روند اوج‌گیری...

۴

در نظرسنجی از ۹۹۸ کارآفرین و فعال اقتصادی شناسایی شد

۳۰ ریسک کسب و کارها در ۱۴۰۲

۲

سازمان‌های خصوصی چگونه به تاب‌آوری اقتصادهای آسیب‌پذیر کمک می‌کنند؟

نسخه تاب‌آوری اقتصادهای شکننده

۳

سرمقاله

اصلاحات ناتمام

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی
کانون بانک‌ها

در نیمه اول مهرماه سال گذشته خبرگزاری خانه ملت گزارش داد: «از آنجا که بخش اعظمی از مشکلات اصلی کشور و رشد نقدینگی ناشی از خلق پول توسط بانک‌ها است، نمایندگان خانه ملت بررسی «طرح بانکداری» را در دستور کار خود قرار داده و این طرح ماه‌ها در کمیسیون‌های تخصصی و صحن علنی چکش‌کاری شد تا اینکه امروز بررسی آن به پایان رسید، بنابراین پس از تأیید شورای نگهبان و ارجاع قانون به دولت، بانک‌ها دیگر نمی‌توانند بدون حساب و کتاب به شرکت‌های زیرمجموعه خود تسهیلات دهند و سبب ایجاد تورم و افزایش حجم نقدینگی در کشور شوند.» حاصل چکش‌کاری مورد اشاره اما تصویب «طرح بانکداری» در شصت و چند ماده توسط مجلس بود که این بار به نام «طرح قانون بانک مرکزی» با نامه رئیس مجلس به شورای نگهبان ارسال شد تا مهر تأیید شرعی و قانون اساسی بر آن نقش بندد، اما چندی بعد «دنیای اقتصاد» خبر داد: «شورای نگهبان با ۱۵۴ ایراد و ۳۰ تذکر طرح بانکداری اسلامی را به مجلس شورای اسلامی عودت داده است. پیش از این نیز هیأت عالی نظارت بر حسن اجرای سیاست‌های کلی نظام در مجمع تشخیص مصلحت در ۱۹ مورد مغایرت میان سیاست‌های کلان و این طرح مجلس را احصا کرده بود که در مجموع، ۱۷۳ ایراد به کل طرح وارد آمده است.

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

مشارکت برند (Brand Partnership) چیست؟

مشارکت برند (Brand Partnership) در طول سال‌های اخیر سر و صدای زیادی به راه انداخته است؛ چراکه راه حلی کاربردی برای خلاصی از شر محدودیت‌های کارآفرینی و برندسازی در دنیای کنونی است. به موازات ظهور استارت‌آپ‌های رنگارنگ در سراسر دنیا، کارآفرینان با مشکلات زیادی برای کسب جایگاه مناسب در بازار یا حتی حفظ آن رو به رو شده‌اند. نزدیک‌ترین مثال برای توصیف این وضعیت، احساس خطر تیم‌های فوتبال میانه جدولی نسبت به سقوط به دسته پایین‌تر است. خب اگر کسی را سراغ دارید که بعد از کلی سرمایه‌گذاری بر روی یک استارت‌آپ تحمل تماشای سقوط برندش را داشته باشد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

استراتژی مشارکت برند در مقایسه با خیلی از مفاهیم و استراتژی‌های مشابه کمتر جدی گرفته می‌شود. کافی است نگاهی به دور و برتان داشته باشید تا کلی از مدیران را مشاهده کنید که بدون حتی یک دقیقه...

۸

اصلاحات ناتمام

در میان ۱۵۴ ایراد شورای نگهبان که بخشی از آن مرتبط با مسئولیت‌ها و وظایف شورای فقهی و هیأت عالی است، تنها حدود ۱۰۴ ابهام قابل مشاهده است.» نگارنده نیز طی یادداشتی در روزنامه «فرصت امروز» با عنوان «دستاورد کم‌توجهی به نظرات نخبگان بانکی»، ایرادات مفصل شورای نگهبان و مجمع تشخیص مصلحت نظام پیرامون این طرح را تشریح کردم.

پس از آنکه شورای نگهبان براساس روال معمول، این مصوبه را به مجلس برگشت داد، مجلس نیز «طرح بانکداری» را جهت تأمین نظرات شورای نگهبان اصلاح نمود و آن را در نیمه دوم بهمن ماه ۱۴۰۱ دوباره روانه شورای نگهبان کرد، اما بار دیگر «طرح بانکداری» یا «قانون بانک مرکزی» مورد تأیید نهایی شورای نگهبان قرار نگرفت و این شورا طی نامه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۴ خود مجددا ایراداتی بر این طرح وارد کرد و به مجلس پس فرستاد. مجلس نیز در جلسه روز سه‌شنبه ۲۹ فروردین‌ماه ۱۴۰۲ دوباره «طرح بانکداری» را به منظور تأمین نظرات شورای نگهبان مورد بازبینی قرار داد. در جریان این بررسی مجدد، نمایندگان در بررسی ماده ۶۶ بر مصوبه قبلی مجلس اصرار کردند. اصرار مجلس‌نشینان بر مصوبه قبلی خود به منزله ارجاع موضوع به مجمع تشخیص است تا در مورد اختلاف‌نظر بین مجلس و شورای نگهبان به داوری بنشیند. حال سوال این است که در این رفت و برگشت بین مجلس و شورای نگهبان، «طرح بانکداری» با این همه ایراد چه تغییراتی پیدا کرد تا نظر شورای نگهبان و همچنین نظر مجمع تشخیص تامین شود؟

با بررسی مجموعه ایرادات شورای نگهبان و همچنین ایرادات مجمع تشخیص در «طرح بانک مرکزی» و اصلاحاتی که تاکنون در این طرح به عمل آمده، به نظر نمی‌رسد ساختار کلی طرح موصوف و ایرادات کارشناسی آن چندان تغییر اساسی پیدا کرده باشد. مجموعه مواد و ساختار کلی «طرح بانک مرکزی» از ضعف استقلال بانک مرکزی در مقابل افزایش آنچه که طراحان آن را «اقتدار بانک مرکزی» نامیده‌اند، حکایت دارد. دولتی کردن کامل ارکان بانک مرکزی و حذف بخش تعاونی و خصوصی از نهادهای سیاستگذار بانکی، در کنار ارتقای ناگهانی جایگاه شورای فقهی بانک مرکزی به عنوان یکی از ارکان این بانک و تبدیل بانک مرکزی به نهادی برای رسیدگی به اختلافات بانکی و همچنین رسیدگی و پیگرد تخلفات «اشخاص تحت نظارت بانک مرکزی» از دیگر ویژگی‌های ساختاری این قانون بانکی است، اما با وجود این ضعف‌های ساختاری باید توجه داشت که اصلاحاتی در برخی مواد این قانون نسبت به متن اولیه به عمل آمده است و ابهامات حقوقی مواد اصلاح شده را برطرف نموده است. در اینجا به طور گذرا به پاره‌ای از این اصلاحات قانونی اشاره می‌شود:

اول؛ متن مصوب ماده ۲۲ طرح راجع به ساختار سازمانی و شرح وظایف قانونی «هیأت انتظامی بانک مرکزی» بسیار مبهم و دارای اشکال اساسی بود. از نظر حقوقی چندان شفاف نبود که آیا بایستی «هیأت انتظامی» مورد نظر طراحان این طرح را یک محکمه قضایی ویژه دانست یا یک دادگاه اداری؟ اگر این «هیأت انتظامی» یک دادگاه اداری است پس چرا برای یک محکمه شبه قضایی اما اداری نبایستی در مراجع قضایی قابل‌اعتراض باشد؟ چگونه ممکن است یک محکمه قضایی به ریاست قاضی منصوب قوه قضائیه برخلاف اصل تفکیک قوا تحت مدیریت بانک مرکزی باشد؟ مگر بانک مرکزی، دادگستری است؟ متن ماده ۲۲ «طرح بانکداری» در جلسه ۲۹ فروردین ماه امسال به شرح زیر اصلاح و این متن جایگزین متن قبلی شد: «به‌منظور رسیدگی و صدور احکام انتظامی نسبت به تخلفات «اشخاص تحت نظارت» یا مدیران، کارکنان و سهامداران موثر آنها از قوانین، مقررات و تصمیمات بانک مرکزی شامل دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها، یک هیأت انتظامی به شرح زیر در بانک مرکزی تشکیل می‌شود:

الف- هیأت انتظامی بانک مرکزی متشکل از سه نفر به شرح زیر است: ۱-یک قاضی مسلط به قوانین و مقررات پولی و بانکی با حداقل ۱۰ سال تجربه قضائیِ مفید و مرتبط که به پیشنهاد رئیس‌کل توسط رئیس قوه قضائیه انتخاب می‌شود. ۲-دو نفر کارشناس خبره بانکی با حداقل ۲۰ سال تجربه مفیدِ مرتبط که به پیشنهاد رئیس‌کل توسط هیأت عالی انتخاب می‌شوند. اعضای هیأت انتظامی بانک مرکزی از بین افراد خوشنام، امین و مورد وثوق برای مدت دو ساله انتخاب می‌شوند و انتخاب مجدد آنها بلامانع است. در صورتی که توسط مرجع قضائی صالح احراز شود که اعضای هیأت انتظامی بانک مرکزی توانایی لازم برای انجام وظایف محوله را از دست داده‌اند یا شرط وثاقت و امانت از آنان زائل شده است، توسط مقام منصوب‌کننده عزل می‌شوند.

ب- معاون تنظیم‌گری و نظارت با حفظ مسئولیت، به عنوان دادستان هیأت انتظامی بانک مرکزی تعیین می‌شود و بدون حق رأی در جلسات هیأت انتظامی شرکت می‌کند.

پ- هیأت انتظامی بانک مرکزی موظف است به دعاوی مطروحه به‌فوریت رسیدگی کند. آرای صادره از هیأت انتظامی بانک مرکزی ظرف پنج روز از تاریخ ابلاغ، به ترتیبی که در بند (ح) ذکر می‌شود، قابل‌اعتراض است.

ت- قاضی عضو هیأت انتظامی بانک مرکزی رئیس آن هیأت است. جلسات هیأت انتظامی بانک مرکزی با حضور کلیه اعضا تشکیل می‌شود و ملاک صدور رأی، رأی اکثریت اعضای هیأت است. آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی قطعی و لازم‌الاجراست.

ث- صدور دستور موقت یا حکم توقف نسبت به آرای صادره از هیأت انتظامی بانک مرکزی توسط مراجع قضائی مجاز نمی‌باشد.

ج- رئیس هیأت انتظامی بانک مرکزی می‌تواند از اشخاص مطلع برای شرکت در جلسات هیأت دعوت به عمل آورد.

چ- دبیرخانه هیأت انتظامی بانک مرکزی در حوزه معاونت تنظیم‌گری و نظارت تشکیل می‌شود.

ح- آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی ظرف پنج روز از تاریخ ابلاغ یا اعلان، توسط محکومٌ‌علیه یا اشخاص ثالث متضرر «قابل‌تجدید نظرخواهی در دیوان عدالت اداری» است.

خ- رئیس دیوان عدالت اداری موظف است یک شعبه تجدیدنظر دیوان را به عنوان شعبه ویژه تجدیدنظر آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی اختصاص دهد. قاضی شعبه مزبور باید از حداقل ۱۵ سال سابقه قضائی مفید و مرتبط برخوردار باشد.

د- هیأت انتظامی بانک مرکزی به موجب این قانون به هیأت‌های مذکور در بند (۲) ماده (۱۰) قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری اضافه می‌شود. شعبه ویژه تجدیدنظر آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی موظف است تقاضاهای تجدیدنظر از آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی را براساس ترتیبات مذکور در ماده (۶۳) قانون یادشده رسیدگی کند.

ذ- رئیس‌کل بانک مرکزی موظف است به تعدادی که رئیس دیوان عدالت اداری درخواست می‌کند، مشاور بانکی موثق و امین به دیوان معرفی نماید. رئیس دیوان عدالت اداری موظف است در اجرای ماده (۷) قانون تشکیلات و آیین دادرسی دیوان عدالت اداری، از میان مشاوران یادشده، حداقل سه مشاور به شعبه ویژه تجدیدنظر آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی معرفی نماید. قاضی شعبه مزبور موظف است نظرات مشاوران را استماع نموده و در صورتی که رأی وی مبنی بر رد نظر اکثریت آنان باشد، در رأی خود دلایل رد نظر مشاوران را صراحتاً بیان نماید.

ر- رأی شعبه ویژه تجدیدنظر آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی قطعی و لازم‌الاجراست و در هیچ مرجع یا شعبه دیگری قابل فرجام‌خواهی، رسیدگی مجدد یا اعاده دادرسی نمی‌باشد مگر اینکه رئیس قوه قضائیه رأی شعبه تجدیدنظر را خلاف بین شرع یا قانون تشخیص دهد که در این صورت فقط برای یک‌بار پرونده را با ذکر دلیل برای رسیدگی ماهوی و صدور رأی به شعبه هم عرض که دارای ویژگی‌های بند (خ) این ماده باشد، ارجاع می‌نماید. رسیدگی در شعبه هم عرض باید مطابق بندهای (د) و (ه) این ماده انجام شود.»

ارجاع اعتراض به آرای هیأت انتظامی بانک مرکزی به دیوان عدالت اداری به معنای آن است که این هیأت یک دادگاه اداری است نه یک محکمه قضایی. ضمن آنکه شورای نگهبان مشروط کردن انتخاب قاضی محکمه انتظامی بانک مرکزی به پیشنهاد رئیس‌کل بانک مرکزی و صدور حکم توسط رئیس قوه قضائیه را مغایر با بند ۳ اصل ۱۸۳ قانون اساسی تشخیص داده است. با اصلاحات به‌عمل‌آمده که هیأت انتظامی بانک مرکزی را صرفا به یک محکمه اداری تبدیل کرده است، پرسش آن است که در یک هیأت اداری اساسا چه ضرورتی به حضور عضویت قاضی منصوب قوه قضائیه است؟ آیا انتصاب قاضی عضو هیأت توسط رئیس قوه قضائیه، آرای قاضی هیأت انتظامی را تبدیل به رأی قضایی خواهد کرد؟ همچنین آیا انتصاب معاون تنظیم‌گری و نظارت با حفظ مسئولیت به عنوان «دادستان هیأت انتظامی بانک مرکزی: در کنار انتصاب سایر اعضای هیأت بی‌طرفی هیأت را مخدوش نخواهد کرد؟ و پرسش بعدی اینکه چرا از نهادهای تخصصی بانکی نظیر «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» به لحاظ تخصص و تجربه‌شان در امور بانکی برای عضویت در هیأت انتظامی بانک مرکزی استفاده نشده است؟

دوم؛ در اصلاحات جدید همچنین ترکیب اعضای هیأت عالی بانک مرکزی به عنوان اصلی‌ترین نهاد سیاستگذار بانک مرکزی نیز تغییر یافته است. ماده ۷ قانون به این شرح اصلاح شده است:

«الف- اعضای هیأت عالی عبارتند از: ۱-رئیس‌کل بانک مرکزی (رئیس هیأت عالی). ۲-وزیر امور اقتصادی و دارایی یا معاون وی. ۳-رئیس سازمان برنامه‌وبودجه کشور یا معاون وی. ۴-دو نفر اقتصاددان متخصص در زمینه سیاستگذار پولی و ارزی. ۵-دو نفر متخصص در حوزه بانکداری: یک نفر در زمینه حقوق بانکی و یک نفر در زمینه امور مالی. ۶-معاون سیاستگذاری پولی. ۷-معاون تنظیم‌گری و نظارت.

تبصره-اعضای موضوع اجزای (۱)، (۴)، (۵)، (۶) و (۷) این بند باید تسلط کافی به مبانی بانکداری اسلامی و روش‌های اجرای آن داشته باشند. اعضای ردیف‌های (۱)، (۴) و (۵) باید معتقد به مبانی بانکداری اسلامی بوده و تسلط کافی بر روش‌های اجرای آن داشته باشند.

ب- رئیس‌کل علاوه بر شرط مذکور در تبصره بند (الف) مطابق ترتیبات مذکور در مصوبه ۱۳۹۳/۸/۲۴ مجمع تشخیص مصلحت نظام توسط رئیس‌جمهور منصوب و عزل می‌شود. همچنین رئیس‌کل باید از کفایت علمی، کفایت تجربی و سایر شرایط مذکور در مصوبه یادشده برخوردار باشد.

پ- اعضای ردیف‌های (۴) و (۵) به پیشنهاد رئیس‌کل و تأیید و حکم رئیس‌جمهور منصوب می‌شوند. عزل آنان نیز قبل از اتمام مدت حکم، توسط رئیس‌جمهور امکان‌پذیر است.» اعضای هفت‌گانه هیأت عالی بانک مرکزی همگی به طور مستقیم یا غیرمستقیم دولتی یا منصوب دولت هستند. با این ترکیب کاملا دولتی، انتظار استقلال بانک مرکزی از دولت‌های وقت، انتظاری کاملا خوش‌بینانه است و نباید متوقع بود که این هیأت دولتی در آن حد مقتدر باشد که بتواند از دستور چاپ و انتشار اسکناس بدون پشتوانه وثیقه قانونی معتبر توسط دولت‌های وقت جلوگیری کند.

سوم؛ ماده ۳۵ قانون بانک مرکزی دربردارنده ایجاد یک محکمه جدید در بانک مرکزی برای «رسیدگی به اختلافات اشخاص تحت نظارت بانک مرکزی با یکدیگر و با سایر مشتریان آنها» است. محکمه‌ای که عملا بانک مرکزی را به مرکز شبه قضایی بزرگ و عریض و طویل شبیه شوراهای حل اختلاف برای رسیدگی به اینگونه اختلافات حقوقی تبدیل خواهد کرد. شورای نگهبان بر ماده ۳۵ قانون بانکداری، هشت ایراد وارد کرده است. از جمله در بخشی از این ایرادات گفته است: «اطلاق عدم امکان رسیدگی به آرای قطعی و غیرقطعی آرای هیأت‌های رسیدگی به اختلافات بانکی در مراجع قضایی یا مراجع غیرقضایی مغایر با اصول ۱۵۹،۱۵۶،۳۴،و۱۶۱ قانون اساسی و خلاف شرع شناخته شد.» خوشبختانه در اصلاح ماده ۳۵ طرح بانکداری به شعب ویژه رسیدگی به اختلافات حقوقی اشخاص تحت نظارت با یکدیگر و با مشتریان به قوه قضائیه محول شده است. با وجود این اصلاحات در ماده ۳۴ هنوز این ابهام باقی است که شعب قضایی ویژه رسیدگی به اختلافات بانکی آیا یکی از انواع مراجع معمول قضایی است که آیین دادرسی آن مشخص است یا یک مرجع قضایی اختصاصی است که هنوز آیین دادرسی حاکم بر آن مشخص نشده است؟!

چهارم؛ مجمع تشخیص نیز طی نامه مورخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۰ خود ۱۹ مورد بر طرح بانکداری مصوب مجلس وارد کرده است، اما دقیقا مشخص نیست که آیا مجلس ایرادات موردنظر مجمع تشخیص را برطرف کرده است یا خیر؟ به عنوان مثال، مجمع در مورد «شورای فقهی بانک مرکزی» چنین اعلام نظر کرده است: «از حیث نحوه انطباق رویه‌ها، ابزارها، بخشنامه‌ها و قراردادها با مصوبات این شورا، نحوه انتخاب پنج فقیه مجتهد متجزی در حوزه فقه معاملات، صاحب نظر در مسائل پوی و بانکی قرار گرفتن شورای فقهی به عنوان یکی از ارکان بانک مرکزی مغایر با اجزای ۱ و ۲ و ۳ و ۶ بند ۹ از سیاست‌های کلی نظام در باب قانونگذاری است. اجزای ۱،۲،۳،۶ بند ۹ سیاست‌های کلی نظام قانونگذاری مغایرت دارد:

اولا: در زمینه انتخاب پنج فقیه مجتهد (متجزی در حوزه فقه معاملات و صاحب نظر در مسائل پولی و بانکی) ابهام وجود دارد و در قابلیت اجرای آن هم ابهام حاکم است.

ثانیا: تعریف شورای فقهی به عنوان یک رکن اصلی به طوری‌که رئیس‌کل بانک مرکزی عضو این شورا باشد، به تضعیف جایگاه و اقتدار بانک مرکزی منجر خواهد شد و با بند ابتناء به نظریات کارشناسی و ارزیابی تأثیر اجرای قانون مغایرت دارد.

ثالثا: نمود اصلی شورای فقهی بانک مرکزی در احراز عدم مغایرت فرآیندهای بانکی با عملیات بانکی بدون ربا متجلی می‌شود؛ در حالی که طرح فعلی مجلس در مورد عملیات بانکی و ضوابط حاکم بر آن مسکوت گذاشته شده است.

رابعا: از حیث انطباق رویه‌ها، ابزارها و قراردادها با مصوبات شورا مغایر با بند ۹ سیاست‌های کلی نظام قانونگذاری است.»

مجمع تشخیص در این مورد همچنین تصریح کرده است: «در ضمن باید اشاره شود ایجاد این همه اختیارات، ناقض اختیارات و مسئولیت‌های شورای نگهبان و مخالف قانون اساسی است؛ چراکه شورای نگهبان تنها مرجع نظارت بر شرعی بودن مقررات کشور است. نظر به آنکه وظایف حاکمیتی قابل تفویض نیست، مقاماتی مثل فقهای شورای نگهبان که برای انجام وظایف و مأموریت‌های خود از رهبری حکم دریافت می‌کنند، نمی‌توانند این حکم را واگذار نمایند. این حکم، حق شخصی آنها نیست که قابلیت واگذاری داشته باشد.»

به هرحال، اگرچه مجلس تاکنون «قانون بانک مرکزی» یا همان «طرح بانکداری» را چند بار اصلاح کرده تا ایرادات شورای نگهبان را برطرف کند، اما به نظر می‌رسد این ناصلاحات ناتمام است و ایرادات ساختاری این طرح همچنان به قوت خود باقی است. گذشته از آن، مشخص نیست که مجلس در این مصوبه چه اصلاحاتی برای رفع ایرادات مجمع تشخیص به عمل آورده است.

سخن پایانی آنکه، قانون پولی و بانکی کشور مصوب سال ۱۳۵۱، بسیار کارشناسانه تنظیم شده است. می‌شد با اصلاح حساب شده موادی از این قانون، ساختار بانک مرکزی را در جهت مصالح مردم اصلاح کرد و نیاز به طراحی قانونی بسیار طولانی که بانک مرکزی را دولتی می‌سازد، نبود. در این اصلاحات متعدد همچنین تکلیف ایرادات مجمع تشخیص مصلحت نظام بر «طرح بانکداری» چندان که باید و شاید مشخص نیست. پیشنهاد می‌کنم مجمع تشخیص، نقطه نظرات کارشناسان و مدیران مجرب نهادهای ذی‌ربط بانکی نظیر «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» را بشنود و آنگاه این قانون را اصلاح کند. با توجه به ایرادات ساختاری که مجمع تشخیص و نیز مدیران و خبرگان بانکی بر «طرح بانکداری» وارد کرده‌اند، در صورت عدم اصلاح این قانون و تصویب نهایی آن به همین صورت فعلی به نظر می‌رسد مواجه شدن بانک مرکزی و سیستم بانکی کشور با چالش‌های اساسی در آینده نزدیک، دور از انتظار نخواهد بود.

نگـــــاه

تحلیل اکونومیست از وضعیت اقتصاد جهان

به تاثیر مونالیزا خوش آمدید

اقتصاددانان و مفسران آماری باور دارند وقوع تغییراتی عمیق و ریشه‌ای در شـــکل گردآوری و تفســـیر داده‌های اقتصادی باعث بروز نوعی تحریف آماری و در نتیجه بی‌ثباتی در پیش‌بینی‌های اقتصادی در جهان شده‌اند. به نوشته «اکونومیست»، مونالیزا چه می‌کند؟ در نگاه اول، سوژه مشهورترین اثر نقاشـــی جهان درحال لبخند زدن به نظر می‌رسد، اما اگر دوباره به آن نگاه کنید، لبخندش محو می‌شود. وقتی دوباره لبخند ظاهر می‌شود، شکل آن متفـــاوت به نظر می‌آیـــد. «لئوناردو داوینچی»، این اثـــر ابهام‌آمیز را با کمک گرفتن از تکنیک «اســـفوماتو» ایجاد کرده است؛ تکنیکی در نقاشی که جلوه‌ای مه‌آلوده به ســـوژه‌های اثر می‌دهد، انگار خطوط صورت مونالیزا کاملا محو شده‌اند. مهم نیســـت چندبار به صورت او نگاه کنید، هیچ‌وقت نمی‌توانیـــد با اطمینان بگویید که در صورت او چه‌خبر اســـت؛ آیا در حال خندیدن است یا نه.

اقتصاد پساکرونایی هم چیزی شبیه به لبخند مونالیزا است. هر بار که به آن نگاه می‌کنید چیزی متفاوت می‌بینید. پس از آشوب در صنعت بانکداری جهانی، اکنون بســـیاری از تحلیلگران اطمینان دارند که اقتصاد جهان در حال حرکت به سوی رکود یا «فرود سخت» است. تعداد کمی انتظار وقوع سناریوی «بدون فرود» را دارند، به این معنا که با افزایش نرخ بهره، اقتصاد بدون مشـــکل و دست‌نخورده باقی خواهد ماند؛ ایده‌ای شیک و امروزی که تا همین چند هفته پیش بســـیار رایج بود. این دیدگاه اواخر سال گذشته جایگزین دیدگاه رایج قطعی بودن رکود خفیف در اقتصاد جهان شد.

خلاصه کلام اینکه پیش‌بینی وضعیت اقتصادی جهان تا به امروز هرگز این اندازه دشـــوار نبوده اســـت. سال گذشـــته دامنه انتظارات تحلیلگران اقتصادی در مورد تولید ناخالص داخلی ســـه ماهه آمریکا دو برابر بیشتر از زمان مشابه در ســـال ۲۰۱۹ بود. عبارت «عدم‌قطعیت» بیش از ۶۰ بار در جدیدترین گزارش چشـــم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول ثبت شده است؛ یعنی دو برابر آنچه در نسخه‌های منتشر شده در آوریل و اکتبر ۲۰۲۲ به چشم می‌خورد. وقتی وحشت از وضعیت بانکداری جهانی همه‌گیر شد، هیچ‌کس کوچک‌ترین ایده‌ای نداشـــت که فدرال رزرو (بانک مرکزی آمریکا) قرار است در ماه مارس با نرخ بهره چه کند. بعضی از سرمایه‌گذاران انتظار افزایش، بعضی از آنها انتظار کاهش و بعضی دیگر انتظار تثبیت آن را داشتند. نتیجه چند جلسه بعدی فدرال رزرو هم کاملا غیرقابل پیش‌بینی به نظر می‌رسد. در جدیدترین جلسه سیاستگذاری پولی بانک مرکزی اروپا که ماه گذشته برگزار شد، «کریستین لاگارت»، رئیس بانک اروپا در مورد نقش سازمان خود صراحتا اظهارنظر کرد و گفت که نمی‌توان در این برهه از زمان مشخص کرد چه مسیری در پیش روی ما قرار خواهد گرفت.

آمارهای رســـمی هم بـــرای درک تصویر کلی وضعیـــت موجود در تقلا هستند. آماردهندگان رســـمی معمولا برآوردهای خود درباره همه‌چیز، از تولیـــد ناخالص داخلی گرفته تا نرخ اشـــتغال را با جذب داده‌های جدیدتر به‌روزرســـانی می‌کنند. اما واقعیت این اســـت که چیزی عمیق دستخوش تغییر شـــده اســـت. بازنگری‌ها درباره تولید ناخالص داخلی منطقه اروپا، چهار برابر بیشتر از حد معمول شده است. در ماه مارس دفتر آمار انگلیس بازنگری‌های بســـیار بزرگی را در آمار خود اعمال کرد. آمار جدید نشـــان می‌دادند نرخ سرمایه‌گذاری در کســـب‌وکارهای حقیقی برابر نرخ پیش از دوران پاندمی اســـت؛ درحالی که آمار قبلی این نـــرخ را ۸ درصد کمتر از دوران پیش از پاندمی نشـــان می‌داد. ماه گذشـــته تحلیلگران آمار استرالیا تخمین‌های خود از رشـــد بهره‌وری و تولید در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲ را نسبت به پیش‌بینی‌های ســـابق خود به کمتر از نیم رساندند. در همان ســـال، یعنی ســـال ۲۰۲۲ اداره آمار کار آمریکا در برآورد خود درباره آمار اســـتخدام در بخش غیرکشـــاورزی (که از تصحیح فصلی آماری برخوردار نیست) تجدیدنظر کرد و آن را افزایش داد.

این آمارهای متناقض به چه معناســـت؟ شاید این تناقض صرفا ناشی از بی‌ثبات شدن جهان باشد. سال گذشته اروپا شاهد بزرگ‌ترین جنگ در این منطقه طی هفت دهه گذشته بود. در نتیجه این جنگ، زنجیره تامین مختل شد، بحران انرژی رخ داد و وحشت از وضعیت بانکداری جهانی همه‌گیر شد. مابقی بخش‌های ثروتمند جهان هم تنها کمـــی باثبات‌تر از اروپا بودند. با این‌همه، تغییرات عمیق‌تری هم در این وضعیت نقش دارند.

اولین تغییر به اختلالات ناشـــی از پاندمی کرونا مربوط اســـت. با اجرا و برچیده شدن قرنطینه‌ها، جهان از سقوط اقتصادی به سمت رشد فزاینده حرکت کرد. این امر بر «تصحیحات فصلی» که در بسیاری از اعداد و ارقام اقتصادی رایج هستند، اثری ویرانگر به جا گذاشت. اداره آمار کار آمریکا در ابتدای ســـال جاری میلادی، فاکتورهای موثر در تورم را تغییر داد؛ اقدامی که تفسیر نرخ‌های ماهانه تورم را بسیار دشوارتر ساخت. تورم اصلی سالانه در سه ماهه آخر سال ۲۰۲۲ از رقم ۳,۱ درصد به ۴,۳ درصد افزایش یافت. درک تورم منطقه اروپا هم سخت‌تر از همیشه شده است. «کامیل کووار»، تحلیلگر شرکت تحلیلی «مودیز آنالیتیکز» می‌گوید، بسته به شکل اعمال تصحیحات فصلی، تورم اصلی ماه به ماه در ماه مارس حداقل ۰,۲ درصد و حداکثر ۰,۴ درصد بوده است.

تغییر دوم با انـــدازه نمونه‌های آماری در ارتباط اســـت. پاندمی روندی را تســـریع کرد که به واســـطه آن هر روز افراد بیشـــتری از مشـــارکت در نظرسنجی‌های رســـمی اجتناب می‌کردند. در آمریکا، نرخ پاسخگویی به نظرسنجی‌هایی که از آنها برای تخمین فرصت‌های موجود شغلی استفاده می‌شد، از ۶۰ درصد پیش از پاندمی به ۳۰ درصد سقوط کرد. پس از آغاز همه‌گیری کرونا، نرخ پاسخگویی به نظرسنجی نیروی کار در انگلیس تقریبا به نیم کاهش یافت. در دوران قرنطینه برخی کسب وکارها تعطیل شدند. در نتیجه مردم عادت همیشگی پر کردن پرسشنامه‌های نظرسنجی را ترک کردند. بی‌اعتمادی به دولت‌ها افزایش پیدا کرد و در نتیجه مردم تمایل خود به همکاری با آمارشناسان را از دست دادند.

کاهش نرخ پاســـخگویی منجر به افزایش بی‌ثباتی در داده‌ها شده است. حتی ممکن اســـت منجر به انحراف داده‌ها شده باشـــد. افرادی که دست از پاســـخ دادن به نظرسنجی‌ها کشیده‌اند، به نســـبت افرادی که هنوز به پرسش‌ها پاســـخ می‌دهند، کمتر مرفه و توانمند اقتصادی دیده می‌شوند و نتیجه‌گیری‌هـــای آماری را به اشـــتباه می‌اندازند. «جاناتـــان روتبام» از اداره سرشـــماری آمریکا پس از اعمال تصحیح درباره افرادی که دســـت از مشـــارکت در نظرسنجی‌ها کشیده‌اند، گفت متوسط رشد درآمد خانوار در آمریکا از ســـال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۰ تقریبا ۴,۱ درصـــد بوده، نه ۶,۸ درصدی که در ابتدا گزارش شـــده است. از ســـال ۲۰۲۰ تاثیر عدم پاسخگویی به نظرســـنجی‌ها باعث افزایش ۲ درصدی آمار مربوط به درآمد شـــده است. گزارش شرکت مشاور «اینفلیشن اینسایت» نشان می‌دهد تصحیح «خطای عدم پاســـخگویی» ممکن اســـت در داده‌های مربوط به درآمد آمریکا هم اصلاحات اساسی ایجاد کند.

سومین عامل تغییر و سردرگمی، ریشه در تفاوت میان «داده‌های سخت» و «داده‌های نرم» دارد؛ یعنی تفاوت میان معیارهای عینی مانند نرخ بیکاری و معیارهای ذهنی مانند انتظارات انســـان‌ها از آینده. این دو شـــکل داده معمولا هماهنگ با یکدیگر حرکت می‌کنند، اما در حال حاضر فاصله میان آنها بســـیار زیاد شده اســـت. «داده‌های نرم» رکودی و «داده‌های سخت» صعـــودی به نظر می‌آینـــد. این واگرایی می‌تواند ناشـــی از تحریک‌پذیری انسان‌ها متناســـب با افزایش نرخ تورم باشد. سرمایه‌گذاران و آماردانان در دوره‌های بی‌ثباتی و تورم، مهارت بیشتری در درک اقتصاد جهان به دست خواهند آورد. با محوتر شدن اثرات پاندمی، تحریف‌ها در تصحیح‌های فصلی آماری هم کاهش پیدا خواهند کرد. اقتصاددانان توانایی خوبی در گنجاندن داده‌های جایگزین در پیش‌بینی‌های خود به دست آورده‌اند و این به غلبه بر مشکل عدم پاســـخگویی مردم کمک خواهد کرد، اما این برای دولت‌ها و کسب و کارهایی که «هم‌اکنون» نیازمند تصمیم‌گیری‌های مهم هستند، یا حتی برای افرادی که می‌خواهند جدیدترین و دقیق‌ترین اخبار را دنبال کنند، کافی نخواهد بود. بنابراین اگر اقتصاد جهان برای مدتی طولانی‌تر از حد انتظار در حالت «اسفوماتو» باقی ماند، اصلا تعجب نکنید.

در نظرسنجی از ۹۹۸ کارآفرین و فعال اقتصادی شناسایی شد

۳۰ ریسک کسب و کارها در ۱۴۰۲

فرصت امروز: ۳۰ ریســـک کسب و کارهای ایرانی در سال ۱۴۰۲ در قالب نظرسنجی از حدود هزار کارآفرین و فعال اقتصادی شناسایی شد. در شـــانزدهمین ویراست دیده‌بانی ریســـک‌های کسب‌وکار ایران که از سوی «مهدی صانعی»، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی و «علی داوری»، عضو هیأت علمی دانشـــکده کارآفرینی دانشـــگاه تهران ارائه شـــده، ۳۰ ریسک کسب وکارها شـــامل ۱۵ ریسک کلان و ۱۵ ریسک صنعتی شناسایی شده است. داده‌های این گزارش در سال ۱۴۰۲ معتبر است و در بهترین حالت با فرض اینکه هیچ بحران ملی و فراگیری روی ندهد، افق زمانی آن تا پنج ســـال اعتبـــار دارد. ۹۹۸ کارآفرین و فعال اقتصادی در این نظرســـنجی شرکت کردند که ۸۷ درصد از آنها مرد و ۱۳ درصد زن هستند. ۴۵ درصد از شرکت کنندگان مدرک کارشناسی، ۴۲ درصد مدرک کارشناســـی ارشـــد و ۱۳ درصد مدرک دکترا دارند. از این ۹۹۸ فعال اقتصادی حـــدود ۳۷ درصد بنیانگذار-کارآفرین، ۲۸ درصد مدیر، ۲۱ درصد کارشـــناس و ۱۴ درصد ســـایر مشاغل معرفی شده‌اند. در تقســـیم‌بندی براساس حوزه فعالیت پاسخ‌دهندگان نیز ۶۱ درصد فعـــال بخش خصوصی، ۲۰ درصد اســـتخدام دولت، ۱۳ درصد شـــاغل در بخش نیمه‌دولتی، ۲ درصد مشغول فعالیت در سازمان‌ها و شـــرکت‌های بین‌المللی، یک درصد اســـتارت‌آپ‌ها و ۴ درصد در سایر بخش‌ها مشـــغول به‌کار هســـتند. در این گزارش، ریسک‌ها به دو گروه ریسک‌های کلان و صنعت یا خرد تقسیم شده‌اند. شاخص‌های کلیدی اقتصـــاد ایران در این گزارش از آمارهای مرکز آمار ایران نقل شـــده و بر همین اســـاس، نرخ بیکاری ۸,۲ درصد، رشد اقتصادی ۳,۳ درصد و نرخ تورم ۴۷,۷ درصد در ســـال ۱۴۰۱ عنوان شـــده است. ۱۵ ریسک نخست جزو ریسک‌های کلان و ۱۵ ریسک دوم جزو ریسک‌های صنعت هستند.

از قدرت خرید تا رکود تولید

اولیـــن ریســـک مربوط به قـــدرت خرید مـــردم اســـت. ۹۰ درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی معتقدند در سال ۱۴۰۲ قدرت خرید مردم کاهش خواهد یافت، ۵ درصد آن را مشابه سال قبل و ۵ درصد هم قدرت خرید را افزایشـــی تخمین زدند. در زمینه اشتغال نیز ۷۴ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال بیکاری افزایش خواهد یافت، ۱۷ درصد بیکاری را مشـــابه سال قبل و ۹ درصد هم وضعیت اشتغال را رو به بهبود برشمردند. ریسک ســـوم به وضعیت تولید اختصاص دارد و ۶۵ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امســـال رکود در تولید بیشتر خواهد شد، ۲۶ درصد آن را مشابه سال قبل می‌دانند و ۹ درصد هم معتقدند امسال رونق تولیـــد اتفاق خواهد افتاد. همچنین درباره وضعیت صادرات، ۵۱ درصد از شـــرکت‌کنندگان معتقدند امسال شاهد کاهش صادرات خواهیم بود، ۳۱ درصد وضعیت را مشابه سال قبل می‌دانند و ۱۸ درصد هم می‌گویند سال ۱۴۰۲، سال رونق صادرات است.

ریسک بعدی مربوط به واردات مواد اولیه، تجهیزات و قطعات است و ۶۲ درصد از شـــرکت‌کنندگان معتقدند شاهد سخت‌تر شدن واردات خواهیم بود، ۲۹ درصد وضعیت را مشـــابه سال قبل می‌دانند و ۹ درصد باور دارند که واردات امســـال آسان‌تر خواهد شد. درباره وضعیت رکود اقتصادی نیز ۵۶ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند سال ۱۴۰۲ سال تشدید رکود است، ۳۷ درصد می‌گویند وضعیت مثل سال قبل است و ۶ درصد هم امسال را سال رونق اقتصادی می‌دانند. از سوی دیگر، ۴۵ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند تحریم‌های بین‌المللی در ســـال ۱۴۰۲ تغییری نخواهد داشت، ۴۰ درصد می‌گویند تحریم‌ها شـــدید می‌شود و تنها ۱۵ درصد به کاهش تحریم‌ها خوش‌بین هستند. همچنین ۵۹ درصد از فعالان اقتصادی، نرخ رشـــد اقتصادی در سال جاری را منفی و ۳۱ درصد صفر برآورد می‌کنند. تنها ۱۰ درصد آنها به رشد اقتصادی مثبت در سال ۱۴۰۲ باور دارند.

قیمت دلار چقدر می‌شود؟

درباره سمت و سوی تورم نیز ۸۵ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی معتقدند امسال شاهد افزایش تورم خواهیم بود، ۹ درصد آن را مشابه سال قبل می‌دانند و فقط ۶ درصد به کاهش تورم ایمان دارند، اما قیمت دلار در سال ۱۴۰۲ چقدر می‌شود؟ ۳۳ درصد از شرکت‌کنندگان می‌گویند قیمت

دلار امســـال بین ۶۱ تا ۸۰ هزار تومان خواهد بود. ۳۰ درصد هم این رقم را بین ۵۱ تا ۶۰ هزار تومان، ۱۸ درصد بین ۸۱ تا ۱۰۰ هزار تومان و ۱۴ درصد هم آن را کمتر از ۵۰ هزار تومان پیش‌بینی کرده‌اند. همچنین ۶۰ درصد از شرکت‌کنندگان، سال ۱۴۰۲ را سال سخت‌تر شدن تامین مالی می‌دانند، ۳۳ درصد آن را مشـــابه سال گذشته برآورد می‌کنند و ۷درصد هم امســـال را سال تسهیل تامین مالی ارزیابی می‌کنند. در زمینه خروج سرمایه از کشور نیز ۸۲ درصد معتقدند شاهد تشدید فرار سرمایه از کشور خواهیم بود، ۱۴ درصد وضعیت را همچون ســـال قبل می‌دانند و تنها ۴ درصد به کاهش خروج سرمایه باور دارند.

همچنیـــن به عقیـــده ۴۲ درصد از شـــرکت‌کنندگان، دسترســـی به فناوری‌های جدید مشـــابه سال گذشـــته خواهد بود. ۳۸ درصد هم آن را کاهشـــی و ۲۰ درصد نیز میزان دسترسی به فناوری را افزایشی می‌دانند. در همین حال، ۸۵ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند امسال شاهد تشدید مهاجرت خواهیم بـــود، ۱۲درصد نرخ مهاجرت نیروی متخصص را بدون تغییر بـــرآورد کرده‌اند و ۳ درصد نیز امید دارند مهاجرت تحصیلکردگان کاهش یابد. آخرین ریســـک کلان نیز به تاثیر احیای احتمالی برجام بر رونق کسب‌وکارها اختصاص دارد که ۳۹ درصد از مشارکت‌کنندگان، این تاثیـــر را زیاد، ۳۵ درصد متوســـط و ۲۶ درصد هـــم آن را اندک ارزیابی می‌کنند.

ریسک‌های پانزده‌گانه صنعت

در بخش دوم این گزارش به ۱۵ ریسک بخش صنعت اشاره شده است. درباره قیمت مواد اولیه و محصولات بالغ بر ۹۳ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی معتقدند امســـال قیمت مواد اولیه و محصولات با افزایش همراه اســـت، ۵ درصد آن را همچون ســـال قبل می‌دانند و ۲ درصد به کاهش قیمت مواد اولیه امیدوارند. همچنین ۹۲ درصد از پاسخ‌دهندگان، افزایش عمومی قیمت‌های مربوط به کســـب‌وکار در سال ۱۴۰۲ را انتظار دارنـــد، ۵ درصد قیمت‌ها را بدون تغییر بـــرآورد می‌کنند و ۳ درصد هم معتقدند ســـطح عمومی قیمت‌ها کاهش می‌یابد. در ارتباط با دسترسی به نقدینگی نیز ۵۳ درصد از شـــرکت‌کنندگان معتقدند امسال دسترسی به نقدینگی کاهش خواهد یافت، ۲۴ درصد انتظار افزایش دسترســـی به نقدینگی را دارند و ۲۳ درصد این دسترسی را بدون تغییر ارزیابی می‌کنند.

ریســـک بعدی، چالش‌های مالیاتی کسب‌وکارهاســـت که ۸۳ درصد از پاسخ‌دهندگان معتقدند چالش‌های مالیاتی در سال جاری افزایش می‌یابد، ۱۰ درصد باور دارند که این چالش‌ها تغییری با گذشـــته نخواهد داشت و ۴ درصـــد هم به کاهش چالش‌های مالیاتی خوش‌بین هســـتند. در مورد میزان تقاضای مشتریان نیز باید گفت که ۶۰ درصد از مشارکت‌کنندگان معتقدند امسال تقاضای مشـــتریان کاهش خواهد داشت، ۲۱ درصد این میزان را ثابت می‌دانند و ۱۹ درصد هم باور دارند که شاهد افزایش تقاضا خواهیم بود. همچنین ۸۸ درصد از شرکت‌کنندگان می‌گویند امسال شاهد افزایش خرید کالاهای جایگزین به دلیل گرانی خواهیم بود، ۹ درصد این روند را بدون تغییر و ۳ درصد هم انتظار کاهش خرید کالاهای جایگزین به دلایلی نظیر گرانی را دارند. بیســـت و دومین ریسک به سرمایه‌گذاری تولیدگرا تعلق دارد که ۶۶ درصد از شرکت‌کنندگان معتقدند شاهد کاهش سرمایه‌گذاری تولیدگرا خواهیم بود، ۲۷ درصد سرمایه‌گذاری تولیدی را مشـــابه گذشته می‌دانند و ۷ درصد انتظار رشد سرمایه‌گذاری تولیدگرا را دارند. همچنین ۶۸ درصد معتقدند میزان اختلال زنجیره تامین مواد اولیه و واردات به دلایلی مثل تحریم و تغییر ارز افزایش می‌یابد، ۱۸ درصد باور دارند این زنجیره بدون اختلال باشـــد و ۱۴ درصد انتظار کاهش اختلال را دارند.

چشم‌انداز توسعه کسب وکارها

ریســـک بیســـت و چهارم کســـب وکارها به چشـــم‌انداز توسعه آنها اختصـــاص دارد، به طوری که ۷۹ درصد از شـــرکت‌کنندگان معتقدند چشم‌انداز توسعه کسب‌وکار در سال ۱۴۰۲ همچنان مبهم خواهد بود، ۱۴ درصد آن را مشـــابه ســـال قبل می‌دانند و تنها ۷ درصد معتقدند چشـــم‌انداز توسعه کسب‌وکارها امسال شـــفاف‌تر خواهد شد. همچنین در ارتباط با پرسش بعدی (فعالیت شرکت‌های کوچک و متوسط)، ۵۳ درصد از افراد معتقدند میزان فعالیت شـــرکت‌های کوچک و متوسط و اســـتارت‌آپ‌ها امسال کاهش می‌یابد. ۲۵ درصد وضعیت را بدون تغییر می‌بینند و ۲۲ درصد انتظار افزایش فعالیت این بخش را دارند.

پنج ریســـک پایانی نیز بـــه ترتیب در مـــورد فیلترینگ، بهره‌وری کارکنان، حقوق و مزایای پرداختی، برنامه‌های رفاهی منابع انسانی و نیروی انسانس متخصص است. در مورد فیلترینگ، ۶۰ درصد از افراد معتقدند امســـال فیلترینگ و محدودیت دسترسی به اینترنت وجود خواهد داشـــت، ۳۳ درصد انتظار دارند محدودیت‌ها در همین سطح بماند و ۷ درصد امیدوار به کاهش محدودیت هســـتند. همچنین ۷۱ درصد معتقدند شـــاهد کاهش انگیزه، عملکـــرد و بهره‌وری کارکنان خواهیم بود، ۲۴ درصد انتظار عدم تغییر و ۵ درصد هم انتظار افزایش انگیزه کارکنـــان را دارند. درباره حقوق و مزایـــای پرداختی نیز ۹۷ درصد از شـــرکت‌کنندگان در نظرســـنجی معتقدند امسال حقوق و مزایای پرداختی به کارکنان، کمتر از نرخ تورم واقعی افزایش خواهد یافت و ۳ درصد می‌گویند افزایش حقوق بیشـــتر از نرخ واقعی تورم خواهـــد بود. در همین حال، ۶۴ درصد از پاســـخ‌دهندگان می‌گویند در ســـال ۱۴۰۲ برنامه‌های رفاهی منابع انسانی در سازمان‌ها کاهش خواهد یافت، ۲۹ درصد آن را بدون تغییر می‌دانند و ۷ درصد انتظار افزایش برنامه‌های رفاهی را دارند. نهایتا ۸۷ درصد از فعالان اقتصادی معتقدند که در سال ۱۴۰۲ با کمبود نیروی انسانی متخصص روبه‌رو خواهیم شـــد و ۲۲ درصد معتقدند دسترسی کافی به نیروی انسانی متخصص وجود دارد.

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

برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰۱۰۰۱۷۵۶۲ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهشهر تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علی اصغر حیدری رستمی فرزند مطلب نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۶۷۳/۶۳ متر مربع قسمتی از پلاک ۳۹ – اصلی به شماره کلاسه ۱۴۰۱/۶۴۹ واقع در اراضی رستمکلا بخش ۱۸ ثبت بهشهر خریداری شده از خانم شهربانو عالمی رستمی 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 انقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۲/۰۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۲/۱۶

شناسه آگهی ۱۴۸۳۸۸۳
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر - فرهاد آقابابائی
۷۲

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

نظر به اینکه برابر رای شماره ۵۱۸۰- ۱۴۰۱/۱۲/۱۳ صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ناحیه یک اهواز تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضیان در قسمتی از پلاک ۵۸/۲۵ بخش ۹ اهواز حکایت از احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی بصورت عادی (شرکت سهامی باغات شاه موضوع سهام ۱۷۱۸ حبیب اله قادری پورا به متقاضی جعفر طرفاوی فرزند حمید به شماره شناسنامه ۹ صادره از اهواز و کد ملی ۱۹۸۹۸۱۵۶۸۵ در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۴۱۵/۷۴ متر مربع در قسمتی از پلاک فوق خریداری شده طبق شرح صدر آگهی و انتقال ملک از مالک رسمی بنام وی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز در روزنامه های محلی و کثیرالانتشار سراسری آگهی می شود در صورتیکه 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. ضمنا صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۲/۱/۱۹ تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۲/۲/۴
۶۰ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک اهواز - بهزاد مردانی
۱۷

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

نظر به اینکه برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۷۰۰۱۰۰۵۱۹۱ - ۱۴۰۱/۱۲/۱۴ صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ناحیه یک اهواز تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضیان در قسمتی از پلاک ۱۱۱ بخش ۸ اهواز حکایت از احراز مالکیت متقاضی نسبت به ملک مورد تقاضا و انتقال ملک از مالک رسمی (طی مبایعه نامه بشماره ۱۲۲۶۴ مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۰۲ سناد اجرایی فرمان حضرت امام (ره) قطعه D) به متقاضی اسماعیل خوشبخت فرزند حسین ش ش ۵۶۶۴ کد ملی ۱۷۵۶۸۳۲۳۲۳ – در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۲۶ متر مربع در قسمتی از پلاک فوق خریداری شده طبق شرح صدر آگهی و انتقال ملک از مالک رسمی بنام وی محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز در روزنامه های محلی و کثیرالانتشار سراسری آگهی می شود در صورتیکه 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. ضمنا صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۲/۱/۱۹ تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۲/۰۲/۰۴
۵۸ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه یک اهواز - بهزاد مردانی
۱۸

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 فرزنداکبر 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 واکبر 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 نمایندبدیهی 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 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 نمایندبدیهی 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 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 ۱

سازمان‌های خصوصی چگونه به تاب‌آوری اقتصادهای آسیب‌پذیر کمک می‌کنند؟

نسخه تاب‌آوری اقتصادهای شکننده

فرصت امروز: نتایج یک مطالعه نشـــان می‌دهد که انجمن‌های تجاری نقش محوری در اکوسیستم کسب‌وکارهای نوظهور در بسترهای شکننده دارد. بنابراین موانع ایجاد انجمن‌های تجاری در کشورهای در حال توسعه باید هرچه زودتر رفع شـــود. انجمن‌های تجاری سازمان‌هایی هستند که در آنهـــا افراد و شـــرکت‌هایی که در بازار با یکدیگـــر رقابت می‌کنند، در یک ساختار به‌هم‌وابسته مبتنی بر خودیاری و همکاری جمعی که منافع متقابل آنها را تأمین می‌کند، گردهم می‌آیند و وظایفی همچون لابی‌گری، ارتباط با دولت، گفت‌وگوی عمومی و خصوصی و ارائه خدمات تجاری به اعضا را در دســـتور کار دارند. در اقتصادهای شـــکننده و متأثر از منازعه، تقویت بخش خصوصی و ارتقای رابطه کیفی دولت نقش مهمی در توســـعه اقتصادی دارد. انجمن‌های تجاری با شناسایی موانع و مشکلات پیش روی کسب و کارها و انتقال این مشکلات به تصمیم‌گیران حوزه سیاستگذاری، در نقش کاتالیزور این فرآیند عمل می‌کنند. در واقع روابط کارآمد دولتی-تجـــاری اغلب در جایی پدید می‌آید که انجمن‌های تجاری قوی و فراگیر حضور داشته‌اند و در طول زمان پیوندهای خود را با دولت تقویت کرده‌اند.

بدین ترتیب، در اقتصادهای در حال توسعه یا بسترهای شکننده و متأثر از منازعه، چالش‌های عمومی پیش روی کســـب و کارها تشدید می‌شود. لذا شرایط برای ایجاد و فعالیت کسب و کارها دشوار شده و اقتصاد عمدتا تحت ســـیطره انحصـــارات و یا دولت قرار می‌گیـــرد. در چنین محیطی، انجمن‌هـــای تجاری کمتر توفیق عمـــل به وظایف خـــود را در افزایش و تأمیـــن کالاهای عمومی می‌یابند، اما تجربیات ســـازنده‌ای نیز از نقش مثبت انجمن‌های تجاری در کشـــورهایی مانند ترکیه، بنگلادش و برخی کشورهای در حال توسعه دیگر در اجرای سیاست‌های صنعتی وجود دارد که بسیار الهام‌بخش است. این انجمن‌ها در چهار حوزه برابری جنسیتی، کار شایســـته و رشـــد اقتصادی، صنعت و نوآوری و زیرساخت و کاهش نابرابری‌ها می‌توانند در دستیابی به اهداف توسعه پایدار کمک کنند. با این وجود، فعالیت انجمن‌های تجاری در کشورهای در حال توسعه و به ویژه در بسترهای شکننده، خالی از چالش نیست. بازوی پژوهشی اتاق ایران در مطالعه‌ای به بررسی این چالش‌ها پرداخته است.

راهنمای تاب‌آوری اقتصادها

چگونه سازمان‌های بخش خصوصی می‌توانند به تاب‌آوری اقتصادی در مناطق آســـیب‌پذیر و متأثر از منازعه در خاورمیانه و شمال آفریقا کمک کنند؟ این پرسشی است که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در مطالعه اخیر خود بدان پاســـخ داده است. بازوی پژوهشی اتاق ایران در این گزارش به بررســـی نقش انجمن‌های تجاری در بهبود فضای کسب‌وکار و حمایت از رشـــد اقتصادی فراگیر و تاب‌آوری در اقتصادهای شـــکننده پرداخته و با بررسی چالش‌های بالقوه پیرامون کارکرد این انجمن‌ها، چارچوبی را برای توسعه آن ارائه می‌دهد. انجمن‌های تجاری سازمان‌هایی هستند که در آنها افراد و شرکت‌هایی که در بازار با یکدیگر رقابت می‌کنند، در یک ساختار به‌هم‌وابسته مبتنی بر خودیاری و همکاری جمعی که منافع متقابل آنها را تأمین می‌کند، گردهم می‌آیند و وظایفی همچون لابی‌گری، ارتباط با دولت، گفت‌وگوی عمومی و خصوصی و ارائه خدمات تجاری به اعضا را در دســـتور کار دارند. در اقتصادهای شـــکننده و متأثر از منازعه، تقویت بخش خصوصی و ارتقای رابطه کیفی دولت نقش مهمی در توسعه اقتصادی دارد. انجمن‌های تجاری با شناسایی موانع و مشکلات پیش روی کسب و کارها و انتقال این مشکلات به تصمیم‌گیران حوزه سیاستگذاری، در نقش کاتالیزور این فرآیند عمل می‌کنند. در واقع روابط کارآمد دولتی-تجاری اغلب در جایی پدید می‌آید که انجمن‌های تجاری قوی و فراگیر حضور داشته‌اند و در طول زمان پیوندهای خود را با دولت تقویت کرده‌اند.

براساس این گزارش، در اقتصادهای در حال توسعه یا بسترهای شکننده و متأثر از منازعه، چالش‌های عمومی پیش روی کســـب و کارها تشدید می‌شـــود. لذا شرایط برای ایجاد و فعالیت کســـب و کارها دشوار شده و اقتصاد عمدتا تحت ســـیطره انحصارات و یا دولت قرار می‌گیرد. در چنین محیطی، انجمن‌های تجاری کمتر توفیق عمل به وظایف خود را در افزایش و تأمیـــن کالاهای عمومی می‌یابند، اما تجربیات ســـازنده‌ای نیز از نقش مثبت انجمن‌های تجاری در کشـــورهایی مانند ترکیه، بنگلادش و برخی کشورهای در حال توسعه دیگر در اجرای سیاست‌های صنعتی وجود دارد که بسیار الهام‌بخش است. این انجمن‌ها در چهار حوزه برابری جنسیتی، کار شایســـته و رشـــد اقتصادی، صنعت و نوآوری و زیرساخت و کاهش نابرابری‌ها می‌توانند در دستیابی به اهداف توسعه پایدار کمک کنند.

۶ چالش مهم انجمن‌های تجاری

همانطور که اشـــاره شـــد، با وجود کارکردهای مثبتی که انجمن‌های تجاری در اقتصادهای در حال توسعه دارند، اما فعالیت انجمن‌های تجاری در این کشورها و به ویژه در بسترهای شکننده و متأثر از منازعه، از چالش مســـتثنی نیســـت. در قدم اول برخی از عوامل می‌توانند مانع ایجاد خود انجمن‌های تجاری شـــوند. از جمله این عوامـــل می‌توان به «عدم اعتماد در بین ذی‌نفعان شـــامل شـــرکت‌ها، بخش خصوصی و دولت»، «فقدان ذهنیت در مورد انجمن‌های تجاری»، «عدم دستیابی به پایداری یا عبور از حدنصاب عضویت»، «عدم توفیق در ایجاد یک سبک مدیریت جدید افقی و دموکراتیک در رژیم‌های فرماندهی و نظارت با سبک مدیریت عمودی»، «اختصاص منابع به یک فعالیت خاص در سیاســـتگذاری که مانع کسب درآمد موردنیاز شـــود» و «ساختار نامساعد بخش خصوصی و تفوق انواع مختلف شرکت‌های بی‌میل به عضویت در انجمن‌های تجاری» اشاره کرد.

شرط توسعه انجمن‌های تجاری، ارجحیت داشتن نیازهای جمعی اعضای آنها بر شـــرایط رقابتی و کسب ســـود خالص از عضویت در آنها است. دو کارکرد اصلی انجمن‌های تجاری نیز شـــامل روابط دولت و کســـب‌وکار و خدمات اعضا است. پیش‌شرط ایجاد انجمن‌های تجاری موثر نیز که معمولا غیردولتی بوده و توسط شرکت‌ها رهبری می‌شوند، شامل داشتن ظرفیت و قدرت ســـازمانی، قدرت مقابله با نیروهای فشار خارجی و تهدیدها و یا اســـتفاده از فرصت‌های ایجاد شـــده و برخورداری از حمایت دولت است. در ایـــن میان، دولت‌ها با پذیرش مســـئولیت فرآیند گفت‌وگوی عمومی-خصوصی و نقش‌آفرینی طیف گسترده‌ای از منافع بخش خصوصی، نقش بســـیار مهمی در توسعه انجمن‌های تجاری دارند. سازمان‌های اهداکننده نیز با حمایت، به اشتراک‌گذاری رویه‌های مناسب در زمینه گفت‌وگوهای عمومی-خصوصی سطح بالا، ظرفیت‌سازی ساختاری کارکرد انجمن‌های تجاری و توسعه خدمات‌رسانی به اعضا، از این انجمن‌ها حمایت می‌کنند. بر همین اساس ضروری است که موانع ایجاد انجمن‌های تجاری در کشورهای در حال توسعه و بسترهای شکننده رفع شود. از طرفی شرط اساسی توسعه این انجمن‌ها، ارجحیت نیازهای جمعی بر رقابت بین اعضا است.

اصلاح ساختار بخش خصوصی

انجمن‌های تجاری می‌توانند نقشـــی محوری در اکوسیســـتم کســـب وکارهای نوظهور در بسترهای شکننده و متأثر از منازعه ایفا کنند. بسیار مهم است که این انجمن‌ها، بنگاه‌های کوچک و متوسط و گروه‌های کمتر دیده‌شده نظیر شرکت‌های تحت مالکیت زنان و کارآفرینان جوان را دربر بگیرند. همچنین بسیار مهم است کـه دولت‌ها در فرآیندهای گفت‌وگوی عمومی-خصوصی به شـــکل جامع و فراگیر مشارکت کنند. در کنار نقش ارزشمند روابط دولتی انجمن‌های تجـــاری، آنها باید یک پایگاه عضویت قدرتمنـــد ایجاد کنند و خدماتی را ارائه دهند که تقاضامحور باشـــد و در میان‌مدت به پایداری سازمان منتهی شود.

توصیه‌های ارائه‌شـــده در این یادداشت، راهنمایی‌های اساسی در مورد چگونگی ایجاد انجمن‌های تجاری قوی، مؤثر و پایدار ارائه می‌کند که به تاب‌آوری اقتصادی کشورهای متبوع آنها کمک خواهد کرد. در قـــدم اول نیاز است کـــه موانع ایجاد انجمن‌های تجاری در کشورهای در حال توسعه و بســـترهای شکننده رفع شود، ایجاد اعتماد بین ذی‌نفعان، یعنی دولت، شرکت‌ها و بخش خصوصی، تمرکز بر فعالیت‌های اصلی انجمن‌های تجاری به جای ولع تامین و انتظار کمک از آنها، دســـتیابی به پایداری از طریق کسب حد نصاب عضویت و در نتیجه بهره‌مندی از خدمات تقاضـــامحور ایـــن انجمن‌ها، اصلاح شیوه‌های مدیریتی در راستای دستیابی به سبک مدیریـــت افقی و دموکراتیک و مهمتـــر از همه، اصلاح بخش خصوصی به نفع مشارکت بیشـــتر نمایندگان بنگاه‌های کوچک و متوسط از جمله اقدامات الزامی برای بهـــره‌مندی از مزایای بالقوه این انجمن‌ها است. شرط اساســـی توسعه این انجمن‌ها نیز ارجحیت نیازهای جمعی بر رقابت بین اعضا است. در چنین شرایطی می‌توان امید داشت که انجمن‌های تجاری، حتی در بســـترهای شکننده و متأثر از منازعه بتوانند اصلاحات قانونی به نفع بخش خصوصی و بهبود محیط کســـب وکار ایجاد کرده و ضمن ارائه خدمات ارزشـــمند برای اعضای خود، دولت و سازمان‌های اهداکننده را با خود همراه و پشتیبان سازند.

پایان فروردین ماه با سکه ۳۱ میلیون تومانی

حباب سکه ۲۵۰ هزار تومان کم شد

بازار ســـهام در یک ماه گذشـــته و برخلاف بازارهای ارز و طلا، رشـــد خوبـــی را تجربه کرد. بورس‌بازان در فروردین مـــاه ۱۴۰۲، برنده میدان سرمایه‌گذاری شناخته شدند و این در حالی است که قیمت دلار در طول این ماه ۲ هزار و ۳۹۵ تومان، ســـکه ۲ میلیون و ۹۰ هزار تومان و طلای ۱۸عیـــار نیز ۳۵ هزار تومان کاهـــش پیدا کرد. آخرین قیمتی که در ماه فروردین در بازار ارز ثبت شـــد، رقم ۵۱ هـــزار و ۴۰۵ تومان بود که این عدد بالغ بر ۲ هزار و ۳۹۵ تومان نســـبت به یک ماه قبل، کاهش نشـــان می‌دهد بدین ترتیب، قیمت دلار با ریزش ۴,۴ درصدی در فروردین ماه مواجه شد. قیمت یورو نیز ۲ هزار و ۳۳۳ تومان کاهش را تجربه کرد و به ۵۶ هزار و ۱۶۷ تومان در پایان فروردین رسید. همچنین بررسی شاخص قیمـــت طلا در طول یک ماه اخیر از ریزش ۱,۳ درصدی قیمت هر گرم طلای ۱۸عیـــار حکایت دارد. در حال حاضر هر گـــرم طلای ۱۸عیار ۲ میلیون و ۶۰۵ هزار و ۵۰۰ تومان قیمت دارد و این عدد ۳۵ هزار تومان ارزان‌تر از رقم یک ماه قبل محســـوب می‌شود. هر قطعه سکه امامی نیز در آخرین روز فروردین به رقم ۳۱ میلیون و ۷۴۱ هزار تومان رســـید که ۲ میلیون و ۹ هزار تومان کاهش را نسبت به آخرین روز اسفندماه نشان می‌دهد تا هر قطعه سکه امامی در طول یک ماه ۵,۹ درصد کاهش قیمت را تجربه نماید.

در همین زمینه، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران از کاهش ۲۵۰ هزار تومانی حباب ســـکه خبر داد و دربـــاره وضعیت این بازار در هفته پایانی فروردین ماه گفت: در بازارهای جهانی در هفته گذشته، نوسان قیمت در بهای اونس جهانی طلا دیده شـــد، اما در نهایت افزایش پنج دلاری را در پایان هفته نسبت به ابتدای هفته تجربه کرد. از سوی دیگر در بازار داخلی نیز نرخ ارز نوسان افزایشی داشت و هر دو عامل سبب شد که قیمت سکه و طلا، روند صعودی داشته باشـــد. به گفته «نادر بذرافشان»، قیمت هر مثقال طلای ۱۷ عیار در پایان هفته در مجموع ۳۶۰ هزار تومان افزایش یافت و در آخریـــن معاملات پایانی هفته با رقم ۱۱ میلیون و ۲۶۰ هزار تومان معامله شـــد. هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز با افزایش ۸۳ هزار تومانی به ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان در پایان هفته رسید.

او با بیان اینکه روند افزایشی قیمت‌ها در بازار سکه تا حدودی در طول هفته دیده شد، توضیح داد: هر قطعه سکه تمام طرح جدید با ۳۰۰ هزار تومان افزایش نســـبت به ابتدای هفته ۳۱ میلیـــون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد. سکه‌های طرح قدیم اما در میان سایر قطعات سکه، افزایش بیشـــتری معادل ۶۰۰ هزار تومان داشـــت و به ۲۸ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان رسید. نیم سکه ۵۰ هزار تومان اما سکه‌های یک گرمی ۳۰۰ هزار تومان در طول هفته گذشـــته افزایش قیمت را تجربه کردند. در آخرین معاملات روز پنجشـــنبه نیم ســـکه ۱۸ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان و ربع سکه ۱۱ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان قیمت خورد اما سکه‌های یک گرمی در هفته گذشته تغییر و نوسان قیمتی نداشت و ۶ میلیون و ۴۰۰ به ازای هر قطعه معامله شـــد. حباب سکه نیز در هفته گذشته در مجموع ۲۵۰ هزار تومان کاهش یافت و به ۵ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان برای هر قطعه سکه تمام طرح جدید رسید.

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران در گفت‌وگو با «ایســـنا» با اشاره به عید فطر و آغاز اعیاد و مراسم‌ها در این ماه، نسبت به رونق مجدد تقاضا در بازار سکه و مصنوعات طلا، ابراز امیدواری کرد و گفت: با توجه به عید فطر و ورود به ماه شـــوال احتمالا تقاضا که طی ماه رمضان کاهش یافته بود، مجددا از ســـر گرفته می‌شـــود و میزان تقاضا به روال عادی خود باز می‌گردد. قیمت‌ها نیز برای هفته جاری پیش‌بینی می‌شود که بین ۲ تا ۵ درصد افزایش/ کاهش خواهد داشت که طبیعی است و به نوسان نرخ ارز در بازار و قیمت اونس جهانی طلا بستگی دارد. به دنبال ثبات ایجادشده در بازار، مردم دیگر می‌توانند به بازار ورود کرده و خرید سکه یا مصنوعات طـــلا را به راحتی انجام دهند؛ چراکه احتمـــالا دیگر خبری از التهاب و نوســـان خاصی نخواهد بود؛ بنابراین امیدواریم که طی ماه‌های آینده نیز بازار، ثبات خود را حفظ کرده و شاهد التهاب یا نوسان خاصی نباشیم.

همچنین «کامران سلطانی‌زاده»، رئیس کانون صرافان نیز در گفت‌وگو با «خبرآنلایـــن» پیش‌بینی کرد: اگر این روند خریـــد و فروش در بازار مبادلـــه‌ای ادامه پیدا کنـــد و افزایش تقاضا بعـــد از تعطیلات عید فطر شـــروع شـــود و تجار و مصرف‌کنندگان برای خرید ارز موردنیاز به بازار ورود کننـــد، مطمئنا با این حجم عرضه‌ای که با روش حســـاب ارزی در بازار تزریق می‌شـــود، شاهد یک شـــیب تند افزایش قیمت خواهیم بود. به گفته «ســـلطانی‌زاده»، بازار براســـاس عرضه و تقاضا کنترل می‌شود، بنابراین اگر تقاضا زیاد باشد نرخ افزایشی خواهد بود و با توجه به وضعیت اقتصادی و تورم موجود در کشور، هجوم برای خرید افزایش پیدا خواهد کرد، ولی عرضه‌ای که فعلا ما داریم، عرضه بســـیار کمی است و مطمئنا پاســـخگوی نیاز اصلی نیست. بر این اســـاس، بانک مرکزی باید در این خصوص تدابیری اتخاذ کنند که این اتفاق نیفتد.

بانک نامه

افت مانده نقدینگی نزد بانک‌ها در بازار باز

کاهش سهم یک بازار از چاپ پول

سهم عملیات بازار بازار پایه پولی در فروردین ماه امسال در مقایســـه با موقعیت مشابه خود در سال گذشته حدودا ۳۵,۸ درصد کاهش پیدا کرده اســـت. یکی از مهمترین دلایل افت مانده عملیات بازار باز در این مقطع را می‌توان رشد نرخ بهره بین بانکی و در ادامه کنترل وضعیت افسارگســـیخته تزریق پول در معاملات بازار باز دانست. به گزارش «اکوایران»، سهم عملیات بازار باز از پایه پولی در حال کمتر شـــدن اســـت. در این بازار بانک‌ها با سررسید یک هفته‌ای از بانک مرکزی پول قرض می‌کنند. هر اســـتقراض با وثیقه اوراق انجام می‌شـــود و نرخ ســـود آن در هر هفته از ســـوی بانـــک مرکزی تعیین می‌شـــود. داده‌های آماری بانک مرکزی در هفته‌های متوالی نشـــان از کاهش مانده نقدینگی بانک‌ها نـــزد بانک مرکزی داشته است.

در عملیـــات بازار باز بانک‌هـــا اوراق به بانک مرکزی عرضه کرده و این نهاد هم متناســـب بـــا صلاحدید خود و وضعیت کســـری نقدینگی در بانک‌ها اقدام به خرید اوراق از بانک‌ها می‌کند. هر خرید اوراق از ســـوی بانـــک مرکزی در این بازار مترادف با تزریق پول در بانک‌ها است. در عوض باید بانک‌ها دوباره در سررســـید یک هفته‌ای، اوراق خود را با احتســـاب نرخ ســـود از بانک مرکزی خریداری کنند. این بسط و جذب نقدینگی در هر هفته اساس بازار باز به شمار می‌آید. بنابراین در هـــر هفته رقمی پول در بازار باز تزریق شـــده و همزمان بخشـــی نیز جذب می‌شـــود. مجموع تفاضل این دو رقم در هفته‌های اخیر علامتی از وضعیت مانده نقدینگی نزد بانک‌ها در بازار باز اســـت. این شـــاخص که به عبارت دیگر، خالص استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی از طریق عملیات ریپو بوده، یکی از شاخص‌های مهم در پایه پولی به شمار می‌رود.

در همین رابطه، داده‌های بازار باز نشـــان می‌دهد که سهم مانده نقدینگی نزد بانک‌ها در بازار باز برابر با ۵۶ هزار و ۳۴۰ میلیارد تومان در هفته منتهی به ۲۳ فروردین ماه امسال به ثبت رسیده است. روند این شاخص که از مهمترین داده‌های آماری ثبت شده در پایه پولی به شمار می‌آید، نشان از مسیر نزولی مانده نقدینگی بانک‌ها از کانال بازار باز داشـــته است. همانطور که اشاره شـــد، یکی از مهمترین دلایل کاهش این متغیر، رشـــد نرخ سود معاملات بازار باز در ادامه افزایش نرخ بهره بین بانکی بوده اســـت. این موضوع تزریق پول در بازار باز را با کاهش مواجه کرده که نهایتا منجر به افت روند سهم بازار باز از پایه پولی شـــد. مقایسه‌های آماری نشان می‌دهد که این متغیر نسبت به سال قبل حدودا ۳۵,۸ درصد کاهش پیدا کرده است.

کدام کشور اروپایی بیشترین تورم را تجربه کرد؟

غذا؛ پیشران تورم اروپا

مجارستان رکورددار تورم مواد غذایی در اروپا شد. افزایش ۴۵ درصدی قیمـــت مواد غذایی در مجارســـتان، مردم این کشـــور را وادار به اولویت‌بندی لیســـت غذایی خود کرده و رستوران‌ها مجبور شده‌اند که منوهای غذایی خود را متناسب با جیب مردم بازنویسی کنند. به گزارش «ایسنا»، قیمت مواد غذایی در ماه‌های اخیر در سراسر اروپا به شدت افزایش یافته و در ماه مارس با وجود کاهش قیمت انرژی، با جهش ۱۹,۶ درصدی به نسبت زمان مشـــابه در سال قبل، به اصلی‌ترین پیشـــران تورم در قاره سبز تبدیل شـــده است. در این میان، هر اندازه که گرانی مواد غذایی در سراســـر اروپا وخیم باشد، وخامت آن در مجارســـتان به اوج رسیده است؛ به‌گونه‌ای که طبق گزارش «یورواســـتات» دفتر آمار اتحادیه اروپا، قیمت مواد غذایی در این کشـــور طی یک سال گذشته ۴۵ درصد افزایش یافته و این کشور با فاصله بسیار زیاد از اسلوواکی که نرخ تورم غذا در آن به ۲۹ درصد رســـیده است، بالاترین نرخ تورم غذا را در سراسر اتحادیه اروپا دارد.

این افزایش شـــدید قیمت مواد غذایی مصرف‌کنندگان را در وضعیتی دشـــوار قرار داده اســـت و آنها را وادار به تغییر عادات غذایی‌شان ساخته است. همچنین بسیاری از کسب و کارهایی که در حوزه مواد غذایی فعالیت دارند هم تحت‌تاثیر افزایش قیمت‌ها قرار گرفته‌اند. عادت‌های غذایی میان مردم به شـــدت تحت‌تاثیر قیمت مواد غذایی قرار گرفته اســـت و آنها مجبورند پیش از خرید هر چیز بســـیار فکر کنند تا آنچه توان مالی‌اش را دارند یا در اولویت آنها قرار دارد را خریداری کنند. برای مثال اکنون سوســـیس یا ژامبون در مجارستان، غذایی بســـیار لوکس محسوب می‌شود و بسیاری توان خرید آن را ندارند. همچنین قیمت بعضی از مواد غذایی طی سال گذشـــته تقریبا دو برابر شده اســـت. اقلامی مانند تخم‌مرغ، شـــیر، کره و نان ۷۲ تا ۸۰ درصد افزایش قیمت داشته‌اند و فشار مالی بر خانوارهایی که متوسط درآمد ماهانه آنها کمی بیشتر از ۹۰۰ دلار است را چندبرابر ساخته است.

اگرچه بسیاری از کشـــورهای اروپایی با آغاز جنگ روسیه و اوکراین و شدت گرفتن بحران هزینه زندگی، فراگیر شدن خشکسالی و افزایش قیمت انرژی با مشکلات مشابهی دست و پنجـــه نرم می‌کننـــد، ناکارآمدی در کشـــاورزی و صنایع فرآوری غذا در مجارســـتان و کاهش تاریخی ارزش فورینت؛ واحد پول این کشور، وضعیت تورم را در مجارستان وخیم‌تر از دیگر کشورهای اروپایی ساخته است.

بـــه طوری که بـــرای تامیـــن هزینه‌های زندگـــی، نه تنها کشـــاورزان بلکه رســـتوران‌داران، نانوایی‌ها و دیگر کســـب وکارهای حوزه غذا هم قیمت‌های خود را افزایش و لیســـت اقلام ارائه شـــده برای فروش را تغییر داده‌اند تا از استفاده از مواد غذایی گران‌قیمـــت در تولیدات خود پرهیز کنند. برای مثال تعدادی از کافه‌ها و رســـتوران‌ها در واکنش به افزایش قیمت روغن و گوشت قرمز، همبرگر و سیب‌زمینی سرخ‌شده را از منوهای خود حذف کردند.

این وضعیت نرخ تورم مجارستان را به ۲۵,۶ درصد رسانده است که بالاترین نرخ تورم در اتحادیه اروپا به شمار می‌رود. متوسط تورم در اتحادیه اروپا در ماه گذشته ۸,۳ درصد بوده اســـت. افزایش هزینه‌ها منجر به افزایش ســـریع دستمزدها شده و در نتیجه کسب و کارها برای تامین هزینه‌های اضافی خود به مشتریان فشار وارد می‌کنند. در حالی که مجارستان یکـــی از تولیدکنندگان عمده گندم، ذرت، دانه‌های روغنی و گوشت است، اما طبق پژوهشی که سال گذشته توسط اداره ملی ایمنی زنجیـــره غذایی انجام گرفت، حدود ۳۰ درصد از اقلام غذایی در زنجیره غذایی این کشـــور وارداتی اســـت. از آنجایی که فورینت مجارستان طی سال گذشته در برابر دلار آمریـــکا ۴۰ درصد و در برابر یورو ۲۰ درصد تضعیف شـــده است، هزینه واردات و در نتیجه قیمت مواد مصرفی به شدت در این کشور افزایش پیدا کرده است.

خبرنامه

دورنمای بازار سهام در سال ۱۴۰۲

عقب‌ماندگی بورس جبران می‌شود

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است: با استقبالی که از ابتدای سال تاکنون در بازار شاهد بودیم، بازار سهام می‌تواند امسال این عقب‌ماندگی را جبران کند اما لازمه این اتفاق، حذف قیمت‌گذاری دستوری از شرکت‌هایی است که سهام آنها در بازار عرضه شده است. «عظیم ثابت» به لازمه تداوم رشد شاخص بورس تا پایان سال ۱۴۰۲ اشاره کرد و به «ایرنا» گفت: پیش‌بینی روند معاملات بازار تا پایان سال چندان کار راحتی نیست، زیرا بررسی بسیاری از مولفه‌ها و فاکتورها از اختیار خارج است و نمی‌توان آینده را براساس فاکتور فعلی ارزیابی کرد. مثلا راه‌اندازی مرکز مبادله ارز و طلا، فعالیت شرکت‌های نیازمند به واردات کالاها را نظام‌مندتر می‌کند، زیرا در صورت مدیریت درست می‌توانند تاثیرگذار بر ثبات نرخ ارز باشند.

او بازار سرمایه را نیازمند آرامش بیشتر و مدیریت ریسک‌های سیستماتیک دانست و افزود: انجام صادرات و دریافت منابع حاصل از صادرات از طریق بانک‌ها را می‌توان جزو اتفاقات مثبت عنوان کرد که این خبرها می‌توانند جزو مسائل خوشایند برای اقتصاد کشور از جمله بازار سرمایه باشند. با توجه به وضعیت فعلی، در صورت ثبات اقتصادی و عدم کاهش شدید قیمت ارز شاهد بهترشدن وضعیت بازار سرمایه خواهیم بود.

«ثابت» به عقب‌ماندگی بازار سرمایه از سایر بازارها در دو سال گذشته اشاره کرد و گفت: با استقبالی که از ابتدای سال تاکنون در بازار شاهد بودیم، بازار سهام می‌تواند امسال این عقب‌ماندگی را جبران کند اما لازمه این اتفاق حذف قیمت‌گذاری دستوری از شرکت‌هایی است که سهام آنها در بازار عرضه شده است. به گفته وی، بورس از این امکان برخوردار است تا نقش سپر تورمی را برای کشور ایفا کند. با ورود منابع به بازار سرمایه و مدیریت بهینه آن برای افزایش تولید، منابع سرگردان از طریق این بازار به درستی مدیریت خواهند شد که این موضوع می‌تواند از التهاب در سایر بازارها بکاهد. نباید اقدامی انجام شود تا این شرکت‌ها مجبور به فروش و عرضه محصولات خود با قیمت کمتر از بازار شوند.

این کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر کنترل نرخ سود بانکی ادامه داد: افزایش نرخ سود بانکی به ضرر تولیدکننده خواهد بود، زیرا از این طریق باید منابع موردنیاز و سرمایه در گردش را گران‌تر تامین کند که این مسائل در مجموع به مراتب باعث آسیب به تولید خواهد شد. در صورت ایجاد آسودگی خاطر برای تولیدکننده در راستای کنترل نرخ سود بانکی، مدیریت نرخ ارز برای انجام واردات سایر کالاها به خصوص کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه می‌توان امیدوار به رشد مناسب بازار سرمایه نسبت به سایر بازارها بود.

وی نوسان شاخص بورس طی دو سال گذشته را مورد ارزیابی قرار داد و افزود: رشد بازار سهام در سال‌های ۹۷ تا ۹۹ آغاز شد و در نیمه نخست سال ۹۹ به اوج خود رسید، در این مدت شاخص‌ها رشد بی‌رویه‌ای را تجربه کرده بودند که با توجه به چنین مسئله‌ای طبیعی بود شاخص بورس برای مدتی نوسانات شدیدی را تجربه کند و وارد مدار ریزشی شود. در سال ۹۹ با توجه به شیوع کرونا و تعطیلی کسب و کارها هجوم افراد عادی آموزش ندیده به سمت بازار سرمایه بسیار زیاد شد؛ به گونه‌ای که توازن افراد حرفه‌ای و غیرحرفه‌ای در بازار با آزادسازی سهام عدالت بهم خورد و بازار رشد بی‌رویه‌ای را تجربه کرد که ریزش‌های پس از آن اجتناب‌ناپذیر بود. اتفاقات رخ داده در این بازار بیش از آنکه باعث جلوگیری از سقوط آزاد شاخص بورس شود باعث تسهیل در خروج افرادی شد که اقدام به سرمایه‌گذاری در این بازار کرده بودند. حقایق تاریخی نشان‌دهنده آن است که آن سقوط در بازار باید رخ می‌داد، زیرا پس از رشدهای شدیدی که بازار تجربه کرده بود، انتظاری غیر از این در معاملات بورس وجود نداشت.

او سپس به معاملات بورس در سال ۱۴۰۱ اشاره کرد و گفت: شروع بازار در سال ۱۴۰۱ مثبت بود اما در پایان فصل بهار تصمیم مربوط به عوارض اعمال شده برای صادرات محصولات، جرقه‌ای شد تا بازار واکنش منفی از خود نشان دهد و به مرور شاهد نوسان و افت شاخص بورس در بازار باشیم. در این میان، سال گذشته در انتظار رخ دادن اتفاقاتی مثبت در مسائل کشور مانند توافق در برجام بودیم که این اتفاق رخ نداد و به مراتب این مسئله تاثیرگذار بر روند معاملات بازار بود. در کنار مسئله مربوط به تاخیر در ورود خودرو به بورس کالا، موضوع عرضه سهام دو شرکت بزرگ خودروسازی و قیمت‌گذاری آن پروسه زمانبری را پشت سر گذاشت، زیرا این شرکت‌ها دارای سهام تودلی بودند که ارزیابی قیمت‌گذاری آنها را زمانبر کرد.

به گفته این کارشناس ارشد بازار سرمایه، همچنین با مسئله بودجه همراه بودیم که همیشه با شروع فصل پاییز، گمانه‌زنی‌ها برای افزایش نرخ خوراک و سوخت پتروشیمی‌ها، بهره مالکانه، قیمت دلار، صادرات نفت و بحث‌های مالیاتی افزایش می‌یابد و منجر به ابهام برای اهالی بازار می‌شود. این امر باعث شد تا بازار برای مدتی دچار سکون و ریزش شود و در سال ۱۴۰۱ بازدهی چندانی در اختیار سهامداران قرار نگیرد.

«ثابت» با بیان اینکه اوج‌گیری قیمت دلار در دو ماه پایانی سال ۱۴۰۱ محرکی برای رشد بازار سرمایه بود، گفت: رشد شاخص بورس همسو با سایر بازارها مانند ارز، مسکن و کالاهای اساسی رشد نکرد و متاسفانه این بازار در سال گذشته نتوانست انتظارات سهامداران را برآورده و رشد خوبی را از آن خود کند. استقبال از بازار سهام در روزهای پایانی سال ۱۴۰۱ بهبود پیدا کرد که این امر ناشی از افزایش قیمت ارز بود. به طور معمول همیشه رشد بازار سرمایه در مقایسه با سایر بازارها با فاصله همراه است و نمی‌توان انتظار داشت که همزمان با رشد بازارهای هوشمند شاهد رشد بازار سرمایه باشیم؛ کمااینکه طی چند وقت تداوم رشد ارز و سکه اثرگذار بر بازار سرمایه بود.

وی با اعتقاد بر اینکه رشد بازار ارز و سکه، به نفع شرکت‌های صادرات محور بود، توضیح داد: این امر باعث شد تا سرمایه‌گذاری در بورس مورد استقبال قرار گیرد، زیرا انتظارات تورمی باعث شد تا قیمت محصولات با افزایش همراه شوند، این مسئله به نفع سایر شرکت‌هایی بود که محصولات خود را با قیمت ریال به فروش می‌رسانند. بازار دارایی‌های مالی در شرایط سخت اقتصادی با استقبال چندانی همراه نخواهند شد، اگر بازار سرمایه در صدد رشد باشد این رشد همزمان با سایر بازارها انجام نمی‌شود، زیرا باید در ابتدا فاصله‌ای میان افزایش قیمت دارایی‌هایی که پشتوانه بازار سرمایه است وجود داشته باشد تا اثر آن در بازار سرمایه نشان داده شود.

بیشترین بازدهی ماهانه در بین بازارهای دارایی به بازار سهام رسید

صدرنشینی بورس در فروردین

فرصت امروز: بورس تهران در واپسین هفته معاملاتی فروردین ماه به بازدهی ۶٫۶ درصد رسید و در مجموع، بازدهی ماهانه ۱۸٫۶ درصد را در فروردین ماه ۱۴۰۲ به ثبت رساند تا در صدر بازدهی ماهانه بازارها بایستد. شاخص کل بورس تهران در فروردین ماه از سقف تاریخی سال ۱۳۹۹ عبور کرد و پس از ۳۱ ماه به سطح ۲ میلیون واحدی وارد شد. شاخص کل در پایان فروردین ماه در کانال ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار واحد ایستاد و با ثبت بازدهی بیش از ۱۸ درصد، بالاترین بازدهی را در میان بازارهای دارایی به خود اختصاص داد. بدین ترتیب با تداوم سبزپوشی تالار شیشه‌ای طی هفته‌های گذشته، بخشی از عقب‌ماندگی بورس نسبت به بازارهای موازی و سطح تورم تا حدودی جبران شده است. بازار سهام در حالی با ثبت رشد ۱۸٫۶ درصدی بیشترین بازدهی در بین بازار دارایی‌ها را از آن خود کرد و در رتبه نخست فروردین ماه جای گرفت که اسکناس دلار با فاصله‌ای قابل توجه و ثبت بازدهی ۸٫۷ درصد در پله دوم ایستاد. سکه امامی هم با ثبت رشد اندک ۱٫۹ درصدی در جایگاه سوم قرار گرفت. با وجود اینکه رشد اخیر بورس، خاطرات خوش سال ۱۳۹۹ را به خاطر سهامداران و بورس‌بازان آورده است، اما تحلیلگران می‌گویند که جنس رشد بورس در سال ۱۴۰۲ با سال ۱۳۹۹ متفاوت است و این رشد کاملا منطقی و خالی از هرگونه حبابی است. بورس تهران تقریبا از هفته‌های پایانی سال گذشته روند اوج‌گیری خود را آغاز کرد و با ورود به سال ۱۴۰۲ بر شتاب رشد خود افزود؛ تا جایی که تداوم این روند صعودی در سال جدید به سقف‌شکنی نماگر اصلی بورس در پانزدهمین روز فروردین ماه انجامید و شاخص کل در ادامه روند صعودی خود در این ماه به کانال ۲٫۳ میلیون واحد رسید.

ورود بی‌وقفه پول حقیقی

در آخرین هفته فروردین ماه و تنها در پنج روز معاملاتی بیش از ۵۵۰۰ میلیارد تومان پول حقیقی به بازار سهام وارد شد. شاخص کل بورس در این هفته بازدهی ۶٫۶ درصد را به ثبت رساند. با به صدا درآمدن سوت پایان معاملات چهارشنبه، آخرین راند جدال عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان در فروردین خاتمه یافت و شاخص کل بالاترین بازدهی هفتگی سال جدید را رقم زد تا سهامداران با دستانی پرتر از هفته‌های گذشته به استقبال تعطیلات عید فطر روند. شاخص کل در این هفته توانست بیش از ۱۴۴ هزار واحد اوج بگیرد و بازدهی ۶٫۶۲ درصدی را به عنوان بالاترین درصد بازدهی سال جدید برای سهامداران رقم بزند. شاخص کل همچنین در پایان هفته گذشته توانست ارتفاع جدیدی را فتح کرده و وارد سطح ۲٫۳ میلیون واحد شود. شاخص کل هم‌وزن نیز در این هفته با رشد بیش از ۶۷ هزار و ۸۰۰ واحدی، بازدهی ۹٫۸ درصد را به ثبت رساند. با توجه به بازدهی ۱٫۵ برابری این شاخص نسبت به شاخص کل، به نظر می‌رسد نمادهای کوچک در این هفته نسبت به نمادهای شاخص‌ساز بازار، با اقبال بیشتری از سوی سهامداران مواجه شده و بازدهی شاخص کل هم‌وزن را بالاتر از شاخص کل بورس رقم زده است. از این رو، نمادهای شاخص‌ساز به استراحت نسبی رفتند و نمادهای کوچک‌تر از این فرصت برای رشد و جبران عقب‌ماندگی خود استفاده کردند.

به موازات آنکه شاخص‌های اصلی بازار سهام در فروردین ماه توانستند از سقف‌های تاریخی عبور کرده و ارتفاعات جدیدی را به دست بیاورند، بسیاری از نمادهای بزرگ بازار سهام نیز موفق شدند از سقف‌های قیمتی خود در سال ۱۳۹۹ عبور کنند. با این حال، با وجود رشدهای چند ماه گذشته، بسیاری از نمادهای کوچک بازار کماکان عقب‌ماندگی سنگینی نسبت به قله‌های پیشین خود داشته و بنابراین مسیر طولانی‌تری را در این راستا پیش رو دارند. در هفته پایانی فروردین ماه و در تمام روزها همچنین شاهد ورود پول حقیقی بودیم. به طوری که در این هفته در مجموع به طور خالص بیش از ۵ هزار و ۵۸۶ میلیارد تومان جذب سرمایه حقیقی به معاملات خرد صورت گرفت و بالاترین ورود هفتگی پول حقیقی در سال جاری به ثبت رسید. در سمت مقابل نیز صندوق‌های درآمد ثابت در هفته مذکور شاهد خروج ۲ هزار و ۷۹۸ میلیارد تومان پول حقیقی بودند. جدال بین خریداران و فروشندگان در این هفته به حدی بود که میانگین ارزش معاملات خرد این بازار را به بیش از ۱۸ هزار و ۲۲۹ میلیارد تومان رساند.

رشد بورس ادامه می‌یابد؟

بازار سهام سال جدید را در حالی آغاز کرد که در دو سال گذشته همواره از نظر بازدهی از بازارهای رقیب عقب‌تر بود، اما در اولین ماه از سال ۱۴۰۲ این عقب‌ماندگی تا حدی جبران شد و نماگرهای بورسی از سطح تاریخی خود عبور کردند. مشهودترین اتفاقی که به خوش‌بینی تحلیلگران و بازیگران بازار سهام منجر شده، بالارفتن ارزش معاملات خرد در روزهای معاملاتی فروردین ماه است. فعالان بازار سهام معتقدند این بازار در سال «مهار تورم و رشد تولید» می‌تواند از رقبای سنتی خود نظیر دلار، طلا و مسکن سبقت بگیرد و بازدهی مساعدی برای سرمایه‌گذاران به ارمغان بیاورد؛ مشروط بر اینکه اتفاق اثرگذار غیرمترقبه‌ای رخ ندهد. «احسان رضاپور» در همین باره می‌گوید: بازدهی کوتاه‌مدت بورس در روزهای اخیر، جذابیت لازم برای خروج برخی سهامداران را فراهم کرده و به همین واسطه عرضه سهام در بازار مشهود است؛ اما هم‌زمان به‌واسطه نگاه خوش‌بینانه‌ای که صاحبان نقدینگی و فعالان بازار به شانس بورس در خلق بازدهی بالاتر از سایر بازارها دارند، شاهد فعالیت خریدارهای پرقدرت و پرحجم در قیمت‌های منفی سهام هستیم و همین مسئله جلوی افت محسوس قیمت‌ها و شاخص کل بورس را گرفته است. به عقیده وی، در این مرحله از بازار، با رسیدن اخبار جدید و تحت تأثیر وقایعی نظیر اصلاح قیمت فروش شرکت‌ها، ظرفیت بازار برای تداوم رشد تقویت خواهد شد.

این تحلیلگر بازار سهام با اشاره به اینکه ورود پول از سایر بازارها به بورس به بازار ادامه دارد، می‌افزاید: به‌واسطه ورود پول به بورس و البته با این شرط که اخبار منفی اثرگذاری جدیدی به بازار تزریق نشود، هرگونه اصلاحی در شرایط فعلی، کوتاه‌مدت خواهد بود و بازار را برای حرکت جدید مجهز خواهد کرد؛ به‌خصوص که بورس همچنان فاصله معناداری با سقف‌های دلاری خود دارد. اماواگرهایی که روزهای اخیر برای تعیین قیمت خودرو پیش آمد، سهامداران را در بلاتکلیفی قرار داد، اما از آنجا که بازار این مقاومت در برابر افزایش قیمت‌ها را پیش‌بینی می‌کرد، تعدیل مصوبه شورای رقابت اثر منفی روی بازار نداشت؛ گرچه رفتار دولت در مواجهه با مصوبه افزایش قیمت خودرو، این ابهام را برای بازار سرمایه ایجاد کرده که احتمال تکرار چنین رویکردی برای تعیین قیمت در سایر حوزه‌ها و صنایع بورس وجود دارد و این مسئله می‌تواند از محل اثرگذاری روی برآورد سود شرکت‌ها، بر رشدهای آتی بازار اثرگذار باشد.

لطف پول‌های تازه به بورس

ورود پول به بورس، نکته‌ای است که «فرید اسماعیلیان»، کارشناس سرمایه‌گذاری نیز آن را مشهود می‌داند و می‌گوید: در شرایط فعلی بازار مشخص است که برخی از قدیمی‌ترهای بازار، فعالان باتجربه و همچنین نوسانگیران، در حال خروج از برخی سهام هستند، اما قدرت ورود پول به بازار به‌اندازه‌ای است که از ریزش بازار به‌واسطه فروش سهام توسط این گروه‌ها جلوگیری می‌کند. او با اشاره به اینکه سهامداران قدیمی بورس همواره محتاط‌تر بوده و به استراتژی و تحلیل خود بیشتر پایبند هستند، می‌افزاید: فروش این افراد برای نقدینگی جدید بازار، فرصت خرید تلقی می‌شود و برای همین در بازه منفی شاهد سفارشات پرحجم خرید هستیم.

نکته دیگری که «اسماعیلیان» مطرح می‌کند، این است: که جامعه در حال باور کردن این موضوع است که سال ۱۴۰۲ سال بورس خواهد بود و به لطف پول تازه‌ای که از این مسیر وارد بازار می‌شود، فعلا ریزش معناداری برای بورس متصور نیست. گرچه احتمال اصلاح موقتی قیمت سهام یا درجا زدن قیمت‌ها در اینجای بازار وجود دارد که البته این اتفاق به شدت برای رشدهای آتی بازار خوب است.

پیش‌بینی بازار سرمایه در فصل بهار

رشد بورس با تعطیلات متوقف شد؟

شاخص کل بورس تهران در جریان معاملات چهارشنبه هفته گذشته با افت هزار و ۳۰۰ واحدی همراه شد که به زعم خیلی از اهالی بازار، این تغییر ناچیز در شاخص به علت تعطیلات طولانی مدت انتهای هفته بود تا معامله‌گران ریسک خبرهای این روزها را پوشش داده باشند. در جریان معاملات روز چهارشنبه، ارزش معاملات بازار بورس تهران به رقم ۱۵ هزار و ۷۰۲ میلیارد تومانی رسید و ارزش بازار نیز حوالی ۸ هزار و ۶۰۵ هزار میلیارد تومانی قرار گرفت. همچنان گروه خودرویی با استقبال خریداران مواجه شده و بازار همچنان این گروه را به عنوان لیدر سنتی می‌شناسد. گروه بانکی در آخرین روز کاری هفته گذشته رتبه دوم را از دست داد و گروه فلزات اساسی توانست با فروش بیش از یک هزار میلیارد تومانی در جایگاه دوم برترین ارزش معاملاتی‌ها قرار بگیرد و گروه بانکی نیز با ارزش معاملاتی حدود ۹۸۰ میلیارد تومانی جایگاه سوم را به خود اختصاص داد.

شاخص بورس تهران در جریان معاملات روز چهارشنبه با افت هزار و ۳۰۰ واحدی همراه شد که به عقیده اغلب تحلیلگران، این تغییر ناچیز در شاخص به علت تعطیلات طولانی مدت انتهای هفته بوده تا معامله‌گران ریسک خبرهای این روزها را پوشش داده باشند. به عبارت دیگر، رشد شاخص بورس تهران با تعطیلات متوقف شد. بدین ترتیب، شاخص بورس تهران روز انتهایی هفته گذشته خود را با افت نسبتا ناچیزی تمام کرد تا نشان دهد بازار به نوعی ریسک خبرهای تعطیلات را پذیرفته و همه چیز را به هفته پیش رو موکول کرده است. از منظر تکنیکالی شاخص بورس تهران مقاومت تاریخی خود را رو به بالا شکسته است و می‌تواند در مدت‌زمان طولانی‌تر به اهداف بالاتری دست پیدا کند، اما از سویی در این میان ممکن است با افت و خیزهایی نیز همراه باشد. شاخص کل بورس تهران در هفته گذشته توانست از پس مقاومت هارمونیک ۱۱۳ درصدی فیبوناچی خود عبور کند و خود را در یک قدمی سطح بعدی فیبوناچی ۱۲۷ درصدی برساند. از سوی دیگر، شاخص کل هم‌وزن نیز توانست از پس این مقاومت‌ها خیلی زودتر از شاخص کل برآید و همچنان در مسیر صعودی باقی بماند. شاخص هم‌وزن توانست با رسیدن به سطح ۷۶۰ هزار واحدی خود از مقاومت‌های هارمونیک ۱۶۱ و ۲۰۰ درصدی فیبوناچی موج قبلی فراتر رود.

با بررسی بازدهی نمادها از ابتدای سال تاکنون نمادهای ثشاهد با بازدهی بیش از ۱۰۰ درصدی همراه شده و نمادهای پتایر، شسینا، واعتبار و نماد ولپارس نیز بیش از ۷۰ درصد بازدهی مثبت را ثبت کرده‌اند. در بازار فرابورس هم نمادهای وگستر، شملی، چخزر و نماد ثپردیس نیز توانستند بازدهی بیش از ۶۰ درصدی را برای سرمایه‌گذاران خود به ارمغان بیاورند.

«سعید جعفری»، کارشناس بازار سرمایه در مورد دلایل صعود بورس در یک ماه گذشته به «ایسنا» می‌گوید: بازار سرمایه به طور سنتی تا فصل مجامع که تیرماه است رشد ملایمی را تجربه می‌کند، اما امسال شتاب رشد قیمت‌ها زیاد بوده است، اگر قیمت ارز در بازار و قیمت‌های جهانی صعودی نباشند، در اواسط فصل بهار اصلاح خواهیم داشت و به طور کلی تا آخر فصل بهار قیمت‌ها از سطوح فعلی بالاتر می‌روند. با توجه به اتفاق سال گذشته در مورد نرخ ارز، سود شرکت‌ها افزایش یافت و فضای تورمی که در اقتصاد در سال قبل و در اکثر کالاها اکنون تاثیر خود را روی بازار سرمایه گذاشته است. به عبارت دیگر، شاهد تعدیل سهام با تورم هستیم.

او با بیان اینکه بازار سرمایه دچار حباب نیست، ادامه می‌دهد: به معنای اینکه قیمت‌ها از ارزش سهام شرکت‌ها فاصله نگرفته‌اند. باید به این نکته توجه داشت که اگر موضوعاتی از جمله قیمت‌گذاری دستوری وجود نداشت قیمت سهام پتانسیل رشد داشت. با توجه به ریسک‌هایی که در کشور وجود دارند بازار سهام در سال گذشته نسبت به سایر دارایی‌ها رشد کمتری را تجربه کرد و اکنون در حال جبران است. البته هر رشدی اصلاحی هم دارد که به نظر می‌رسد این اصلاح طی یک هفته یا دو هفته آینده رخ دهد که باید توجه داشت اصلاح به معنای ریزش نیست.

این کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه اتفاقی که سال ۱۳۹۹ برای این بازار رخ داد تکرار نمی‌شود، می‌گوید: از دلایل آن این است که نقش صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه نسبت به سال ۱۳۹۹ بیشتر شده است که همین موضوع باعث می‌شود بازار دچار هیجان شدید نشود. از سوی دیگر، نرخ بهره مخصوصا نرخ بهره بین بانکی نسبت به سال ۱۳۹۹ در سطوح بالاتری قرار دارد.

گفتنی است براساس آخرین آمارها، تعداد سرمایه‌گذاران خارجی در بازار سرمایه ایران به بیش از ۴ هزار نفر رسیده است که این افراد از کشورهای مختلف از جمله آمریکا، سوییس، چین و... هستند. تعداد سرمایه‌گذاران حقیقی در بورس تهران و فرابورس ایران در اسفندماه ۱۴۰۱ معادل ۳ هزار و ۴۹ نفر بوده که نسبت به بهمن همان سال ۲۹ نفر افزایش داشته است. همچنین تعداد سرمایه‌گذاران حقوقی این بازارها در بهمن سال گذشته هزار و ۳۱۷ نفر بوده که در اسفندماه همان سال به هزار و ۳۲۵ نفر رسیده است. در مجموع و براساس اطلاعات سامانه مرکز پژوهش، توسعه و مطالعات اسلامی سازمان بورس، تعداد سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی در بازار سرمایه ایران در اسفندماه ۴ هزار و ۳۷۴ نفر بوده است. طبق اطلاعاتی که شرکت سپرده‌گذاری مرکزی ارائه داده است، در حال حاضر سرمایه‌گذارانی از آمریکا، انگلیس، اسپانیا، روسیه، آلمان، سوییس، سوئد، لهستان، ازبکستان، جمهوری آذربایجان، چین، هلند، هند، ترکیه، لبنان، آفریقای جنوبی، ژاپن، قبرس، ایتالیا، امارات، نروژ، یونان، اندونزی، مالدیو، لهستان، کانادا، جزایر کیمن، هنگ کنگ، قطر، عراق، پاکستان، سوریه، لوکزامبورگ، کویت، نیوزیلند، مالزی، کره جنوبی، گرجستان، ارمنستان، اردن، جزایر ویرجین، نیجریه و افغانستان فعال هستند. همچنین در این فهرست نام ۳۵ سرمایه‌گذار ایرانی مقیم خارج از کشور نیز دیده می‌شود.

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 ۲ 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 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 النجری - رئیس ثبت اسناد و املاک تهرانپارس
شناسه آگهی ۱۴۶۶۶۹۹

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

خانم لیلا متقی بموجب وکالتنامه های ۲۵۴۷۵ مورخ ۱۴۰۱/۲/۳۱ دفترخانه ۱۰۲۴ تهران و ۳۸۲۸۱ مورخ ۱۴۰۱/۲/۳۱ و ۳۸۰۹۷ مورخ ۱۴۰۱/۲/۱۸ دفترخانه ۳۵ شهریار مع الواسطه از طرف مالک خانم سعیده/ مصطفوی فرزند حسین شماره شناسنامه ۱۱ تاریخ تولد ۱۳۵۱/۰۱/۰۱ صادره از فردوس دارای شماره ملی ۰۸۵۹۲۹۰۳۸۷ بعنوان مالک ششدانگ عرصه و اعیان به استناد دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده در دفتر اسناد رسمی شماره ۳۵ شهریار با شناسه یکتا ۱۴۰۱۲۱۵۴۵۱۹۰۰۰۴۰۸ مدعی است سند مالکیت ششدانگ به شماره چاپی ۱۸۸۱۳۰/الف/ ۸۷ یک قطعه زمین محصور به پلاک ثبتی ۱۸۰۸ فرعی از ۵۶ اصلی، مفروز و مجزا شده از اصلی مذکور واقع در قریه دهشاد حوزه ثبت ملک شهریار استان تهران به مساحت ۴۵۳۴ متر مربع که ذیل ثبت ۲۲۶۶۰۷ دفتر ۱۶۶۷ صفحه ۲۲۴ بنام آقای حجت اله مصطفوی ثبت گردیده بوده است و سپس برابر سند شماره ۷۴۸۱ تاریخ ۱۳۹۴/۰۳/۰۷ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۲۹ شهر شهریار در مالکیت مالک متن قرار گرفته است و بموجب نامه شماره ۱۴۰۱۶۸۹۹۰۰۵۰۲۷۲۲۳۹ مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۳۰ صادره از شعبه ۳۶ دادگاه تجدیدنظر استان تهران مستقر در دادگاه انقلاب اسلامی در بازداشت است و به علت جابجایی مفقود گردیده تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده است لذا مراتب باستناد ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شوند تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به پلاک فوق و یا سند مالکیت نزد خود می باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف مدت ده روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند در غیر اینصورت پس از انقضای مدت مذکور و نرسیدن واخواهی نسبت به صدور سند مالکیت المثنی طبق مقررات اقدام خواهد شد.

۱۰۳۵۴ م الف — رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار – مهدی ناصری
شناسه آگهی ۱۴۸۳۶۵۶
۶۷

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 اسبقی 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

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 النجری - رئیس ثبت اسناد و املاک تهرانپارس
شناسه آگهی ۱۴۶۶۹۸۷

آگهی ابلاغ مفاد رای صادره از طرف هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی املاک و ساختمان های فاقد سند رسمی مصوب سال ۱۳۹۰/۰۹/۲۰

برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۰۱۰۵۷۰۱۰۴۷۴ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۴ صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی، املاک و ساختمانهای فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شهریار تصرفات مالکانه سعید لطفی مردق فرزند محمد تقی به صورت ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۸۹۲/۴۱ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۸۳ فرعی از ۷۷ اصلی واقع در شهریار محرز گردیده و برابر محتویات پرونده ثبتی و دفتر املاک مربوطه ششدانگ یک قطعه زمین فاقد مساحی به شماره پلاک ۱۸۳ فرعی از ۷۷ اصلی واقع در قصبه شهریار ذیل ثبت ۱۸۵۷۲ صفحه ۵۸۵ دفتر ۱۳۵ بنام بانو طوبی نقی ثبت و سند مالکیت صادر و تسلیم شده است دفتر املاک مربوطه حکایتی بیش از این ندارد. و در ضمن ملک مربوطه از مالکیت طوبی نقی می باشد که نامبرده در هیات حضور نیافته و هیات مقرر نموده با اعمال ماده ۳ قانون مذکور و ماده ۱۳ آئین نامه اجرائی آن مصوب ۱۳۹۱/۰۴/۲۵ نسبت به صدور سند مالکیت به نام متصرف فوق الذکر اقدام شود لذا بدینوسیله مفاد رای صادره به نامبرده و به اشخاص ذینفع جهت اطلاع در دو نوبت با فاصله پانزده روز آگهی می گردد که چنانچه به مفاد رای صادره اعتراض دارند اعتراض خود را ظرف مدت ۲ ماه از تاریخ انتشار اولین آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک شهریار تسلیم و رسید دریافت دارند و در صورت عدم اعتراض ظرف مهلت مقرر این اداره نسبت به صدور سند مالکیت برابر مقررات اقدام خواهد نمود. ضمنا صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۲/۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۱۹

۱۰۳۵۳ م الف — مهدی ناصری - رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک شهریار
شناسه آگهی ۱۴۸۳۲۰۷
۶۶

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

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی ۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰۰۶۰۱۲۶۲۴ – ۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰۰۶۰۱۲۶۲۰ – ۱۴۰۱۶۰۳۱۰۰۰۶۰۱۲۶۲۲ مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۲۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان نور تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی سکینه – امیرحسین – محمد جملگی حبیب نژاد هر کدام نسبت به دو دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری تجاری-مسکونی) (که وقف اولاد ذکور میباشد) به مساحت ۱۰۳/۲۵ متر مربع به پلاک ۱۳۴۴ فرعی از ۱۴ – اصلی واقع بلده مازندران بخش ۷ حوزه ثبت نور محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در روزنامه سراسری و محلی آگهی می گردد در صورتی که اشخاص ذی نفع به آراء اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار آگهی تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل دهد. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار اول ۱۴۰۲/۰۱/۲۱
تاریخ انتشار دوم ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

شناسه آگهی ۱۴۷۶۶۷۳
علی سعادتی - سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان نور
۲۹

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 از۴۱۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ، متصرفی آقای سیدمروت اعلائی خانقاه ؛ ازمالکیت اولیه ومشاعی خود متقاضی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۴۱۹ اصلی بمساحت ۷۱/۴۱ مترمربع .

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 بمساحت ۱۹۹/۴۵ مترمربع.

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

۹فرعی از۱۷۰۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی آقای بسیج قربانی کلی ؛ ازمالکیت اولیه آقای عبادالله فتح اله زاده وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۷۰۹ اصلی بمساحت ۱۲۳/۸۱ مترمربع.

۳۲فرعی از ۱۷۳۶ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری با محوطه محصور ، متصرفی خانم فاطمه کاظمی ؛ ازمالکیت اولیه فرض اله (فضل اله) کاظمی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۷۳۶ اصلی بمساحت ۲۳۵/۲۴ مترمربع.

۱۶۸فرعی از ۱۸۹۲ اصلی ، ششدانگ یکباب انباری با محوطه محصور ، متصرفی آقای یوسف زندی زند ؛ ازمالکیت اولیه خانم خدیجه خسرویان وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۸۹۲ اصلی بمساحت ۲۳۹/۴۸ مترمربع.

۱۲۱فرعی از۱۸۹۴ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه مخروبه ، متصرفی خانم منیژه محمدنیاطولش ؛ ازمالکیت اولیه آقای ظاهربابائی وقسمتی ازپلاک ثبتی ۱۸۹۴ اصلی بمساحت ۱۲۵/۶۵ مترمربع.

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 بمساحت ۱۹۹/۸۲ مترمربع .

۲۱۲۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی آقایان سیدداود، سیدرحیم، میراحمد ، سید جعفروخانمهاسیده 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 بمساحت ۳۸۷/۳۹ مترمربع.

ازبخش ۷ خانندبیل خلخال :

۳۲۲۶ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصوربا اعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای ابادرقاسمی آقیلش از مالکیت اولیه آقای تقی عبدالحسین زاده ، بمساحت ۵۶۵/۶۱ مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۲۷ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی آقای یوسف عزت زاده صالبی از مالکیت اولیه آقای ازدرتوکلی بمساحت ۱۲۰۰ مترمربع 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 ازدرتوکلی بمساحت ۵۴۰ مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۲۹فرعی از۱۹۰۹ اصلی،ششدانگ یکقطعه باغ،متصرفی آقای محمدحسن عابدی ازمالکیت اولیه آقای بهرام غفارزاده ، بمساحت ۵۰۸/۲۰ مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۳۰ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای محمدحسن عابدی از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی بمساحت ۱۰۱۹ مترمربع(که مقدار ۴۰۲/۲۳ مترمربع ازآن 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 بمساحت ۴۹۴۲/۶۴ مترمربع(که مقدار ۶۳۹/۶۵ مترمربع ازآن درحریم مسیل قراردارد) واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۳۲ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصور ، متصرفی محمدصفری اوجقار از مالکیت اولیه آقای سرخان افراسیابی ، بمساحت ۱۲/۵۰ مترمربع جهت الحاق به پلاک ۳۰۵۲ فرعی واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۳۳ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصوربااعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقای رحمان رحمانی کلستان از مالکیت اولیه آقای سیدالیاس مرجانی ، بمساحت ۲۰۱/۱۴ مترمربع قسمتی ازپلاک ۲۶۵ فرعی واقع در اراضی روستای اندبیل .

۳۲۳۴ فرعی از۱۹۰۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصوربااعیانی احداثی درآن ، متصرفی آقایان رحیم ومالک هردوسعادتی گل تپه ؛ بالمناصفه، از مالکیت اولیه آقای ابوطالب عزیزیان ، بمساحت ۱۸۷/۷۱ مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل .

۸۵۱فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای مسعودنوروزی از مالکیت اولیه علی کاظمی ، بمساحت ۵۵۹۸/۰۸ مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد .

۸۵۲ فرعی از ۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکباخانه ومحوطه ، متصرفی آقای احمدرستمی از مالکیت اولیه ارژنگ اسماعیلی، بمساحت ۲۲۵/۲۲ مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد .

۸۵۳ فرعی از۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین محصور ، متصرفی آقای فیض اله رضاپورعلی آباد از مالکیت اولیه خودمتقاضی ، بمساحت ۴۹/۱۴ مترمربع جهت الحاق به پلاک ۲۴۷ فرعی واقع در اراضی روستای علی آباد .

۸۵۴ فرعی از۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ مشجر ، متصرفی آقای محرم علی مزیزپورعلی آباد از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت ۱۹۱۲۸/۳۷ مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد.

۸۵۵ فرعی از۱۹۱۱ اصلی ، ششدانگ یکباخانه ومحوطه ، متصرفی آقای الهقلی نوروزی از مالکیت اولیه قهرمان قوسی علی آباد، بمساحت ۱۴۹/۸۳ مترمربع واقع در اراضی روستای علی آباد .

۱۲۸ فرعی از۱۹۱۸ اصلی ، ششدانگ یکباخانه ومحوطه ، متصرفی آقای عبداله سعیدی سنجیده از مالکیت اولیه دادش بختیاری، بمساحت ۲۴۸/۶۳ مترمربع وقسمتی ازپلاک ۳۴ فرعی واقع در اراضی روستای سنجیده .

۴۳۰ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای احسن اله مرادراده از مالکیت اولیه ومشاعی خودمتقاضی ، بمساحت ۵۶۲۴/۲۳ مترمربع واقع در اراضی روستای گوراسراب.

۴۳۱ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکقطعه باغ ، متصرفی آقای ارسطوبرزگرگوراسراب از مالکیت اولیه شکوربحیوی ، بمساحت ۶۹۷۷/۴۲ مترمربع واقع در اراضی روستای گوراسراب.

۴۳۲ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه ، متصرفی آقای مجیدخانملی زاده گوراسراب از مالکیت اولیه قربانعلی خانعلیزاده ، بمساحت ۲۹۴/۷۸ مترمربع واقع در اراضی روستای گوراسراب.

۴۳۳ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی آقای سیدعلی ابراهیمی از مالکیت اولیه سیدحسین ابراهیمی ، بمساحت ۷۹۷/۹۴ مترمربع واقع در اراضی روستای گوراسراب.

۴۳۴ فرعی از۱۹۱۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه ، متصرفی خانم سیده زهرا ابراهیمی از مالکیت اولیه سیدحسین ابراهیمی ، بمساحت ۸۲۶/۷۴ مترمربع واقع در اراضی روستای گوراسراب.

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

۲۷۱ فرعی از۱۹۴۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای رسول خالقی مقدم از مالکیت اولیه آقای بهرامعلی کاظم زاده بمساحت ۵۱۳۲/۱۰ مترمربع واقع در اراضی روستای مزجین .

۲۷۲ فرعی از۱۹۴۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای ایرج رضائی مرجین از مالکیت اولیه آقای هیبت اله نادری بمساحت ۷۷۷۹ مترمربع واقع در اراضی روستای مزجین .

۲۷۳ فرعی از ۱۹۴۱ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی خانم نرجس حیدری از مالکیت اولیه آقای علی حیدری بمساحت ۳۳۰/۳۰ مترمربع واقع در اراضی روستای مزجین .

۹۱ فرعی از۱۹۴۲ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی ، متصرفی خانم سیده مریم عابدی از مالکیت اولیه ومشاعی متقاضیه بمساحت ۲۸۳۹۷/۵۵ مترمربع واقع در اراضی روستای زرنشت اباد.

۱۰۰ فرعی از۱۹۴۳ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه ومحوطه باکاربری زراعی ، متصرفی آقای بهنام نظری بلیل از مالکیت اولیه آقای بلال نظری بمساحت ۳۳۸۱/۰۵ مترمربع 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 ، بمساحت ۱۳۵۸۸/۸۰ مترمربع واقع در اراضی روستای بلیل .

۱۰۲ فرعی از۱۹۴۳ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی دیمی، متصرفی آقای عدالت نورعلی زاده از مالکیت اولیه آقای رمضان نورعلیزده ، بمساحت ۵۷۲۹/۲۰ مترمربع واقع در اراضی روستای بلیل .

۵۰۱ فرعی از۱۹۴۸ اصلی ، ششدانگ یکباخانه بامحوطه ، متصرفی آقای ابوالحسن حاتمی از مالکیت اولیه آقای اسرافیل حاتمی ، بمساحت ۲۴۳/۴۰ مترمربع واقع در اراضی روستای طولش .

۵۱۳ فرعی از۱۹۴۹ اصلی ، ششدانگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه ، متصرفی آقای ذوالفقاربغراجردی بغراجرد از مالکیت اولیه آقای علی اکبربغراجردی ، بمساحت ۲۷۴۱/۴۴ مترمربع واقع در اراضی روستای بغراجرد .

۵۱۴ فرعی از۱۹۴۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه وباغ ، متصرفی آقای فرزانه شاد بغراجرد از مالکیت اولیه آقای ولی اله شاد ، بمساحت ۳۲۵۲/۵۷ مترمربع واقع در اراضی روستای بغراجرد .

۵۱۵ فرعی از۱۹۴۹ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه وباغچه ، متصرفی آقای سیروس بغراجردی از مالکیت اولیه آقای عزیزبغراجردی ، بمساحت ۸۰۴/۶۰ مترمربع واقع در اراضی روستای بغراجرد .

۶۷۶ فرعی از۱۹۵۱ اصلی ، ششدانگ یکباب خانه وباغچه ، متصرفی آقای عادل خالقی مجره از مالکیت اولیه آقای البرزهمدمی ، بمساحت ۷۲۵/۷۹ 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 ، بمساحت ۲۲۵۹۹/۸۶ 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 از۱۹۵۲ اصلی ، ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی آبی ، متصرفی آقای علی محسنی از مالکیت اولیه آقای هوشنگ محسنی ، بمساحت ۲۶۲۰۶/۹۸ مترمربع واقع در اراضی روستای نوده مجره .

۳۲۶۳ فرعی از۱

کاهش استرس + بهبود روحیه نیروی کار: یک راهنمای عملی!

نویسنده: علی آل‌علی

حضور در عرصه کسب و کار به اندازه کافی سخت و استرس‌آور هست که نیاز به تعریف نداشته باشد. حالا اگر این وسط نه به عنوان یک مدیر، بلکه کارمندی که انتظارات زیادی روی دوشش قرار گرفته فعالیت کنید، استرس بخشی از زندگی روزمره‌تان خواهد شد. آن وقت حتی ساده‌ترین کارهـــای روزمره هم تبدیـــل به غول مرحله آخـــر بازی‌های کامپیوتری می‌شود.

فکر می‌کنم جای هیچ اما و اگری نباشد که کار همراه با استرس به طور خـــودکار روحیه آدم را کاملا ضعیف می‌کند. وقتی هم خبری از روحیه یا انگیزه بالا نباشـــد، یک شرکت نمی‌تواند روی خلاقیت نیروی کار حساب کند. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم حتی بزرگترین رهبران تجاری دنیا هم بدون کارمندانی ســـرحال و قبراق هیچ جایی در بین مشـــتریان ندارند. پس طبیعی اســـت که ســـرمایه‌گذاری بر روی کاهش استرس و افزایش روحیه کارمندان امری کاملا منطقی باشد.

اجـــازه دهید برای یک لحظه هم که شـــده کارمندان را مثل بازیکنان فوتبـــال در نظـــر بگیریم. بی‌شـــک ســـرمربی‌های فوتبالی کـــه مهارت حیرت‌انگیزی در کاهش استرس بازیکنان‌شان دارند، همیشه کمتر از بقیه شکست می‌خورند. این درست همان کاری است که رهبران تجاری کاربلد انجام می‌دهند. البته ما در این مقاله قصد داریم این فرمول را با چاشـــنی بهبود روحیه کارمندان برای‌تان سرو کنیم. پس خودتان را آماده کنید تا ماجراجویی‌مان شروع شود.

کاهش استرس همراه با بهبود روحیه: فرمولی برای رهبران تجاری

قبل از اینکه سراغ ایده‌های موردنظرمان برویم، باید یک نکته مهم را با شما در میان بگذاریم. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند مدیریت استرس کارمندان باید مثل یک معجزه باشـــد. به طوری که در چشم به هم زدنی همه مشکلات حل شود. امیدوارم دست کم شما چنین برداشتی از ماجرا نداشته باشـــید؛ چراکه واقعیت حتی نزدیک به این رویای دور و دراز هم نیست!

اگر قرار بود اســـترس و روحیه پایین کارمندان در زمانی کوتاه مدیریت شـــود، دیگر حتی یک شرکت هم در بازار با شکست رو به رو نمی‌شد. در عـــوض این کار نیاز به حوصله بالایی دارد. بـــه ویژه برای رهبران تجاری که باید فرآیند موردنظر را طراحی کنند. پس اگر فکر کرده‌اید همه چیز خیلی راحت و بی‌دردسر جلو می‌رود، باید کمی ناامیدتان کنیم. البته لازم نیست خیلی نگران شوید؛ چراکه ما مثل همیشه کنارتان هستیم، آن هم با دستی پر.

خـــب اجازه دهید بدون هیچ مقدمه‌چینی اضافه‌ای یک راســـت برویم ســـراغ ایده‌های اصلی بحث‌مان. این شـــما و این هم راهکارهای کاهش استرس و تقویت روحیه نیروی کار.

طراحی تفریح‌های ساده: فرصتی برای رهایی از استرس

ســـاعت‌های کاری که بدون هیچ استراحتی پشت سرهم به کارمندان هجوم می‌آورند، دشمنانی بی‌رحم هستند؛ چراکه به مرور زمان همه انرژی کارمندان را گرفته و دیگر انگیزه‌ای برای کار بیشـــتر در بدن‌شـــان باقی نمی‌گذارد. این وسط بعضی از رهبران تجاری با انتظارات عجیب و غریب اوضـــاع را بدتر هم می‌کنند. انگار که کارمندان باید تحت هر شـــرایطی بهترین عملکردشان را نشان دهند؛ آن هم بدون اینکه حتی به یک کلمه اعتراض داشته باشند!

ما در این بخش قصد داریم ذهنیت بالا را به طور کامل تغییر دهیم؛ آن هم نه با یک فرمول پیچیده، بلکه تفریح‌هایی ساده. مثلا حل کردن پازل را در نظر بگیرید. این تفریح به ظاهر ساده نقش مهمی در کاهش استرس آدم دارد. به طوری که بعد از مدت زمانی کوتاه اصلا یادتان می‌رود نگران چه بودید. به علاوه، بازی‌های فکری سبک توانایی‌های ذهنی آدم را تقویت می‌کند. شما را نمی‌دانم، ولی من که با موفقیت در حل پازل مثل بچه‌ها ذوق می‌کنم و روحیه‌ام برای کارهای بزرگتر حسابی بالا می‌رود.

یادتان باشد، شما لازم نیست همیشه از فرمول‌های عجیب برای موفقیت در بازار اســـتفاده کنید. گاهی اوقات تقویت روحیه کارمندان بستگی به بازی‌های بی‌نهایت ساده دارد. نکته مهم این وسط کمک به کارمندان برای فراموشـــی روزهای سخت در بازار است. به طوری که با ذهنیتی تازه و به دور از مشکلات قبلی روزشان را ادامه دهند.

دعوت به مدیتیشن: راهکاری ارزان و بی‌دردسر

بعضی از آدم‌ها تا با مشـــکلی در زندگی رو به رو می‌شوند، سراغ تراپی می‌روند. بی‌شک چنین کاری کاملا اصولی است اما در شرکتی که چندین کارمند در کنار هم کار می‌کنند، کمتر مدیری از نظر مالی توان استخدام مشاور یا روانشـــناس را دارد. پس تکلیف استرس‌های موجود در سازمان چه می‌شود؟

جواب ما برای ســـوال بالا بی‌نهایت ســـاده اســـت: مدیتیشـــن. گاهی اوقات جواب مشـــکلات شرکت‌ها آنقدر ســـاده است که مدیران حتی آن را نمی‌بینند. بی‌شـــک در ســـطح حرفه‌ای، مدیتیشن نیازمند شرکت در کلاس‌های خاص خودش اســـت. با این حال تمرین‌های ساده‌ای هم در اینترنت به چشم می‌خورد که آدم به تنهایی یا با دوستانش می‌تواند دنبال کند. تنها کاری که شما در چنین شرایطی باید انجام دهید، ایجاد فرصتی در طول روز برای چنین تمرین‌هایی است. به این ترتیب شما به سادگی هرچه تمام‌تر فرصت تقویت روحیه کارمندان‌تان را پیدا می‌کنید.

این روزها اپ‌های جالبی برای تمرین یوگا یا مدیتیشـــن دم دست من و شـــما قرار دارد. توصیه ما در این میـــان اپ بالانس (Balance) و هد اســـپیس (Head Space) اســـت. این اپ‌ها تمام اطلاعات، موسیقی و تمرین‌های لازم برای مدیتیشـــن را بدون حتی یک دلار هزینه در اختیار شـــما قرار می‌دهند. پس منتظر چه هستید؟ از همین امروز تمرین یوگا در شرکت را شـــروع کنید. قول می‌دهم بعد از چند هفته اوضاع حسابی عوض شود.

اجازه سالن ورزشی: کمی فوتبال هیچ وقت بد نیست!

ورزش‌های دسته‌جمعی همیشه حال آدم را خوب می‌کند. فرقی ندارد پای دانش‌آموزان شر وســـط باشد یا کارمندانی که از دست فشار روزمره عصبی شـــده‌اند، در هر صورت چند ســـاعت فوتبال در هفته روحیه آنها را عوض خواهد کرد. متاســـفانه بعضی از رهبـــران تجاری فکر می‌کنند تقویـــت روحیه فقط وظیفه خودِ کارمندان اســـت. به همین خاطر هیچ وقت توجهی به اوضاع روحی کارمندان‌شـــان ندارند. از طرف دیگر، ترس نسبت به هزینه‌های مربوط به تقویت روحیه کارمندان همیشه مدیران را وحشت‌زده می‌کند.

اگر شـــما هم استرس‌های بالا را به عنوان یک رهبر تجاری دارید، باید خیال‌تـــان را همین اول کاری راحت کنیـــم؛ چراکه اینجا هیچ خبری از هزینه‌های سرسام‌آور نیست. کافی است در محله‌ای که دفتر شرکت قرار دارد، دنبال سالن ورزشی بگردید. اینطوری بدون هزینه‌ای هنگفت فرصتی برای تقویت روحیه و فرار از استرس‌ها فراهم خواهید کرد.

بی‌شـــک اغلب مردم برای روزشان تفریح یا حتی ورزش‌هایی سبک در نظر می‌گیرند. با این حال یک ورزش دسته‌جمعی نقش مهمی در تقویت روحیه کارمندان دارد. پس در کنار مدیتیشن به دنبال بازی مثل فوتبال هم باشید. فکر می‌کنم شما هم قبول دارید حتی کری خواندن‌های حین بازی هم روحیه آدم را عوض می‌کند، مگر نه؟

یادتان باشد شما برای انتخاب ورزش گروهی باید سراغ گزینه‌ای بروید که تمام اعضای شرکت با آن میانه خوبی داشته باشند. مثلا در جایی که همه عاشـــق بسکتبال هستند، اجاره سالن فوتسال ایده افتضاحی خواهد بود؛ چراکه هیچ‌کس از آن اســـتقبال نکـــرده و فقط هزینه‌ای اندک روی دست‌تان می‌گذارد. پس یک لطفی به خودتان کرده و قبل از اجاره سالن، سراغ پرس و جو از کارمندان بروید. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر شده و دیگر لازم نیست استرس داشته باشید.

نکته پایانی اینکه شـــما قرار نیست مسابقاتی در حد جام جهانی برگزار کنیـــد. در عوض هدف اصلی تقویت روحیه و کاهش اســـترس کارمندان اســـت. پس هرگز اوضاع را خیلی رقابتی نکنید؛ چراکه اصلا نتیجه خوبی به همراه نخواهد داشـــت. به علاوه، رابطه دوستانه میان کارمندان را هم خراب می‌کند.

گپ و گفت با کارمندان: راهکاری که همیشه جواب می‌دهد

گـــوش دادن به حرف دیگران حوصله زیادی می‌خواهد، اما اگر اعصاب این کار را داشته باشید، طرف مقابل‌تان حسابی سبک خواهد شد. انگار که فقط حرف زدن با دیگران کلی روحیه آدم را بالا می‌برد. متاسفانه برخی از رهبران تجاری همین نکته به ظاهر ساده را هم رعایت نمی‌کنند. بی‌شک شـــما هم تجربه همکاری با مدیری که هیچ وقت در دســـترس نیست را داشـــته‌اید. در چنین موقعیت‌هایی آدم احساس می‌کند مشغول یک کار بی‌فایده است که تمامی هم ندارد.

گوش دادن به کارمندان، حتی اگر واقعا کاری از دست‌تان برنیاید، بازهم تاثیر مثبت خودش را دارد. این امر به شـــما کمک می‌کند فقط با کمی وقت‌گذرانی بیشتر در کنار کارمندان حسابی دل‌شان را به دست بیاورید. خب اگر کسی را ســـراغ دارید که از همکاری با مدیری که همیشه وقت برای گوش دادن به حرف‌هایش دارد، استقبال نمی‌کند، ما را هم بی‌خبر نگذارید!

برخی از ایده‌ها در دنیای کســـب و کار در عین حال که ســـاده به نظر می‌رســـند، وقتی نوبت به اجرا برسد حسابی سخت می‌شوند. یکی از این کارها همین گـــوش دادن به حرف دیگران اســـت. ماجرا وقتی پیچیده می‌شود که با مدیری یک دنده رو به رو باشیم که در طول دوران کاری‌اش حتی یکبار هم به حرف دیگران بها نداده است. اگر شما هم چنین ویژگی دارید، لازم نیســـت یک شبه همه چیز را عوض کنید. توصیه ما برداشتن قدم‌های آهســـته اما مداوم اســـت. مثلا روزی ۱۰ دقیقه از وقت‌تان را به حرف کارمندان اختصاص دهید. بعد هم به مرور زمان این مدت را بیشتر کنید تا فرصت کافی برای حرف‌های تک تک کارمندان ایجاد شود. قبول دارم چنین کاری اصلا راحت نیســـت اما نتیجه‌اش حیرت‌زده‌تان خواهد کرد.

خیلی از مردم دوست دارند پیش یکی از دوستان‌شان درد و دل کنند. این ماجرا درباره کارمندان نیز مصداق دارد. پس به جای اینکه با آنها سر ناســـازگاری بگیرید، کمی درک‌شان کنید. قول می‌دهم این روش نه تنها جایگاه مدیریتی‌تان را به هم نمی‌زند، بلکه در مدتی کوتاه تبدیل به یک رهبر تجاری دوست‌داشتنی خواهید شد.

تقویت شوخ‌طبعی: محیط کار بدون شوخی وجود ندارد!

فضای کاری را تصور کنید که همه در آن مشغول پیگیری وظایف‌شان هستند و حتی کسی فرصت سر خاراندن هم ندارد. شاید فکر کنید چنین فضایی برای فعالیت کاری بی‌عیب و نقص است، اما دنیا همیشه آنطور که ما دوســـت داریم پیش نمی‌رود. شما را نمی‌دانم، ولی من که بدون کمی شـــوخی و خنده در محیط کار خیلی زود افسرده می‌شوم. خب آدم هیچ شباهتی به ربات‌ها ندارد که ۲۴ ساعته و بدون حتی یک لحظه استراحت کار کند. در عوض این شـــوخی‌های ساده است که درست در اوج کارهای پرفشار به داد آدم می‌رسد. ماجرا کم کم به بخش جالبش رسید، نه؟

برخی از رهبران تجاری فکر می‌کنند به محض اینکه خنده و شـــوخی در شـــرکت باب شـــود، همه چیز به هم می‌ریزد. قبول دارم گاهی اوقات کارمندان در این حوزه زیاده‌روی می‌کنند، اما قرار نیست شما اجازه یک هرج و مرج تمام عیار را بدهید. بهتر است ماجرا را مثل صحنه فیلمبرداری یک ســـریال تصور کنید. همان طور که بازیگران و عوامل در پشت صحنه حسابی با هم بگو بخند می‌کنند، کارمندان هم باید چنین فرصتی داشته باشند. وگرنه کار خیلی خشک و عذاب‌آور خواهد شد.

یادتان نرود، شوخی‌ها نباید خیلی بی‌چارچوب باشد. به زبان خودمانی، نباید کسی به خاطر شوخی شما یا بعضی از کارمندان احساس بدی پیدا کند. پس نیم نگاهی هم به این مسئله مهم داشته باشید. وگرنه خیلی زود اوضاع از کنترل خارج خواهد شد. آن وقت هر چقدر هم تلاش کنید، دیگر کســـی گوشش به حرف‌تان بدهکار نخواهد بود. به علاوه، فشار و استرس کاری هم دوچندان می‌شود.

شناخت شخصیت کارمندان: همه یکی نیستند!

مدیران خیلی وقت‌ها از شعار «همه برای یکی، یکی برای همه» استفاده می‌کنند. با این حال عملا مدیریت سازمانی در جهت یکی کردن همه گام برمی‌دارد و خبری از توجه به شخصیت به خصوص هر عضو نیست. چنین ماجرایی اگر در بلندمدت ادامه پیدا کند، آدم را حســـابی افسرده خواهد کرد. هرچه باشد هر کسی یک روحیه مخصوص به خودش را دارد و اگر به آن بی‌توجهی شود، انگیزه‌اش برای کار را از دست خواهد داد.

رهبـــران تجـــاری موفق معمولا خیلـــی خوب روحیات و شـــخصیت کارمندان‌شـــان را می‌شناسند. همین امر به آنها کمک می‌کند تا همیشه راهکاری برای تقویت انگیزه و نجات دادن آنها از دام استرس داشته باشند. اگر شما فکر می‌کنید همه کارمندان یک نوع استرس دارند، احتمالا خیلی زود چالش‌های بزرگی سر و کله‌شان پیدا می‌شود. پس به جای اینکه همه را یکی در نظر بگیرید، کمی به فکر تفاوت‌های فردی باشید.

ســـوال اصلی در این بخش نحوه شـــناخت تک تک کارمندان اســـت. بی‌شک اگر قرار باشد شما با هر کدام از کارمندان جلسات طولانی شبیه مشاوره داشته باشید، دیگر زمانی برای فعالیت کاری باقی نمی‌ماند. فرمول ما در این بخش اســـتفاده از رزومه کارمندان است. مدیران معمولا بعد از اســـتخدام یک کارمند دیگر نگاهی به رزومه‌اش نمی‌اندازند؛ چراکه کار را اصطلاحا «تمام شـــده» در نظر می‌گیرند. ایده ما اما کاملا متفاوت است. شما با مرور رزومه کارمندان به طور مداوم خیلی خوب شخصیت و سلیقه آنها دست‌تان می‌آید. از آن به بعد هم کافی است مطابق آن سلیقه رفتار کرده تا اوضاع همیشه به کام‌تان باشد (منظورمان همان تقویت روحیه و کاهش استرس کارمندان است).

جمع‌بندی نهایی

مدیریت اســـترس یکی از مفاهیم مهم در دنیای مدیریت کسب و کار است. با این حال قسر در رفتن از زیر استرس بدون یافتن انگیزه‌ای مناسب بـــرای کار فایده زیادی ندارد. به همین خاطـــر ما در این مقاله نگاهی به راهکارهای مناسب برای مدیریت استرس در کنار تقویت روحیه کارمندان داشتیم.

مـــن و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای مدیریت بهتر کارمندان‌تان کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده پاسخگویی و کمک به شما هستند.

منابع:

https://www.closeriq.com/blog/2023/03/4-stress-/relieving-activities-to-improve-sales-team-morale
https://www.pipedrive.com/en/blog/morale-boost-sales-team

نوبت دوم

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل 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 .

موضوع مناقصه : راهبری، بهره برداری و نگهداری و تعمیرات (رفع حوادث) کلیه تأسیسات و تجهیزات آب شهرستان قشم و توابع

مبلغ برآورد اولیه برای مدت ۲ سال : ۳۰۷،۵۲۳،۴۲۵،۶۹۴ ریال (سیصد و هفت میلیارد و پانصد و بیست و سه میلیون و چهارصد و بیست و پنج هزار و ششصد و نود و چهار ریال) (اعتبار پروژه فوق «از طریق منابع داخلی - طرحهای عمرانی تأمین میگردد)

مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : ۱۲،۱۵۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال (دوازده میلیارد و صد و پنجاه و یک میلیون ریال).

رتبه و رشته مورد نظر : داشتن گواهینامه صلاحیت حداقل رتبه ۳ رسته بهره برداری یا رتبه ۵ آب

مبلغ خرید اسناد : ۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال به شماره حساب سیهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر جهت فروش اسناد مناقصه

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۴ تاریخ ۱۴۰۲،۰۲،۰۴ تا ساعت ۱۴ تاریخ ۱۴۰۲،۰۲،۱۰

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد : ساعت ۱۴ مورخ ۱۴۰۲،۰۲،۲۳

زمان بازگشایی پاکت ها ی کیفی : ساعت ۱۰ مورخ ۱۴۰۲،۰۲،۲۴

زمان بازگشایی پاکت ها ی مالی : ساعت ۱۰ مورخ ۱۴۰۲،۰۲،۲۵

محل بازگشایی : سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است .

امتیاز کیفی لازم : پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۰ ٪)بازگشایی خواهد گردید.

پیشنهاد دهندگان موظف می باشند اسناد مناقصه را از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir دریافت و با توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم شامل فایل pdf ارزیابی کیفی (صرفا» طی یک فایل) و پاکات الف ، ب (صرفا» طی یک فایل) و ج تهیه و در سامانه ستاد بارگذاری نمایید واز بارگذاری فایل های مازاد جدا» خودداری فرمایید .

سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است .

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف آدرس : بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی - شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان (امور قراردادها) تلفن ۸۷-۸۶-۳۳۳۵۰۵۸۲ سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به نشانی: WWW.AbfaHormozgan.com اطلاعات سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس تهران:۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ .

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان

۷۱

نوبت دوم

شناسه آگهی ۱۴۸۱۵۲۲

آگهی مناقصه
ممیزی املاک، اصناف و معابر سطح شهر

شهرداری ماهدشت

شهرداری ماهدشت در نظر دارد نسبت به ممیزی املاک، اصناف و معابر سطح شهر ماهدشت و انتخاب پیمانکار واجد الشرایط از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir را با شرایط مذکور در اسناد مزایده اقدام نماید.

- دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۱۴۰۲/۱/۲۸ لغایت ۱۴۰۲/۲/۷ از طریق سامانه مذکور
- بارگذاری اسناد مناقصه و مورد درخواست تا ساعت ۱۴:۳۰ مورخ ۱۴۰۲/۲/۱۷ در سامانه ستاد
- تحویل پاکت سپرده شرکت در مناقصه تا ساعت ۱۴:۳۰ مورخ ۱۴۰۲/۲/۱۸ به آدرس: استان البرز، شهرستان کرج، شهر ماهدشت، دبیرخانه شهرداری ماهدشت
- اطلاعات تماس جهت دریافت اطلاعات بیشتر درخصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت سپرده با شماره تلفن ۳۷۳۰۹۷۹۰ - ۰۲۶ و آدرس فوق الذکر
- اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه

مرکز تماس: ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱

دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ - ۸۵۱۹۳۷۶۸

شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

- هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۱/۲۸

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۲/۴

شهرداری ماهدشت

۴۹

در سال ۱۴۰۱ محقق شد؛

افزایش پهنای باند ارتباطات مخابراتی در منطقه هشت عملیات انتقال گاز

تبریز – فلاح: مدیر منطقه هشت عملیات انتقال گاز از افزایش پهنای باند ارتباطات مخابراتی در منطقه در سال گذشته خبر داد و گفت: این اقدام در راستای بهبود ارتباط مخابراتی و ایجاد بستری امن و مطمئن در سیستم‌های شبکه انتقال گاز صورت گرفت.

فیروز خدائی افزود: بر این اساس پهنای باند ایستگاه صادرات گاز بازرگان و تاسیسات تقویت فشار گاز مرگنلر از ۲ به هشت مگا بیت بر ثانیه و مراکز بهره برداری بوکان، میانه و تاسیسات تقویت فشار گاز زنجان نیز از ۲ به چهار مگابیت بر ثانیه افزایش یافت.

وی، نحوه برقراری شبکه ارتباطی بین ستاد منطقه و سایر مراکز را به صورت ۱۰۰ درصد داخلی اعلام کرد و افزود: هدف از ارتقای پهنای باند در تاسیسات تقویت فشار و مراکز بهره برداری خطوط لوله گاز منطقه، ارائه افزایش کیفیت و سرعت سرویس های تحت شبکه و ارائه بهره وری کاری بهتر و بالاتر بوده است.

خدایی گفت: در جهت سهولت برقراری ارتباط مخابراتی، تعداد ۱۸ ایستگاه ثابت، ۱۷ ایستگاه تکرار کننده بی سیمی، ۲۹ ایستگاه مخابراتی بین راهی، ۳۵۹ خطوط شهری و ۱۲۸۹ خطوط داخلی، ۲۰ مرکز تلفن Ba IP در محدوده عملیاتی این منطقه ایجاد و برای

نخستین بار شبکه ارتباطی گسترده VOIP، بین تمامی مراکز، ستاد منطقه هشت و همچنین ستاد تهران، نصب و راه‌اندازی شده است.

وی به استفاده از سیستم‌های مکانیزه و نرم افزارهای مدیریتی در حوزه فناوری اطلاعات نیز اشاره و بیان کرد: در راستای افزایش بهره وری و استفاده بهینه از منابع سرورها، تمامی سرویس‌های ارائه شده بر بسترمجازی پیاده سازی شده است.

خدایی نشان کرد: تغییرات سخت افزاری و مکاتبات لازم جهت افزایش پهنای باند تاسیسات مرند، سراب، هشترود و ایستگاه اندازه گیری گاز جلفا برای سالجاری نیز در دستور کار قرار دارد.

رسالت منطقه هشت گاز کشور که در تبریز مستقر است، دریافت گاز طبیعی از مناطق ۳، ۷ و ۹ و منابع خارجی (جمهوری آذربایجان) و انتقال ایمن و پایدار به مبادی مصارف داخلی کشور و پایانه های صادراتی (کشورهای ترکیه، جمهوری خود مختار نخجوان و جمهوری ارمنستان) و همچنین بهره برداری و نگهداری خطوط لوله است.

این منطقه از مناطق دهگانه شرکت انتقال گاز ایران است که با سه هزار و ۷۰۰ کیلومتر خط انتقال و ۹ تاسیسات تقویت فشار، گاز تحویلی از مبادی تولید را به استان های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل و بخشی از استان های زنجان، کردستان و گیلان و پایانه صادراتی انتقال می دهد.

محفل شعر بین‌المللی مقاومت در حرم حضرت فاطمه معصومه(علیهاالسلام) برگزار شد

قم- خبرنگار فرصت امروز: محفل شعر بین المللی «مقاومت ۲۵ سال آینده»، با حضوران بانوان شاعران ایرانی و بین‌المللی در حرم مطهر بانوی کرامت برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، آستان مقدس حرم بانوی کرامت با همکاری اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، اداره کل تبلیغات اسلامی استان قم، مرکز بانوان پیشران پیشرفت و مجمع شاعران مقاومت، محفل شعر بین‌المللی مقاومت را ویژه بانوان شاعر ایرانی و بین‌المللی برگزار نمود.

این محفل ادبی با حضور و اجرای افتخاری فضه سادات حسینی، مجری و گوینده و مهمان ویژه آلاء المقید از فلسطین و نیز سخنرانی عاطفه خادمی مشاور اجتماعی و دبیر ستاد جمعیت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی برگزار شد.

خادمی در این محفل با تاکید بر جایگاه زن در دین مبین اسلام تصریح کرد: یکی از مهم‌ترین ویژگی‌هایی که یک زن مومن و متدین باید و فعال در اجتماع باید داشته

باشد، افتخار به همین مواهب و نعمات است؛ حس افتخار به این که به عنوان یک بانوی مسلمان ایرانی، ضمن نظارت و حضور در جدی خانه و خانواده، با حجاب و تدین در جامعه نیز فردی موثر و کارآمد هستیم.

وی با اشاره به زندگی و شخصیت حضرت خدیجه(علیهاالسلام) به عنوان یک نمونه کامل در بحث حضور زنان در مقوله مقاومت تاکید کرد: این بانوی گرانقدر اسلام در همه فراز و فرودها، به ویژه در سختی‌ها و در مقاومت مسلمانان در شعب ابی‌طالب در کنار رسول خدا مقاومت کردند و ذره‌ای از اهداف و آرمان‌های اسلام کوتاه نیامدند؛ امروز هم گذشته از زنانی که در پیشانی و خط مقدم جبهه اسلام در مقابله با رژیم صهیونیستی و استکبار قرار دارند، زنان جامعه ما نیز با مقاومت خود در دل خانه‌هایشان در مسائل اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی باید از کانون گرم خانه‌هایشان مراقبت کنند، چرا که امروز یکی از مراکز مورد توجه دشمن برای به نابودی کشاندن ما، خانه و خانواده است.

این محفل که با حضوران شاعران ایرانی و بین‌المللی برگزار می‌شود به صورت مستقیم از طریق لینک https://www.skyroom.online/ch/commonclass/saman۲ پخش شد.

با هدف پایش و ارزیابی برنامه های مصوب تولید در سال جاری برگزار شد

نشست پیگیری برنامه تولید مناطق نفت خیز جنوب به میزبانی شرکت کارون

اهواز – شبنم قجاوند: نشست پیگیری برنامه تولید مناطق نفت خیز جنوب به میزبانی شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون با هدف پایش و ارزیابی برنامه های مصوب تولید در سال جاری برگزار شد.

این نشست که با حضور مدیر عامل شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب، مدیر عامل شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون، مدیران دو شرکت و مسئولین امر تولید و فرآورش در مجموعه کریت کمپ و در تالار سمینار کارخانه NGL۸۰۰ برگزار شد، با توجه به مکان این گردهمآیی، دستاوردها، ویژگیها و مسائل شرکت کارون در مرکز مباحث مطرح شده قرار گرفت.

مهندس علیرضا دانشی مدیر عامل شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب سخنان خود را با تلاوت آیات سوره مبارکه حجرات و تفسیر این آیات متناسب با شرایط سیاسی اجتماعی روز کشور و شعار سال آغاز کرد. در ادامه گزارشی از روند تولید توسط مدیر و کارشناسان مدیریت تولید ارائه گردید، پس از آن مدیر عملیات شرکت کارون وضعیت چاه ها و تاسیسات و دستاوردهای

اخیر این شرکت را به سمع حضار رساند.

طبق گزارش مهندس محمد حسین غزل معاون مدیریت فنی (مهندسی نفت) در واپسین روزهای فروردین ماه سال جاری، میزان تولید مطابق با پیش بینی، محقق شده و در ماه جاری مشکل عمده ای باعث اختلال در روند تولید نگردیده است.

مهندس دانشی ضمن تقدیر ویژه از مدیریت و کارکنان شرکت کارون به جهت تلاش های صورت پذیرفته در خصوص تاسیس واحد نمک زدایی متمرکز شرکت کارون، با تاکید از مدیران و مسئولین خواست برای هر فرآیند عملیاتی، چند طرح پیش بینی شده، در نظر داشته باشند. که در صورت اختلال در انجام هر برنامه ای طرح جایگزین را به اجرا درآورده تا از توقف و معطل ماندن امر خطیر تولید پیشگیری شود. وی در بخش دیگری از سخنان خود به مسئله نظم و انضباط سازمانی و فرهنگ سازی درمیان بدنه کارکنان مناطق توصیه نمود. ادامه این نشست با توضیحات مدیر عامل شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون در خصوص اقدامات و دستاوردهای اخیر شرکت کارون همراه بود. بازدید مدیرعامل و مدیران از تاسیسات مجموعه NGL ۸۰۰ و مجموعه کریت کمپ همچنین تقدیر از تلاشگران خط مقدم تولید در واحدهای عملیاتی پایان بخش این گردهمآیی بود.

شهردار کلانشهر اراک خبر داد:

جمع آوری ۱۷۳۹ قلاده سگ بلاصاحب در سال گذشته

اراک- فرناز امیدی: علیرضا کریمی، شهردار کلانشهر اراک با اشاره به اینکه درحال حاضر تمامی شهرهای کشور درگیر حل مسأله افزایش جمعیت سگ‌های بلاصاحب هستند، گفت: افزایش جمعیت سگ های بلاصاحب موضوعی است که طی سال های گذشته اکثر شهرهای کشور را درگیر خود کرده و همین موضوع سبب شده تا اقدامات گوناگونی برای کنترل جمعیت آن‌ها مورد اجرا قرار گیرد.

وی ادامه داد: اصلی ترین دلیل افزایش جمعیت سگ های بلاصاحب در شهر اراک وجود برخی تفکرات خیرخواهانه در غذا دهی به این حیوانات و همچنین سواستفاده عده ای سودجو برای بهره‌وری شخصی از این تفکرات خیرخواهانه است به طوری که گروه‌ها و اشخاص متعددی در اراک شناسایی شدند که به اسم کمک‌رسانی به سگ های بلاصاحب از مردم پول دریافت میکنند و فرهنگ ناصحیح غذا دهی به حیوانات در محیط شهری را رواج میدهند در صورتی که اکثر این گروه ها، مبالغ جمع کرده از مردم را صرف کمک رسانی به سگ های بلاصاحب نمی‌کنند.

شهردار اراک در خصوص فعالیت های انجام شده برای جمع آوری سگ های بلاصاحب طی سال ۱۴۰۱، گفت: در سال گذشته ۱۷۳۹ قلاده سگ بلاصاحب توسط اکیپ‌های سازمان مدیریت پسماند شهرداری جمع آوری شده و برای زندگی به پناه‌گاه منتقل شدند تا در آنجا با غذادهی روزانه، انگل‌زدایی و عقیم سازی توسط دامپزشک معتمد اداره کل دامپزشکی به زندگی خود ادامه دهند.

کریمی افزود: در سال ۱۴۰۱ امکانات و تجهیزات اکیپ های جمع آوری سگ های بلاصاحب سازمان مدیریت پسماند دو برابر شده و همین امر موجب افزایش سرعت جمع آوری سگ‌های بلاصاحب و کاهش ثبت درخواست جمع آوری سگ‌ها در سامانه ۱۳۷ شد.

وی، جمع آوری سگ های بلاصاحب را به صورت زنده گیری دانست و اظهار کرد: جمع آوری هایی که توسط شهرداری اراک انجام میشود یا اکثرا به وسیله طعمه ریزی در قفس و به دام انداختن سگ ها انجام شده و یا در بعضی موارد در صورت خطرناک بودن شرایط از اسلحه بیهوشی استفاده میشود.

شهردار اراک بیان داشت: خوشبختانه تا به امروز در فرایند زنده گیری و انتقال سگ های بلاصاحب به پناه‌گاه حیات هیچ گونه تلف شدگی وجود نداشته و بلافاصله بعد از آن که سگ ها به پناه‌گاه برده میشوند مورد معاینه دامپزشک قرار می‌گیرند.

کریمی در بخش دیگری از صحبت های خود در خصوص اقدامات مبارزه با افزایش جمعیت جوندگان سطح شهر گفت: در سال ۱۴۰۱ اکیپ های مبارزه با جوندگان (موش‌ها) حدود ۱۱۰۰ تُن طعمه سمی در کلنی‌ها و جوی‌های

آب توزیع شده است.

وی در پایان تاکید کرد: مبارزه با جوندگان توسط سازمان مدیریت پسماند محدود به توزیع طعمه های سمی نبوده بلکه به شهروندانی که از وجود موش ها در محل زندگی خود شکایت داشتند انواع تله ها تقدیم شده تا مبادا سلامت عمومی جامعه به خطر بیافتد.

در سال ۱۴۰۱ انجام شد؛

رمزگشایی بیش از ۲۴۰۰ کارت هوشمند سوخت در منطقه آذربایجان شرقی

تبریز – فلاح: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی گفت: علاوه بر پاسخگویی مطلوب و تکریم مراجعان در سال ۱۴۰۱ توسط سامانه هوشمند سوخت در خصوص مسائل کارت سوخت، بیش از ۲۴۰۰ مورد حذف رمز در این منطقه انجام شده است.

ناصر راشدی با تأکید بر رعایت حقوق شهروندی، مشتری مداری و تسریع و تسهیل در پاسخگویی شایسته به مراجعین گفت: سامانه هوشمند سوخت منطقه طی سال ۱۴۰۱ نسبت به رمز گشایی و حذف رمز بیش از ۲۴۰۰ عدد کارت سوخت مراجعان محترم با دریافت مدارک لازم مالک خودرو اقدام نموده است.

راشدی در ادامه افزود: همکاران تلاشگر منطقه در سامانه هوشمند سوخت برای بیش از ۲۰ هزار نفر از مراجعان در خصوص پیگیری کارتهای جامانده در جایگاههای عرضه سوخت، راهنمایی به پلیس+۱۰ جهت درخواست المثنی و اعلام مفقودی، مکاتبه در مورد کارت های سوخت دارای مشکل و سایر موارد ارائه خدمات شده است.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی خاطرنشان کرد: سامانه هوشمند سوخت منطقه علاوه بر پاسخگویی به مراجعان منطقه به صورت مستمر ارتباط و عملکرد سامانه هوشمند ۱۷۸ باب جایگاه عرضه سوخت در سطح استان را پایش نموده و پیگیر رفع مشکلات ارتباطی و نرم افزاری، تجهیزات و تعمیرات در صورت لزوم می باشد.

راشدی با تأکید براستفاده از کارت سوخت شخصی به منظور بهبود نظام توزیع سوخت یادآور شد: شهروندان می توانند در صورت جاماندن کارت سوخت خود در جایگاه برای اطلاع از وضعیت کارت به نشانی اینترنتی https://:ir.niopdc.scs مراجعه کنند.

وی تصریح کرد: همچنین جهت درخواست کارت هوشمند سوخت نوشماره و المثنی به دفاتر پلیس+۱۰ مراجعه و برای پیگیری وضعیت درخواست کارت سوخت با سامانه یکپارچه ارتباط با مشتریان ۰۹۶۲۷ تماس حاصل نمایند

مدیرکل بیمه سلامت استان ایلام خبر داد:

تمدید سیستمی بیمه نامه صندوق های بیمه سلامت

ایلام-هدی منصوری: مدیرکل بیمه سلامت استان ایلام از تمدید اعتبار پوشش بیمه‌ای برای بیمه شدگان در صندوق های بیمه ایرانیان، سلامت همگانی و روستاییان که جز ۳ دهک اول درآمدی بوده، تا پایان فروردین ۱۴۰۳ و برای مددجویان کمیته امداد خمینی(ره) تاریخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ به صورت سیستمی خبر داد.

دکتر نورالدین رحیمی افزود: در سال ۱۴۰۲ پوشش بیمه تمامی متقاضیان در صندوق بیمه ایرانیان و سلامت همگانی و روستاییان بر اساس نتیجه ارزیابی وسع و اعلامی آنها در قالب بیمه ایرانیان با توجه به نتایج اعلام دهک درآمدی از سوی وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی برای اعضای یک خانوار صورت خواهد گرفت، یعنی حق بیمه هر یک از اعضای خانوار بر مبنای دهک اعلامی هر فرد محاسبه و دریافت خواهد شد. دکتر رحیمی بیان داشت: برای متقاضیانی که اطلاعات دهک درآمدی آنها در دسترس نمی باشد، برای یک بار امکان صدور پوشش بیمه رایگان ایرانیان با اعتبار یک ماهه و یا با پرداخت مبلغ ۰۰۰/۰۴۰/۱۱ (یازده میلیون و چهل هزار ریال) با اعتبار یک ساله به صورت خود اظهاری فراهم می باشد. وی ضمن توصیه به همان استانی های عزیز، بیان کرد: جهت مشاهده استحقاق بیمه درمان خود از طریق کد دستوری ستاره #۱۶۶۶* مربع اقدام نمایند در صورت وجود هر سوالی به صورت ۲۴ ساعته از طریق سامانه ۱۶۶۶ با کارشناسان سازمان ایران مطرح نمایند.

اخبار

مدیرکل راه و شهرسازی استان آذربایجان شرقی اعلام کرد؛

افتتاح ۲۷۳۳ واحد طرح نهضت ملی مسکن در خردادماه ۱۴۰۲

تبریز – فلاح: مدیرکل و رئیس شورای هماهنگی امور راه و شهرسازی آذربایجان شرقی گفت: تعداد ۲۷۳۳ واحد طرح نهضت ملی مسکن در خردادماه ۱۴۰۲ افتتاح خواهد شد.

امیر بخشی زاده با اعلام این خبر افزود: این واحدها در شهرستانهای مراغه، میانه، اهر، مرند، بستان آباد و شهر جدید سهند خواهد بود. وی اضافه کرد: تعداد این واحدها در شهرستانهای اهر و مرند و مراغه و میانه ۴۵۰ واحد و در شهرستانهای مراغه و مرند در قالب ستاد اجرائی فرمان حضرت امام (ره) ۲۸۰ واحد و در شهر جدید سهند ۴۹۴ واحد افتتاح خواهند شد. مدیرکل راه و شهرسازی استان آذربایجان شرقی افزود: ۲۴ واحد گروههای ساخت چند خانواری در قالب طرح نهضت ملی مسکن در شهرستان میانه و ۲۰ واحد در شهرستان بستان آباد که روی هم ۴۴ واحد را شامل می شود، افتتاح خواهند شد.

وی خاطرنشان کرد: این درصد تحقق نشان می دهد استان آذربایجان شرقی از استان های پیشرو در ساخت مسکن می باشد

مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان خبر داد

تخلیه دو کشتی گندم و ذرت در بندر شهید رجایی

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان از پهلودهی و تخلیه دو فروند کشتی گندم و ذرت به مجموع تناژ ۱۱۷ هزار تن درنخستین ماه سال جاری خبرداد و گفت: درحال حاضر نیز سه کشتی حامل کالای اساسی در لنگرگاه درحال انجام فرآیند اسنادی هستند. به گزارش روابط عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "حسین عباس‌نژاد" با بیان اینکه دو فروند کشتی حامل گندم و ذرت در بندر شهید رجایی درحال تخلیه است، افزود: این کشتی‌ها حامل ۶۴ هزار تن گندم و ۵۳ هزار تن ذرت هستند. وی ادامه داد: در لنگرگاه بندرعباس نیز سه فروند کشتی گندم به مجموع تناژ ۲۰۹ هزار تن در حال انجام فرایند اسنادی هستند. عباس‌نژاد گفت: هرکدام از این کشتی‌ها حامل ۶۶ هزار تن، ۶۹ هزار تن و ۷۴ هزار تن گندم هستند که به محض تکمیل فرآیند قانونی برای پهلودهی و تخلیه این محصول استراتژیک اقدام خواهد شد. مدیر منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی همچنین تعداد کشتی‌های پهلودهی شده کالای اساسی (غیرکانتینری) در سال گذشته را نیز ۵۴ فروند اعلام کرد. عباس‌نژاد اضافه کرد: از این تعداد کشتی ۲ میلیون و ۸۶۴ هزار و ۲۰۴ تن شامل گندم، روغن،کود و جو در بندر شهید رجایی تخلیه و بارگیری شد که بیش‌ترین محصول مربوط به یک میلیون و ۵۵۶ هزارو ۱۲ تن گندم بوده است.

موانع احداث شهرک حمل و نقل استان قم برطرف شد

قم- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان قم گفت: موانع شهرک حمل و نقل برطرف شده و مراحل تکمیل این شهرک واقع در کیلومتر ۲۲ جاده قدیم قم به تهران، از طریق مزایده به شرکت‌های خصوصی سپرده شده که برابر قرارداد طی سه سال آینده مورد به بهره‌برداری می‌رسد. حسین زنجیرانی فراهانی مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان قم در نشست خبری که در سالن جلسات این اداره‌کل برگزار شد، ضمن ارائه گزارش عملکرد این اداره در سال گذشته به بیان برنامه‌های آتی این اداره در سال جدید پرداخت. وی در این نشست ضمن تشریح فعالیت‌های این اداره در حوزه شبکه راه‌های روستایی، ابنیه، ایمنی جاده‌ها، مجتمع‌های اداری شهرستان‌های جدید، حوزه فنی و حمل و نقل کالا و مسافر در سال گذشته،گفت: پروژه روکش آسفالت راه بیش از ۳۰ روستا در سال گذشته انجام شده و این اقدام در سال جدید نیز ادامه دارد. وی با بیان اینکه استان قم یکی از مهمترین محورهای مواصلاتی کشور هست، گفت: استان قم سالانه حدود ۲۵۰میلیون تردد سواری دارد که این رقم خود بیانگر اهمیت سرمایه‌گذاری در بخش راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان قم است. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان قم با بیان اینکه پروژه «اعلام بار مجازی» که سال‌ها مطالبه باربران بین شهری بود راه‌اندازی شده است، گفت: این پروژه در حوزه اداره حمل و نقل کالا، سال گذشته در مرحله اول مورد بهره برداری قرار گرفته و مراحل بعدی نیز در شش ماهه اول امسال بهره برداری می‌شود. وی در باره گزارش عملکرد این اداره در حوزه ایمنی گفت: نقاط حادثه‌خیز که از سال ۹۵ شناسایی شده بود را تماما در سال گذشته اصلاح نموده‌ایم و در راستای ایمن‌سازی راه‌های پرتردد پروژه‌هایی از قبیل تامین روشنایی جاده قم به اراک، جای‌گذاری نیوجرسی در اتوبان قم به تهران و تعمیر گاردریل‌ها انجام شده است. زنجیرانی فراهانی گفت: در سال ۱۴۰۱ موانع شهرک حمل و نقل واقع در کیلومتر ۲۲ جاده قدیم قم به تهران برطرف شده و مراحل تکمیل این شهرک نیز از طریق مزایده به شرکت‌های خصوصی سپرده شده که برابر قرارداد طی سه سال آینده مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

وی در خصوص برنامه‌های این اداره در حوزه خدمات به مسافران گفت: با توجه درخواست های مردمی و بررسی های صورت گرفته مبنی بر نیاز استان در حوزه جابجایی مسافران، در شش ماهه اول سال جاری برنامه‌ریزی صورت گرفت مبنی بر اینکه در پایانه‌های مسافربری، برای هر مسیری که متقاضی دارد، سرویس ثابت روزانه تعیین شود.

قدردانی استاندار مازندران از شرکت گاز برای مدیریت مصرف گاز

ساری – دهقان : استاندار مازندران با ارسال لوحی از فعالیت‌های شرکت گاز در راستای مدیریت مصرف گاز در زمستان ۱۴۰۱ قدردانی کرد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، سید محمود حسینی پور، استاندار مازندران با ارسال لوحی از قاسم مایلی رستمی مدیرعامل شرکت گاز استان در راستای مدیریت مصرف گاز در زمستان ۱۴۰۱ قدردانی کرد. در متن این لوح سپاس آمده است:

بی شک پویایی، ترقی و سربلندی جامعه اسلامی مدیون و مرهون انسانهای فرهیخته، آگاه و خردمندی است که همواره خرسندی حق تعالی را سرلوحه همت خویش قرار داده اند و انجام صادقانه و توام با خلوص نیت و وظایفشان، در قبال تمام مسئولیت های الهی، اخلاقی، حرفه ای و انسانی به منظور خدمت خداپسندانه به مردم می باشند. بر خود لازم می‌دانم از حمایت های شایسته و اقدامات موثر انجام شده جنابعالی در راستای مدیریت مصرف گاز طبیعی در فصل سرد سال ۱۴۰۱ در سطح استان مازندران صمیمانه قدردانی و سپاسگزاری نمایم. توفیقات روز افزونتان را در سایه توجهات حضرت ولی عصر (عج) از درگاه حضرت سبحان مسئلت می نمایم. بر اساس این گزارش، شرکت گاز استان مازندران در زمستان ۱۴۰۱ با تلاش شبانه‌روزی همکاران و با همکاری مردم و همیاری مسئولان به ویژه مجموعه استانداری مانع از قطع گاز خانگی در این استان شد.

امضاء تفاهم نامه همکاری مخابرات منطقه بوشهر و شهرداری دیلم

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه بوشهر، تفاهم نامه همکاری جهت اجرای پروژه FTTH (ارتباط بر بستر فیبر نوری)با شهرداری دیلم ،با حضور فرماندار شهرستان دیلم منعقد گردید. علی مهرپویا، مدیر مخابرات منطقه بوشهر گفت: این تفاهم نامه به منظور مشارکت و همکاری دوجانبه درخصوص ایجاد شبکه وتوسعه زیرساختها و بهره برداری از سرویس FTTH برای ایجاد شهر هوشمند با رویکرد هم افزایی جهت رفع نیازمندیهای طرفین و ارائه سرویس مورد نیاز شهروندان در شهرستان دیلم منعقد گردیده و امیدواریم این سرویس با کیفیت را هرچه سریعتردر اختیار مردم شهرستان قرار دهیم. مهرپویا در ادامه با تشریح مزایای سرویس های باند پهن بر بستر فیبر نوری اظهارداشت : در طول اجرای این طرح نیازمند همکاری و همیاری شهرداری‌ها هستیم تا موانع توسعه شبکه فیبر نوری برطرف گردیده و بهره برداری از این طرح طبعا کمک شایانی به رشد و ارتقاء شاخص ارتباطی در سطح استان خواهد کرد. شهردار دیلم ضمن تقدیر از فعالیت های زیرساختی و ارزشمند مخابرات منطقه ، نسبت به اجرای هرچه سریعتر این تفاهم نامه و بهره مندی مردم شهرستان دیلم از سرویس FTTH تاکید کرد.

برگزاری نشست معارفه هیئت بازرسی استان خوزستان«مستقر در شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب»

اهواز – شبنم قجاوند: نشست معارفه هیئت بازرسی استان خوزستان«مستقر در شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب» با حضور مدیرعامل مناطق نفت‌خیز جنوب و معاون نظارت و بازرسی، بازرسی کل استان خوزستان برگزار شد. این نشست با حضور مدیران عامل شرکت های تابعه، مدیران ارشد سازمان و روسای حراست و رئیس اداره بازرسی، به میزبانی مناطق نفت‌خیز جنوب در تالار سمینارهای مدیریت ساختمان مرکزی ۵ طبقه برگزار شد. مهندس علیرضا دانشی مدیر عامل شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب ضمن تبریک سال جدید و خیر مقدم به مسئولین بازرسی کل استان و هیئت همراه، ابراز امیدواری کرد با تعامل بیشتر با نهاد های نظارتی به بازبینی اخلاقی، رفتار سازمانی مجموعه صنعت نفت همانگونه که همواره خداوند را ناظر لایزال بر اعمال خود می دانیم توفیق یابیم. وی افزود: مجموعه صنعت نفت خود را از سازمان های نظارتی جدا نمی داند و همه چون اجزاء یک کل، در مسیر اعتلای نظام مقدس جمهوری اسلامی گام برمی داریم. لذا از بازرسی فردی و سازمانی با هر ترتیبی استقبال می نماییم. در ادامه این نشست جمال الدین عمیدزاده معاون نظارت و بازرسی، بازرسی کل استان خوزستان نیز ضمن تبریک سال جدید و آرزوی قبولی عبادات حاضرین در ماه مبارک رمضان خاطر نشان کرد: با توجه به اهمیت و جایگاه صنعت نفت در استان، بحث نظارت ویژه ای در میان خواهد بود که در دو سطح فردی و گروهی (و با اولویت نظارت فردی) به اجرا در خواهد آمد و هرجا مبحث منافع ملی در میان باشد، بازرسی می تواند مبنای تعالی اجتماعی قرار گیرد. در پایان این نشست طرفین بر تعامل و همکاری تاکید نموده و نسبت به انجام هرچه بهتر فرآیند نظارت با مدد از حداکثر ظرفیت موجود وعده دادند.

آغاز عملیات توسعه فیبر نوری در شهرستان گالیکش

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: عملیات توسعه فیبر نوری در شهرستان گالیکش آغاز به کار کرد . به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، با حضور فرماندار و تعدادی از مسئولان شهرستان گالیکش ، عملیات توسعه فیبر نوری در قالب طرح "نجما " در این شهرستان آغاز به کار کرد . به گفته مهندس مجید خسروی رئیس اداره مخابرات شهرستان گالیکش طرح نجما با توسعه شبکه "فیبر نوری" و ارتقای فناوری، افزایش کیفیت و سرعت اینترنت در سطح شهر گالیکش شروع شده و در فاز ۱ این طرح ۶ کیلومتر از خیابان های سطح شهر فیبر رسانی خواهد شد.وی افزود : با اجرای این طرح علاوه بر افزایش سرعت اینترنت تا ۳۰۰ مگ و بهبود کیفیت آن، واگذاری تلفن ثابت بر بستر فیبر را نیزانجام خواهد شد .

کابلکشی روستای کالشورمینودشت و برقراری مجدد ارتباط مخابراتی

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: با اجرای عملیات کابلکشی ، ارتباط مخابراتی روستای کالشور از توابع شهرستان مینودشت برقرار شد. به گزارش اداره روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، مهندس علی عباسی با اشاره به سرقت های متعدد انجام شده در روستای کالشورگفت : به جهت ایجاد اختلال و قطعی های طولانی مدت در اثر سرقت تجهیزات مخابراتی ، با برنامه ریزی انجام شده ، کابلکشی زمینی در دستور کار قرار گرفت . وی خاطر نشان کرد با اجرای این عملیات ، ارتباطات پایدار مخابراتی را خواهیم داشت و مردم این روستا خواهند توانست از کیفیت بالای خدمات و سرویسها بهره مند شوند.

الگویی برای همکاری کسب و کارها

مشارکت برند (Brand Partnership) چیست؟

نویسنده: علی آل‌علی

مشـــارکت برنـــد (Brand Partnership) در طول سال‌های اخیر ســـر و صدای زیادی به راه انداخته است؛ چراکه راه حلی کاربردی برای خلاصی از شر محدودیت‌های کارآفرینی و برندســـازی در دنیای کنونی است. به موازات ظهور استارت‌آپ‌های رنگارنگ در سراسر دنیا، کارآفرینان با مشـــکلات زیادی برای کسب جایگاه مناسب در بازار یا حتی حفظ آن رو به رو شـــده‌اند. نزدیک‌ترین مثال برای توصیف این وضعیت، احساس خطر تیم‌های فوتبال میانه جدولی نسبت به سقوط به دسته پایین‌تر است. خب اگر کسی را سراغ دارید که بعد از کلی سرمایه‌گذاری بر روی یک اســـتارت‌آپ تحمل تماشای سقوط برندش را داشته باشد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

استراتژی مشارکت برند در مقایسه با خیلی از مفاهیم و استراتژی‌های مشابه کمتر جدی گرفته می‌شود. کافی است نگاهی به دور و برتان داشته باشید تا کلی از مدیران را مشـــاهده کنید که بدون حتی یـــک دقیقه آموزش در حوزه مشـــارکت برند دنبال اجرای این استراتژی هستند. فکر می‌کنم شـــما هم قبول داشته باشید چنین مدیرانی آخر ســـر دست از پا درازتر به خانه اول بازخواهند گشت؛ آن هم با کلی بدهی روی دست‌شان!

ما در این مقاله قصد داریم نگاهی دقیق به اســـتراتژی مشارکت برند داشـــته باشیم. اول از همه هم کارمان را با یک تعریف دقیق از این اســـتراتژی شـــروع خواهیم کرد. در مرحله بعد کمی درباره مزایای مشـــارکت برند حرف می‌زنیم و دســـت آخر با بررســـی بعضی از تکنیک‌های کلیدی برای اجرای آن کارمان را تمام خواهیم کرد. پس کمربندها را محکم ببندید تا ماجراجویی‌مان در هزارتوی مشارکت برند شروع کنیم.

مشارکت برند چیست؟

اولین تصویری که با مشـــاهده عبارت «مشارکت برند» در ذهن‌تان نقش می‌بندد، چیست؟ احتمالا یاد تجربیات موفق درباره شـــراکت بین برندها خواهیـــد افتاد. نمونه کلاســـیک چنین مشارکت‌هایی بین ســـونی و اریکسون قابل مشاهده اســـت. برند خاطره‌انگیز «سونی اریکسون» تا ســـال‌ها محبوبیت ویژه‌ای در میان موبایل‌بازها داشت. بـــه طوری که رفتـــه رفته تبدیل به رقیبـــی جدی برای سامســـونگ شـــد. از نوع مثال‌ها که صـــرف نظر کنیم، مشارکت برند تقریبا معنای روشنی دارد.

تعریف ما از مشـــارکت برند تقریبا ســـاده اســـت. این اســـتراتژی به شـــراکت میان دو یا چند شرکت با هدف طراحی یا پرموت کردن یک محصول گفته می‌شود. البته گاهی اوقات این همکاری در ســـطح یک کمپین ســـاده تبلیغاتی نیز روی می‌دهد. هدف اصلی از چنین مشارکتی، همانطور که می‌شود حدس زد، کسب سود و اعتبار بیشتر در بازار است. خب انتظار ندارید که کارآفرینان بدون هیچ چشم‌داشتی سراغ همکاری با دیگران بروند؟

همکاری میان برندها در قالب مشـــارکت برند معمولا با هدف اســـتفاده از مزایایی صورت می‌گیرد که هر کدام از طرفین به تنهایی دارای آن نیســـت. مثلا برندی را در نظر بگیرید که بهترین تلویزیون‌های دنیا را تولید می‌کند، اما برای ورود به عرصه تولیـــد لپ تاپ تجربه و صدالبته تکنولـــوژی لازم را نـــدارد. در این صـــورت اگر برند قصه ما بتواند یک شـــرکت معتبر تولید لـــپ تاپ را پیدا کند که مشـــکل تولید مانیتور داشته باشد، احتمالا مشارکت بلندمدتی میان آنها ایجاد خواهد شد.

اگرچه مثال بالا نمای بی‌نهایت ساده‌ای از مشارکت برند را نشان می‌دهد، اما برای شروع کار مناسب است. راستش را بخواهید، خیلی از شراکت‌های بزرگ در دنیای کسب و کار با همین اهداف کوچک یا به ظاهر ســـاده شروع شده است. پس نباید کار را خیلی سخت بگیرید.

انواع الگوهای مشارکت برند

الگوی آشناسازی (Affiliation Partnership)

آیا تا حالا چیزی درباره بازاریابی آشناسازی به گوش‌تان خورده اســـت؟ اگر جواب‌تان مثبت است، احتمالا الگوی آشناسازی در مشارکت برند هم برای‌تان پدیده ناآشنایی نخواهد بود. در این الگو، درست مثل بازاریابی آشناسازی، یک برند سراغ همکاری با سایت یا مجلات معتبر می‌رود تا به پروموت محصولاتش کمک کند. شاید فکر کنید در چنین الگویی سایت موردنظر باید پول زیادی بابت تبلیغ یک محصول دریافت کند اما ماجرا اصلا اینطوری نیست.

اولین نکته‌ای که درباره الگوی آشناســـازی باید مدنظر داشته باشید، تفاوت آن با تبلیغات است. بنابراین سایت، اینفلوئنسر یا مجله موردنظر همینطور بی‌ملاحظه محصول یـــک برند را تبلیغ نمی‌کند. در عوض گزارشـــی تفصیلی دربـــاره آن طراحی کرده و در نهایـــت هم به ازای درصد افزایش فروش شرکت مادر ســـهم یا کمیسیون دریافت می‌کند. همانطور که می‌بینید، این الگو هیچ شباهتی به تبلیغات یا بازاریابی به طور کلاسیک ندارد. دقیقا به همین خاطر هم محبوبیت زیادی در بین نسل جدید کارآفرینان پیدا کرده است.

الگوی وفاداری (Loyalty partnership)

اگر عاشق کافه‌گردی باشـــید، احتمالا بارها در باشگاه مشـــتریان کافه‌ها عضو شـــده‌اید. این سیستم به سادگی هرچه تمام‌تر مشتریان را براساس امتیازی که از خریدشان دریافـــت می‌کننـــد، طبقه‌بنـــدی کـــرده و تخفیف‌های هیجان‌انگیز به آنها می‌دهد.

مزیـــت اصلی الگوی وفاداری ایجـــاد انگیزه مضاعف در مشتریان برای خرید از شماست. به طوری که بعد از مدتی مشتریانی بی‌انگیزه هم راه به راه از شما خرید خواهند کرد. اگر بخواهیم یک مثال دقیق درباره نحوه کارکرد این الگو بزنیم، باید سری به دنیای موسیقی زد. این روزها خیلی از فروشـــگاه‌های ساز و ادوات موسیقی با موسسات برگزاری کنسرت هنرمندان همکاری نزدیکی دارند. به طوری که با چند خرید از یکی از این فروشگاه‌ها به عنوان جایزه بلیت رایگان کنســـرت دریافت خواهید کرد. البته در برخی از مواقع مزایایی مثل پیش ثبت نام تورهای جهانی یا امکان ملاقات با هنرمندان بزرگ نیز در دسترس قرار دارد.

شاید در نگاه اول الگوی وفاداری از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نباشـــد؛ چراکه عملا هیچ بازگشـــت سرمایه‌ای بـــرای طرق دوم ماجرا نخواهد داشـــت. در مثال بالا اصلا معلوم نیست چرا یک موسســـه برگزاری کنسرت باید با فروشگاه‌های موســـیقی همکاری نزدیکی برقرار کند. اگر قرار باشد ما جواب این سوال را بدهیم، یک راست می‌رویم سراغ دنیای رنگارنگ برندینگ!

بی‌شـــک موسسات بســـیار زیادی در سراســـر دنیا در کار مدیریت تورهای موســـیقی هســـتند. با این حساب موسســـه‌ای که قصد دارد تک تک دوستداران موسیقی را جذب خودش کند، باید برنامه‌های متنوعی برای پروموت کردن کسب و کارش داشته باشد. ارائه بلیت‌های رایگان یا همراه با تخفیف‌های بالا از طریق همکاری با فروشگاه‌های موســـیقی یکی از روش‌هایی است که امتحان خودش را پس داده است. شـــما را نمی‌دانم ولی من که برای خرید بلیت یک راست سراغ موسســـه‌ای می‌روم که دفعه قبل بلیت مجانی به من داده بود. فکر می‌کنم حالا دیگر ماجرا برای‌تان مثل روز روشن شد، مگر نه؟

الگوی تولید محتوا (Content Partnership)

تولید محتوا کاری نیست که هر کسی به تنهایی از پس آن بربیاید. چه بسا تیم بازاریابی یک برند هم برای تولید محتوایی درجه یک با چالش‌های بزرگی رو به رو باشد. در این صورت هیچ چیـــز به اندازه کمک گرفتن از یک برند دیگر حال آدم را جا نمی‌آورد. فکرش را بکنید؛ درســـت وقتی که همه امیدهای‌تان برای سئو محتوا یا جلب توجه کاربران نقش برآب شده، یکهو سر و کله همکاری مطمئن پیدا شود (درست مثل فیلم‌ها!).

الگوی تولیـــد محتوا یکـــی از محبوب‌ترین روش‌های مشـــارکت برند در میان کســـب و کارهاست. آن دسته از کارآفرینانی که همیشـــه بازاریابی را کاری ســـاده قلمداد می‌کنند، احتمالا با ایـــن توصیه ما میانه خوبی نخواهند داشـــت. با این حال در واقع اوضاع کاملا متفاوت اســـت. بازاریابـــی هم مثل هر کار دیگـــری در این دنیا تخصص خاص خودش را لازم دارد. به همین دلیل هم برندهایی که به تنهایی توانایی موفقیت در این حوزه را ندارند، معمولا روی همکاری با دیگران حساب ویژه‌ای باز می‌کنند.

امیدوارم حداقل شـــما جزو آن دسته از کسانی نباشید که تحت هیچ شرایطی از دیگران کمک نمی‌گیرند؛ چراکه در این صورت کارتان حســـابی به مشـــکل خواهد خورد. بـــاور کنید یا نه، این روزها در بازار کلی برند گردن کلفت حضور دارد که حتی اجازه عرض‌اندام هم به شما نخواهند داد. بنابرایـــن بهترین روش بـــرای مقابله با چنین رقبای سرسختی سرمایه‌گذاری بر روی همکاری با برندهایی که اتفاقا آنها هم وضعیتی مشابه شما دارند.

الگوی خیریه (Charity partnership)

چند تا برند ســـراغ دارید که تعهدات ســـفت و سختی در زمینه کارهای خیریه دارند؟ احتمالا خیلی از کسب و کارها حتی دغدغه‌های عام‌المنفعه را به روی خودشان هم نمی‌آورند، اما بعضی دیگر دائما در رویدادهای اینچنینی حضوری پررنگ دارند. اگر فکر کرده‌اید مشارکت برند فقط محدود به همکاری میان دو یا چند برند تجاری می‌شود، الگوی این بخش نظرتان را کاملا تغییر خواهد داد. ماجرا از این قرار است که در الگوی خیریه یک برند تجاری سراغ همکاری با موسسه‌ای خیریه می‌رود.

بی‌شـــک هدف برندها از اقدامات خیریه فقط عمل به تعهدات سفت و سخت‌شان نیست. در عوض آنها معمولا نیم نگاهی به کســـب شهرت بیشتر نیز دارند. البته ما در روزنامه فرصت امروز تا جایـــی که کارهای خیریه حالت ریاکارنه پیدا نکند، با برندها همســـو هســـتیم. پس لازم نیست خیلی به خودتان ســـخت بگیرید. در عوض سراغ موســـسه‌ای بروید که حوزه کاری‌اش دســـت‌کم مقداری هماهنگی با دغدغه‌ها و وضعیت فعلی‌تان داشته باشد.

اجازه دهید یـــک نگاه دقیق به همکاری میان برندها و موسسات خیریه داشته باشیم. در این الگو موسسه خیریه امکان جذب ســـرمایه یا حتی کمک‌هـــای کاربردی برای پیشـــبرد تعهداتش را دارد. از طرف دیگر، برند موردنظر نیز همیشـــه فرصت معرفی خودش به دامنه وســـیعی از مشـــتریان بالقوه را خواهد داشـــت. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید چنین مشارکتی بی‌عیب و نقص است، مگر نه؟

الگوی اسپانسرشیپ (Sponsorship partner-ship)

الگوی مورد بحـــث در این بخش برای همه کارآفرینان آشناســـت. آدم‌های زیادی در سراسر دنیا ایده‌های درجه یکی برای راه‌اندازی یک رویداد، استارت‌آپ یا حتی جریان تازه دارند. در این میان هیچ چیز به اندازه اسپانسری معتبر خیال آنها را راحت نخواهد کرد. انگار که بدون اسپانســـر همه کارها لنگ می‌ماند!

جریان اتفاقات در الگوی اسپانسرشـــیپ کاملا روشـــن است؛ شما در ازای حمایت مالی از یک رویداد یا ایده اولیه در بین مخاطب هدف اســـم و رسمی برای خودتان پیدا می‌کنید. البته یادتان باشـــد، مراسم موردنظر باید مرتبط با حوزه کاری‌تان باشـــد. مثلا برندی مثل یوبیسافت که در زمینه تولیـــد بازی‌های ویدئویی فعالیت دارد، فقط در رویدادهای مربوط به صنعت گیم در قالب اسپانسر حضور پیدا می‌کند. درســـت به همین خاطر الگوی فعالیت این برند به معنای واقعی کلمه موفقیت‌آمیز محسوب می‌شود.

الگوی توزیعی (Distribution partnership)

خرید یک محصول به تنهای همیشـــه هیجان لازم را به همراه ندارد. مثلا قهوه فوری نســـتله را در نظر بگیرید؛ آدم همیشه می‌تواند در کافی‌شاپ نزدیک خانه از قهوه‌ای تازه‌دم لذت ببرد. با این حســـاب چرا باید سراغ یک نمونه فوری برود؟ چنین سوالاتی همیشه در سر مشتریان وجود دارد. درســـت به همین خاطر گاهی اوقات برندها ســـراغ الگوی مشارکت توزیعی می‌روند تا دیگر جایی برای شک و تردید باقی نماند.

اجازه دهیـــد بحث‌مان را با همان مثال نســـتله دنبال کنیم. این برند معمولا در بسته‌بندی قهوه‌های فوری‌اش از یک ماگ هم استفاده می‌کند. به این ترتیب مشتریان با خرید قهوه فوری یک ماگ هدیه دریافت می‌کنند. شاید این ایده ســـاده به نظر برسد اما اگر کمی آن را گسترش دهیم، حسابی هیجان‌انگیز خواهد شد. فرض کنید چنین همکاری میان انتشارات پنگوئن و کافی‌شاپ استارباکس روی دهد. به این صـــورت که مردم با هر بار خرید کتاب از انتشـــارات پنگوئن یک پودر قهوه یا نوشیدنی رایگان از طرف برند استارباکس با ۵۰ درصد تخفیف دریافت کنند. ماجرا جالب شد، نه؟

مشارکت توزیعی میان برندها وقتی صورت می‌گیرد که آنها اعتقادی به جذابیت محصولات‌شان به صورت تک و تنها ندارند. درســـت به همین خاطر پکیجی جذاب برای مشتریان می‌سازند تا هرچه بیشتر جذابیت محصولات‌شان را به رخ بکشند. اینطوری نه تنها هر دو برند سود مناسبی می‌کنند، بلکه مشـــتریان هم از خریدشان راضی خواهند بود.

چرا مشارکت برند استراتژی به درد بخوری است؟

مخاطب هدف پر و پاقرص روزنامه فرصت امروز خیلی خوب می‌دانند ما همیشـــه دنبال مزایای یک اســـتراتژی هســـتیم. پس اگر فکر کرده‌اید بعد از بررســـی الگوهای مختلف در این استراتژی یکهو بی‌گدار به آب زده و سراغ تکنیک‌های اجرای آن می‌رویم، سخت دراشتباهید. ما در ادامه مزایای این استراتژی را به صورت موشکافانه بررسی می‌کنیم تا آخرین شک و تردیدهای شما درباره استفاده از آن نیز دودِ هوا شود.

کاهش هزینه‌ها

اولین مزیت همکاری با یک برند یا موسسه دیگر کاهش هزینه‌هاست. اجازه دهید منظورمان را دقیق‌تر بیان کنیم. وقتی شما به جای همکاری با یک برند دیگر سراغ گزینه تبلیغات می‌روید، خواه‌ناخواه هزینه زیادی روی دست‌تان می‌مانـــد. خـــب انتظار نداریـــد که تبلیغات بـــدون پول امکان‌پذیر باشد؟

مشـــارکت برند با کاهش هزینه جـــاری برندها امکان مدیریت آنها به بهترین شکل ممکن را فراهم می‌کند. به طوری که شما دیگر لازم نیست دائما بخشی از بودجه برند را به کاهش یا مدیریت هزینه‌ها اختصاص دهید. اینطوری نه تنها مشتریان‌تان در بازار بیشتر می‌شود، بلکه به مرور زمان هزینه‌های‌تان خم کلی کمتر خواهد شد.

دسترسی به بازارهای جدید

آیا شما هم به فکر ورود به بازارهای تازه هستید؟ این کار نه تنها پول زیادی لازم دارد، بلکه تجربه بالایی هم طلب می‌کند. یادتان که نرفته، در بازار همیشه رقبا منتظرتان هستند!

استراتژی مشارکت برند به کسب و کارها فرصت طلایی ورود به بازارهای تازه را می‌دهد. کافی است همکاری‌تان را با برندی توسعه دهید که در بازاری متفاوت فعالیت دارد. اینطوری هم شـــما وارد بازاری تازه می‌شـــوید، هم طرف مقابل‌تان فرصت حضور هرچه نزدیک‌تر در کنار شـــما را خواهد داشت.

یادتان باشد، مشارکت میان برندها یک مسیر دوطرفه است. پس نباید فقط به فکر کسب و کار خودتان باشید. در عوض توجه به نیازها یا دغدغه‌های طرف مقابل نیز امری ضروری خواهد بود. اینطوری نه تنها امکان توسعه کسب و کارتان را پیدا می‌کنید، بلکه همکاری‌تان هم بلندمدت خواهد بود. خب اگر کســـی را ســـراغ دارید که به برندی همیشه شکست‌خورده در زمینه همکار با دیگران توجهی نشان می‌دهد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

افزایش سود

کارآفرینـــان در بازار محض رضـــای خدا کار نمی‌کنند. کافی اســـت به رفتار مدیـــران در جلســـات کاری دقت کنید تا به خوبی متوجه نقش محوری ســـود شوید. تمام فعالیت‌های اعضای شرکت بر مدار میزان بازگشت سرمایه یا به زبان خودمانی‌تر، سودآوری ارزیابی می‌شود. این یعنی اگر فعالیت شـــما در بازار سودآوری لازم را نداشته باشد، خیلی راحت دورتان را خط می‌کشند. اصلا هم مهم نیست چند سال در یک برند فعالیت داشته یا تجربه کاری دارید.

اســـتراتژی مشارکت برند افزایش سود قابل ملاحظه‌ای برای طرفیـــن در پی دارد، اما چطور؟ ماجـــرا از این قرار اســـت که در فرآیند مشـــارکت میان برندها هر کدام از طرفین بخشـــی از نقاط ضعف دیگری را پوشش می‌دهد. به این ترتیب کار برای تمـــام طرف‌های درگیر بی‌نهایت ساده می‌شـــود. نتیجه کار هم کسب سود بیشتر به لطف شکست‌ناپذیری موردنظر خواهد بود.

مشارکت برند در عمل: نکاتی طلایی برای شروع!

شـــما تا اینجای کار اطلاعات بی‌نهایت مهمی را کسب کرده‌اید. علاوه بـــر اینکه درباره اهمیت مشـــارکت برند می‌دانیـــد، الگوهای آن را هم پـــس ذهن‌تان دارید. با این حســـاب دیگر چیزی نمانده که برای شـــروع کارتان یاد بگیرید. البته ما دوســـت نداریم شـــما با همین اطلاعات محدود کارتان را شـــروع کنید. هرچه باشد یک همکاری بد تا ســـال‌های ســـال تاثیرش را روی اوضـــاع برندتان خواهد گذاشـــت. پس چه بهتر که قبل از هر کاری سراغ تکنیک‌های طلایی در مشارکت برند برویم. اینطوری دیگر مو لای درز کارتان نخواهد رفت. این شما و این هم نکات طلایی برای استفاده از استراتژی مشارکت برند.

انتخاب اهداف واضح: اولین گام در یک همکاری موفق

ناخدایی را در نظر بگیرید که قصد دارد برای یک ســـفر مهم راهی قطب جنوب شود. از آنجایی که چنین سفری به اندازه کافی سخت هست، ناخدای قصه ما باید خدمه‌ای کاربلد و مصمم برای خودش پیدا کند. وگرنه کارش نیمه تمام خواهد ماند. شاید فکر کنید جذب خدمه‌ای معمولی برای تضمین موفقیت سفر یک کشتی کافی باشد. خب در این صورت احتمالا خیلی به مقصد کشـــتی قصه‌مان فکر نکرده‌اید. سفر به قطب جنوب اتفاقی نیست که خیلی‌ها تن بـــه آن دهند. پس قبل از هـــر کاری ناخدای ما باید مطمئن شـــود خدمه موردنظرش هم هدف مشترکی با او دارند.

مثال بالا شـــاید تا حدی نامتعارف باشـــد، اما به خوبی اهمیت تعیین اهداف برای موفقیت یک پروژه را نشـــان می‌دهـــد. گاهی اوقات دو تا برند بدون اینکه خیلی واضح درباره اهداف کاری‌شان با هم صحبت کنند، سراغ همکاری می‌روند. در چنین موقعیت‌هایی دیر یا زود یکی از طرفین صدای اعتراضش به هوا بلند می‌شود؛ چراکه اهداف کاری دو تا برنـــد، هر چقدر هم که با هم رابطه خوبی داشـــته باشند، هیچ وقت دقیقا مثل هم نمی‌شود.

توصیه ما در این بخش انتخاب اهدافی واضح برای شروع همکاری است. در چنین وضعیتی نه تنها شما تکلیف‌تان را روشن می‌کنید، بلکه طرف مقابل هم انتظارات منطقی از همکاری با شـــما پیدا می‌کند. یادتان باشد، اهداف در مشـــارکت برند باید به نوعی مشترک باشد. پس اگر فکر کرده‌اید هر کســـی فقـــط با اعلام اهدافـــش می‌تواند راه خودش را برود، ســـخت دراشتباهید. برگزاری یک جلسه مشـــترک برای تعیین اهداف ایده‌ای اســـت که خیلی از مشکلات را در نطفه خفه می‌کند. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دســـت به کار شده و جلســـه‌ای برای تعیین اهداف مشترک برگزار کنید.

توجه به ارزش‌های مشترک: وقتی همکاری رنگ واقعیت به خودش می‌گیرد!

شما دنبال همکاری با چه برندی هستید؟ چنین سوالی در اولیـــن نـــگاه خیلی عجیب یا حتی خنـــده‌دار به نظر می‌رسد. معمولا برندها دنبال یک همکاری معمولی برای پیشبرد اهداف‌شان هستند. این وسط هم اصلا فرقی ندارد برند قصه‌مان چه ارزش‌هایی را دنبال می‌کند؛ البته فقط از نظر کارآفرینان اینطور است!

مشـــتریان قبل از اینکه یک محصول یک دلاری را هم بخرند، همه جزییات را سخت بررسی می‌کنند. این یعنی هیچ جایی برای اشـــتباه یا توجیه‌های بچه‌گانه نیســـت. در عوض برندهایی که نیـــم نگاهی به انتخاب ارزش‌های درست دارند، همیشه در بازار موفق خواهند بود.

بیایید قبل از اینکه بحث‌مان حســـابی کلیشه‌ای شود، سراغ یک مثال کاربردی برویم. برندی مثل فولکس واگن از چند ســـال قبل تحت فشارهای بی‌نهایت سنگین برای کاهش آلایندگی خودروهایش قرار دارد. بی‌شک اگر قرار باشد این غول آلمانی سراغ استراتژی مشارکت برند برود، باید این ارزش مهم را همیشـــه پس ذهن داشـــته باشد؛ چراکه همکاری بـــا برندی که هیچ اهمیتی به مســـائل زیســـت محیطی نمی‌دهد، نوعی خودکشی برای فولکس واگن خواهد بود؛ به همین سادگی!

بی‌شـــک هیچ برندی در دنیا ارزش‌هایی دقیق مشـــابه شـــما ندارد. با این حال کمی جست‌وجو در بازار خیلی از مشکلات را حل خواهد کرد. به طوری که شما نزدیک‌ترین برندها از نظر ارزشـــی و عملکرد در بازار با خودتان را پیدا خواهید کرد. آن وقت مشـــارکت با آنها نه تنها یک قمار بزرگ نیســـت، بلکه قطاری سریع‌السیر به سوی موفقیت خواهد بود.

تولید محتوای مشترک: مهمترین بخش کار

هیچ کاری در این دنیا بدون تولید محتوا کامل نمی‌شود. متاســـفانه خیلی از برندها فکر می‌کنند اگر به طور مداوم درباره تولید محتوا حرف بزنند، گره‌ای از کارشان گشوده می‌شود. ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تا زمانی که برندها آســـتین را بالا نزده و وارد گود نشوند، اوضاع‌شان تغییـــری نخواهد کرد. پس اگر هنوز به اینفلوئنســـرها یا تکنیک‌های تبلیغاتی دل خوش کرده‌اید، نوبت تغییر فرا رسیده است.

مشـــارکت میان برندها در اولین وهلـــه با تولید محتوا معنا پیدا می‌کند. البته منظور ما تولید محتوا به ســـبک قدیم نیســـت. حالا دیگر شما یک شریک تجاری دارید و باید حســـابی حواس‌تان به آن باشد. مثلا اگر قصد دارید از الگوی توزیعی برای مشـــارکت برند اســـتفاده کنید، بد نیست قبل از شروع کمپین سراغ تولید محتوای مشترک بروید. یادتان باشد، در چنین محتوایی باید رد پایی از تمام برندهای درگیر در مشارکت باشد. به طوری که مشتریان از قبل انتظار مشاهده پکیج مشترک شما و همکاران‌تان را داشته باشند. راستش را بخواهید، اگر به این نکته توجه لازم را نشان ندهید، خیلی زود اوضاع‌تان بیخ پیدا می‌کند.

یادتان نرود، تولید محتوا فقط مربوط به تمرکز بر روی یک فرمت خاص نیســـت. پس به جـــای اینکه نگاه‌تان را صرفا به ویدئو یا هر فرمت دیگـــری بدوزید، دنبال نوعی تعادل باشـــید. فقط در این صورت کاربران در شبکه‌های اجتماعی کارتان را جدی خواهند گرفت.

حضور پررنگ در شبکه‌های اجتماعی: آخرین بخش کار

ما در بخش قبل اشاره‌ای کوتاه به حضور در شبکه‌های اجتماعی کردیم. در این بخش قصد داریم این نکته مهم را تا جای ممکن باز کنیم. پس با ما همراه باشـــید تا آخرین فوت کوزه‌گری در مشارکت برند را نیز یادتان دهیم.

تا همیـــن دو دهه قبل اغلب برندها در فروشـــگاه‌های بزرگ یا پشـــت تلفن با مشتریان‌شـــان تعامل داشـــتند. اگر آن زمان درباره توســـعه حیرت‌انگیـــز فروش آنلاین حرف می‌زدید، احتمـــالا چیزی غیر از خنده‌های معنادار نصیب‌تان نمی‌شـــد. از آن زمان تا حالا اما اوضاع حسابی فرق کرده است؛ چراکه مشتریان بیشتر از اینکه در دنیای واقعی با برندها تعامل داشته باشند، سراغ جهان دیجیتال رفته‌اند. عجیب‌تر اینکـــه چنین روندی حتی برندها را به سوی تاسیس فروشگاه کاملا مجازی در متاورس هم سوق داده است!

بـــا توجه به آنچه در بالا گفتیم، حضور کســـب و کارها در شـــبکه‌های اجتماعی جای اما و اگر ندارد. با این حال شما قرار نیست به شیوه‌ای کاملا کلاسیک در شبکه‌های اجتماعی حضور پیدا کنید؛ چراکه اینجا پای اســـتراتژی مشـــارکت برند در میان اســـت. پس باید کارتان را کاملا متفاوت جلو ببرید.

اگر یادتان باشد، در بخش‌های قبلی درباره اهمیت تولید محتوای مشترک حرف زدیم. بخش کنونی در واقع مکمل آن تکنیک طلایی محسوب می‌شود. اول از همه شما باید پلتفرم‌هایـــی که به دردتان می‌خورد را شناســـایی کنید. روش کار در اینجا کاملا روشـــن اســـت: باید حد وسط را بگیرید!

منظور ما از حد وســـط توجه به وضعیت خود و شریک تجاری‌تان اســـت. به طوری که همه چیـــز را یک طرفه قضاوت نکنید. مثلا اگر شـــریک شـــما در یوتیوب کانال پرطرفـــداری دارد، می‌توانید روی آن حســـاب ویژه‌ای باز کنید. به علاوه، ســـرمایه‌گذاری بـــر روی پلتفرم‌هایی که مشـــتریان احتمالی‌تان در آنها حضـــور دارند نیز کلیدی خواهد بود. فقط یادتان باشـــد شـــما قرار نیست در تک تک شـــبکه‌های اجتماعی حضور داشته باشید. پس قبل از اینکـــه با عجله کارتان را جلو ببریـــد، به این نکته فکر کنید. اینطوری با وسواس بیشتری پلتفرم‌های موردنظرتان را انتخاب خواهید کرد.

جمع‌بندی نهایی

اســـتراتژی مشـــارکت برند جذابیت زیادی برای کسب و کارها دارد. بســـیاری از برندها بـــرای اثرگذاری بر روی مشتریان یا حتی توسعه کســـب و کارشان دنبال چنین روشـــی می‌روند. با این حال اگر شـــما زیر و بم کار را بلد نباشـــید، کارتان به مشـــکل می‌خورد. به همین خاطر ما در ایـــن مقاله برخی از مهمترین نکات درباره اســـتراتژی مشارکت برند را به اتفاق شما مرور کردیم.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شـــما برای آشـــنایی با استراتژی مشارکت برند کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره این مقاله داشتید، تعارف را کنار گذاشته و آن را با ما در میان بگذارید.

منابع:

https://brand24.com/blog/successful-/brand-partnerships

https://ca.indeed.com/career-advice/career-development/brand-partnership#:~:text=A%20brand%20partnership%20is%20a,a%20single%20.unit%20or%20package

https://www.thinkific.com/blog/brand-/partnerships

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۴ اردیبهشت ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۲۱ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR