روزنـامه مدیریتـی - اقتصـادی

فرصت امروز

بـرای کسـب وکـار آفـرینی

شنبه
۱۶ تیر ۱۴۰۳

Sat.6 Jul 2024

۲۹ ذوالحجه ۱۴۴۵ - سـال نهم

شماره ۲۴۹۷

۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

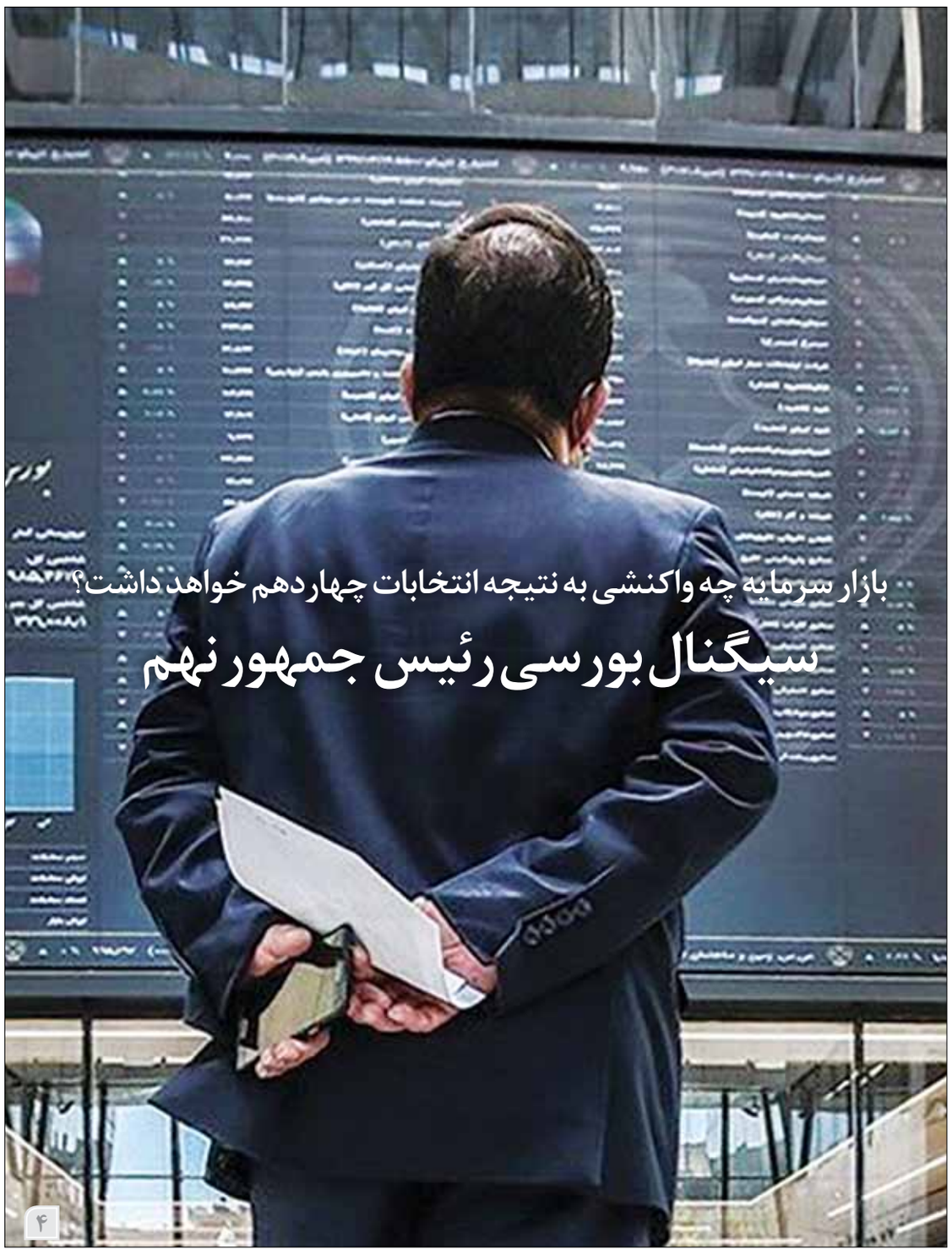
www.forsatnet.ir

قیمت هر متر خانه در شهر تهران به مرز ۸۶ میلیون تومان رسید

تورم داغ بازار اجاره

آخریـن گزارش بانک مرکزی نشـان‌دهنده تداوم رکود معاملاتی بازار مسـکن و تورم داغ بازار اجاره اسـت. آمارهای جدید بانک مرکزی از رسیدن میانگین قیمت مسکن تهران به مرز ۸۶ میلیون تومان در پایان فصل بهار حکایت دارد. با وجود رشد ۱,۴ درصدی قیمت مسکن در خردادماه امسال، شاخص اجاره مسکن ۳,۵ درصد افزایش پیدا کرده است. براساس اطلاعات بانک مرکزی...

۲



بازار سرمایه چه واکنشی به نتیجه انتخابات چهاردهم خواهد داشت؟

سیگنال بورسی رئیس جمهور نهم

۴

کلید پاستور به مسعود پزشکیان می‌رسد یا سعید جلیلی؟

بزنگاه انتخاب در اقتصاد ایران

شـمارش معکوس برای اعلام نتایج دور دوم انتخابات ریاسـت جمهوری آغاز شده و همه نگاه‌ها به ستاد انتخابات وزارت کشـور دوخته شده اسـت. هرچند گزارش‌های میدانی از افزایش مشارکت سیاسـی در مرحله دوم انتخابات نسـبت به مرحله نخسـت حکایت دارد، اما برای قضاوت نهایی باید تا ساعت ۱۱ صبح شنبه در انتظار اعلام رسمی نتایج انتخابات ریاست جمهوری باقی ماند. در جریان رقابت‌های انتخابات ریاست جمهوری و به ویژه در مناظره‌های تلویزیونی دور دوم انتخابات ۱۴۰۳، بحث‌های زیادی از سوی نامزدها درباره ریشه چالش‌های اقتصادی ایران و از جمله درباره امکان رشد اقتصادی ۸ درصدی در برنامه هفتم توسعه مطرح شد؛ از یکسو سعید جلیلی بر این باور است که رسیدن به رشد ۸ درصدی با توجه به شرایط کنونی و توان داخلی کشور، امری شدنی است، اما از سوی دیگر مسعود پزشـکیان می‌گوید که با توجه به شـرایط حال حاضر اقتصاد ایران، رسیدن به رشد ۸ درصدی عملا ممکن نیست. پرسـش اصلی این است که دیدگاه کدام نامزد درست اسـت و اساسا برای رسیدن به رشد ۸ درصدی چه بسترها و پیش‌زمینه‌هایی در اقتصاد ایران، لازم و ضروری اسـت؟ البته رویای رشـد اقتصادی ۸ درصدی، تنها به برنامه هفتم توسعه اختصاص ندارد و این هدف‌گذاری در تمامی برنامه‌های توسعه پیشین، تکرار شده است. جالب اینجاست که علی رغم این هدف‌گذاری رویایی، میزان رشد اقتصادی کشور در سه برنامه چهارم، پنجم و ششم توسعه فقط...

۲

استان تهران به تنهایی ترمز تورم را کشید

دمای تورم استانی در پایان بهار

۳

مدیریت و کسب‌وکار

بهبود مسیر شغلی فروشندگی در شرایط بی‌ثباتی

فرقی ندارد کارشـناس‌های کسب و کار درباره ضرورت انطباق با شـرایط تازه چه ایده‌هایی دارند، در نهایت بسیاری از افراد برای فعالیت کاری با مشکلات زیادی رو به رو می‌شوند که البته از توانایی‌شان خارج است. این امر یعنی بسـیاری از کارآفرینان در عمل به دلیل سختی‌های کارشان و ناتوانی برای مدیریت آن کارشان را به دیگران واگذار کرده یا به طور کامل از حوزه کسب و کار خارج می‌شوند. این امر می‌تواند برای بسیاری از افراد بی‌نهایت سـخت یا حتی دشوار باشد. بدون تردید هر کسی برای فعالیت کاری استانداردهای خاص خودش را دارد، به ویژه اگر در حوزه فروش نیز فعال باشـد. فروشـندگان به طور معمول زیر فشار کاری بسیار زیادی کار می‌کنند. این امر می‌تواند برای آنها سـختی‌های بسـیار زیادی به همراه داشته و در برخی از موارد توانایی‌شان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور کامل از بین ببرد. بی‌تردید فروشندگان همیشه به دنبال...

۸

سرمقاله

آگاه‌سازی مشتریان بانک‌ها از مباحث شرعی

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها

چهار دهه پیـش از این، قانون عملیات بانکـی بدون ربا برمبنای فقه شیعه تنظیم و در شهریورماه ۱۳۶۲ به تصویب مجلس رسید. از آن زمان تاکنون فرآیندهای بانکی بانک‌های ایران براسـاس اصول و مبانی قانون عملیات بانکی بدون ربا، شکل و شمایلی جدید به خود گرفت و بانکداری ایرانی از صورت غربی آن خارج شد. در این راستا، مـردم و بانک‌هـا انـدک اندک با شکل جدید عملیات بانکی مأنوس شدند و به تدریج با مباحث عقود جدید تسهیلاتی در حد معمول (و نـه در حد یک متخصص مباحث شـرعی عملیات بانکی بدون ربا) آشـنایی پیدا کردند. افزون بر آن، سـالروز تصویب این قانون به نام هفته بانکداری نامگذاری شد، اما طی این سـال‌ها کسـی به شعب بانک‌هـا نگفت که برای شـرعی شـدن امور باید مسائل و مباحث شـرعی قراردادهای بانکـی را به مشـتریان آموزش دهند تا قصد بانک و مشـتری یکسـان باشد و به این ترتیب، «قاعده تبعیت عقد از قصد مشترک طرفین قرارداد» رعایت شـود. به هر حال، در این نوشـتار قصد نـدارم در مورد این پرسش که آیا در این سال‌ها بر اثر اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربـا، پدیده «ربـا و رباخواری» به طور کلی از سیسـتم بانکی ایران خارج شده یا نه، بحث کنم؛ زیرا...

ادامه در همین صفحه

آگاه‌سازی مشتریان بانک‌ها از مباحث شرعی

پاسـخ بدین پرسش، خود بحثی جداگانه نیاز دارد. با این وجود، در قانون عملیات بانکی بدون ربا، «استقرار نظام پولی و اعتباری برمبنای حق و عدل (با ضوابط اسلامی) به منظور تنظیم گردش صحیح پول و اعتبار در جهت سلامت و رشد اقتصاد کشـور» از جمله اهداف نظام بانکی کشـور تعیین شـد، ولی در هیچ جای این قانون نیامده اسـت که شـعب بانک‌ها بایسـتی مسائل شـرعی مربوط به انواع تسهیلات بانکـی را به مشـتریان آموزش دهنـد و مباحث حقوقی و شرعی را به اصطلاح بخشـنامه اخیر بانک مرکزی، به آنان «تفهیم» کنند. بانک مرکزی نیز در همین راستا در اجرای تکالیف قانونی، فرمت قراردادی کلیه تسـهیلات مبادله‌ای و همچنین تسـهیلات مشـارکتی را تهیه و به شبکه بانکی کشـور ابلاغ کرد. هر مشتری نیز قاعدتا در زمان درخواست وام و تسـهیلات از بانک‌ها، فرم مربـوط را می‌خواند و بعد امضا می‌کند. تصور نمی‌کنم که کسی در حال حاضر حتی با اندک دانـش حقوقی، متن قرارداد را نخوانده امضا نماید. در هـر صورت، هم‌اکنون بیش از چهار دهه از زمان تصویب قانون عملیات بانکی بـدون ربا می‌گذرد. قانون جدید بانک مرکـزی نیز پس از فراز و فرودهـای فراوان، نزدیک به یک سال پیش از تصویب مجلس شورای اسلامی گذشت و ابلاغ شـد. در این قانون نیز موضوعی به نام «لزوم تفهیم مباحث شرعی یا حقوقی قراردادهای بانکی توسط شعب به مشتریان بانک‌ها» پیش‌بینی نشده است، اما بخشنامه اواخر خردادماه بانک مرکـزی، حاوی تکالیف جدید بانک‌ها برای آموزش و «تفهیم» مباحث شـرعی و حقوقی مربـوط به قراردادهای بانکی به مشتریان بانک‌هاست؛ بخشنامه‌ای با ادبیاتی خشک و تحکمی که می‌توانسـت با ادبیات فاخر پارسی جایگزین شود. بخشـنامه مورد بحث به استناد مصوبه شورای فقهی بانک مرکزی (مورخ ۲۲ آذرماه ۱۴۰۲) صادر شده است. در اینجا به فرازهایی از بخشنامه بانک مرکزی اشاره می‌شود:

«۱-در قراردادهای تجهیز منابع براساس عقد قرض‌الحسنه سـپرده‌های جاری و پس‌انداز، تفهیم ماهیت قرض‌الحسنه بودن سـپرده به مشـتری و عدم التزام مؤسسه اعتباری به پرداخت سود کفایت می‌کند.

تبصره ۱-در سـپرده‌های قرض‌الحسـنه پس‌انداز، تفهیم عدم تعهد مؤسسـه اعتباری مبنی بر برگزاری قرعه‌کشی و اعطای جوایز به مشتری، ضرورت دارد.

تبصره ۲-در سـپرده‌های قرض‌الحسـنه، اعطای هرگونه امتیاز به مشتری، منوط به تفهیم عدم تعهد مؤسسه اعتباری است.

۲-در قراردادهـای تجهیـز منابع براسـاس عقد وکالت سپرده‌های سـرمایه‌گذاری مدت‌دار، تفهیم ماهیت وکالتی بودن سـپرده به مشـتری و اینکه مؤسسـه اعتباری وکیل مشتریان در اسـتفاده از منابع و تقسیم سود است، اهمیت دارد. همچنین در این نوع سـپرده‌ها، تفهیم ماهیت سـود علی‌الحساب و قطعی به مشتریان ضرورت دارد.

۳-در قراردادهای تخصیص منابع در قالب عقود مبادله‌ای عـلاوه بر تبیین ماهیت قرارداد برای مشـتری، این موضوع جزو موارد بااهمیت قرارداد محسـوب شده و لازم است در رابطـه با آنها تفهیم صحیح صورت پذیـرد: موضوع قرارداد نرخ سود تعداد و مبلغ اقساط و تعلق وجه التزام تأخیر تأدیه دین.

۴-در قراردادهای تخصیص منابع در قالب عقود مشارکتی علاوه بر تبیین ماهیت قرارداد برای مشتری، این موضوعات جزو موارد بااهمیت قرارداد محسـوب شده و لازم است در رابطـه با آنها تفهیم صحیح صورت پذیـرد: موضوع قرارداد سهم سـود طرفین دوره مشارکت و تعلق وجه التزام تأخیر تأدیه دین.

۵-در صورتی که مؤسسـه اعتبـاری تصمیم بر درج انواع خیارات در قراردادها با مشـتری داشـته باشـد، موظف به تصریح و تفهیم خیارات و در صورت اسقاط آنها، تفهیم این موضوع به مشتری است.

۶-مؤسسـات اعتباری علاوه بر تفهیم شفاهی مفاد اصلی قراردادها توسـط مسـئولین اعتبـارات برای مشـتریان از روش‌های مختلف و متنوع جهت این امر اسـتفاده نمایند. در رابطـه با هر یـک از قراردادها خلاصه غیرفنی از ماهیت قرارداد و موارد اصلی آن به زبان سـاده تهیه شـده و علاوه بر قرارداد اصلی در اختیار مشـتری قرار گیرد. این خلاصه می‌توانـد مبنای اقدامـات دیگری مانند ارسـال پیامک به مشتری اطلاع‌رسانی بر روی تارنمای مؤسسه اعتباری نصب بنر در شعبه و... قرار گیرد.»

در رابطه با بخشنامه اخیر بانک مرکزی، پرسش آن است که مگر بانک‌ها اختیار دارند که در قراردادهای ابلاغی بانک مرکزی، اعمال سـلیقه کنند و مثلا موارد بااهمیت را مورد تصریـح و تاکید قرار دهند؟! گفتنی اسـت «تفهیم» از باب تفعیل و ریشـه فهم به معنـای فهماندن مطلبی به دیگری اسـت که در اصطلاح عامیانه بدان «فهم کردن» می‌گویند. به بیان دیگر، کارکنان شـعب بانک‌ها بایستی به مشتریان خود مثلا بفهمانند که شـما نزد بانک، سپرده قرض‌الحسنه سپرده‌گذاری کنید تا ما به منابع ارزان‌قیمت برسیم، ولی ما شـرعا و قانونا مجاز نیستیم به شما تعهد دهیم که در قبال این سپرده‌گذاری، وام یا جایزه قرض‌الحسنه می‌دهیم.

از سـوی دیگر، مبنای تعدادی از مقررات بخشنامه مورد بحـث، یک قاعده فقهی- حقوقی به نام «قاعده تبعیت عقد از قصد» اسـت. این قاعده می‌گویـد که هر کدام از طرفین معامله در انجام آن بایسـتی با طرف مقابل، قصد مشترک داشته باشد؛ وگرنه در غیر این صورت، معامله باطل و بلااثر خواهد شـد. «ما قصد لم یقع و ما وقع لم یقصد». به عنوان مثال، در یک معامله ساده بایستی قصد مشترک فروشنده و خریدار واقعا خرید و فروش باشـد. نمی‌توان تصور کرد که مالک ملک به فکر اجاره دادن آن باشد، ولی برعکس، طرف مقابل قصد خرید آن را داشته باشد.

به هر صورت، در این‌گونه امور باید بدین نکته توجه داشت که در انجام معاملات، چه معامله در بانک انجام گیرد و چه در بـازار، رعایت نکات شـرعی و قانونی آن معامله، ضروری است. در این مطلب، تردیدی روا نیست، اما واقعا برای اجرای دقیق و تمام و کمال این بخشنامه بانک مرکزی، چند ساعت گفت‌وگوی مداوم کارکنان شعب بانک‌ها با مشتریان، لازم و موردنیاز اسـت تا مثلا مشتری متوجه شود که آیا با گرفتن تسـهیلات بانکی، شریک بانک می‌شود یا چیزی را از بانک خریداری می‌کند؟! در حال حاضر، شبکه بانکی کشور بالغ بر میلیون‌ها مشتری دارد. اگر برای اجرای بخشنامه موردنظر بانک مرکزی و به اصطلاح، «تفهیم» مباحث شرعی و قانونی به هر مشـتری فقط پنج دقیقه وقت لازم باشـد، آن وقت شبکه بانکی کشور باید روزانه چند ساعت از وقت شعبه را به این امور آموزشی و «تفهیم» مباحث به مشتریان اختصاص دهد؟ مگر مشتری به هنگام امضای قرارداد وام و تسهیلات، امـکان مطالعه دقیق آن را نـدارد؟ پس این تکالیف اضافی برای شـعب بانک‌ها چه ضرورتی دارد؟ جز وقت مسـئولان شعبه را گرفتن؟! ضمن آنکه در سایر کشورها از سال‌ها قبل، عملیات بانکی بدون ربا البته برمبنای فقه اهل سـنت، رواج داشـته اسـت. آیا بانک‌های مرکزی این کشورها نیز شعب بانک‌هـا را مکلف به «تفهیم» مباحث شـرعی و حقوقی به مشـتریان کرده‌اند؟ در این زمینـه فراموش نکنیم که ماده ۱۸ قانون جدید بانک مرکزی، حوزه فعالیت شـورای فقهی را «حصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نـوع قراردادهای مورد اسـتفاده در عملیات بانکی» تعیین کرده اسـت: «برای حصول اطمینان از عدم مغایرت تصمیمات بانک مرکزی درباره نوع قراردادهای مورد استفاده در عملیات بانکی (سپرده‌گیری، پرداخت تسهیلات و ایجاد اعتبار) با موازین شرع، شورای فقهی بانک مرکزی با ترتیبات زیر، تشـکیل می‌شـود.» البته مرز قانون در ماده ۱۸ فقط برخی از تصمیمات بانک مرکزی است.

سخن پایانی آنکه، همانند سـایر معاملات کوچه و بازار، مشـتریان بانک‌ها نیز بایسـتی اجمالا از ماهیت قراردادی که در شـعب امضا می‌کنند، آگاهی داشته باشند، اما نباید تکالیفـی را بر کارکنان بانک‌ها الزام کـرد که امکان اجرای دقیق آن تکالیف، مقدور نیست؛ زیرا آموزش مسائل حقوقی و شرعی مربوط به قراردادهای بانکی، در تخصص همکاران شـعب بانک‌ها نیسـت و آنان برای انجـام این‌گونه وظایف هیچ آموزش و تعلیمـی ندیده‌اند. این‌گونه امور را اصطلاحا «تکلیف مالایطاق» می‌نامنـد (مالایطاق، یعنی فوق طاقت و غیرقابل تحمل، آنچه که در قدرت کسـی نباشد). نتیجه تکالیف مالایطاق شعب بانک‌ها نیز صوری‌سازی است. برای حصول بدین مقصود می‌توان کلیپ‌های آموزشـی مناسبی ساخت و از طریق رسانه‌ها منتشر کرد. ضمن آنکه مرزهای قانونـی در ماده ۱۸ فقـط ناظر به برخی از تصمیمات بانک مرکزی است و شامل شعب بانک‌ها نمی‌شود. مرزهای قانون جدید بانک مرکزی را حفظ کنیم، آن را گسـترش ندهیم و بر مدار قانون باقی بمانیم.

گزارش‌های میدانی از افزایش مشارکت در دور دوم انتخابات ریاست جمهوری حکایت دارد

روز سرنوشت اقتصاد ایران

فرصت امروز: سـعید جلیلی و مسعود پزشکیان در حالی روز گذشـته در دور دوم چهاردهمیـن انتخابات ریاسـت جمهـوری به مصاف یکدیگر رفتند که گزارش‌های میدانی از افزایش مشارکت سیاسی نسبت به دور نخست انتخابات حکایت دارد. حالا همه چشـم‌ها به سـتاد انتخابات وزارت کشور دوخته شده و شمارش معکوس برای اعلام نام نهمین رئیس‌جمهوری اسـلامی ایران آغاز شده است. طبق وعده رئیس سـتاد انتخابات کشـور، نتیجه مرحله دوم انتخابات ریاست جمهوری، تا ساعت ۱۱ صبح شنبه اعلام می‌شود.

دور دوم انتخابات ریاست جمهوری از ساعت هشت صبح جمعه ۱۵ تیرماه در شـعب اخذ رأی سراسـر کشـور آغاز شـد و تا ساعات پایانی شـب ادامه داشت تا تکلیف رئیس دولت برای چهار سـال آینده مشخص شود. در این مرحله از انتخابـات هر کدام از نامزدها حتی اگر یک رأی بیشـتر کسب کند، پیروز انتخابات خواهد بود. از ۶۱ میلیون و ۴۵۲ هزار و ۳۲۱ نفر واجد شـرایط حضور در انتخابات ریاسـت جمهـوری، ۲۴ میلیون و ۵۳۵ هـزار و ۱۸۵ نفر در مرحله نخسـت انتخابات شـرکت کردند و پای صندوق‌های رأی رفتند. طبق اعلام سـتاد انتخابات کشور، مسعود پزشکیان بـا ۱۰ میلیون و ۴۱۵ هزار و ۹۹۱ رأی در مرحله نخسـت انتخابات ریاست جمهوری در صدر ایستاد و سعید جلیلی با ۹ میلیون و ۴۷۳ هزار و ۲۹۸ رأی در رده دوم جای گرفت. همچنین محمدباقر قالیباف با ۳ میلیون و ۳۸۳ هزار و ۳۴۰ رأی و مصطفـی پورمحمدی با ۲۰۶ هـزار و ۳۹۷ رأی در رده‌های سـوم و چهارم قـرار گرفتند. تعداد آرای باطله نیز یک میلیون و ۵۶ هزار و ۱۵۹ رأی اعلام شد. از آنجا که هیچ کدام از نامزدها نتوانسـتند بیش از ۵۰ درصد از آرای مردم را کسب کنند، انتخابات ریاست جمهوری چهاردهم به دور دوم کشـیده شد. بدین ترتیب، مسعود پزشکیان با شناسه انتخاباتی ۲۲ و سـعید جلیلی با شناسـه انتخاباتی ۴۴ در مرحله دوم انتخابات حاضر شدند و برای رسیدن به صندلی شماره یک پاستور به رقابت پرداختند.

به استناد ماده ۳۶ قانون انتخابات ریاست جمهوری، کلیه افرادی که تابعیت ایرانی دارند و سـن آنها ۱۸ سـال تمام باشـد، یعنی «متولدین روز ۱۵ تیرماه ۱۳۸۵ و قبل از آن» می‌توانسـتند با ارائه اصل شناسنامه یا کارت ملی هوشمند در انتخابات شـرکت نمایند. در این دوره از انتخابات، درج مهر بر شناسنامه حذف شد. آنطور که ستاد انتخابات وزارت کشـور اعلام کرده، در راسـتای نظارت حداکثری نامزدها بـر فرآیند اخذ رأی در شـعب و تجمیـع آرای نامزدها در بخش‌ها، شهرسـتان‌ها و ستاد انتخابات کشـور، هر نامزد می‌تواند یک نفر نماینده به عنوان ناظر در هیأت‌های اجرایی شهرسـتان، بخش و شعب اخذ رأی «ثابت و سیار» و ستاد انتخابات کشـور داشته باشـد. این نمایندگان توسط نامزد مربوطـه یا نماینده تام‌الاختیارشـان از میان افراد داوطلب معرفی می‌شـوند و می‌توانند تا پایان اخذ رأی و شـمارش و تنظیم صورت جلسـات بدون دخالـت در امور اجرایی و نظارت در محل‌های مذکور حضور داشته باشند و ممانعت از حضور آنها ممنوع بوده و جرم محسوب می‌شود. نماینده فرماندار، نماینده شورای نگهبان، فراجا و نمایندگان نامزدها در شـعب حضور دارند. به گفته ستاد انتخابات، نامزدها در هر شعبه می‌توانند یک نماینده داشته باشند. این نمایندگان تا شمارش آرا در شعب حضور دارند. همچنین فیلمبرداری از شـمارش آرا ممنوع اسـت. آرای هر نامزد و آرای باطله به تفکیک تهیه می‌شـود. سپس صورت جلسه مهر اجرا و نظـارت می‌خورد و در پایان هم صندوق رأی پلمب خواهد شـد. پس از شمارش آرا در شعب، داده‌ها از طریق دستگاه احراز هویت به فرمانداری‌ها ارسـال می‌شـود تا تجمیع آرا صورت گیرد. پس از تأیید فرمانداری، آرا به وزارت کشـور ارسال می‌شود. طبق گفته رئیس ستاد انتخابات کشور، در سـاعت ۱۱ شنبه، نتیجه انتخابات اعلام می‌شود. آنطور که ستاد انتخابات کشور گزارش داده، ۶۱ میلیون و ۴۵۲ هزار و ۳۲۱ نفر واجد شـرایط رأی دادن در داخل و خارج کشور هسـتند و رأی‌گیری در بیش از ۵۸ هزار شـعبه در داخل کشور و ۳۴۴ شعبه در خارج از کشور انجام شده است.

میزان مشـارکت در دور نخسـت چهاردهمین انتخابات ریاسـت جمهوری حـدودا ۴۰ درصـد بـوده و آنطور که گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد، احتمالا میزان مشارکت در مرحلـه دوم انتخابات بالاتر خواهد شـد. بـا این وجود، میزان مشارکت استان‌ها در مرحله نخست انتخابات ریاست جمهوری چهاردهم نسـبت به دور قبل، کاهش محسوسی داشـته اسـت. روز جمعه هشـت تیرماه، از آن جمعه‌های مهم سیاسـی در تاریخ ایران بود و قرار بود تکلیف کرسـی ریاست جمهوری مشخص شود اما در نهایت کار به مرحله دوم انتخابـات در روز جمعه ۱۵ تیرماه کشـیده شـد. در پی مشـارکت ۴۰ درصدی مردم در مرحلـه اول انتخابات چهاردهم، مسعود پزشکیان با ۱۰ میلیون و ۴۱۵ هزار و ۹۹۱ رأی در جایگاه نخست ایستاد و سعید جلیلی با ۹ میلیون و ۴۷۳ هزار و ۲۹۸ رأی در رده دوم قرار گرفت تا این دو نامزد بار دیگـر در انتخابات ۱۵ تیرماه بـه مصاف یکدیگر بروند و نهایتا کلیددار پاسـتور مشخص شـود. بالغ بر ۶۰ درصد مـردم در دور نخسـت انتخابات غایب بودند و به تناسـب ریزش مشارکت از انتخابات ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳، در استان‌های کشور نیز کاهش مشارکت محسوس بود، آنچنان‌که استان خراسان جنوبی در جریان رقابت‌های سیزدهمین انتخابات ریاست جمهوری در سال ۱۴۰۰، بالاترین میزان مشارکت، یعنـی ۷۴ درصد را به خود اختصـاص داده بود اما در این دوره از انتخابات (مرحله نخست)، مشارکت در این استان به ۶۴ درصد رسـیده است. از سوی دیگر، میزان مشارکت در استان کردستان در انتخابات سال ۱۴۰۰ بالغ بر ۳۷ درصد بوده اما در رقابت‌های انتخاباتی امسـال، میزان مشـارکت در این اسـتان ۲۳ درصد اعلام شده است. میزان مشارکت مردم در دو اسـتان آذربایجان شـرقی و خراسـان رضوی نیز از این جهت حائز اهمیت اسـت که مسـعود پزشکیان برخواسته از استان آذربایجان شرقی بوده و سال‌هاست که یکی از کرسی‌های شـهر تبریز در مجلس شورای اسلامی را نمایندگی می‌کند. سـعید جلیلی هم متولد مشهد است و میزان مشـارکت سیاسی در اسـتان خراسان از این نظر، اهمیت زیادی پیدا می‌کند. براساس آمارها، میزان مشارکت در استان آذربایجان شرقی، ۴۴ درصد بوده و تفاوت زیادی با انتخابات دور گذشـته نداشته است اما در استان خراسان رضوی شـاهد یـک ریزش قابـل توجه بوده‌ایـم و میزان مشـارکت از سطح ۵۵ درصد به سـطح ۴۹ درصد کاهش پیدا کرده اسـت، اما در این میان، تنها استانی که متفاوت ظاهر شـده است، اسـتان قم بوده که در انتخابات ریاست جمهوری سال ۱۴۰۰، مشـارکت ۵۳ درصدی را رقم زده، ولی در انتخابات ریاسـت جمهوری امسـال مشارکت ۵۶ درصدی را خلق کرده است. البته آمارهای انتخابات ریاست جمهوری هنوز به صورت یکپارچه و نهایی منتشـر نشده و بایـد منتظر آمارهای مرحلـه دوم انتخابات نیز بود. در این مقایسه انتخاباتی، مبنای مشارکت استانی در انتخابات سال ۱۴۰۰، آمارهای نهایی وزارت کشور بوده، اما آمار مشارکت در دور اول انتخابات ریاسـت جمهوری براسـاس اطلاعات رسـانه‌ها به نقل از فرمانداری‌ها و دیگر نهادهای انتخاباتی بوده است.

نگـــاه

گمانه‌زنی «اکونومیست» از استراتژی دموکرات‌ها

چرا بایدن باید از انتخابات کنار برود؟

هفته‌نامه «اکونومیســت» در ســرمقاله این هفته خود به تحرکات دموکرات‌هــا در انتخابات ریاســت جمهوری آمریــکا پرداخته و این پرســش را مطرح کرده اســت کــه چرا «بایــدن» بایــد از انتخابات ۲۰۲۴ کناره‌گیری کند؟ پس از برگزاری مناظره نخســت میان «جو بایدن» و «دونالد ترامــپ»، انتقادات از «بایدن» به طور قابل توجهی بالا رفتــه و اغلب گمانه‌زنی‌ها از پیروزی کامــل «ترامپ» در مناظره اول انتخاباتی حکایت دارد. «اکونومیســت» هم اعتقاد دارد که حزب دموکرات آمریکا باید «جو بایدن» را برای کناره‌گیری از انتخابات قانع کرده و نامزد دیگری را برای رقابت با «دونالد ترامپ» معرفی کند. به گفته نویسندگان «اکونومیســت»، رئیس‌جمهور آمریکا باید به دلیل سالخوردگی از رقابت‌های انتخاباتی کناره‌گیری کند. حتی در صورت برنده شدن «ترامپ» نیز این کار به نفع آمریکا خواهد بود.

«اکونومیست» در ســرمقاله ۴ جولای ۲۰۲۴ می‌نویسد: مناظره با «دونالد ترامپ» برای «جو بایدن» فاجعه بود، ولی تلاش برای لاپوشانی آن، از آن هــم بدتر بود. تماشــای پیرمردی گیج که در تلاش اســت کلمات را به خاطر بیاورد، ناخوشایند است. عدم توانایی او در استدلال کــردن در مقابل رقیبی ضعیف بســیار ناامیدکننده بود، ولی عملکرد کمپین او برای انکار آنچه میلیون‌ها آمریکایی با چشمان خود دیدند، از آن هم سمی‌تر بود؛ چراکه عدم صداقت می‌تواند موجب تحقیر شود. اثرات این حرکت می‌تواند کاخ سفید را در اختیار «دونالد ترامپ» قرار دهد. نظرسنجی‌های جدید نشان می‌دهند که رأی‌دهندگان آمریکایی در ایالت‌هایی که «بایدن» باید در آنها پیروز شود به مخالفان او تبدیل شده‌اند. رهبری او می‌تواند حتی در ایالت‌هایی چون ویریجینیا، مینه سوتا و نیومکزیکو که زمانی برای دموکرات‌ها امن بودند، در خطر باشد.

از منظر «اکونومیست»، «بایدن» شایستگی این را دارد که به جای افولش، برای دستاوردها و نجابتش به یاد آورده شود. بنابراین اعضای ارشــد حزب دموکرات باید از او درخواســت کنند کناره‌گیری کند. با این حال، اظهارات عمومی او در مقابل موجی از نگرانی‌های خصوصی بزرگ نیســت. آنها باید فورا با این واقعیت روبه‌رو شــوند که اگر حالا ســخن نگویند «ترامپ» در انتخابات پیروز خواهد شد. آنها باید برای ایجاد تجدید حیات سیاسی که آمریکا به آن نیاز دارد، خواهان تغییر باشــد. هنوز خیلی دیر نشده است. استدلال دموکرات‌ها این است که «ترامپ» برای ریاست جمهوری مناسب نیست. ولی مناظره انتخاباتی و پیامدهای آن اثبات کرد که «بایدن» هم مناسب نیست. دلیل اول، افت ذهنی اوســت. «بایدن» هنوز در برنامه‌های کوتاه، پویایی خود را دارد، ولی نمی‌توان یک قدرت بزرگ را با دســتگاه نمایش متن اداره کرد و نمی‌توان یک بحران جهانی را منتظر گذاشــت به این علت که رئیس جمهور بدخواب شــده است. آیا می‌توان به کسی که نمی‌تواند یک جمله را تمام کند برای کدهای هســته‌ای اعتماد کرد؟ به اعتقاد «اکونومیســت»، اما «بایدن» برای افول توانایی‌هایش بی‌تقصیر است، اما نه برای رد صلاحیتش برای دور دوم ریاست جمهوری؛ که اصرار او و تشویق اعضای خانواده‌اش، کارکنان ارشد و نخبگان حزب دموکرات برای این است که او هنوز توانایی انجام سخت‌ترین کار جهان را دارد. اســتدلال «بایدن» مبنی بر اینکه این انتخابات، انتخاب میان درست و غلط است با این واقعیت که موجودیت کمپین او حالا بر یک دروغ قرار گرفته اســت، از بین مــی‌رود. دموکرات‌ها حزب جمهوری‌خواه را برای رفتار بزدلانه در مقابل «ترامپ» مسخره می‌کنند. آنها حق دارند؛ چراکه بســیاری از جمهوری‌خواهان دروغ‌هــای او را تکرار می‌کنند و جســارت اخلاقی برای صحبت در برابر سوءاســتفاده‌های او را ندارند. ســناتورها و اعضای کنگره‌ای که قانع شده‌اند بیشتر از او می‌مانند، یا منتظرنــد کس دیگری بهای بیرون کردن او را بپردازد، جاه‌طلبی‌های خود را بر منافع کشورشان مقدم کرده‌اند.

امــا حزب دموکــرات باید در آینه نگاه کند و ایــن با خود «بایدن» شــروع می‌شــود. او می‌گوید علت اینکه در مناظره شکســت خورد، این اســت که خستگی ســفر هنوز با او بوده اســت. طرفداران او هم اســتدلال می‌کنند که آن ۹۰ دقیقه وحشــتناک نباید عملکرد او در طول ســه سال و نیم گذشــته را زیرسوال ببرد؛ ولی در واقع مهم این است که چهار سال آینده را تحت تاثیر قرار دهد. دموکرات‌های ارشد که این صحبت‌های ناامیدکننده را تکرار می‌کنند یا در سکوت منتظر هســتند تا کس دیگری صحبت کند فکر می‌کنند وفادار هستند، اما این وفاداری به کشــور است یا شغل‌شــان؟ دموکرات‌ها ممکن است بگویند تاکتیک آنها تنها سیاســت اســت، اما ابزار زشت آنها با هدف افتخارآمیز نجات دموکراسی آمریکا از «دونالد ترامپ» توجیه می‌شود. این دفاع برای آمریکا کاری نمی‌کند. این تاکتیک پوشاندن عیوب خود با شیطان‌ســازی حریف مدت‌هاست سیاست آمریکا را مخدوش کرده است، ولی اســتفاده از تهدید «دونالد ترامپ» به عنوان یک دیکتاتور برای پوشاندن ناتوانی آشکار «بایدن»، نوعی اخاذی است. رئیس‌جمهور آمریکا به عنوان رئیس دولت، مظهر فضایل دموکراسی است. هر اندازه بیشــتر به عنوان پیرمردی سرسخت دیده شــود که کارهای اصلی را به ملازمانش واگذار می‌کند، ایمان آمریکایی‌ها به سیستم دولتی‌شان بیشتر تضعیف خواهد شد. «بایدن» در خارج از کشور نیز ناتوانی را به نمایش خواهد گذاشت، که خوشایند روسیه و چین است و متحدانش را ناامید می‌کند.

از منظــر نشــریه «اکونومیســت»، گزینه دیگری هم وجــود دارد: «بایدن» از کمپین انتخاباتی کنار رود. این کار می‌تواند بدنه سیاســی را زنده کند. مزیت دموکراســی این است که رأی‌دهندگان می‌توانند حاکمان‌شــان را انتخاب کنند، ولی «بایدن» و «ترامپ» انتخاب میان ناتوان و وحشــتناک را برای آنها گذاشــته‌اند. به‌نظر می‌رسد سیاست ریاســت جمهوری در آمریــکا در دوری باطل گیر افتاده اســت. غیر از «باراک اوباما»، همه روســای جمهور از زمــان «بیل کلینتون» در ســال ۱۹۹۲ متولد دهه ۱۹۴۰ بوده‌اند. «بایــدن» (۱۹۴۲) اولین بار در ۳۷ ســالگی وارد انتخابات شــد. در آن زمان «ترامپ» هم به فکر کاندیداتوری بود. نســل آنها در طول جنگ ویتنام به بلوغ رسید؛ که توشــه‌ای از اعتراضات دانشــگاهی، دوران «طمع خوب است» در وال استریت و دعواهای قدیمی بر سر نژاد و فمینیسم را به همراه دارد اما این مبارزات امروز بسیار متفاوت است.

رکود، برای سیســتم حزبی یک شکست است. احزاب مانند وسایل نقلیه‌ای هســتند که باید جناح‌ها و منافــع را برای رقابت برای قدرت به هم متصل کنند، اما به ســرقت رفته‌انــد. اول کلینتون‌ها و بوش‌ها چرخ‌هــای آن را در اختیار گرفتند و زمانی کــه رأی‌دهندگان از آنها خســته بودند، «اوباما» و سپس «ترامپ» شــورش‌های مردمی به راه انداختند. امــروز در حزب دموکرات صندلی راننده توســط «بایدن» تسخیر شده است و تنها در صورتی که دموکرات‌ها کنترل را دوباره به دســت گیرند و او را تشویق به کناره‌گیری کنند تجدید حیات ممکن خواهد بود.

نشــریه «اکونومیست» اولین بار در ســال ۲۰۲۲ استدلال کرد که «بایدن» نباید به دنبال انتخاب مجدد باشــد؛ چراکه بسیار سالخورده اســت. یک کاندیدای جدید تنها ۱۰ هفته پس از گردهمایی رسمی حزب فرصت خواهد داشــت تا به میــدان برود. چنین نامزدی ممکن اســت ببازد، ولی در این حالت از خود گذشــتگی «بایدن» به تجدید حیات سیاســی آمریکا کمک خواهد کرد. با این حال، «اکونومیست» معتقد اســت که حزب دموکرات، شــانس خوبی برای پیروزی خواهد داشــت؛ حتی اگر کاندیدا «کامالا هریس»، معاون نامحبوب او باشد. آنها، «ترامپ» را از اســتدلال‌هایش علیــه «بایدن» محروم می‌کنند. تجدید حیات آمریکا باید آغاز شــود. هیــچ راهی بهتر از انتخاب یک نامزد جدید برای شکست «ترامپ» وجود ندارد.

کلید پاستور به مسعود پزشکیان می‌رسد یا سعید جلیلی؟

بزنگاه انتخاب در اقتصاد ایران

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

شــمارش معکوس برای اعلام نتایج دور دوم انتخابات ریاست جمهوری آغاز شده و همه نگاه‌ها به ستاد انتخابات وزارت کشور دوخته شده است. هرچند گزارش‌های میدانی از افزایش مشــارکت سیاســی در مرحله دوم انتخابات نسبت به مرحله نخست حکایت دارد، اما برای قضاوت نهایی باید تا ســاعت ۱۱ صبح شــنبه در انتظار اعلام رسمی نتایج انتخابات ریاست جمهوری باقی ماند. در جریان رقابت‌های انتخابات ریاست جمهوری و به ویژه در مناظره‌های تلویزیونی دور دوم انتخابات ۱۴۰۳، بحث‌های زیادی از ســوی نامزدها درباره ریشه چالش‌های اقتصادی ایران و از جمله درباره امکان رشــد اقتصادی ۸ درصدی در برنامه هفتم توســعه مطرح شــد؛ از یکســو ســعید جلیلی بر این باور است که رســیدن به رشد ۸ درصدی با توجه به شرایط کنونی و توان داخلی کشور، امری شدنی است، اما از سوی دیگر مســعود پزشکیان می‌گوید که با توجه به شرایط حال حاضر اقتصاد ایران، رســیدن به رشد ۸ درصدی عملا ممکن نیست. پرسش اصلی این اســت که دیدگاه کدام نامزد درست است و اساسا برای رسیدن به رشد ۸ درصدی چه بســترها و پیش‌زمینه‌هایی در اقتصــاد ایران، لازم و ضروری اســت؟ البته رویای رشد اقتصادی ۸ درصدی، تنها به برنامه هفتم توسعه اختصاص ندارد و این هدف‌گذاری در تمامی برنامه‌های توســعه پیشین، تکرار شده اســت. جالب اینجاست که علی رغم این هدف‌گذاری رویایی، میزان رشد اقتصادی کشور در سه برنامه چهارم، پنجم و ششم توسعه فقط ۱٫۸ درصد بوده اســت. این یعنی تحقق رشد ۸ درصدی در اقتصاد ایران، الزامات اساســی خود را طلب می‌کند از جمله آنها، رشد تشکیل سرمایه و رشــد بهره‌وری اســت. این مهم نیز در گروی گسترش روابط خارجی و رفع تحریم‌هاست. اساسا بدون لغو تحریم‌ها، امکان ارتباط نرمال با اقتصاد جهانی وجود نخواهد داشت و بدون ارتباط نرمال با اقتصاد جهانی، امکان رشد ۸ درصدی و تولید رقابت‌پذیر در حد رویا باقی خواهد ماند.

رویای رشد ۸ درصدی شدنی است؟

بسیاری از اقتصاددانان می‌گویند رویای رشد ۸ درصدی در شرایط حال حاضر اقتصاد ایران محال است؛ کما اینکه در سال‌های گذشته و در خلال اجرای برنامه های چهارم، پنجم و ششــم توســعه، میزان رشد اقتصادی کشور فقط ۱٫۸ درصد بوده است. با وجود این عدم تحقق اما هدف‌گذاری رشد ۸ درصدی همچنان در برنامه هفتم توسعه به مثابه یک سنت حفظ شده اســت. به نظر می‌رسد اولین شــرط خروج اقتصاد ایران از تله رشد پایین و پرنوســان، مشارکت در اقتصاد جهانی و باز کردن زنجیر تحریم‌ها از پای اقتصاد کشــور است؛ زیرا کشورها تنها زمانی موفق به گسستن تله فقــر و نابرابری می‌شــوند که از همه فرصت‌های خود برای تحقق رشــد اقتصــادی بالا و پایــدار بهره بجویند. از منظــر پارلمان بخش خصوصی، درک عقلایی از روابط بین‌الملل کنونی، جهانی بســیار متحول و ســیال را پیش‌روی ما ترســیم می‌کند که از دوران اتحادهای دائمی و پیوســتن نامتوازن به یک بلوک ثروت/قدرت جهانی فاصله گرفته و به شــراکت‌های چندگانه و منعطف با حداکثر بلوک‌های ثروت/قدرت نزدیک می‌شــود تا منافع ملی کشور را در این عرصه پیچیده و پرتلاطم تامین کند. مهمترین چالش دیپلماسی اقتصادی ایران در شرایط کنونی، تحریم‌های آمریکاست که حاکمیت اقتصادی کشور در بعد خارجی را به‌شدت نقض کرده است. در پاســخ به این چالش، مهمترین اولویت دیپلماسی اقتصادی را می‌توان تحریم‌زدایی لقب داد. بدون لغو یا تعلیق تحریم‌ها، امکان ارتباط نرمال با اقتصاد جهانی وجود نخواهد داشت و بدون ارتباط نرمال با اقتصاد جهانی، تولید رقابت‌پذیر در حد رویا باقی خواهد ماند.

به گفته اتاق بازرگانی ایران، اولویت اصلی رئیس‌جمهور آینده باید ایجاد تغییر در مســیر فعلی اقتصاد کشــور و اتخاذ رویکرد تحول‌آفرین باشــد. این تحــول از طریق «حرکت از حکمرانی بر پایه نفت و گاز به حکمرانی اقتصادی بر پایه بهبود توان تولید رقابت‌پذیر کشور در هم‌پیوندی متناسبی با شبکه‌های اقتصادی بین‌المللی و زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای و جهانی» ممکــن خواهد بود. حداکثر کردن منابع حاصــل از تولید و صادرات نفت و گاز و اســتفاده از آن برای بهبود کیفیت و کمیت زیرســاخت‌ها و ورود فناوری‌هــای ضروری برای تقویت تولیــد، یکی از الزامات موفقیت در این مسیر است. متاسفانه یکی از مشکلات سیاستگذاری‌های اقتصادی در ایران، پراکنده بودن مراکز تصمیم‌گیری و فقدان نقشه راه برای تضمین سازگاری و هماهنگی میان آنهاست. در صورتی‌که «تقویت تولید رقابت‌پذیر ملی» به عنوان محور همه سیاستگذاری‌های پولی و ارزی، مالی، تجاری و صنعتی پذیرفته شود، آنگاه لازم است شورای اقتصاد فعال شده و نقش پررنگی در هماهنگی سیاستی و مطالبه الزامات سیاست خارجی آن ایفا کند.

دورنمای مبهم رشد اقتصادی

در طول هفته‌های گذشــته بحث‌های جدی بیــن دو نامزد راه یافته به دور دوم انتخابات ریاست جمهوری درباره تحقق رشد ۸ درصدی در برنامه هفتم شکل گرفته است؛ در یکسو سعید جلیلی می‌گوید رسیدن به رشد ۸ درصدی با توجه به ظرفیت داخلی، شــدنی اســت، اما در ســوی دیگر مسعود پزشکیان می‌گوید با توجه به شرایط کنونی اقتصاد ایران، رسیدن به رشــد ۸ درصدی ممکن نیســت. سوال این اســت که برای رسیدن به رویای رشد ۸ درصدی چه پیش‌زمینه‌های سیاسی و اقتصادی لازم است؟ طبیعتا رســیدن به هدف رشد ۸ درصدی، ابزارهایی لازم دارد؛ آن هم در شــرایطی که در ســه برنامه چهارم، پنجم و ششم توسعه، میانگین رشد اقتصادی کشــور ۱٫۸ درصد بوده اســت. بنابراین تحقق رشد اقتصادی ۸ درصدی، الزامات اساســی را طلب می‌کند از جمله رشــد تشکیل سرمایه و رشــد بهره‌وری. براســاس آمارهای بانک مرکزی در سال ۱۳۹۰ میزان تشکیل سرمایه ۵۲۳ همت (هزار میلیارد تومان) به نرخ ثابت سال ۱۳۹۵ بوده و این میزان در سال ۱۴۰۱ به ۲۷۵ همت رسیده است، یعنی در طول ۱۲ سال گذشته به نصف کاهش پیدا کرده است. همچنین مقایسه جدول تشکیل سرمایه و استهلاک سرمایه (که هر دو به نرخ دفتری است) بیانگر نکات مهم دیگری است. در سال ۱۳۹۰، میزان استهلاک سرمایه در کشور حدود ۱۸۰ همت بوده که در ســال ۱۴۰۰ به حدود ۲۵۷ همت رســیده است. این یعنی نرخ استهلاک سرمایه با تشکیل سرمایه برابر شده است.

اگر می‌خواهیم به رشــد ۸ درصدی برسیم طبق برآورد سازمان برنامه باید ســالانه بین ۷۰ تا ۸۰ میلیارد دلار جذب ســرمایه‌گذاری خارجی داشته باشیم و اگر این میزان تحقق پیدا نکند هرگز به رشد ۸ درصدی نخواهیم رسید. همچنین بانک مرکزی برای رسیدن به رشد ۸ درصدی، عدد جذب ســرمایه‌گذاری خارجی را ۲۰۰ میلیارد دلار ســالانه در نظر گرفته اســت. البته عدد جذب سرمایه‌گذاری خارجی در شرایطی اعلام شــده است که از ســال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۱ (پایان سال ۲۰۲۲ میلادی) با کاهش شدید میزان جذب سرمایه‌گذاری خارجی رو به رو بوده‌ایم و جز سال ۱۳۹۶ که به خاطر برجام این عدد به ۵ میلیارد دلار رسید، همیشه شاهد افت میزان جذب ســرمایه‌گذاری خارجی در این سال‌ها بوده‌ایم. براســاس آمارها، میزان جذب سرمایه‌گذاری در ســال ۱۴۰۱ به حدود ۱٫۵ میلیارد دلار رســیده است. این آمارهای رسمی عملا نشان می‌دهد که تحقق رشــد ۸ درصدی در ســال‌های آینده و در طول برنامه هفتم، کاری بس سخت و دشوار است و نیازمند تامین زیرساخت‌ها و تغییر ریل اساسی در اقتصاد ایران است.

۸ مطالبه اقتصادی از دولت آینده

مهمترین چالش‌های اقتصادی ایران چیست؟ دولت چهاردهم در درجه اول بایــد به کدام یــک از چالش‌های دیرپای اقتصاد ایــران- از تورم بالا گرفته تا تحریم‌های خارجی و بهره‌وری پایین – بپردازد؟ آیا توافقی میان کارشناسان و دولتمردان در رابطه با اصلی‌ترین معضلات اقتصادی کشور وجود دارد؟ به نظر می‌رسد رئیس‌جمهور آینده باید بیش و پیش از هر چیز به هشــت چالش اصلی توجه کند و به پشتوانه رأی بالای مردم در مسیر اصلاحات اقتصادی گام بردارد. این هشــت خواســته اقتصادی را می‌توان «پایان دادن به اقتصاد دستوری»، «جذب سرمایه‌گذاری خارجی»، «تک نرخــی کردن ارز»، «حل معضل تورم مزمن»، «ســاماندهی صندوق‌های بازنشســتگی»، «پایان دادن به ناترازی انرژی»، «اصلاح ناترازی بانک‌ها»، «گسترش روابط خارجی و رفع تحریم‌ها» دانست.

شــاید اولین و مهمترین خواســته فعالان اقتصادی از دولت آینده، رفع تحریم‌های خارجی باشــد. تحریم‌های ظالمانه در طول سال‌های گذشته، بازخوردهــای منفی زیادی در اقتصاد ایران داشــته اســت. اگرچه فعالان اقتصــادی و دولتمردان تلاش کرده‌اند که بــا دور زدن تحریم‌ها – ولو به قیمت هزینه مبادله بالاتر - اقتصاد ایران را ســرپا نگه دارند، اما نمی‌توان کتمــان کرد که تحریم‌ها، هزینه‌های ســنگینی را به بخش‌های مختلف جامعــه ایران و در صدر آنها، اقتصاد وارد کرده و راه حل برون رفت از این وضعیت همانا گسترش دیپلماسی اقتصادی، گسترش روابط با همسایگان و حضور گســترده در بازارهای هدف و حل مناقشــات سیاســی است. به عنوان مثال، گسترش روابط دیپلماتیک با عربستان به میانجیگری چین از جمله اتفاقات مثبت در دولت سیزدهم بوده و امید می‌رود که این سیاست تنش‌زدایی در دولت چهاردهم با قدرت ادامه یابد. به گفته کارشناســان و اقتصاددانان، هیچ کشوری در طول تاریخ بدون روابط بین‌المللی گسترده و دیپلماسی اقتصادی نتوانســته است به درجه‌ای از توسعه و رشد پایدار دست یابد و به نظر می‌رسد که دولت آینده نیز به واسطه عملکرد دشوار سه سال گذشته این واقعیت را پذیرفته است.

قیمت هر متر خانه در شهر تهران به مرز ۸۶ میلیون تومان رسید

تورم داغ بازار اجاره

آخرین گزارش بانک مرکزی نشــان‌دهنده تــداوم رکود معاملاتی بازار مسکن و تورم داغ بازار اجاره است. آمارهای جدید بانک مرکزی از رسیدن میانگین قیمت مســکن تهران به مرز ۸۶ میلیــون تومان در پایان فصل بهار حکایت دارد. با وجود رشــد ۱٫۴ درصدی قیمت مسکن در خردادماه امسال، شاخص اجاره مسکن ۳٫۵ درصد افزایش پیدا کرده است. براساس اطلاعات بانک مرکزی، در خردادماه ۱۴۰۳، تعداد آپارتمان‌های مسکونی معامله شده در شهر تهران به ۳ هزار و ۸۷۲ واحد مسکونی رسید که این میزان نسبت به ماه قبل، ۲۰٫۶ درصد کاهش نشان می‌دهد اما در مقایسه با خرداد سال گذشته ۱۴٫۱ درصد بیشتر است. براساس آمارها، در خرداد امسال میانگین قیمت خریدوفروش یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران به ۸۵ میلیون و ۹۱۰ هزار تومان رسید که نسبت به ماه قبل، ۱٫۴ درصد و نسبت به خرداد پارســال، ۹٫۷ درصد بیشتر است. بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شــده در شهر تهران به تفکیک عمر بنا در خردادماه حاکی از این است که از مجموع ۳ هزار و ۸۷۲ واحد مسکونی معامله شده در این ماه، واحدهای تا پنج سال ساخت با سهم ۲۶٫۷ درصدی، بیشترین سهم را به خود اختصاص داده‌اند. البته این سهم همچنان نسبت به خرداد سال قبل ۱٫۱ درصد کاهش نشان می‌دهد. توزیع تعداد معاملات انجام شده برحسب مناطق مختلف شــهر تهران در خردادماه ۱۴۰۳ حاکی از آن اســت که از میان مناطق بیســت‌ودوگانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۳٫۵ درصدی از کل معاملات همچنان پرمعامله‌ترین منطقه تهران اســت و بیشــترین تعداد قراردادهای مبایعه‌نامه را به خود اختصاص داده است. همچنین در خردادماه مناطق ۱۰، ۲ و ۴ تهران به ترتیب با ســهم‌های ۹٫۸ درصدی، ۷٫۷ درصدی و ۷٫۶ درصدی در رتبه‌های بعدی قرار گرفته‌اند.

گزارش جدید بانک مرکزی نشان می‌دهد در خردادماه ۱۴۰۳، متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای واحد مسکونی معامله‌شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شــهر تهران ۸۵ میلیــون و ۹۱۰ هزار تومان بوده که این مقدار نســبت به ماه قبل ۱٫۴ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۹٫۷ درصد افزایش نشــان می‌دهد. در میان مناطق بیســت‌ودوگانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک مترمربع زیربنای مسکونی به منطقه یک اختصاص داشــته و هر متر آپارتمان در ایــن منطقه ۱۶۰ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان معامله شده است. در مقابل، منطقه ۱۹ همچنان عنوان خوش‌قیمت‌ترین منطقه شهر تهران را حفظ کرده و هر مترمربع زیربنای مســکونی در ایــن منطقه ۴۴ میلیــون و ۵۲۰ هزار تومان معامله شــده اســت. توزیع فراوانی تعداد واحدهای مسکونی معامله شده شهر تهران در خردادماه امســال نشان می‌دهد که به لحاظ مساحت، واحدهای مسکونی با سطح زیربنای کمتر از ۸۰ مترمربع، ۵۶ درصد کل معاملات را به خود اختصــاص دادند. همچنیــن ۵۸٫۱ درصد از کل معامــلات به واحدهای مســکونی با قیمت کمتر از متوســط قیمت شــهر اختصاص پیدا کرده و ۵۲٫۳ درصــد از واحدهای معامله شــده در خردادماه نیــز ارزش کمتر از ۶ میلیارد تومان داشــته‌اند. آمارهای بانــک مرکزی همچنین از تورم داغ بازار اجاره حکایت دارد. بررســی شــاخص کرایه مسکن اجاری حاکی از این اســت که در خردادماه امسال این شاخص در شهر تهران ۳٫۵ درصد و در کل مناطق شــهری ۳٫۸ درصد رشــد کرده است. همچنین بررسی رشد نقطه‌به‌نقطه شاخص کرایه مســکن اجاری نشان می‌دهد در خرداد امسال، شاخص اجاره‌بها در شهر تهران ۴۷ درصد و در کل مناطق شهری کشــور ۵۱٫۶ درصد نسبت به خرداد سال قبل رشد داشته است. با توجه به اینکه طبق «قانون ســاماندهی بازار زمین، مســکن و اجاره‌بها»، سقف افزایش قیمت اجاره‌بها برای همه مناطق شهری کشور تعیین شده است، قراردادهــای اجاره در یک ســال آتی باید بــا افزایش قیمت کمتر از تورم ســالانه بازار اجاره یا تورم مصرف‌کننده افزایــش پیدا کند و این موضوع می‌تواند به کاهش ارتفاع شاخص اجاره مسکن کمک کند. در همین حال، گزارش‌های میدانی نشــان می‌دهد که قیمت‌های پیشــنهادی مالکان در بازار اجاره مسکن، بیش از سقف تعیین شده دولت است و افزایش نجومی اجاره بها ســبب کوچ مستاجران به شهرهای حاشیه‌ای تهران شده است. در همیــن زمینه، یک مشــاور املاک قدیمی در منطقــه ۸ و ۴ تهران به «اکو ایران» می‌گوید که بسیاری از مشاوران املاک، قیمت‌های نامتعارف را فایــل نمی‌کنند اما رقابت در این صنف باعث می‌شــود مالکان در یک بنگاه دیگری مشــتری پیدا کنند. به گفتــه وی، برخی افزایش قیمت‌ها بیش از کشش و توان مستاجران است؛ بنابراین در این سال‌ها بسیاری از مستاجران به شهرهای حاشیه‌ای مانند پردیس کوچ کرده‌اند. مستاجران علاوه بر افزایش قیمت‌ها، سالانه حدود ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان باید برای اسباب‌کشــی ذخیره کنند یا با افزایش قیمــت نامتعارف کنار بیایند. این واسطه‌گر ملکی در ادامه می‌گوید: متاسفانه کمتر مالکی حاضر به پذیرش و رعایت ســقف رشد اجاره بها است؛ از سویی هرچند وقت یکبار از سوی مســئولان اعلام می‌شود مسکن ملی در حال ســاخت و فروش است، اما کدام یک از مســتاجران ما می‌توانند بــه یکباره ۷۰۰ میلیون تومان برای مسکن ملی پرداخت کنند؟

براساس بررسی‌های میدانی، در محله سبلان برای رهن کامل آپارتمانی ۱۱۴ متری و نوســاز، دارای آسانســور و پارکینگ، یــک میلیارد و ۲۰۰ میلیــون تومان و در محله کرمان، برای واحدی ۵۰ متری و دارای انباری، ۵۶۰ میلیون تومان تعیین شده است. همچنین در محله سیدخندان، برای واحدی ۱۵۰ متری و چهار سال ساخت، ۷۰۰ میلیون تومان رهن و اجاره ماهانه آن ۵۰ میلیون تومان است؛ در محله ارامنه برای واحدی ۱۶۰ متری و سه سال ساخت، دارای آسانسور پارکینگ و انباری، ۸۰۰ میلیون رهن و ۲۰ میلیون تومان اجاره ماهانه در نظر گرفته شده است.

با توجه به ســقف‌گذاری دولتی در بازار اجاره، به نظر می‌رســد احتمالا این بازار در فصل تابســتان با ســه وضعیت مختلف مواجه خواهد شــد؛ وضعیت اول اینکه بخشی از موجرها، سهم مهمی از هزینه زندگی خود را براساس اجاره‌بهای دریافتی تامین می‌کنند، بنابراین این موجرها با اعمال ســقف قانونی رشــد اجاره‌بها و وضع جریمه احتمالا از بازار اجاره مسکن خارج نمی‌شــوند و به این مصوبه عمل می‌کنند. وضعیت دوم اما شــیوع معاملات غیررسمی است که بخشی از موجر و مستاجرها ناگزیر به سراغ آن می‌روند. در حالی که دولت ســقف رشــد اجاره‌بها را ۲۵ درصد تعیین کرده، امــا برخی موجرها احتمالا زیر بار این مصوبه نخواهند رفت. نهایتا در وضعیت ســوم نیز برخی موجرها از اجاره ملک خود منصرف می‌شوند و بی‌خیال اجاره آپارتمان خود خواهند شد. طبق قانون اگر قرارداد اجاره با نرخی بالاتر از مصوب دولتی تمدید شــود؛ مستاجر تا پنج سال از زمان انعقاد قرارداد می‌تواند از موجر شکایت کرده و موجر تا سه برابر مبلغ اضافه دریافت، جریمه می‌شود و هزینه اضافی به مستاجر بازگردانده می‌شود.

استان تهران به تنهایی ترمز تورم را کشید

دمای تورم استانی در پایان بهار

فرصت امروز: تورم ماهانه خرداد در حالی به ۲,۸ درصد رسید که نرخ تورم نیمی از استان‌های کشور، بیشتر از این رقم بوده است. در خردادماهی که گذشت، تورم ماهانه در ۲۱ استان کشور نسبت به اردیبهشت بالاتر رفت، اما تورم تهران کمتر شد. بالاترین نرخ تورم ماهانه در بین ۳۱ استان کشور را هرمزگان داشته که تورم ماهانه آن نسبت به اردیبهشت یک واحد درصد بالاتر رفته است. کمترین نرخ تورم این ماه را هم استان کرمانشاه تجربه کرد که تورم ماهانه آن ۱,۴ درصد بوده است. استان بوشهر نیز بیشترین افزایش نرخ تورم را تجربه کرد و نرخ تورم ماهانه این استان نسبت به اردیبهشت با ۲,۷ واحد درصد افزایش مواجه شد. بیشترین کاهش تورم ماهانه هم به کهگیلویه و بویراحمد اختصاص دارد که تورم ماهانه این استان در خردادماه نزولی بوده و ۱,۶ واحد درصد پایین‌تر آمده است. داده‌های آماری مرکز آمار نشان می‌دهد که در ۱۵ استان کشور، نرخ تورم ماهانه خرداد، بیشتر از تورم ماهانه کل کشور بوده است. در این ماه، نرخ تورم ماهانه در بیشتر استان‌های کشور نسبت به اردیبهشت افزایش داشته و به عبارتی، نرخ تورم در ۲۱ استان کشور، روندی صعودی طی کرده است؛ در حالی تورم ماهانه کشور با رقم ۲,۸ درصد نسبت به اردیبهشت تغییری نداشته است. همچنین نرخ تورم استان تهران در خردادماه، ۲,۸ درصد برآورد شده که نسبت به اردیبهشت، ۰,۹ واحد درصد کاهش داشته است. به عبارت دیگر، استان تهران به تنهایی ترمز تورم را کشیده است. همانطور که اشاره شد، بیشترین نرخ تورم ماهانه خرداد در استان هرمزگان با رقم ۳,۷ درصد به دست آمد که نسبت به اردیبهشت ۱,۶ واحد درصد افزایش داشت. پس از هرمزگان نیز سه استان اصفهان، سمنان و مازندران با اختلاف کمی در جایگاه دوم قرار دارند. همچنین کرمانشاه با ۱,۴ درصد کمترین نرخ تورم خرداد را ثبت کرد که نسبت به اردیبهشت، افت ۱,۵ درصدی را نشان می‌دهد.

تورم خوراکی برای دهک‌های فقیر

تورم ماهانه کل کشور در خرداد نسبت به اردیبهشت تغییری نکرده و ثابت ماند. از بین اقلام متفاوت این سبد، تورم خوراکی‌ها بالاتر از تورم غیرخوراکی‌ها بوده و این نرخ برای خوراکی‌ها ۴,۲ درصد و برای غیرخوراکی‌ها ۲,۱ درصد برآورد شده است. به گزارش «اکوایران»، از آنجایی که خانوارها در دهک‌های مختلف درآمدی براساس وضعیت مالی خود اقدام به خرید کالا و خدمات می‌کنند، تورم روی سطوح درآمدی مختلف اثر منحصر به فردی می‌گذارد. به عنوان مثال، خانوارهای دهک اول که نماینده ۱۰ درصد از فقیرترین خانوارها هستند، عمده هزینه خود را صرف خوراکی‌ها می‌کنند؛ بنابراین زمانی که تورم خوراکی‌ها از غیرخوراکی‌ها فراتر می‌رود، فشار بیشتری به سفره فقرا در مقایسه با اغنیا وارد می‌شود. در خرداد امسال مشابه این اتفاق رخ داد و در دهک‌های فقیرتر، سهم اقلام خوراکی از تورم بالاتر از دهک‌های ثروتمند بود. بدین ترتیب در خرداد امسال اقلام خوراکی بالاترین سهم از تورم ماهانه را در دهک‌های فقیر به ثبت رسانده‌اند. به بیان دیگر، هرچه از دهک اول به دهک سوم نزدیک شویم، این سهم افزایش یافته و هرچه از دهک چهارم به سوی دهک دهم نزدیک شویم این نسبت کمتر می‌شود. با این حال، تنها در دهک دهم می‌توان گفت که خوراکی‌ها کمتر از غیرخوراکی‌ها در تورم ماهانه این دهک دخیل بوده‌اند. در دهک اول، ۵۰ درصد از تورم ۲,۸۸ درصدی به سبب افزایش قیمت خوراکی‌ها و ۴۱ درصد آن به دلیل بالارفتن قیمت غیرخوراکی‌ها ایجاد شد و در دهک دوم و سوم، سهم اقلام خوراکی از تورم ماهانه به نزدیک ۶۱ درصد رسید.

اما در دهک دهم تنها ۴۳ درصد از تورم ماهانه را خوراکی‌ها ایجاد کرده‌اند. میانگین این نسبت در کل کشور و برای همه دهک‌ها نیز ۵۱ درصد برآورد شده است. به عبارت دیگر، ۵۱ درصد از تورم ۲,۷۸ درصدی کل کشور که برابر با ۱,۴۱ واحد درصد از آن می‌شود را خوراکی‌ها ایجاد کرده‌اند. در خردادماه امسال، ۴۹ درصد از تورم ۲,۷۸ درصدی را کالاهای غیرخوراکی به وجود آورده‌اند. این نسبت در دهک‌های ثروتمند بیشتر از دهک‌های فقیر بوده است. برای مثال، ۱,۱۹ واحد درصد از تورم ۲,۸۸ درصدی دهک اول را که معادل ۴۱ درصد آن است، اقلام غیرخوراکی ایجاد کرده‌اند. این نسبت در دهک دوم و سوم به ۳۹ درصد کاهش پیدا می‌کند. در سمت مقابل، با نزدیک شدن به دهک دهم این نسبت بالا می‌رود، به طوری که ۵۷ درصد از تورم ۲,۴۴ درصدی دهک دهم را همین اقلام تشکیل داده‌اند.

رکوردهای تورمی خرداد امسال

برای چهارمین ماه متوالی تورم ماهانه در محدوده بالایی به ثبت رسید؛ موضوعی که باعث شده تا تورم نقطه به نقطه در این بازه زمانی مسیری صعودی را طی کند. آنطور که مرکز آمار ایران گزارش داده است، نرخ تورم در آخرین ماه فصل بهار امسال بالاتر از ۲ درصد به ثبت رسیده است که به عقیده برخی کارشناسان، محدوده خطر برای تورم محسوب می‌شود. طبق داده‌های مرکز آمار ایران، تورم ماهانه خردادماه برابر با ۲,۸ درصد به ثبت رسیده است. در اسفندماه پارسال تورم ماهانه برابر با ۲ درصد بوده و در ماه‌های سپری شده در سال جاری نیز تاکنون این شاخص بالاتر از ۲,۵ درصد به دست آمده است. روند رو به رشد تورم ماهانه در بهار امسال موجب شده است تا تورم نقطه به نقطه در کشور نیز مسیری صعودی را طی کند. به طور کلی، تورم نقطه به نقطه دلالت بر رشد شاخص قیمت مصرف‌کننده در هر مقطع در مقایسه با موقعیت مشابه خود در سال گذشته دارد. در همین رابطه طبق آخرین اعلام مرکز آمار ایران، تورم نقطه به نقطه در خردادماه امسال برابر با ۳۱,۹ درصد بوده که تقریبا ۰,۹ واحد درصد بیشتر از ماه قبل شده است.

پس از آنکه کنترل تورم سبب شده بود تا این شاخص از سطح ۵۵ درصد در فروردین ماه ۱۴۰۲ به کانال ۳۰ درصد در نخستین ماه امسال برسد، اما این کاهش دوامی نیاورده و گویا مسیر صعودی مجددی را اتخاذ کرده است، اما برخی دیگر از کارشناسان، شاخص مهم درخصوص تورم را ارزیابی سالانه قیمت‌ها می‌دانند. در این مورد میانگین شاخص قیمت مصرف‌کننده در ۱۲ ماه منتهی به هر ماه با موقعیت مشابه خود در سال گذشته مقایسه می‌شود. در همین رابطه تورم سالانه خردادماه امسال برابر با ۳۶,۱ درصد بوده که نسبت به ماه قبل حدودا ۰,۹ واحد درصد کمتر شده است. این کمترین سطح تورم سالانه از ابتدای بهمن ماه ۱۴۰۰ تاکنون بوده است، اما بررسی گروه‌های کالایی در این مقطع زمانی نشان می‌دهد وضعیت ماهانه تورم در بخش خوراکی قابل توجه بوده است. به طور کلی، تورم به ارزیابی رشد قیمت کالاها و خدمات در ۱۲ گروه کالایی می‌پردازد. در همین خصوص داده‌های مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که در سومین ماه فصل بهار امسال، تورم ماهانه در برخی از گروه‌های خوراکی تقریبا رکورددار رشد قیمت‌ها در این مقطع زمانی بوده است.

افزایش دمای تورم در ۲۱ استان

تورم ماهانه خرداد در حالی به ۲,۸ درصد رسید که نرخ تورم نیمی از استان‌های کشور، بیشتر از این رقم بوده است. در خردادماهی که گذشت، تورم ماهانه در ۲۱ استان کشور نسبت به اردیبهشت بالاتر رفت، اما تورم تهران کمتر شد. بالاترین نرخ تورم ماهانه در بین ۳۱ استان کشور را هرمزگان داشته که تورم ماهانه آن نسبت به اردیبهشت یک واحد درصد بالاتر رفته است. کمترین نرخ تورم این ماه را هم استان کرمانشاه تجربه کرد که تورم ماهانه آن ۱,۴ درصد بوده است. استان بوشهر نیز بیشترین افزایش نرخ تورم را تجربه کرد و نرخ تورم ماهانه این استان نسبت به اردیبهشت با ۲,۷ واحد درصد افزایش مواجه شد. بیشترین کاهش تورم ماهانه هم به کهگیلویه و بویراحمد اختصاص دارد که تورم ماهانه این استان در خردادماه نزولی بوده و ۱,۶ واحد درصد پایین‌تر آمده است.

داده‌های آماری مرکز آمار نشان می‌دهد که در ۱۵ استان کشور، نرخ تورم ماهانه خرداد، بیشتر از تورم ماهانه کل کشور بوده است. در این ماه، نرخ تورم ماهانه در بیشتر استان‌های کشور نسبت به اردیبهشت افزایش داشته و به عبارتی، نرخ تورم در ۲۱ استان کشور، روندی صعودی طی کرده است؛ در حالی تورم ماهانه کشور با رقم ۲,۸ درصد نسبت به اردیبهشت تغییری نداشته است. همچنین نرخ تورم استان تهران در خردادماه، ۲,۸ درصد برآورد شده که نسبت به اردیبهشت، ۰,۹ واحد درصد کاهش داشته است. به عبارت دیگر، استان تهران به تنهایی ترمز تورم را کشیده است.

براساس آمارها، بیشترین نرخ تورم ماهانه خرداد در استان هرمزگان با رقم ۳,۷ درصد به دست آمد که نسبت به اردیبهشت ۱,۶ واحد درصد افزایش داشت. پس از هرمزگان نیز سه استان اصفهان، سمنان و مازندران با اختلاف کمی در جایگاه دوم قرار دارند. همچنین کرمانشاه با ۱,۴ درصد کمترین نرخ تورم خرداد را ثبت کرد که نسبت به اردیبهشت، افت ۱,۵ درصدی را نشان می‌دهد. براساس آمارهای مرکز آمار ایران، بیشترین افزایش نرخ تورم خرداد امسال در استان بوشهر ثبت شده که با ۲,۶ واحد درصد افزایش به ۳,۴ درصد رسیده است. کمترین افزایش نرخ تورم نیز مربوط به استان کهگیلویه و بویراحمد بوده است. تورم در این استان در خردادماه امسال با ۱,۶ درصد کاهش به ۱,۵ درصد رسیده که بعد از کرمانشاه دومین استان در نرخ پایین تورم است. تورم استان زنجان نیز در خردادماه تغییری نداشت و همچون اردیبهشت ۲,۵ درصد برآورد شد.

طلا مسیر خود را از سکه جدا کرد

چشم بازارها به مثلث انتخاباتی

دور دوم چهاردهمین انتخابات ریاست جمهوری ایران در حالی روز جمعه ۱۵ تیرماه برگزار شد که به نظر می‌رسد تکلیف بازارهای دارایی با اعلام نتایج انتخابات و تعیین رئیس دولت چهاردهم مشخص خواهد شد. پس از جان باختن مرحوم رئیسی در سانحه سقوط بالگرد در روز ۳۰ اردیبهشت ماه و برگزاری انتخابات زودهنگام ریاست جمهوری، ایران بار دیگر در دوراهی انتخابی سرنوشت‌ساز قرار گرفته و بازارها هم به نتیجه دور دوم انتخابات چشم دوخته‌اند. نگاهی به اخبار بین‌المللی نشان می‌دهد که جهان در حال حاضر، سه انتخابات مهم را به نظاره نشسته است. براساس آخرین نتایج اعلام شده از شمارش آرای انتخابات پارلمان انگلیس در روز جمعه، حزب کارگر به رهبری «کی یر استارمر» توانست با کسب بیشترین آرا پیروز انتخابات شود. این بزرگترین شکست محافظه‌کاران از قرن ۱۹ میلادی بدین سو است. محافظه‌کاران غالبا در سیاست خارجه مواضع تندتری اتخاذ می‌کنند ولی حزب کارگر که اکثریت قاطع آرا را به دست آورده، مخالف برگزیت است و مواضع منعطف‌تری نسبت به محافظه‌کاران در سیاست خارجی دارد. حال باید دید که این انعطاف سیاستی آیا شامل ایران هم می‌شود یا نه؟

همزمان مرحله دوم انتخابات پارلمانی فرانسه نیز در روز یکشنبه برگزار خواهد شد. خبرها از برتری حزب راست‌گرای جبهه ملی به رهبری «مارین لوپن» حکایت دارد و این موضوع، نگرانی‌های داخلی و بین‌المللی زیادی را برانگیخته است. در این میان، انتخابات ریاست جمهوری ایران هم سومین رأس این مثلث انتخاباتی را شکل داده است و فعالان اقتصادی نیز آن را زیر نظر گرفته‌اند. انتخابات ریاست جمهوری در حال حاضر مهمترین پارامتر اثرگذار بر بازارهای داخلی کشور است. براساس بررسی‌ها، تتر در حال حاضر رشد کرده و در صورتی که پس از انتخابات روند نزولی نگیرد برای بازار ارز و طلا خطرناک خواهد بود. در هفته گذشته، اونس جهانی طلا نیز رشد قابل توجهی داشت. در این زمینه، رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به نوسانات قیمت‌ها در بازار جهانی طلا و همچنان در بازار داخلی، روند هفته گذشته بازار سکه و طلا را صعودی توصیف کرد اما گفت که بازار سکه و طلا از هرگونه التهاب و تقاضای کاذب دور است و مردم برای انجام معاملات مورد نظر خود دست نگه داشته‌اند؛ شرایطی که چنانچه ادامه پیدا کند، صنف طلای کشور را به نابودی خواهد کشاند.

«نادر بذرافشان» در رابطه با وضعیت بازار سکه و طلای داخلی در یک هفته اخیر به «ایسنا» توضیح داد: در بازارهای جهانی در هفته‌ای که گذشت، شاهد نوسان‌های بسیار و عمدتا افزایشی بودیم؛ طی مقطعی کاهش ۷ تا ۱۰ دلاری هم اتفاق افتاد، اما در مجموع اونس جهانی طلا برای بازار داخلی با میانگین ۳۸ دلار افزایش به نسبت ابتدای هفته به پایان رسید؛ آخرین نرخ ثبت شده در حال حاضر برای هر اونس جهانی طلا ۲۳۶۵ دلار است. همچنین در بازارهای داخلی هم طی یک هفته اخیر نوسان افزایشی و کاهشی دیده شد اما در مجموع، روند بازار سکه صعودی بود. در این میان، طلا با ۵ هزار تومان کاهش قیمت در آخرین معاملات هفته گذشته (پنجشنبه ۱۴ تیرماه) نسبت به ابتدای هفته مواجه شد و به ازای هر گرم ۳میلیون و ۴۹۵ هزار تومان مبنای معاملات طلا قرار گرفت. البته این کاهش بهای طلا در طول هفته، تا ۱۲ هزار تومان هم پیش رفت اما مجددا در پی افزایش اونس جهانی، کمی افزایش یافت و به مجموع کاهش هفتگی ۵ هزار تومان بسنده کرد.

به گفته رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران، در بازار سکه نیز نوسان افزایشی و کاهشی در طول هفته گذشته وجود داشت و در نهایت هر قطعه سکه تمام طرح جدید با ۳۵۰ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته در آخرین معاملات پایانی هفته، ۴۲ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان هفته را به پایان رساند. سکه تمام طرح قدیم نیز با ۲۰۰ هزار تومان افزایش نسبت به ابتدای هفته، به ۳۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. نیم سکه با ۳۵۰ هزار تومان افزایش به ۲۳ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان و ربع سکه با ۲۵۰ هزار تومان افزایش هفتگی به ۱۵ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسید. سکه‌های یک گرمی بانک مرکزی نیز بدون تغییر ۷میلیون و ۱۰۰ هزار تومان دادوستد شد.

«بذرافشان» در رابطه با آخرین وضعیت حباب سکه نیز گفت: حباب سکه نیز در طول هفته‌ای که گذشت، افزایش داشت و حدود ۳۵۰ هزار تومان افزایش را ثبت کرد؛ در حال حاضر هر قیمت قطعه سکه ۸ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان دارای حباب است. هرچند روند بازار صعودی طی شده اما بازار به هیچ عنوان دارای التهاب یا تقاضای کاذب نیست؛ حقیقتا در حال حاضر بازار در یک حالت سردرگمی روبه‌رو است و نوسانات دو هفته اخیر که ناشی از نوسانات اونس جهانی و بخشی هم به سبب نوسانات نرخ ارز در داخل بوده است، سبب نگرانی مردم از آینده سکه و طلا شده و این نگرانی اجازه نمی‌دهد که معاملات خود را انجام دهند و هیچ اقدامی نمی‌کنند؛ این در حالی است که بازار طی هفته‌های گذشته به ثبات نسبی خوبی رسید و مردم بدانند که دیگر افزایش یا کاهش قابل توجهی رخ نخواهد داد و منتظر تغییر آنچنانی نباشند و زمانی که تصمیم به انجام معاملات دارند، انجام دهند. چنانچه این رکود حاکم بر بازار سکه و طلا همچنان تداوم پیدا کند، شرایط را برای حیات این صنعت که یک سالی است تحت فشار است، سخت‌تر خواهد و به نابودی نزدیک خواهد کرد.

براساس این گزارش، تتر در حال حاضر رشد کرده و در صورتی که پس از انتخابات ریاست جمهوری روند نزولی نگیرد، برای بازار ارز و طلا خطرناک خواهد بود. در هفته گذشته اونس جهانی طلا رشد قابل توجهی داشت و مخالفت یکی از اعضای فدرال رزرو با ادامه تثبیت نرخ بهره در سطح فعلی در کنار ادامه رشد تقاضای مزایای بیکاری برای نهمین هفته متوالی باعث تضعیف بازده اوراق قرضه ۱۰ ساله شد و کاهش بازده اوراق قرضه، قدرت رقابت طلا را افزایش داد و سبب رشد اونس جهانی طلا در این هفته شد. نیم سکه و ربع سکه تنها اقلام بازار طلا بودند که رشد قیمت را ثبت کردند ولی رشد ۱.۷ درصدی اونس جهانی طلا به تعدیل حباب طلا و تعدیل کمتر قیمت سکه کمک کرد و باعث شد طلای آب‌شده و سکه امامی کمتر از دلار کاهش پیدا کند. در معاملات پشت خطی تتر رشد کرده است ولی باید دید که پس از انتخابات آیا حباب درهم، تتر و طلای آب شده تعدیل می‌شود یا خیر؟ در صورتی که این موارد تعدیل نشود اصلاح قیمت‌ها در بازار ارز و طلا ماندگار نخواهد شد.

اخبار

فعالیت ماهانه بانک پاسارگاد نشان می‌دهد

درآمد عملیاتی ۱۲ همتی وپاسار در خرداد

نگاهی به فعالیت ماهانه بانک پاسارگاد از درآمد عملیاتی ۱۲ هزار میلیارد تومانی در خردادماه امسال حکایت دارد. بانک پاسارگاد در گزارش فعالیت ماهانه خردادماه ۱۴۰۳ در سایت کدال، رقم درآمد محقق شده را ۱۱ هزار و ۸۸۴ میلیارد تومان اعلام کرد. به گزارش «نبض بورس»، بانک پاسارگاد با نماد «وپاسار» در گزارش ماهانه منتهی به ۳۱ خردادماه ۱۴۰۳ در کدال، ارقامی مربوط به میزان درآمد تسهیلات اعطایی، اوراق بدهی، درآمد سپرده‌گذاری و درآمد کارمزد را ارائه می‌کند. براساس بررسی‌ها، درآمد محقق‌شده بانک پاسارگاد از گزینه‌های مذکور در خردادماه، معادل ۱۱ هزار و ۸۸۴ و نزدیک به ۱۲ هزار میلیارد تومان است که بیشترین درآمد به تسهیلات اعطایی اختصاص دارد. درآمد تسهیلات اعطایی بانک پاسارگاد در خردادماه، بیش از ۱۱ هزار میلیارد تومان بوده است که نسبت به ماه قبل آن از رشد ۱۸ درصدی برخوردار است. این تسهیلات اعطایی از فروش خدماتی مانند فروش اقساطی، جعاله، مرابحه، اجاره به شرط تملیک، سلف، مضاربه، مشارکت مدنی، بدهکاران بابت اعتبارات اسنادی، تسهیلات ارزی و ... بوده که تسهیلات مرابحه، تسهیلات ارزی و فروش اقساطی به ترتیب، بیشترین میزان درآمدی را برای بانک پاسارگاد از درآمد تسهیلاتی داشته‌اند. همچنین درآمد کارمزد نیز در خردادماه برای بانک پاسارگاد، درآمد ۴۵۲ میلیارد تومانی را به همراه داشته است که نسبت به فروردین‌ماه از رشد درآمد برخوردار بوده است. درآمد اوراق بدهی نیز در ماه خرداد، ۷۴ میلیارد تومان گزارش می‌شود و درآمد سپرده‌گذاری هم در این ماه، ۱۰ میلیارد تومان درآمد محقق کرده است.

ارز اربعین به صورت دینار به زائران پرداخت می‌شود

به گفته رئیس کل بانک مرکزی طبق برنامه‌ریزی‌های انجام‌گرفته در بانک مرکزی، زائران محترم اربعین حسینی امسال هم می‌توانند از طریق شعب منتخب شبکه بانکی در تمام شهرها و روستاها، ارز لازم را برای سفر اربعین به صورت دینار دریافت کنند. رئیس‌کل بانک مرکزی صبح جمعه پس از شرکت در مرحله دوم چهاردهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری و انداختن رأی خود در صندوق اخذ رأی مستقر در امامزاده صالح در مصاحبه با خبرنگاران از برنامه‌ریزی، تامین و اختصاص ارز اربعین همچون سال گذشته به زائران خبر داد و گفت: امسال نیز در پرداخت ارز اربعین به زائران متقاضی، هیچ مشکلی وجود ندارد. فرزین در ادامه افزود: طبق برنامه‌ریزی‌های انجام گرفته در بانک مرکزی، زائران محترم اربعین حسینی امسال هم می‌توانند از طریق شعب منتخب شبکه بانکی در تمام شهرها و روستاها، ارز لازم را برای سفر اربعین به صورت دینار دریافت کنند.

حراج یازدهم چه زمانی برگزار می‌شود؟

نتیجه دهمین حراج اوراق مالی

نتیجه دهمین مرحله از حراج اوراق مالی اسلامی دولتی در سال ۱۴۰۳ (مورخ ۱۲ تیرماه ۱۴۰۳) اعلام شد، همچنین تاریخ برگزاری حراج جدید اوراق یادشده در تاریخ ۱۹ تیرماه سال جاری خواهد بود. بانک مرکزی نتیجه دهمین حراج اوراق مالی اسلامی دولتی و برگزاری حراج یازدهم در سال ۱۴۰۳ را اعلام کرد. این حراج مورخ ۱۲ تیرماه ۱۴۰۳ برگزار شده بود، همچنین تاریخ برگزاری حراج جدید اوراق یادشده در تاریخ ۱۹ تیرماه سال جاری خواهد بود. بانک مرکزی پیشنهادات دریافت‌شده از بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی را به منظور تصمیم‌گیری به وزارت امور اقتصادی و دارایی ارسال و این وزارتخانه نسبت به تعیین سفارش‌های برنده اقدام می‌کند. کارگزاری این بانک ضمن تامین زیرساخت معاملات و برگزاری حراج، تعهدی نسبت به حجم و قیمت اوراق مالی اسلامی دولتی فروش‌رفته ندارد و اوراق مزبور را در بازار اولیه به منظور تامین مالی دولت خریداری نخواهد کرد.

تامین ۱۸ میلیارد دلار ارز برای واردات کالا

بانک مرکزی جمهوری اسلامی از ابتدای سال جاری تا ۱۱ تیرماه ۱۴۰۳ برای چهار گروه کالاهای اساسی و دارو، تجاری و بازرگانی، واردات در مقابل صادرات و خدمات مبلغ ۱۸ میلیارد و ۶۵ میلیون دلار ارز تامین کرده است. طبق اعلام مرکز مبادله ارز و طلای ایران، از ابتدای سال جاری تا ۱۱ تیرماه ۱۴۰۳ برای چهار گروه کالاهای اساسی و دارو، تجاری و بازرگانی، واردات در مقابل صادرات و خدمات مبلغ ۱۸ میلیارد و ۶۵ میلیون دلار تامین ارز صورت گرفته است. در این راستا، کالاهای تجاری و بازرگانی با ۱۰ میلیارد و ۲۰۸ میلیون دلار بیشترین حجم را به خود اختصاص داده است و این حجم از تامین ارز، با نرخ نیمایی صورت گرفته است. همچنین کالاهای اساسی و دارو با ۴ میلیارد و ۶۹ میلیون دلار در رتبه بعدی قرار دارد. مبلغ ۳ میلیارد و ۳۲۸ میلیون دلار از این گروه به کالاهای اساسی و کشاورزی شامل گندم، دانه‌های روغنی و نهاده‌های دامی و ۷۴۱ میلیون دلار دیگر نیز به دارو، مواد اولیه دارو و تجهیزات پزشکی تخصیص داده شد. علاوه بر این، گروه واردات در مقابل صادرات، با ۳ میلیارد و ۴۳۵ میلیون دلار و گروه تقاضای خدماتی با ۳۵۳ میلیون دلار در رده‌های سوم و چهارم دریافت ارز قرار دارند.

گفتنی است؛ در مجموع، تامین ارز صنایع در دو بازار نیما و واردات در مقابل صادرات، ۱۳ میلیارد و ۶۴۳ میلیون دلار بوده است. صنایعی که عمدتا ارز نیمایی و واردات در مقابل صادرات برای آنها تامین شده است، شامل صنایع حمل و نقل و خودرو، تجهیزات برق، معدنی، ماشین‌آلات و تجهیزات تولید و منسوجات و پوشاک است. باید اشاره داشت؛ میانگین موزون نرخ دلار در سامانه معاملات الکترونیکی ارز بانک مرکزی (ETS)، ۳۹ هزار و ۱۹۹ تومان ثبت شده است. این عدد برای یورو و درهم به ترتیب ۴۲ هزار و ۸۷ تومان و ۱۰ هزار و ۶۷۳ تومان است. میانگین موزون نرخ یوآن و لیر ترکیه نیز به ترتیب ۵۳۹۱ تومان و ۱۲۰۳ تومان و روبل روسیه ۴۴۲ تومان ثبت شده است. نرخ موزون برمبنای حجم معاملات ارزی انجام‌شده در یک ماه گذشته با نرخ‌های اعلامی در سامانه معاملات الکترونیک ارز (ETS) در حوزه حواله، اسکناس و حواله کالاهای اساسی و ضروری محاسبه می‌شود و جنبه عملیاتی ندارد. بنابراین، نرخ اعلامی، صرفا یک نرخ محاسباتی و نمایه‌ای است و نرخ معاملاتی جدید محسوب نمی‌شود.

رئیس سازمان برنامه خبر داد

واریز ۳ میلیون به حساب ۶ میلیون و ۸۰۰ هزار بازنشسته

به گفته داود منظور، مبلغ ۳ میلیون تومان به صورت علی‌الحساب به هر یک از ۲,۶ میلیون بازنشسته صندوق‌های لشگری و کشوری و ۴,۲ میلیون بازنشسته تامین اجتماعی در مجموع با ۲۰ همت اعتبار پرداخت شد. داود منظور، رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور در صفحه شخصی خود اعلام نمود: در اجرای قانون برنامه هفتم پیشرفت آیین‌نامه اجرایی متناسب‌سازی حقوق بازنشستگان به تصویب هیأت دولت رسید و مبلغ ۳ میلیون تومان به صورت علی‌الحساب به هر یک از ۲,۶ میلیون بازنشسته صندوق‌های لشگری و کشوری و ۴,۲ میلیون بازنشسته تامین اجتماعی در مجموع با ۲۰ همت اعتبار پرداخت شد.

خبرنامه

جایزه مسابقات تنیس ویمبلدون به ۵۰ میلیون پوند رسید

ارزیابی گردش مالی گرنداسلم ۲۰۲۴

مجموع جوایز مسابقات تنیس ویمبلدون ۲۰۲۴ به عنوان قدیمی‌ترین تورنمنت تنیس جهان با افزایش ۱۱,۹ درصدی به ۵۰ میلیون پوند رسید که نشان‌دهنده گردش مالی قابل توجه این رویداد از نظر درآمدهای تبلیغاتی و حق پخش تلویزیونی است.

قدیمی‌ترین مسابقات تنیس جهان از دوشنبه در لندن آغاز شد تا با رقابت ستاره‌های تنیس دنیا، هواداران ورزش در دو هفته پیشرو شاهد هیجان‌انگیزترین رقابت‌ها قبل از المپیک پاریس باشند. میزان جایزه پرداختی به برنده گرند اسلم ویمبلدون به عنوان یکی از معیارهای اعتبار این مسابقات شناخته می‌شود و مورد توجه رسانه‌ها و علاقه‌مندان قرار می‌گیرد. مبلغ جوایزی که برای این مسابقات پرداخت می‌شود از منظر اقتصادی نیز نشان‌دهنده گردش مالی این رویداد از نظر درآمدهای حق پخش تلویزیونی، تبلیغات و اسپانسرینگ است. تبدیل شدن ورزش و سرگرمی به صنعت با این گردش مالی مفهوم پیدا کرده است.

امسال مجموع جوایز ویمبلدون ۲۰۲۴ به ۵۰ میلیون پوند رسیده است. جوایز ۵۰ میلیون پوندی شامل مسابقات تک نفره، دو نفره و میکس است و نشان‌دهنده افزایش ۱۱,۹ نسبت به سال گذشته است. مجموع جوایز سال گذشته این تورنمنت، ۴۴ میلیون و ۷۰۰ هزار پوند بود. برنده عناوین انفرادی مردان و زنان هر کدام ۲,۷ میلیون پوند را به خانه خواهد برد و نایب قهرمانان ۱,۴ میلیون پوند درآمد خواهند داشت. اعطای جایزه در این مسابقات از همان دور اول آغاز می‌شود به طوری که برای رسیدن به دور اول جایزه ۶۰ هزار پوندی به هر ورزشکار تعلق می‌گیرد حتی اگر در همان مسابقه اول بازنده و حذف شود. دور به دور با پیشروی ورزشکار مبلغ جایزه رشد می‌کند.

کارلوس آلکارس و مارکتا وندروسوا به عنوان قهرمانان بخش انفرادی مردان و زنان، در سال گذشته ۲,۳۵ میلیون پوند، هر کدام جایزه دریافت کردند. برای امسال جوایز قهرمان انفرادی مردان و زنان در سال ۲۰۲۴، ۱۴,۹درصد افزایش یافت. جایزه قهرمان بخش دوبل مردان و زنان هم با رشد ۸,۳درصدی از ۶۰۰ به ۶۵۰ هزار پوند افزایش پیدا کرده است. جایزه بخش میکس هم با ۱,۶ درصد افزایش از ۱۲۸هزار پوند به ۱۳۰ هزار پوند رسیده است. ویمبلدون یک باشگاه تنیس بسیار معتبر و انحصاری با تنها ۵۰۰ عضو است و این سوال پیش می‌آید که این باشگاه چگونه بودجه چنین مسابقات بزرگی را تأمین می‌کند. به نوشته فوربس، درآمد مسابقات ویمبلدون از طریق جذب اسپانسر، حق پخش تلویزیونی، بلیت فروشی، امتیازات و کالاها تامین می‌شود. این مسابقات در سال ۲۰۱۷، ۲۸۹ میلیون دلاری درآمد داشت. در این سال حق پخش تلویزیونی با ۱۶۰ میلیون دلار ۵۵,۴ درصد، درآمد ویمبلدون را تشکیل داد. این تورنمنت همچنین از طریق اسپانسر ۴۷ میلیون دلار(۱۶,۳درصد)، فروش بلیت ۴۷ میلیون دلار(۱۶,۳درصد) و امتیاز و کالاهای تجاری ۳۵میلیون دلار(۱۲,۱درصد) درآمد کسب کرد.

مسابقات ویمبلدون با پیشینه ۱۴۷ساله از گاه بسیاری معتبرترین و باشکوه‌ترین رویداد تنیس جهان به حساب می‌آید و امسال شاهد صدوسی‌وهفتمین دوره این گرند اسلم هستیم که با حضور کلیه ستارگان تنیس جهان به جز رافائل نادال برگزار می‌شود. اسطوره اسپانیایی که خود را مهیای حضور در المپیک پاریس می‌کند، ترجیح داد به لندن سفر نکند تا بتواند تمرینات خود را پیگیری کند.

نواک جوکوویچ قهرمان هفت دوره رقابت‌ها که سه هفته پیش جراحی مینیسک انجام داد به‌رغم تردیدها خود را به مسابقات رسانده و برای قهرمانی باید پنجه‌درپنجه مدعیان جوانی همچون یانیک سینر و کارلوس آلکاراس بیندازد.

با افزایش مسابقات فوتبال در قاره سبز

جوایز لیگ قهرمانان اروپا به ۲,۴۷ میلیارد یورو رسید

با تغییر فرمت برگزاری لیگ قهرمانان فوتبال اروپا و افزایش درآمد آن به ۴,۴ میلیارد یورو در فصل آینده، مبلغ ۲,۴۷ میلیارد یورو به عنوان جوایز بین تیم‌های شرکت‌کننده توزیع خواهد.

لیگ قهرمانان به منحصربه‌فردترین جشن فوتبال اروپا تبدیل شده است؛ بالاترین سطح رقابت فوتبال باشگاهی دنیا که میلیون‌ها بیننده و تماشاگر برای تماشای مسابقات تیم‌های محبوب‌شان لحظه‌شماری می‌کنند؛ روی دیگر این مسابقات، درآمدهای مالی و جوایزی که با توجه به عملکردی که تیم‌ها دارند، بین آنها توزیع می‌شود.

اتلتیک انگلیس در گزارشی نوشت: سود مالی باشگاه‌های اروپایی از حضور در رقابت‌های لیگ قهرمانان، سبب شده تا کسب سهمیه این مسابقات تبدیل به هدف بزرگ برای تیم‌های لیگ‌های مختلف کشورهای قاره سبز تبدیل شود. لیگ قهرمانان در فصل آینده با فرمت جدیدی برگزار خواهد شد؛ فرمتی که با توجه به افزایش تعداد مسابقات، درآمدزایی بیشتری را هم برای یوفا به‌عنوان اتحادیه فوتبال اروپا هم خواهد داشت. براساس این فرمت، از فصل آینده به جای ۱۲۵ بازی فعلی، ۱۸۹ بازی لیگ قهرمانان برگزار خواهد شد و بازی‌های بیشتر به معنای پول بیشتر برای کسانی است که درگیر هستند. تلاش برای افزایش درآمد از طریق حق پخش تلویزیونی و معاملات تجاری، همیشه در تغییرات لیگ قهرمانان نقش اساسی داشته است. یوفا تخمین می‌زند که کل درآمد از چهار رقابت (لیگ قهرمانان اروپا، لیگ اروپا، لیگ کنفرانس اروپا و سوپرجام) از ۳,۵ میلیارد یورو در این فصل به ۴,۴ میلیارد یورو در فصل آینده افزایش خواهد یافت که سبب خواهد شد باشگاه‌ها هم درآمد مالی بیشتری داشته باشند.

جوایز باشگاه‌های شرکت‌کننده تقریباً ۶۰۰ میلیون یورو افزایش پیدا می‌کند. تخمین زده می‌شود که جوایز لیگ قهرمانان اروپا برای فصل ۲۰۲۵ - ۲۰۲۴ تقریباً ۲,۴۷ میلیارد یورو باشد. جوایز فصل جاری ۲,۰۳ میلیارد یورو است. در مدل توزیع موجود، پول به چهار صورت تقسیم می‌شود. ۲۵ درصد از کل درآمدها به‌صورت حق مشارکت بین تیم‌ها توزیع می‌شود، ۳۰ درصد جوایز با توجه به عملکرد بین تیم‌ها توزیع می‌شود. ۳۰ درصد دیگر هم با توجه به محاسبه ضریب عملکرد ۱۰ ساله باشگاه‌ها در لیگ قهرمانان بین تیم‌ها توزیع می‌شود و ۱۵ درصد براساس ارزش حق‌پخش تلویزیون فروخته شده در کشور مربوط به باشگاه است. براساس فرمت توزیع درآمدها، هر یک از ۳۶ باشگاه حاضر در لیگ قهرمانان، در ابتدا ۱۸,۶ میلیون یورو به دلیل کسب سهمیه و حضور در این مسابقات کسب می‌کنند. در فصل جاری تیم‌های حاضر ۱۵,۶ میلیون یورو دریافت می‌کنند و برای فصل آینده ۳ میلیون بیشتر دریافتی دارند.

تیم‌های حاضر در لیگ قهرمانان، برای هر برد در این مسابقات ۲,۱ میلیون یورو و هر تساوی ۷۰۰ هزار یورو آورده مالی خواهند داشت. هرچه تیم‌ها به مراحل بالاتری صعود کنند درآمدشان بیشتر خواهد شد. هشت تیم برتر برای راهیابی به مرحله حذفی، ۲ میلیون یورو اضافی به‌عنوان پاداش دریافت می‌کنند و یک میلیون یورو به تیم‌های نهم تا شانزدهم تعلق می‌گیرد. جوایز حضور در مرحله یک‌چهارم نهایی و ۱۲,۵ میلیون یورو، نیمه‌نهایی ۱۵ میلیون یورو و فینال ۱۸,۵ میلیون یورو خواهد بود. تیم برنده می‌تواند ۶,۵ میلیون یورو دیگر و همچنین ۴ میلیون یورو بیشتر برای رسیدن به فینال سوپر جام یوفا در سال ۲۰۲۵ درآمد کسب کند. این جوایز از سهم ۳۰ درصدی بخش عملکرد تیم‌ها بین باشگاه‌ها تقسیم خواهد شد و مبلغ آن ۹۱۵ میلیون یورو پیش‌بینی می‌شود. مبلغ پرداخت‌های مربوط به عملکرد در فصل جاری تنها ۶۰۰ میلیون یورو بود.

بازار سرمایه چه واکنشی به نتیجه انتخابات چهاردهم خواهد داشت؟

سیگنال بورسی رئیس جمهور نهم

فرصت امروز: با توجه به تفاوت‌های ملموس دو نامزد نهایی انتخابات ریاست جمهوری، انتظار می‌رود بازار سرمایه نسبت به انتخاب شدن هر کدام از نامزدها واکنش متفاوتی نشان دهد. بازار بورس و اوراق بهادار تهران در هفته گذشته، متأثر از فضای انتخابات ریاست جمهوری بود و با آنکه محدودیت ۲ درصدی دامنه نوسان برداشته شد، اما ارزش معاملات اندکی رشد کرد و هنوز در سطح پایینی است. ماراتن انتخابات ۱۴۰۳ به ساعت‌های پایانی خودش رسیده و بازار سرمایه در انتظار شناختن رئیسجمهور نهم است. نتیجه دور دوم انتخابات ریاست جمهوری می‌تواند برای بازار سرمایه، روزهای سبز و یا سرخی را به همراه داشته باشد. بازار سرمایه، بازار هوشمندی است و وضعیت روزهای آینده بازار، نمایی از چهار سال آینده را نشان خواهد داد.

شاخص کل بورس تهران در مجموع معاملات هفته گذشته بیش از ۱۵ هزار واحد رشد کرد و در پایان هفته در سطح ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد ایستاد. شاخص کل در روز شنبه ۱۰ هزار و ۸۹۲ واحد رشد کرد، اما روز یکشنبه ۲۳ هزار و ۱۱۰ واحد پایین آمد. شاخص کل در روز دوشنبه نیز ۲ هزار و ۲۰۷ واحد و روز سه‌شنبه ۱۵ هزار و ۳۳۹ واحد بالا آمد. در روز چهارشنبه نیز شاخص کل ۱۰ هزار و ۳۶۱ واحد صعود کرد. برخی ناظران، رشد بورس در روزهای پایانی هفته را به مناظرات انتخاباتی دور دوم نامزدها مرتبط می‌دانند. در مناظرات تلویزیونی دور دوم انتخابات ریاست جمهوری، مواضع دو نامزد انتخابات (مسعود پزشکیان و سعید جلیلی) شفاف‌تر از پیش شد و تضادها و تفاوت‌ها نمایان‌تر شد. علی رغم سبزپوشی بورس در این هفته، هزار و ۵۹۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس تهران خارج شد تا روند خروج پول حقیقی کماکان ادامه داشته باشد. در اولین روز معاملاتی هفته، ۸۳ میلیارد تومان، روز یکشنبه ۸۰۱ میلیارد تومان، روز دوشنبه ۳۳۰ میلیارد تومان، روز سه‌شنبه ۱۱۸ میلیارد تومان و روز چهارشنبه ۲۶۵ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار خارج شد. بدین ترتیب در مجموع طی هفته گذشته هزار و ۵۹۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی به ۳۱۹ میلیارد تومان رسید که نسبت به هفته پیشین، رشد ۴۷۰ درصدی را نشان می‌دهد.

تاثیر مناظره‌ها بر روند بازار سهام

شاخص کل بورس تهران در مجموع بیش از ۱۵ هزار واحد رشد کرد و در پایان هفته به سطح ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد رسید. شاخص کل بورس در روز شنبه ۱۰ هزار و ۸۹۲ واحد رشد کرد و روز یکشنبه ۲۳ هزار و ۱۱۰ واحد پایین آمد. شاخص در روز دوشنبه ۲ هزار و ۲۰۷ واحد و روز سه‌شنبه ۱۵ هزار و ۳۳۹ واحد بالا آمد. در روز چهارشنبه نیز شاخص کل ۱۰ هزار و ۳۶۱ واحد صعود کرد. بدین ترتیب، شاخص کل در آخرین روز کاری هفته به رقم ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد رسید و نسبت به آخرین روز معاملاتی هفته قبل، ۱۵ هزار و ۵۳۱ واحد معادل ۰,۷۴ درصد بالاتر ایستاد. شاخص هم‌وزن نیز در پایان هفته نسبت به هفته پیشین، هزار و ۷۷۲ واحد بالاتر ایستاد و بازدهی مثبت ۰,۲۶ درصدی را ثبت کرد.

میانگین ارزش معاملات بازار سهام در این هفته ۲۶ هزار و ۲۳۱ میلیارد تومان بود. میانگین ارزش معاملات خرد بورس نیز ۳ هزار و ۴۷۴ میلیارد تومان بود که نسبت به رقم ۲ هزار و ۹۶۸ میلیاردی هفته پیشین، افزایش ۱۷۶ درصدی داشت. میانگین ارزش صف‌های فروش در هفته اخیر ۳۴۶ میلیارد تومان بود که از میانگین هفته پیشین ۲۱ میلیارد تومان کمتر بود و افت ۶ درصدی داشت. بالاترین رقم هفته ۴۸۵ میلیارد تومان بود که در روز یکشنبه ثبت شد و کمترین رقم به میزان ۲۳۴ میلیارد تومان در روز چهارشنبه ثبت شد. میانگین ارزش صف‌های خرید در هفته اخیر ۱۴۰ میلیارد تومان بود که از میانگین هفته گذشته ۲۱۲ میلیارد تومان کمتر بود. در این هفته، میانگین ارزش صف‌های خرید ۶۰ درصد کاهش یافت. بالاترین رقم هفته ۱۸۸ میلیارد تومان بود که در روز دوشنبه ثبت شد. پایین‌ترین رقم به روز یکشنبه به میزان ۶۱ میلیارد تومان برمی‌گردد.

در اولین روز معاملاتی هفته، ۸۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد. روز یکشنبه نیز ۸۰۱ میلیارد تومان خارج شد. روز دوشنبه این رقم به ۳۳۰ میلیارد تومان رسید. در روز سه‌شنبه نیز ۱۱۸ میلیارد تومان پول حقیقی خارج شد. در آخرین روز معاملاتی هفته برای پنجمین روز متوالی پول حقیقی خارج شد که ارزش آن ۲۶۵ میلیارد تومان بود. در مجموع کل هفته هزار و ۵۹۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شد و میانگین روزانه خروج پول حقیقی ۳۱۹ میلیارد تومان بود که نسبت به هفته پیشین ۴۷۰ درصد افزایش یافتو برخی ناظران، رشد بورس در روزهای پایانی هفته را به مناظرات انتخاباتی دور دوم نامزدها مرتبط می‌دانند.

شروع مسیر سرمایه‌گذاری بورس

ماراتن انتخابات ۱۴۰۳ به ساعت‌های پایانی خودش رسیده و بازار در انتظار این موضوع است تا نتیجه انتخابات در روز شنبه مشخص شود. این نتیجه می‌تواند برای بازار روزهای سبز و یا سرخی را به همراه داشته باشد. بازار سرمایه بازار هوشمندی است و وضعیت روزهای آینده بازار نمایی از چهار سال آینده را نشان خواهد داد. شاخص کل بورس و اوراق بهادار تهران در جریان معاملات روز چهارشنبه با رشد بیش از ۱۰ هزار واحدی کار را تمام کرد. ارزش معاملات در این روز حوالی ۴۶۰۰ میلیارد تومان ثبت شد و بیشترین ارزش معاملاتی را گروه فلزات اساسی به خود گرفت. این گروه ۱۵۹ میلیارد تومان ارزش معاملاتی در روز چهارشنبه داشت. خودرویی‌ها نیز با ارزش معاملاتی ۱۳۳ میلیارد تومانی در رتبه دوم قرار گرفتند و سومین گروه نیز چند رشته صنعتی بود. ماراتن انتخابات امسال در حالی به ساعت‌های پایانی خودش رسیده است که بازار منتظر است تا نتیجه انتخابات در صبح شنبه مشخص شود. این نتیجه می‌تواند برای بازار سهام، روزهای سبز و یا سرخی را به دنبال داشته باشد. بازار سرمایه بازار هوشمندی است و وضعیت روزهای آینده بازار نمایی از چهار سال آینده را نشان خواهد داد.

از منظر تکنیکالی، شاخص کل چیزی تا برداشتن مقاومت‌های میانگین‌های ۵۵ روزه و ۲۰۰ روزه از سر راه خود فاصله چندانی را ندارد. تنها ارزش معاملاتی خوب می‌تواند این مسیر را تقویت کند که این موضوع از آنچه که در هفته گذشته توسط فعالان بازار سرمایه بازگو می‌شد این است که به نتیجه انتخابات بستگی دارد و روز شنبه روز حساس و حیاتی برای خیلی از قدیمی‌های بازار سرمایه است. اندیکاتور RSI در جریان معاملات روز چهارشنبه توانست خط روند نزولی ایجادشده خود را از سر راه بردارد. هرچند که واگرایی ضعیفی هم در محدوده‌های بیش‌فروش در هفته‌های گذشته برای خود ایجاد کرده بود که این موضوع به عنوان سیگنال ضعیفی تلقی می‌شد، اما نتیجه این انتخابات می‌تواند تغییر مسیر جدی برای بازار سرمایه و احتمالا شروع مسیر سرمایه‌گذاری بورس باشد. بازار این برداشت را در روز چهارشنبه و سه‌شنبه هفته گذشته داشت که گویی رئیس دولت چهاردهم را در بین دو نامزد انتخاباتی پیش‌بینی کرده است؛ چراکه بعد از افت ۲۳ هزار واحدی شاخص در روز یکشنبه بازار با مشاهده دو مناظره انتخاباتی این افت را جبران کرد. البته نشست‌ها و همایش‌هایی توسط فعالان بازار سرمایه برای حمایت از کاندیدای موردنظرشان در روز چهارشنبه برگزار شد. این روزها شاهد پرچالش‌ترین اتفاقات سیاسی در کشور بوده‌ایم که در دوره قبل انتخاباتی دیده نمی‌شد.

سیگنال بورسی دولت چهاردهم

با توجه به تفاوت‌های ملموس دو نامزد انتخابات ریاست جمهوری، انتظار می‌رود که بازار سهام نسبت به انتخاب شدن هر یک از نامزدها، واکنش متفاوتی نشان بدهد. در هفته‌ای که گذشت، بازار بورس و اوراق بهادار تهران متأثر از فضای انتخابات ریاست جمهوری بود. با آنکه محدودیت ۲درصدی دامنه نوسان برداشته شد اما ارزش معاملات اندکی رشد کرد و هنوز در سطح پایینی است. در روز شنبه هفته گذشته، شاخص کل بورس تهران ۱۰ هزار و ۸۹۲ واحد رشد کرد و ۸۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار خارج شد. روز یکشنبه نیز شاخص ۲۳ هزار و ۱۱۰ واحد ریزش کرد و ۸۰۱ میلیارد تومان سرمایه خارج شد. روز دوشنبه نیز شاخص ۲ هزار و ۲۰۷ واحد رشد کرد و خروج پول ۳۳۰ میلیارد تومان بود. در روز سه‌شنبه شاخص کل ۱۵ هزار و ۳۳۹ واحد بالا آمد و ۱۱۸ میلیارد تومان پول حقیقی خارج شد. نهایتا در روز چهارشنبه شاخص ۱۰ هزار و ۳۶۱ واحد بالا آمد، اما برای پنجمین روز متوالی شاهد خروج سرمایه از بازار بودیم که رقم آن ۲۶۵ میلیارد تومان بود. ارزش معاملات نیز همچنان ارقام پایینی را ثبت کند. در هفته گذشته میانگین ارزش معاملات خرد ۳ هزار و ۴۷۴ میلیارد تومان بود که نسبت به رقم ۲ هزار و ۹۶۸ میلیاردی هفته پیشین، افزایش ۱۷ درصدی داشته است. به نظر می‌رسد با توجه به تفاوت‌های ملموس دو نامزد انتخابات ریاست جمهوری، بازار نسبت به انتخاب شدن هر یک واکنش متفاوتی نشان بدهد. بورس تهران با نااطمینانی‌ها و ریسک‌های زیادی مواجه است. تصمیمات غیرکارشناسی، غیرمترقبه و غیرقابل پیش‌بینی در سال‌های گذشته، به بازار سرمایه آسیب‌های جدی زده است. حال باید دید که دولت چهاردهم چه رویکرد و نگاهی به بازار سرمایه و اقتصاد کشور دارد.

گفتنی است سومین عرضه اولیه سال ۱۴۰۳ نیز روز دوشنبه در بازار صورت خواهد گرفت و عرضه ۵ درصد سهام نماد «خنور» نور ایستا پلاستیک طی دو مرحله به روش ترکیبی، دوشنبه (۱۸ تیرماه) در فرابورس انجام خواهد گرفت. شرکت گوهرفام با نماد «شفام»، شرکت سهامی بیمه ایران -معین «نماد معاملاتی معین ۱»، نمادهایی بودند که در سال جاری به بازار عرضه شدند و گفته می‌شود نماد شرکت مجتمع ذوب آهن بیستون با نماد معاملاتی «فبیستون» نیز در لیست عرضه برای هفته‌های آتی قرار دارد.

رئیس‌کل بانک مرکزی در کنکره مالی روسیه تشریح کرد

برنامه استفاده از ارزهای محلی در تجارت جهانی

رئیس کل بانک مرکزی، توسعه همکاری‌های بانکی و استفاده از ارزهای محلی برای دوری از سلطه دلار بر مبادلات مالی بین‌المللی را موثر دانست و بر آمادگی ایران برای در اختیار قرار دادن امکانات فنی برای عضویت روسیه در بریکس تاکید کرد. محمدرضا فرزین دیروز برای توسعه مناسبات پولی و بانکی میان ایران و روسیه به سن پترزبورگ سفر کرد و در کنکره مالی روسیه با حضور رئیس بانک مرکزی روسیه و جمعی از فعالان اقتصادی این کشور شرکت کرد. او در این کنگره به تشریح برنامه استفاده از ارزهای محلی در تجارت جهانی پرداخت و گفت: هم‌اکنون تمام مقررات مرتبط با پولشویی مطابق با قوانین بین‌المللی در ایران رعایت می‌شود و ایجاد نهادی مشابه FATF در میان کشورهای عضو بریکس فرصت بسیار خوبی برای توسعه همکاری‌های بانکی میان کشورهای عضو است.

فرزین با انتقاد از برخوردهای سیاسی نهاد بین‌المللی FATF با ایران و روسیه گفت: اکنون با توجه به برگزاری اجلاس بریکس به ریاست روسیه ایران آمادگی دارد تا تمام توانمندی‌های خود را برای پیشبرد پیشنهادات مشترک در زمینه توسعه فعالیت‌های بریکس و ایجاد یک نظام مالی جدید از سوی اعضای بریکس در اختیار روسیه قرار دهد.

او دستیابی به راهکارهای انتقال پول و تسویه پولی را یکی از مهمترین محورهای مورد بحث میان کشورهای عضو بریکس دانست و ادامه داد: اتحادیه پایاپای آسیایی (ACU) فرصت بسیار خوبی برای حذف دلار از معاملات میان کشورهای عضو است که هم‌اکنون کشورهایی مانند هند و پاکستان عضو این اتحادیه هستند، اخیرا نیز بلاروس تقاضای عضویت در این اتحادیه را مطرح کرده است و از روسیه نیز دعوت می‌کنیم که به اتحادیه بپیوندد؛ چراکه این اتحادیه ظرفیت بسیار خوبی برای توسعه همکاری میان ایران و روسیه را فراهم می‌کند.

طبق اعلام بانک مرکزی، فرزین با بیان اینکه گفت‌وگو در تقویت روابط بین دو ملت کمک بسیاری خواهد کرد و در سال‌های اخیر ارتباطات دیپلماتیک خوب میان رهبران سیاسی دو کشور باعث شده روابط اقتصادی نیز تحت تاثیر قرار بگیرد و تقویت شود، تاکید کرد: در این راستا باید در تعاملات دو کشور و با کمک رئیس کل بانک مرکزی روسیه دلار را از مبادلات تجاری حذف کنیم و از پول‌های محلی در پرداخت‌های بین دو کشور استفاده کنیم. اراده رهبران سیاسی ایران و روسیه برای استفاده از ارزهای محلی در مبادلات تجاری جدی است و اگر بتوانیم در مبادلات بین روسیه، ایران، چین و سایر کشورها از روبل، یوآن، درهم و ریال استفاده کنیم، مانع بزرگی در تجارت دو کشور برداشته خواهد شد و منجر به تقویت ارتباط دو کشور می‌شود و سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی دو کشور می‌توانند اشتراکات بیشتری با هم داشته باشند. رئیس کل بانک مرکزی سپس به برگزاری انتخابات ریاست جمهوری ایران کرد و گفت: با انتخاب رئیس جمهور جدید سیاست‌های کشور همچنان بر قوام قبلی و در چارچوب توافقات ادامه پیدا خواهد کرد و معتقدم که تقویت فضای مشترک سیاستگذاری، پژوهشی و آموزشی جزو مسائلی است که به توسعه روابط میان این دو کشور در آینده کمک خواهد کرد و این روابط قطعاً در بلندمدت تحکیم خواهد شد. فرزین درباره نحوه همکاری بانک‌های مرکزی در بریکس نیز گفت: از تلاش‌های ارزشمند تیم BRICS بانک مرکزی روسیه کمال قدردانی را دارم. به عنوان یک عضو جدید در BRICS، اعلام می‌کنم که بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران این آمادگی را دارد در توسعه جریان‌های کاری فعلی و راه‌اندازی طرح‌های جدید مشارکت فعال داشته باشد. به طور کلی، می‌توان گفت که توسعه کانال‌های پرداخت جایگزین با هدف کاهش اتکا به دلار آمریکا و زیرساخت‌های مالی تحت سلطه غرب، انگیزه اصلی تلاش‌های صورت گرفته در BRICS بوده و میزان موفقیت این ابتکارات منوط به تمایل و علاقه‌مندی اعضای بریکس به همکاری و غلبه بر کاستی‌ها است. امروز تهدیدات ناشی از زیرساخت‌های مالی تحت سلطه غرب تنها مربوط به ایران و روسیه نیست، در سال‌های گذشته تنها برخی از اقتصادها مانند ایران با فشارها و تهدیدهای خارجی از سوی غرب مواجه بودند، اما امروز این تهدیدات به راحتی به اقتصاد سایر کشورها مانند روسیه نیز تسری داده شده است. فرزین بر اهمیت استفاده از ارزهای محلی در مبادلات کشورها تاکید و اظهار کرد: در سال ۲۰۲۴ و در دوران ریاست روسیه در BRICS، ما انتظار ویژه‌ای داریم که بانک مرکزی روسیه بر افزایش تدریجی استفاده از ارزهای ملی اعضا در روابط بانکی فرامرزی تمرکز کرده و سعی در کاهش سلطه ایالات متحده داشته باشد. با توجه به مسیر مالی BRICS، مسائل مربوط به کارگروه پرداخت BRICS بسیار مهم است و برنامه‌های مرتبط با این موضوع در نهایت افزایش سرعت، امنیت، شفافیت و کاهش هزینه‌ها در سیستم‌های تسویه به دنبال خواهد داشت. البته باید به توسعه مکانیزم‌های سپرده‌گذاری و تسویه همزمان توجه شود. با توجه به نقش کلیدی بانک‌های مرکزی در نظارت بر تراکنش‌های موسسات اعتباری و در راستای اجرای مقررات ناظر بر مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم، بر اهمیت ارتقای سطح همکاری بانک‌های مرکزی BRICS در این زمینه تاکید می‌کنم. به گفته رئیس کل بانک مرکزی، بایستی تلاش شود تا از پیامدهای نامناسبی که ترتیباتی مانند FATF به اذعان کشورها بر آنها تحمیل شده، جلوگیری کرد، چنین ابتکاری نیز در مطابق استانداردهای بین‌المللی موجود امکان‌پذیر است و بر لزوم همکاری سریع، سازنده و موثر بین ناظران تاکید دارد. به نظر می‌رسد با توجه به اهمیت موضوع و کارکرد آن در توسعه یکپارچگی مالی گروه بریکس در آینده توجه بیشتر به جنبه‌های نظری و عملی این امر شود.

وی درباره تجربه ایران در مواجهه با محدودیت‌های خارجی گفت: ساختار بانکداری و نظام مالی بین‌المللی در اواسط دهه ۱۹۵۰-۱۹۴۰ با توجه به ساختار اقتصادی و سیاسی آن زمان طراحی شده و جهان از آن زمان به طرز چشمگیری تغییر کرده است. قدرت‌های جهانی جدید ظهور کرده‌اند که اعضای BRICS را تشکیل می‌دهند، نظام بانکی و مالی بین‌المللی نیز باید با توجه به ساختار سیاسی و اقتصادی کنونی جهان تکامل پیدا کند. فرزین از کنترل سیستم بانکی و مالی بین‌المللی توسط قدرت‌های غربی انتقاد و اظهار کرد: این می‌تواند به عنوان ابزاری برای زورگویی در دست غرب عمل کند، می‌توان پیش‌بینی کرد که پس از ایران، دیر یا زود، سایر قدرت‌های مستقل به دلیل مرکزیت غرب در نظام مالی، با چنین محدودیت‌های خارجی مواجه شوند. اکنون جهان از خطرات تمرکز بیش از حد سیستم مالی در غرب آگاه است و این مرکزیت باید کاهش پیدا کند. گروه مهمی مانند BRICS بیش از دیگران باید متوجه این تهدید بالقوه باشد و اتفاقاً بیش از دیگران این قابلیت را دارد که مبتکر زیرساخت‌های غیرمتمرکز باشد که کشورهای دیگر از آن استقبال می‌کنند.

آگهی اختصاصی موضوع ماده۳ قانون و ماده ۱۳آیین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی بندپی

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۱۰۰۱۷۰۰۰۹۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندپی تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهرام رضانژاد ملکشاه فرزند محمدرضا بشماره شناسنامه ۴۰ صادره از بندپی غربی نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین که در آن احداث بنا شده است (با کاربری حرایم -حریم تاسیساتی راه) به مساحت ۳۶۴ مترمربع قسمتی از پلاک ۱۸- اصلی کلاسه ۱۴۰۲۱۱۴۴۱۰۰۱۷۰۰۰۴۴۱ واقع در روستای دیوا بخش ۹ ثبت بندپی خریداری از مالک رسمی آقای ملارضا ملکشاهی و سایر مالکین رسمی مشاعی محرز گردیده است. لذا به موجب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ آیین نامه مربوطه و به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها علاوه بر انتشار آگهی در محل الصاق تا در صورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا ۲ ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و درصورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

شناسه آگهی: ۱۷۴۸۳۳۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۴/۱۶

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۴/۳۱

محمد حبیب زاده گنجی

رییس ثبت اسناد و املاک بندپی

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 ۱۲۰۰۱۲۸۱ مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۰۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نکا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم علی احمدی فرزند رمضانعلی با کد ملی ۴۹۹۰۰۴۳۷۷۴ در ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین زراعی با بنای احداثی به مساحت ۱۰۵۸۶ مترمربع از پلاک ۴- اصلی به کلاسه ۱۸/۱۴۰۳ واقع در اراضی نکا بخش ۹ ثبت نکا خریداری شده از مالک رسمی محرز گردیده 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 پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۷۴۸۱۸۸

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۳/۰۴/۳۰

امیرخندان رباطی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نکا

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 ۱۲۰۰۱۶۵۹ و ۱۲۰۰۱۶۵۸ مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۱۹ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نکا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای/خانم بهزاد چاوشی کلتی فرزند محمدآقا با کد ملی ۲۱۸۰۶۴۶۴۳۷ و صغری حبیب کلتی فرزند علی مراد با کد ملی ۲۱۸۰۰۸۹۰۴۸۴ در هر کدام سه دانگ مشاع از ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین زراعی به مساحت ۱۸۴,۶۲ مترمربع از پلاک ۴۰- اصلی به کلاسه ۸۱/۱۴۰۳ واقع در اراضی نکا بخش ۱۸ ثبت نکا خریداری شده از مالک رسمی محرز گردیده 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 پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۷۴۸۲۹۷

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۳/۰۴/۳۰

امیرخندان رباطی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نکا

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

برابر آرا صادره هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلامعارض آقای رمضان مازندرانی به شماره شناسنامه ۷ و شماره ملی ۲۱۲۲۳۳۴۳۸۱ صادره از گرگان فرزند امیر متقاضی کلاسه پرونده ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۴۸۰۰۰۱۳۵۱ در ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۸۹۰۶.۷۵ متر مربع از پلاک شماره ۷۷- اصلی واقع در اراضی محمد آباد بخش ۳ حوزه ثبت ناحیه ۲ گرگان طبق رای صادره حکایت از تصرفات متقاضی داردلذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی میشوداز این رو اشخاصی که نسبت به رای صادره فوق الذکر اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۳/۰۴/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۳/۰۵/۰۱

حجت الله تجری
رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه دو گرگان
از طرف محمد فندرسکی

شناسه آگهی ۱۷۴۸۱۲۴

مفقودی

برگ سبز موتورسیکلت انژکتوری کویر مدل S۲۱۵۰-C۴۱ مدل ۱۴۰۱ رنگ سفید به شماره موتور: ۰۱۵۰N۵۸۰۵۷۶۹۹ و شماره تنه: N۵۸S۲C۴۱۰NEC۶۵۷۸۳ و شماره انتظامی ۶۱۵-۶۲۸۸۸ به نام ابوالفضل ولی‌پور مفقود گردیده است و فاقد اعتبار است. قم

مفقودی

کارت هوشمند خودرو بشماره ۲۴۶۹۹۲۲ کامیون کشنده دانگ فنگ البرز بنام فرشید نادری مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
۱۴۰۲ / ک

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 ۱۴۰۳۶۰۳۱۶۰۱۲۰۰۰۱۷۱ مورخه ۱۶ / ۳ / ۱۴۰۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک پاوه تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای سامان لهونی فرزند بهمن بشماره شناسنامه ۱۳۴۳ صادره از پاوه در یک و نیم دانگ از ششدانگ یک باب آسیاب مخروبه به مساحت ۴۷ / ۲۰۵ متر مربع واقع در پلاک ۷۰۰ فرعی از ۱ اصلی خریداری از مالک رسمی مع الواسطه آقای سعدی صنعانی 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.

فیروز عزیززاده – رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان پاوه

تاریخ انتشار نوبت اول : ۲۲ / ۳ / ۱۴۰۳
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۶ / ۴ / ۱۴۰۳

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

برابر رأی شماره ۱۴۰۲۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۷۶۱۲ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندرگناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد روستا فرزند مهراب به شماره شناسنامه ۱ کد ملی ۳۵۳۹۸۳۵۶۱۱ صادره از گناوه را نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی مشهور به دارل پیر به مساحت ۶۰۱۲ متر مربع در قسمتی از پلاک ۹۰۷ اصلی واقع در قریه چهار برج گناوه خریداری مع الواسطه از آقای مهراب روستا و شرکاء 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 صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع ذیصلاح قضایی نمی باشد. م. الف: ۳۰۸

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۴/۳۱

محمد چهابدار – رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان گناوه

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

آگهی تحدید حدود اختصاصی

چون تحدید حدود پلاک قسمتی از پلاک ۱۳۹۷ اصلی ششدانگ یک قطعه باغ مشجر به مساحت ۱۰۶/۰۶ مترمربع واقع در بخش ده تهران مورد تقاضای آقای رحمت اله محمدی برکچای فرزند ممی به شماره ملی ۱۶۷۱۳۷۷۰۰۱ که پلاک فرعی ۶۶ نسبت به آن اختصاص یافته است ۱۳۹۷/۶۶ تاکنون به عمل نیامده و عمل به تبصره ماده ۱۵ قانون ثبت مقدور نبوده است لذا عملیات تحدید حدود ملک مذکور در تاریخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۴ روز یکشنبه ساعت ۱۲ ظهر در محل وقوع ملک شروع و به عمل خواهد آمد. بدینوسیله به اطلاع مجاورین پلاک ثبتی موصوف می‌رساند در روز و ساعت مقرر در محل حضور به هم رسانند. چنانچه اعتراضی به حدود و حقوق ارتفاقی داشته باشند ظرف مدت یکماه از تاریخ تنظیم صورتمجلس تحدید حدود اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد واملاک زیبادشت تسلیم و رسید دریافت دارند و در اجرای تبصره ۲ ماده واحده اصلاح مواد ۱۶ و ۲۰ قانون ثبت مصوب ۱۳۷۳/۰۳/۲۵ مجلس محترم شورای اسلامی ظرف مدت یکماه دادخواست اعتراض خود را به مرجع قضایی تقدیم و گواهی آن را به دفتر این اداره تسلیم و رسید اخذ نمائید.

تاریخ انتشار : ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ تحدید : ۱۴۰۳/۰۵/۱۴

م الف ۱۱۷۱۵ کفیل واحد ثبتی حوزه ثبت زیبادشت تهران – محمدعلی ابراهیمی
شناسه آگهی : ۱۷۴۴۵۰۰

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه شهرستان ساری منطقه سه

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۱۰۴۵۷۰۰۰۵۵۰ مورخه ۲۴-۰۲-۱۴۰۳ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه سه ساری تصرفات مالکانه آقای امیرحسین جعفر فرزند حسین بشماره ملی ۰۰۵۴۴۸۷۰۵۶ بشماره پرونده ۵۰۴—۱۴۰۰ نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مشتمل بر یکباب ساختمان به مساحت ۱۷۶,۳۰ (یکصد و هفتاد و شش متر و سی سانتیمتر) مترمربع قسمتی از پلاک ۳۳۹۰ اصلی واقع در بخش ۱ ثبت ساری خریداری از خانم خواتون نوربخش سنگریزه باکسر سهم وقف 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 پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی : ۱۷۴۴۲۷۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۴/۳۰

فریبرز یوسفیان حمیدی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان ساری منطقه ۳

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

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

برابر رای شماره ۱۴۰۳۶۰۳۱۰۰۱۶۰۰۲۳۱۷ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک محمودآباد تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای / خانم محمود طهماسبی فرزند اسماعیل بشماره شناسنامه ۱۹۸۶۶ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی (کاربری زراعی) به مساحت ۱۴۹,۸۷ مترمربع پلاک ۷۶۷ فرعی از ۹ اصلی بخش ۱۰ واقع در گالشیل خریداری از مالک رسمی خانم زبیده هدایتی 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 اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است درصورت انقضاء مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۷۴۵۵۸۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۴/۳۱

مهدی آزاد
رییس ثبت اسناد و املاک

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای 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 ۱۲۰۰۱۹۵۹ مورخ ۲۹-۰۳-۱۴۰۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نکا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای / خانم اسماعیل صادقیان فرزند باباگل با کدملی ۲۰۹۰۷۰۷۸۳۶ در ۵ دانگ و ۲۸ سیر مشاع عرصه بانضمام ششدانگ اعیانی یک باب خانه به مساحت ۱۵۹,۲۱ مترمربع از پلاک ۲۵- اصلی به کلاسه ۸۰/۱۴۰۳ واقع در اراضی نکا بخش ۹ ثبت نکا خریداری شده از مالک رسمی محرز گردیده.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 پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۷۴۷۰۷۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۴/۳۰

امیرخندان رباطی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نکا

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای 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 ۱۲۰۰۰۸۹۸ مورخ ۱۹-۰۲-۱۴۰۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک نکا تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای / خانم ملیحه یوسفی فرزند عبداله با کدملی ۴۹۹۹۸۱۷۲۸۴ در ششدانگ یک قطعه زمین زراعی به مساحت ۲۱۰۷,۷ مترمربع از پلاک ۴۱- اصلی به کلاسه ۵۴۵/۱۴۰۲ واقع در اراضی نکا بخش ۱۸ ثبت نکا خریداری شده از مالک رسمی محرز گردیده . 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 پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۷۴۷۱۷۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۰۴/۳۰

امیرخندان رباطی
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان نکا

آگهی مزایده اموال غیر منقول (نوبت اول)

شماره پرونده :اجرایی ۰۳۰۰۱۸۳ شعبه دوم اجرای احکام کیفری دادسرای شهرستان میاندوآب
محکوم له :شعبه دوم اجرای احکام کیفری دادسرای میاندوآب
محکوم علیه: آقای روح الله نژاد صمد فرزند سیف اله به آدرس میاندوآب روستای دوه چی
محکوم به :ضبط وثیقه
مورد مزایده
عبارت است یکباب ساختمان مسکونی با پلاک ثبتی ۶۹۵۷۰۴ از ۳۹ اصلی فرعی ۱۶۸ قطعه ۶۹ تفکیکی بخش ۶ میاندوآب با مساحت عرصه ۱۰۲۷,۳۱ متر مربع با اعیانی ۱۷۸ متر مربع و مساحت قسمت نگهداری احشام ۱۱۷ متر مربع واقع در روستای دوه چی که توسط کارشناس رسمی پلاک فوق به مبلغ ۲۱,۵۸۸,۶۳۸,۰۰۰ ریال ارزیابی گردیده و مزایده با قیمت پایه (کارشناسی)
شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی واگذار میگردد.
شرایط مزایده
۱ - برنده مزایده بایستی ۱۰ درصد از مبلغ پیشنهادی را فی المجلس و مابقی راظرف یک ماه از تاریخ مزایده پرداخت نماید.
۲- شرکت کنندهگان میتوانند تا ۵ روز قبل از تاریخ مزایده با هماهنگی این دفتر از مال مورد مزایده دیدن فرمایند
۳- مزایده در تاریخ ۱۴۰۳,۰۵,۱۰ روز چهارشنبه ساعت ۱۱ صبح در محل دفتر شعبه دوم اجرای احکام کیفری با حضور نماینده محترم دادستان و متقاضیان خرید برگزار خواهد شد.
۴ - کلیه هزینه های نقل و انتقال و... به عهده برنده مزایده خواهد بودم الف ۷
مدیر دفتر شعبه دوم اجرای احکام کیفری دادسرای عمومی و انقلاب شهرستان میاندوآب– محراب سلیمانی

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

در اجرای ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه اجرایی قانون یاد شده اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان در هیأت مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک بجنورد مورد رسیدگی و تأیید قرار گرفته جهت اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهی های ثبتی (کثیرالانتشار و محلی) بشرح ذیل آگهی میگردد :
بخش دو بجنورد پلاک ۷ – اصلی اراضی کوه کمر
۱- ششدانگ یک قطعه باغ از پلاک ۳۱۷ و ۳۱۸ فرعی از ۷ اصلی فوق به مساحت ششدانگ ۳۶۰۱/۷۰ (سه هزار و ششصد و یک ممیز هفتاد صدم) مترمربع ابتیاعی آقای مسعود حقانی به میزان سه دانگ مشاع از ششدانگ و آقای علی حقانی به میزان سه دانگ مشاع از ششدانگ (مشاعا و بالسویه) از محل مالکیت رسمی امان اله حقانی به شماره هویت ۲۱ (که قهراً به آقای ابراهیم حقانی احدی از ورات مرحوم امان اله واگذار شده و ابراهیم حقانی نیز سهم الارث خود را طی مبایعه نامه عادی به متقاضیان واگذار نموده است .) - برابر رأی شماره ۰۸۸۳ –۱۴۰۳ و ۰۸۸۵ – ۱۴۰۳ مورخه ۱۴۰۳/۰۳/۰۴ – کلاسه های ۰۵۷۸ – ۱۴۰۲ و ۰۵۷۹ – ۱۴۰۲
۲-ششدانگ یک قطعه باغ از پلاک ۱۹ فرعی از ۷ اصلی فوق به مساحت ششدانگ ۴۰۲۳/۳۰ (چهارهزار و بیست و سه ممیز سی صدم) مترمربع ابتیاعی آقای علی حقانی به میزان یک نیم دانگ مشاع از ششدانگ و آقای مسعود حقانی به میزان یک نیم دانگ مشاع از ششدانگ و آقای مهدی حقانی به میزان یک نیم دانگ مشاع از ششدانگ و آقای هادی حقانی به میزان یک نیم دانگ مشاع از ششدانگ (مشاعا و بالسویه) از محل مالکیت رسمی قهری ابراهیم حقانی فرزند امان اله (که از محل مالکیت امان اله حقانی قهرا به فرزندش ابراهیم حقانی رسیده است و ابراهیم حقانی نیز طی مبایعه نامه عادی به متقاضیان فوق واگذار نموده است .) برابر آرای شماره ۱۴۴۱ – ۱۴۰۳ و ۱۴۴۰ –۱۴۰۳ و ۱۴۳۹ – ۱۴۰۳ و ۱۴۳۸ – ۱۴۰۳ مورخ ۱۲ / ۰۴ / ۱۴۰۳ لذا بدین وسیله به فروشندگان و مالکین مشاعی و اشخاص ذینفع در آرای اعلام شده ابلاغ می گردد چنانچه اعتراضی دارند باید از تاریخ انتشار آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دوماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند معترضین باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهند در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه ننماید اداره ثبت مبادرت به صدور سند خواهد نمود ضمناً صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۶ / ۰۴ / ۱۴۰۳ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۰۱ / ۰۵ / ۱۴۰۳

شناسه آگهی : ۱۷۴۷۷۷۶

مهدی سیاوشی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه یک بجنورد

اعلام مفقودی

برگ سبزوبرگ کمپانی خودرو سواری پژوپارس مدل ۱۳۸۵ با شماره انتظامی ایران ۳۸-۴۱ط۲۱ وشماره موتور ۲۴۸۵۰۷۴۲۵۰وشماره شاسی ۱۹۲۵۹۲۵۶ متعلق به آقای حسین نوروز پور بیجارپس به شماره ملی ۲۷۰۹۷۹۵۷۲۸ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد .

اعلا م مفقودی

برگ سبزوبرگ کمپانی خودرو سواری پژوپارس مدل ۱۴۰۱به شماره انتظامی ایران ۸۸-۹۶۸ج۴۳ و شماره موتور ۱۳۹B۲۸۰۲۷۶ وشماره شاسی NAAN۱۱FEANHA۷۴۵۵۹ متعلق به آقای محمد رحیمی به شماره ملی ۰۰۶۰۲۲۴۰۲۹ مفقود گردیده وازدرجه اعتبار ساقط می باشد .

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

برابر رأی شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۱۰۴۰ مورخ ۱۴۰۳/۳/۱۰ هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندرگناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای ناصر خضر پور فرزند بهروز به شماره شناسنامه ۸ کد ملی ۳۵۳۹۷۷۸۸۶۱ صادره از گناوه را نسبت به شش دانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۱۸۹۷ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۳۸۱ اصلی واقع در قریه فخرآوری گناوه خریداری مع الواسطه از آقای غلامشاه غلامعلی زاده و شرکاء 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 مانع مراجعه متضرر به مراجع ذیصلاح قضایی نمی باشد. م. الف: ۳۰۱

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۴/۳۱

محمد چهابدار – رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان گناوه

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

برابر رأی شماره ۱۴۰۳۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۰۸۸۰ مورخ ۱۴۰۳/۲/۳۱ هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندرگناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای خسرو بختیاری فرزند حیدر به شماره شناسنامه ۹۲۱۱ کد ملی۳۵۳۹۲۸۲۱۵۷ صادره از گناوه را نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک باب خانه به مساحت ۲۰۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۹۱۷ اصلی واقع در امامزاده گناوه خریداری مع الواسطه از آقای محمد نظام پور و شرکاء 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 صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع ذیصلاح قضایی نمی باشد. م. الف: ۳۰۲

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۴/۳۱

محمد چهابدار – رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان گناوه

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

برابر رأی شماره ۱۴۰۲۶۰۳۲۴۰۰۱۰۰۷۶۰۷ مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۸ هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بندرگناوه تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای محمد روستا فرزند مهراب به شماره شناسنامه ۱ کد ملی ۳۵۳۹۸۳۵۶۱۱ صادره از گناوه را نسبت به ششدانگ عرصه و اعیان یک قطعه زمین مزروعی مشهور به دارل پیر به مساحت ۲۴۳۴۹ متر مربع در قسمتی از پلاک ۹۰۷ اصلی واقع در قریه چهار برج گناوه خریداری مع الواسطه از آقای مهراب روستا و شرکاء 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 صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به مراجع ذیصلاح قضایی نمی باشد. م. الف: ۳۰۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۴/۱۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۴/۳۱

محمد چهابدار – رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان گناوه

تکنیک‌های بهینه‌سازی صفحات محصولات سایت برای فروش بیشتر

به قلم: دزیرایی اودجیک
کارشناس فروش آنلاین
ترجمه: علی آل‌علی

راه‌اندازی خرده‌فروشی آنلاین در طول سال‌های اخیر بدل به یکی از کارهای مورد علاقه برای بسیاری از کارآفرینان شده است. این امر به شما فرصت تعامل با دامنه وسیعی از مشتریان از کشورهای مختلف را داده و محدودیت‌های سنتی در زمینه فروش را نیز به طور کامل از بین می‌برد. این نکته می‌تواند برای شما به مثابه دروازه‌ای تازه به سوی موفقیت کاری محسوب شود. در این صورت می‌توانید به خوبی شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را امتحان کرده و حتی موقعیت‌تان را نیز به خوبی توسعه دهید.

شاید یکی از مشکلات اساسی برای فروش محصولات در عرصه خرده‌فروشی آنلاین یا به طور کلی فضای اینترنت مربوط به سطح بالای رقابت در این میان باشد. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و توانایی‌تان در این میان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. بسیاری از خرده‌فروشی‌های تازه کار برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیازمند استفاده از راهکارهای عجیب هستند. در این میان شما می‌توانید با استفاده از برخی توصیه‌های کلیدی کاربران در این زمینه را به خوبی کنترل کرده و اوضاع‌تان در بازار را مدیریت نمایید. این امر در بلندمدت برای شما مزایای بسیار زیادی در عرصه کسب و کار به همراه خواهد داشت.

بهینه‌سازی صفحات مربوط به محصولات برند در سایت یا خرده‌فروشی آنلاین برند امر مهمی محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فراهم کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به خوبی مدیریت می‌کند. یادتان باشد شما برای بهبود اوضاع‌تان نیازمند استفاده از شرایط مناسب هستید. نکته مهم اینکه در راستای بهبود اوضاع‌تان بهینه‌سازی این صفحات باید با دقت بسیار زیادی صورت گیرد، در غیر این صورت شاید شما خیلی راحت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست داد و کارتان بی‌نهایت بیشتر از هر زمان دیگری طول بکشد.

این روزها مشتریان در تعامل با خرده‌فروشی‌ها شانس زیادی به برندها نمی‌دهند. درست به همین دلیل شما باید خیلی زود اعتماد آنها را جلب کرده و محصولات مورد نیازشان را عرضه کنید، در غیر این صورت شاید به سرعت از فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان کنار گذاشته شده و شانس‌تان در این میان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از بین برود. یادتان باشد در دنیای امروز یکی از مهمترین نکات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مربوط به استفاده از شرایط مناسب در طراحی صفحات مربوط به محصولات در سایت خرده‌فروشی و همچنین جلب اعتماد مشتریان است. این امر می‌تواند برای شما مزایای بسیار طولانی و بلندمدتی به همراه داشته و شانس‌تان را نیز بهبود بخشد. در ادامه برخی از نکات کلیدی برای بهینه‌سازی صفحات مربوط به محصولات برند در عرصه کسب و کار را مرور خواهیم کرد.

آیا صفحه شما دعوت به عمل (CTA) درستی دارد؟

استفاده از یک خرده‌فروشی برند برای فروش محصولات امر ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط بسیار ویژه‌ای داشته و شانس‌شان در این میان را نیز به خوبی دنبال می‌کنند. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیازمند رقابت با برندهای بزرگ بوده و باید فکر تمام جزییات کارشان را بکنند، در غیر این صورت خیلی زود از عرصه رقابت کنار گذاشته می‌شوند.

یک صفحه مناسب و بهینه‌سازی شده از نظر فروش باید یک دعوت به عمل درست داشته باشد. دعوت به عمل در خرده‌فروشی‌ها مشتریان را به سوی خرید محصولات دعوت می‌کند. این امر می‌تواند تاثیرگذاری خوبی بر روی مخاطب هدف به همراه داشته و شانس شما در این میان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی نماید. در این صورت شما می‌توانید کارتان را به خوبی دنبال کرده و شانس‌تان در این میان را افزایش دهید.

اگر امروزه سری به سایت برندهای بزرگ بزنید، این صفحات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به خوبی بهینه‌سازی شده و کار فروشندگان را نیز به شدت ساده کرده است. در این صورت شما برای بهبود اوضاع‌تان باید همیشه به دنبال استفاده از شرایط بهینه‌سازی‌شده باشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای فروش محصولات‌تان پیدا نمی‌کنید.

توصیه ما در اولین مرحله برای بهبود اوضاع فروشگاه آنلاین‌تان تلاش برای الگوبرداری از دیگر برندها در راستای بهبود اوضاع خرده‌فروشی‌تان است. این امر می‌تواند برای شما اهمیت بسیار زیادی به همراه داشته و حتی شانس‌تان در بازار را نیز بهبود بخشد. یادتان باشد یک دعوت به عمل ساده تفاوت‌های بسیار زیادی میان شما و رقبای‌تان ایجاد خواهد کرد. پس این بخش را به خوبی در کار صفحات سایت‌تان قرار دهید.

آیا عکاسی خوبی از محصولات‌تان کرده‌اید؟

در خرید آنلاین مشتریان اغلب اوقات با توجه به تصاویر یا ویدئوهای مربوط به یک محصول اقدام به خرید می‌کنند. این امر نقش مهمی در جلب نظر مشتریان به بهترین شکل ممکن داشته و آنها را به سوی یک خرید مطمئن هدایت می‌کند. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان برندتان هستید، باید همیشه عکاسی حرفه‌ای از محصولات‌تان را در کانون توجه قرار دهید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نکرده و شانس‌تان در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا کند. یادتان نرود در دنیای امروز برخی از برندها برای بهبود اوضاع‌شان در بازار سختی‌های زیادی را متحمل می‌شوند. شما در این میان برای نتیجه‌بخش شدن تلاش‌های‌تان باید همیشه از یک دعوت به عمل درست و حرفه‌ای استفاده کنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت بهینه‌سازی شرایط‌تان در دنیای کسب و کار را نداشته باشید.

امروزه برخی از وب‌سایت‌ها برای جلب نظر مشتریان به سوی خرید، از همکاری عکاس‌ها یا آژانس‌های بازاریابی حرفه‌ای سود می‌برند. این امر شامل تهیه تصاویر حرفه‌ای از محصولات یک برند و بارگذاری‌شان به طور دقیق و حرفه‌ای است. این امر شاید در نگاه نخست بسیار عجیب به نظر برسد، اما در صورتی که به خوبی از سوی شما دنبال شود، تاثیرگذاری بسیار مناسبی به همراه دارد.

نکته مهم اینکه شما برای ثبت تصاویر یا تهیه ویدئوهای جذاب از محصولات برندتان همیشه نیازمند استفاده از همکاری موسسات حرفه‌ای نیستید. گاهی اوقات اگر خودتان تکنیک‌های عکاسی را با دوربین گوشی‌تان رعایت کنید، کارتان به خوبی راه می‌افتد. تنها مسئله مهم در این میان تلاش برای استفاده از یک نرم‌افزار ویرایش عکس است. در این مورد هم نیازی به استفاده انحصاری از فوتوشاپ نیست. خوشبختانه این روزها اپ‌های ویرایش عکس بسیار زیادی در دسترس کاربران قرار دارد. با این حساب شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن عکس‌ها یا به طور کلی محتوای بصری‌تان را ویرایش کنید.

یادتان باشد یک محتوای ویرایش شده همیشه تاثیرگذاری بالاتری بر روی مخاطب هدف دارد. این امر می‌تواند برای شما به مثابه فرصتی طلایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بوده و شانس‌تان در این میان را نیز به شدت افزایش دهد.

این روزها بسیاری از برندها برای بهینه‌سازی اوضاع‌شان در عرصه کسب و کار به دنبال استفاده از شرایط مناسب برای تبلیغات هستند. اگر شما عکس‌های خوبی از محصولات‌تان نداشته باشید، تمام تلاش‌های‌تان در عرصه کسب و کار با شکست رو به رو خواهد شد. هرچه باشد در عرصه خرید آنلاین مشتریان با محصول واقعی سر و کار ندارند، درست به همین خاطر از روی عکس‌ها و ویدئوهای در دسترس محصولات موردنظرشان را تهیه خواهند کرد.

عکس‌های خوب از یک محصول می‌تواند برای شما به مثابه عاملی مهم در جلب نظر مشتریان محسوب شود. بسیاری از مشتریان در صورتی که عکس‌های حرفه‌ای از یک محصول تماشا کنند، انگیزه‌شان برای خرید دوچندان می‌شود. درست به همین دلیل شما باید سرمایه‌گذاری درستی بر روی این حوزه داشته باشید، در غیر این صورت شاید فعالیت‌تان در حوزه کسب و کار به طور قابل ملاحظه‌ای با مشکل رو به رو شود.

تهیه عکس‌های متنوع و واقع‌گرایانه از محصولات مختلف

گاهی اوقات برخی از برندها فقط از چند محصول برترشان عکس‌های خوب تهیه می‌کنند. این امر می‌تواند برای آنها شرایط بسیار دشواری به همراه داشته و توانایی‌شان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. نکته مهم اینکه شما برای بهبود اوضاع‌تان در دنیای کسب و کار شرایط بسیار ویژه‌ای دارید. اگر مشتریان فقط عکس‌های با کیفیت از یک محصول را مشاهده کنند، احتمال اینکه نسبت به کل فرآیند فعالیت شما شک کنند، وجود دارد. درست به همین دلیل شما باید برای بهبود اوضاع‌تان نسبت به استفاده از شرایط درست اقدام کنید.

نکته‌ای که در این میان اهمیت بسیار ویژه‌ای دارد، مربوط به استفاده از شرایط بهینه در عرصه کسب و کار است. این امر می‌تواند برای شما درگاه بسیار مناسبی در عرصه کسب و کار محسوب شود. اینکه شما تصاویر دقیق و متنوعی از تمام محصولات برندتان داشته باشید، نه یک امر دلبخواهی، بلکه ضرورتی قطعی است، در غیر این صورت میزان فروش آنلاین برند شما به طور مداوم کاهش پیدا کرده و اوضاع‌تان در بازار نیز به طور مداوم بدتر از هر زمان دیگری می‌شود. در این میان شما برای بهینه‌سازی اوضاع‌تان نیاز فوری برای استفاده از مهارت‌های عکاسی دارید. خوشبختانه استفاده از تجربه برندهای بزرگ در این میان همیشه راهگشا خواهد بود. این امر می‌تواند برای شما فرصت‌های بسیار خوبی به منظور تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فراهم سازد.

یکی از اشتباهاتی که برندها به هنگام تهیه تصاویر یا ویدئو از محصولات‌شان می‌کنند، تلاش برای نمایش امکاناتی بیشتر از آنچه واقعا هست، می‌باشد. این امر در بسیاری از مواقع برای برندها دردسرهای زیادی به همراه داشته و توانایی برندها برای تاثیرگذاری طولانی بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌دهد. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف دردسرهای زیادی را متحمل می‌شوند. این امر شامل ناتوانی در زمینه استفاده از شرایط مناسب برای تهیه تصاویر واقعی از محصولات است. یادتان باشد شما برای بهینه‌سازی اوضاع‌تان در بازار باید همیشه تصاویر دقیق و حرفه‌ای از محصولات‌تان داشته باشید. این امر یعنی شما برای بهبود اوضاع‌تان نیاز فوری برای نمایش واقعی محصولات‌تان دارید. این یعنی هرگونه اغراقی درباره محصولات باید متوقف شود، در غیر این صورت شما توانایی لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نمی‌کنید.

آیا شما جزییات کافی درباره قیمت محصولات دارید؟

اینکه قیمت یک محصول چطور تعیین می‌شود، امر بسیار مهمی خواهد بود. نکته مهم دیگر اینکه شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امکان استفاده از شرایط متنوعی را دارید. در این میان برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف فقط به تعیین قیمت‌های پایین‌تر اکتفا می‌کنند. شما می‌توانید گاهی اوقات قیمت‌های بسیار بالاتر نیز ارائه کنید، اما به شرط اینکه دقیقا دلیل چنین قیمت‌گذاری را مشخص سازید. در این صورت مشتریان به احتمال زیاد هماهنگی زیادی با برند شما داشته و حتی انگیزه‌شان برای خرید نیز تغییر نخواهد کرد.

هماهنگی با مشتریان و اطلاع‌رسانی دقیق به آنها امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز به شدت افزایش می‌دهد. یادتان نرود در دنیای امروز برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف عملا اطلاع‌رسانی به آنها را فراموش می‌کنند. در این شرایط شما با بیان نحوه قیمت‌گذاری محصولات و اطلاع‌رسانی درباره افزایش قیمت برخی از محصولات می‌توانید شرایط‌تان را به طور کامل با دیگر رقبا تغییر داده و خودتان را به مثابه یک برند حرفه‌ای در میان مشتریان نشان دهید.

بدون تردید این روزها بسیاری از برندها به دنبال کاهش قیمت محصولات‌شان هستند. با این حال گاهی اوقات این امر غیرممکن به نظر می‌رسد. درست به همین دلیل شما باید کارتان را برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف به خوبی دنبال کرده و شانس‌تان در این میان را نیز بهبود بخشید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان پیدا نکنید.

اطلاع‌رسانی درباره افزایش قیمت‌ها می‌تواند بسیار عجیب یا حتی غیرمنطقی محسوب شود. این امر برای بسیاری از برندها در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر غیرعادی محسوب شده و شانس شما در این میان را نیز به طور قابل توجهی کاهش می‌دهد. با این حال اطلاع‌رسانی در این باره می‌تواند بسیار بهتر از افزایش قیمت بدون خبر قبلی باشد. در این صورت شما به سادگی امکان مدیریت نظرات منفی کاربران یا حتی مواجهه با نقدهای آنها را خواهید داشت.

آیا شما جزییات محصولات را بیان کرده‌اید؟

بیان جزییات مربوط به یک محصول می‌تواند ایده بسیار خوبی باشد. این امر شانس شما در عمل را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به همراه دارد. یادتان نرود در دنیای امروز جزییات تفاوت میان محصولات را رقم می‌زند. پس شما باید به خوبی جزییات مربوط به محصولات‌تان را بیان داشته و کارتان در این راستا را نیز به خوبی دنبال کنید، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نکرده و اوضاع‌تان در این میان بدتر از گذشته شود.

امروزه بسیاری از محصولات توضیحات دقیقی دارند. اگر شما تولیدکننده یک محصول هستید، می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر توضیحاتی برای آن تعریف کنید. اگر هم صرفا فروشنده هستید، این کار باید در هماهنگی کامل با برند تولیدکننده صورت گیرد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نکرده و شانس‌تان در این میان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا کند.

وقتی جزییات یک محصول به طور دقیق برای مشتریان در فروشگاه آنلاین در دسترس باشد، آنها حساب ویژه‌ای روی شما و کسب و کارتان خواهند کرد. این امر می‌تواند در بلندمدت شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده و امکان تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف را به همراه داشته باشد.

یادتان باشد در عرصه خرده‌فروشی شما با هزاران رقیب دیگر در بازار رو به رو هستید. درست به همین دلیل باید عملکردتان بسیار دقیق و بی‌عیب باشد، در غیر این صورت خیلی زود مشتریان‌تان را از دست داده و دیگر شانسی برای بازیابی آن پیدا نمی‌کنید.

آیا قالب سایت شما اختصاصی است؟

اینکه قالب یک سایت خرده‌فروشی اختصاصی است یا خیر، اهمیت بسیار ویژه‌ای دارد. در این صورت شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شانس‌تان را امتحان کرده و یک قالب سایت حرفه‌ای طراحی کنید. در این صورت شما امکان بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داشته و شانس‌تان در این میان نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود پیدا می‌کند. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط دشوار و پیچیده‌ای دارند.

این روزها امکان دسترسی به قالب‌های آماده و رایگان برای سایت‌ها بسیار ساده است. درست به همین دلیل کاربران به سایت‌هایی با چنین مشخصاتی توجه لازم را نشان نمی‌دهند. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف هستید، باید همیشه کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کرده و با استفاده از قالبی اختصاصی سایت‌تان را مدیریت کنید، در غیر این صورت هرگز فرصتی برای بهینه‌سازی اوضاع‌تان در بازار پیدا نمی‌کنید. این امر می‌تواند در بلندمدت برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و کارتان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای دشوار سازد.

بدون شک بسیاری از بازاریاب‌ها و کارآفرینان مهارت لازم برای طراحی سایت را ندارند. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و حتی شانس‌تان در این میان را نیز تحت تاثیر قرار دهد. توصیه ما در این میان همکاری با افراد حرفه‌ای در عرصه طراحی سایت است. اگر شما به این نکته توجه لازم را نشان دهید، خروجی نهایی کار ثبت سفارش‌های بیشتر از سوی مشتریان خواهد بود. هرچه باشد این روزها مشتریان به ظاهر سایت‌ها و برندها بیش از هر زمان دیگری توجه نشان می‌دهند.

تولید محتوای ترغیب‌کننده

اینکه سایت شما در کنار محصولاتی که عرضه می‌کند، محتوایی برای ترغیب کاربران به سوی خرید یا حتی تعامل ساده با برندتان هم داشته باشد، نکته بسیار مهمی محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شما را از رقبا متمایز خواهد کرد. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها در عمل از محتوای انگیزشی به عنوان ابزار کمکی برای جلب نظر مشتریان سود می‌برند. درست به همین دلیل شما نیز باید در این میان شانس‌تان را به خوبی دنبال کنید.

وقتی شما انتظار خرید از مشتریان دارید، آنها نیز به طور طبیعی انتظاراتی از شما خواهند داشت. این امر باید به خوبی از سوی شما درک شده و انتظارات مشتریان را به خوبی مدیریت نمایید. یکی از انتظارات مشتریان در این میان مشاهده محتوای انگیزشی و ترغیب‌کننده برای تعامل بیشتر است. در این صورت شما می‌توانید به بهبود اوضاع‌تان امیدوار بوده و کارتان را نیز به خوبی پیش ببرید، در غیر این صورت هرگز شانسی برای بهبود اوضاع‌تان در عمل نخواهید داشت.

آیا محتوای شما انسانی به نظر می‌رسد؟

اینکه یک برند محتوای بی‌نهایت خشک و بی‌روحی داشته باشد، هیچ کمکی به برند مورد نظر نخواهد کرد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای حرفه‌ای هستید، باید همیشه حواس‌تان به لحن محتوای‌تان باشد، در غیر این صورت شاید خیلی زود توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست داده و شانس‌تان در این میان نیز دیگر هرگز افزایش پیدا نکند. این امر می‌تواند برای شما نکته بسیار مهمی محسوب شود.

چک کردن میزان انطباق لحن یک متن بازاریابی یا حتی فروش با لحن یک دوست یا فردی عادی اهمیت زیادی دارد. محتوای شما در نهایت باید باورپذیر و استاندارد باشد، در غیر این صورت شاید هرگز فرصت لازم برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان را پیدا نکرده و اوضاع‌تان در این میان بی‌نهایت دشوار شود. یادتان نرود در دنیای امروز برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیچیدگی زیادی به کارشان می‌دهند. اینکه شما دقیقا بدانید چقدر محتوای‌تان باورپذیر و حالت انسانی دارد، کارتان را بی‌نهایت ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد کرد. در این صورت دیگر نیازی به نگرانی نسبت به نحوه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نبوده و اوضاع شما به بهترین شکل ممکن مدیریت می‌شود.

یادتان نرود در دنیای امروز برخی از برندها برای بهبود اوضاع‌شان حتی اقدام به استفاده از هزینه‌های سنگین تبلیغاتی می‌کنند. شما به عنوان یک خرده‌فروشی نیازی به چنین کارهایی ندارید. در عوض باید وضعیت‌تان را به بهترین شکل ممکن با استفاده از توصیه‌های حرفه‌ای دنبال کنید. این امر به شما کمک شایانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کرده و اوضاع‌تان را نیز بهینه‌سازی خواهد کرد. این امر می‌تواند شما را از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در شرایط تازه و بهینه‌ای قرار دهد. پس همیشه پیش از اینکه با عجله تمام وارد عرصه فروش آنلاین شده یا بودجه زیادی برای این کار در نظر بگیرید، کارتان را به خوبی بهینه‌سازی کرده و به دنبال استفاده از شرایط استاندارد باشید.

منبع: shopify.com

شناسه آگهی: ۱۷۴۵۳۱۵
وزارت نفت
آگهی ابلاغ رأی
آقای روح اله حسن بیکی- بشماره کارمندی ۵۷۹۳۹۷ –فرزند ابوالفضل
پرونده نامبرده بالا به اتهام غیبت غیرموجه متوالی در این هیات مطرح و به مجازات انفصال موقت به مدت ۹ ماه محکوم گردیده است . لذا به علت عدم دسترسی به مشارالیه و ابلاغ رأی به شخص غیرمخاطب، در راستای استحکام و استواری رأی صادره و به تجویز تبصره ماده ۳۰۲ قانون آئین دادرسی مدنی مراتب در یک نوبت منتشر می شود تا نامبرده ظرف مدت یکماه از تاریخ نشر آگهی چنانچه اعتراضی دارند در یکی از روزهای اداری به محل امور اداری ذیربط یا این هیات واقع در تهران ، خیابان ملاصدرا، خیابان شیخ بهائی شمالی، ضلع جنوب غربی میدان شیخ بهائی، پلاک ۱۴۴، طبقه چهارم شرقی ، هیات پنجم بدوی مراجعه نمایند .
هیات پنجم بدوی رسیدگی به تخلفات اداری کارمندان وزارت نفت

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۱۴۰۳/۳
نوبت دوم
شناسه آگهی: ۱۷۴۵۰۳۰
شرکت برق منطقه‌ای باختر
دفتر روابط عمومی
شرکت سهامی برق منطقه ای باختر درنظر دارد نسبت به واگذاری پروژه زیر از طریق برگزاری مناقصه عمومی به شرکتهای واجد صلاحیت اقدام نماید:
۱- **موضوع مناقصه :** خرید ۳ دستگاه کلید قدرت ۲۳۰ با قدرت قطع ۵۰ کیلوآمپر(سه مکانیزم ، عملکرد تک فاز).
۲- **مدت تحویل تجهیزات/ و انجام کار :** دوازده (۱۲) ماه شمسی .
۳- **محل تحویل تجهیزات و/ انجام کار:** استان مرکزی- اراک- حدود کیلومتر ۱۰ جاده خمین – انبار شرکت سهامی برق منطقه ای باختر .
۴- **مبلغ برآورد :** -/ ۸۹ ۶۵۸ ۰۰۰ ۰۰۰ ریال .
۵- **سپرده شرکت در فرآیند ارجاع کار** به مبلغ/ ۴ ۴۸۲ ۹۰۰ ۰۰۰ ریال بصورت یکی از تضامین قابل قبول ذکر شده در فرآیند ارجاع کار ، مطابق آئین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۹۴/۹/۲۲ هیئت وزیران .
۶- محل تحویل پاکت تضمین شرکت درفرآیند ارجاع کار فوق به نشانی اراک – میدان امام خمینی (ره)– بزرگراه امام علی(ع) - جنب پل راه آهن – دبیرخانه شرکت برق منطقه ای باختر .
۷- اطلاعات تماس سامانه تدارکات الکترونیکی دولت جهت انجام مراحل عضویت در سامانه به شماره تلفن: ۳۳۲۴۵۲۴۸-۰۸۶ و مرکز راهبری و پشتیبانی به شماره تلفن : ۱۴۵۶
- کلیه شرکتهای واجد شرایط متقاضی شرکت در مناقصه فوق می توانند جهت اخذ اسناد مناقصه از تاریخ ۱۴۰۳/۴/۱۳ لغایت ۱۴۰۳/۴/۱۹ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند ، لازم است مناقصه گران درصورت عدم عضویت قبلی در سامانه ، مراحل ثبت نام درسامانه ودریافت گواهی امضاء الکترونیکی راجهت دریافت اسناد و شرکت در مناقصه محقق سازند . مهلت بارگذاری پیشنهادات تا ساعت ۱۲ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۳/۴/۳۱ به نشانی فوق می باشد ، ضمناً پیشنهادات بارگذاری شده در ساعت ۰۹:۰۰ صبح روز دو شنبه مورخ ۱۴۰۳/۵/۱ در محل سالن شهید افسریان شرکت سهامی برق منطقه ای باختر به نشانی بالا به ترتیب قید شده در اسناد مناقصه بازگشایی می‌گردد، به پیشنهادات فاقد سپرده به مبلغ و صورت قید شده فوق الذکر ، فاقد امضا، مشروط ، مخدوش ترتیب اثر داده نخواهد شد و شرکت سهامی برق منطقه ای باختر در رد یا قبول پیشنهادات مختار می باشد .
- آگهی فوق در شبکه اطلاع رسانی شرکت توانیر به نشانی WWW.tavanir.org.ir قابل رویت می باشد.
تاریخ انتشار نوبت اول آگهی - ۱۴۰۳/۴/۱۲
تاریخ انتشار نوبت دوم آگهی - ۱۴۰۳/۴/۱۶
شرکت سهامی برق منطقه ای باختر
۵۵۱

آگهی فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله‌ای
نوبت دوم
شناسه آگهی: ۱۷۴۳۸۲۷
شرکت ملی گاز ایران
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی
شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل بصورت برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) تامین نماید:

شماره فراخوان در سامانه ستاد ایران	۴۰۰۳۰۹۶۳۳۴۰۰۰۰۴۵
شماره مناقصه و تقاضا	تقاضای R1-۰۳۴۰۰۱۹-AD مناقصه شماره R1-۱۴۰۳/۰۰۵
موضوع مناقصه/ شرح مختصر اقلام درخواستی	OIL COOLER&TUBE BUNDLE COMPRESSOR "ALMIG (اقلام ساخت داخل مورد تائید می باشد)
مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	۲/۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰/- ریال
نوع تضمین شرکت درفرایند ارجاع کار	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت یکی از تضامین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ ه مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات وزیران می باشد.
مبلغ برآوردی مناقصه	۴۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/- ریال
آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد	۸ روز پس از درج نوبت دوم آگهی در صفحه اعلان عمومی سامانه ستاد ایران می باشد.
آخرین مهلت بارگذاری و ارسال مستندات ارزیابی کیفی (رزومه) در سامانه ستاد	ظرف مدت دو هفته پس از انقضای مهلت دریافت اسناد می باشد.
آخرین مهلت بارگذاری پیشنهادات فنی/ مالی در سامانه ستاد	پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران، مستندات دریافت پیشنهاد فنی و مالی بهمراه برنامه زمانی از طریق سامانه ستاد ارسال می گردد.
آدرس مناقصه گزار	استان بوشهر - شهرستان عسلویه- شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی- پالایشگاه اول –اداره خرید.

بدیهی است کلیه فرآیند برگزاری مناقصه الکترونیکی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (سامانه ستاد) به نشانی: WWW.SETADIRAN.IR انجام می پذیرد وبه پیشنهاد های خارج از سامانه ستاد هیچگونه ترتیب اثری داده نخواهد شد و مناقصه گران بایستی نسبت به ثبت نام در سامانه ستاد و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند.
مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن‌های ۴۲۲۹-۴۲۲۵-۰۷۷۳۱۳۱۴ تماس حاصل فرمایند.
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۳/۰۴/۱۳
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۳/۰۴/۱۶
روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی
۵۴۲

فولاد مبارکه در حوزه نوآوری و فناوری شماره یک ایران و نوک پیکان پیشرفت کشور است

اصفهان- فایــزه مرادیان: معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس جمهور در آیین امضای فاز اول قراردادهای احداث کارخانه تبدیل هماتیت به مگنتیت به روش RHF و پایلوت توسعه فناوری استحصال معادن کم‌عیار به روش بستر سیال (SMR) گفت: فولاد مبارکه در حوزه نوآوری و فناوری شماره یک ایران و نوک پیکان پیشرفت کشور است.

روح‌الــه دهقانی فیروزآبادی، معــاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاســت جمهوری روز دوشنبه ۴ تیرماه ۱۴۰۳ در آیین امضای فاز اول قراردادهای احداث کارخانه تبدیل هماتیــت به مگنتیت به روش RHF و پایلوت توسعه فناوری استحصال معادن کم‌عیار به روش بســتر ســیال (SMR) اظهار کرد: من در ابتدا حرکت جــدی فولاد مبارکــه در حوزه نوآوری را کار شــیک و مجلسی می‌دانستم اما امروز در محضر خداوند متعال و پیشگاه حضرت علی (ع) شــهادت می دهم که طی ۲ سال گذشته بدون شک این شرکت یکی از ۲ مجموعه پیشروی واقعی در این حوزه بوده که برپایه آدم‌های فهیم و مدیرانی که فهم واقعی از نظام فناوری و نوآوری دارند، شکل گرفته است.

وی افزود: شرکت فولاد مبارکه حمایت جدی از توسعه و بکارگیری فناوری داشته و آن جاهایی که امید به خط شکنی بوده با توسعه فناوری به سمت پیروی هوشمندانه رفته است که این را به مدیرعامل، مدیران نوآوری فولاد مبارکه، اعضای هیئات مدیره، ســهامداران، کارکنان و موثران این شرکت به عنوان کسی که اکوسیستم نوآوری کل کشور از جمله شرکت‌های پتروشیمی، صنایع دیگر فــولادی و به ویژه فولاد مبارکه را رصد می‌کنم، تبریک می‌گویم.

معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاســت جمهوری تاســیس صندوق ســرمایه‌گذاری خطرپذیر شــرکت فولاد مبارکه با اعتبار یک هزار میلیارد تومان را اقدامی بی نظیر دانســت و گفت: این صندوق خیلی زود عملیاتی شد، جذب سرمایه و جذب اعتبار مالیاتی این صندوق در تمام صنایع بزرگ کشور و ۲۰۰ شرکت دانش بنیانی که مورد بررسی قرار دادیم بی‌نظیر و شماره یک است.

دهقانــی فیروزآبــادی بــا بیــان اینکــه اقدامات و دستاوردهای فولاد مبارکه در حوزه نوآوری و فناوری هم جای تبریک دارد و هم جای نگرانی ادامه داد: زمانی در جبهه ۱۰ افسر هستند و چنانچه یکی خسته شود، بترسد و یا کوتاه بیاید اتفاقی نمی‌افتد چرا که ۹ افسر دیگر وجود دارند، اما زمانی فردی که خط شــکنی می‌کند چندین نفر را به دنبال خود می‌برد و الگوی تعداد دیگری اســت و اگر خدای ناکرده خط شکن برگردد ۱۰۰ لشکر دنباله رو نیز بر می‌گردند، اینکه من تبریک می‌گویم که فولاد مبارکه طی ۲ سال گذشته رتبه برتر کشور را در زمینه اجرای قانون جهش تولید و سیاســت‌های کلان رهبری در سرمایه‌گذاری در نوآوری و فناوری را به دست آورده، به هر دلیلی عقب نشینی کند و کوتاه بیاید لشکری که دنباله روی آن هستند، برخواهند گشت، که این گناهی غیر قابل پذیرش و بخشش است.

با میزبانی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی؛

برگزاری دوره آموزشی بازرسی مخازن ذخیره حین سرویس در تبریز

فرصت امروز - ماهان فلاح: با هدف تســلط بر اســتانداردهای بازرسی مخازن ذخیره، تعمیرات اساســی و ایمن سازی، ۸۰۰ نفر ساعت آموزش بر اساس استاندارد API۶۵۳ و EEMUA۱۵۹ با حضور کارشناسان مدیریت مهندسی طرح های شرکت ملی پخش، کارشناسان خدمات مهندسی مناطق و شرکت پالایش نفت تبریز در شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شــرقی برگزار شد. ناصر راشدی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شــرقی در جمع کارشناسان مدیریت مهندسی طرح های شرکت ملی پخش، کارشناسان خدمات مهندسی مناطق و شرکت پالایش نفت تبریز که در یک دوره آموزشی با عنوان آشنایی با استانداردهای بازرسی، تعمیرات اساسی و ایمن ســازی مخازن ذخیره شرکت کرده بودند با اشــاره به اهمیــت آموزش ضمن خدمت اظهار کــرد: ارتقای توانمندی با دانش افزایی و بروزرســانی اطلاعات حوزه فعالیت به ویژه در بخش عملیاتی و تأسیســات گام ارزشمندی در صیانت از منابع شــرکت و توسعه و تعالی نیروی انســانی می باشد. مشــاور صنعتی و مدرس دوره آموزشی مذکور نیز با بیان اهداف و ضرورت برگزاری این دوره گفت: دوره آموزشــی تســلط بر اســتانداردهای بازرسی مخازن ذخیره، تعمیرات اساسی و ایمن سازی، پیش نیازی اساسی برای بازرسین فنی، بهره برداری و تعمیرات محسوب می شود. ابراهیم خیر همچنین در خصوص مباحث و ســرفصل های ارائه شده در این دوره توضیح داد: آشنایی با ارزیابی کارآمدی، مباحث خوردگی، تعریف انواع اجزای مخازن ذخیره، الزامات شکست ترد، بازرسی روتین توسط بهره برداری و بازرسی های خارجی و داخلی، ضخامت سنجی، روش های مربوط به تعمیرات اساسی از جمله کف، سقف، الزامات نشست و حد مجاز شکم دادگی مخازن ذخیره مورد بحث و بررســی قرار گرفتند. لازم به ذکر است در دوره آموزشی تسلط بر اســتانداردهای بازرســی مخازن ذخیره، تعمیرات اساسی و ایمن ســازی که با هماهنگی واحد آموزش شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در تبریز برگزار گردید، ۸۰۰ نفر ساعت آموزش برای کارشناسان خدمات مهندسی ۲۰ منطقه از مناطق ۳۷ گانه شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران طی پنج روز ارائه شد.

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان:

افزایش مصرف انرژی و پیک مصرف شبکه برق منطقه‌ای خوزستان

اهواز - شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بیان اینکه انرژی مصرفی در ســه ماهه اول سال جاری ۷.۵ درصد افزایش داشته، گفت: پیک مصرف در خرداد ماه نسبت به پیک بار خرداد ماه سال قبل، ۴.۷ درصد افزایش داشته است. علی اسدی بیان کرد: در ماه گذشته ۵ هزار و ۵۷۰ گیگاوات ســاعت برق در خوزستان تولید شده که در مقایسه با سال قبل ۱۲ درصد رشد داشته و کل تولید برق استان در سه ماهه سال جاری، ۱۲ هزار و ۱۶۴ گیگاوات ساعت بوده است. وی افزود: از مقدار برق تولیدی در خرداد ماه ۴۷ درصد در نیروگاه‌های برق‌آبی، ۵۲ درصد در نیروگاه‌های حرارتی و سیکل ترکیبی و حدود ۱ درصد در نیروگاه‌های تولید پراکنده بوده است.

مدیرعامل شــرکت برق منطقه‌ای خوزســتان بیان کرد: از ۲ هزار و ۹۰۲ گیگاوات ســاعت برق تولیدی در نیروگاه‌های حرارتی و ســیکل ترکیبی در خرداد ماه، ۵۸ درصد توســط بخش خصوصی (نیروگاه های زرگان، آبادان، خرمشــهر، بهبهان، غــرب کارون و فجر) و ۴۲ درصد توســط بخش دولتی (نیروگاه‌های رامین، ماهشهر و دوکوهه) تولید و به شبکه تحویل شده است.

اسدی اضافه کرد: در این بازه زمانی انرژی مصرفی با ۵ هزار و ۵۸۸ گیگاوات ســاعت ۶.۸ درصد نسبت به مدت مشابه در سال قبل افزایش داشته و پیک مصرف در خرداد ماه ۱۴۰۳ با مصرف ۸ هزار و ۹۶۳ مگاوات نسبت به پیک بار خرداد ماه سال قبل، ۴.۷ درصد افزایش داشته است.

وی تصریح کرد: انرژی مصرفی در ســه ماهه سال ۱۴۰۳ برابر با ۱۲ هزار و ۵۵ گیگاوات ســاعت بوده که نشان دهنده حدود ۷.۵ درصد افزایش مصرف انرژی نســبت به مدت مشــابه در سال قبل اســت. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزســتان با دعوت از مردم برای مدیریت مصرف برق، درخواست کرد: برای حفظ پایداری شــبکه، مشــترکین با رعایت الگوی مصرف برق و استفاده از روشنایی طبیعی در روز و عدم استفاده از لوازم پرمصرف در ساعت پیک مصرف (۱۳ تا ۱۸ و ۲۰ تا ۲۳)، صنعت برق را در خدمت‌رسانی مستمر همراهی نمایند. بر اساس این گزارش، ظرفیت منصوبه تولید نیروی برق استان خوزســتان در بخش انتقال و فوق توزیع برابر با ۱۶ هزار و ۹۴ مگاوات شده است که از این میزان ظرفیت منصوبه در بخش آبی برابر با هشت هزار و ۱۹۴ مگاوات و در بخش حرارتی هفت هزار و ۵۵۸ مگاوات اســت. ظرفیت بخش DG (نیروگاه‌های تولید پراکنده شامل نیروگاه‌های حرارتی، نیروگاه‌های آبی و خورشیدی) نیز ۳۴۲ مگاوات است.

سرپرست مهندسی و توسعه شرکت پالایش گازفجرجم خبر داد؛

سد سرچشمه در پاییز امسال مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز:- سرپرست مهندسی و توسعه شرکت پالایش گازفجرجم از پیش بینی بهره برداری از سد سرچشمه (شهید رئیسی) در نیمه های پاییز سال جاری خبر داد.

ســید جعفر طاهری خاطرنشــان با بیان اینکه با بهره برداری از این سد، بخش مهمی از بحران آب منطقه در حوزه شــرب و کشــاورزی مرتفع می گردد، اظهارداشــت: این پروژه به منظور تامین آب شرب، صنعت، کشاورزی و با مشارکت مالی پالایشگاه در حال اجرا است.

وی افزود: ســد سرچشمه(شهید رئیسی) از نوع مخزنی و طول ۶ کیلومتر دریاچه و ظرفیت ۳۰ میلیون متر مکعب است و با پیشرفت فیزیکی ۹۷٪ در بخش انتقال آب و ۹۹/۵ درصد در سازه سد مراحل نهایی خود را طی می کند.

طاهری ادامه داد: شرکت پالایش گاز فجر جم در کنار اهداف و سهم خود در سبد انرژی کشور و صدور محصولات جانبی(میعانات گازی و گاز مایع)در اجرای پروژه های مرتبط با مسئولیتهای اجتماعی نیز، شرکتی پیشرو در سطح کلان وزارت نفت می باشد.

سرپرست مهندسی و توسعه شرکت پالایش گازفجرجم گفت: این شرکت در کنار توفیق تولید گاز با کیفیت، شــرکتی پــروژه محور بوده که علاوه بر تعریف و اجرای پروژه های مختلف(مشارکت مالی) در حوزه مسئولیت های اجتماعی، کمک به ارتقای توان تولید داخلی، مشارکت در توسعه جوامع محلی متاثر از عملیات شــرکت و همکاری با سازمان های مردم نهاد نیز در دستور کار خود قرارداده است.

شروع به کار سومین تشکل صنفی بخش خصوصی در منطقه آزاد انزلی

رشــت - زهرا رضازاده : به گزارش مدیریت روابط عمومی و امور بین الملل ســازمان منطقه آزاد انزلی؛ در این انتخابات که بیست مجموعه فعال در حوزه های مختلف صنعت گردشــگری منطقه آزاد انزلی حضور داشتند، صادق ذاکری مدیر شرکت پرندگان مهاجر دریای خزر(تفریحات دریایی) به عنوان مدیرعامل، سید علی اصغر هاشمی کلائی مدیر مجموعه هتل هیراد؛ محمدقاسم علیزاده ابیانه مدیر رستوران گردان ارکیده و هوشنگ افشاری مدیر باشگاه اسب سواری تکتاز به عنوان اعضاء هیأت مدیره و لیلا رفیعی هشجین رســتوران آتاگیل به عنوان بازرس از ســوی اعضای موسس جامعه هتل ها، رستوران ها و تأسیسات گردشگری منطقه آزاد انزلی انتخاب شدند.

بنابر این گزارش ســومین تشکل صنفی بخش خصوصی فعال در منطقه آزاد انزلی در راســتای اجرای دستورات مقام معظم رهبری به منظور مردمی کردن بیش از پیش فرآیندهای فعالیت اقتصادی و دست یابی به جهش تولید با مشــارکت مردم؛ تقویت هم افزایی میان صنفی، گسترش همکارس های گروهی و تشــکلی، پیگیری مطالبــات کاری، ارتقای دانش فنی و تخصصی فعالین این حوزه و بدنه نیروی انسانی بهمراه هم افزایی با سایر صنوف منطقه، استان و کشور جهت دست یابی به اهداف حرفه ای از مهمترین دلایل تشکیل این گروه صنفی می باشد.

گفتنی است منطقه آزاد انزلی پیش از این دارای دو تشکل صنفی "انجمن کارآفرینان و ســرمایه گذاران" که متشکل از سرمایه گذاران حوزه تولیدی و "جامعه بازاریان و بازرگانان" با حضور فعالین اقتصادی بخش بازرگانی و غرفه داران مشغول به فعالیت در نخستین منطقه آزاد شمال کشور است و با شروع به کار سومین تشکل صنفی؛ که همزمان با افتتاح طرح ملی اتصال مجتمع بندری کاسپین به خطوط ریلی سراسری می باشد، شاهد افزایش هم افزایی بخش خصوصی با سازمان منطقه آزاد انزلی در مسیر بهره برداری حداکثری از ظرفیت ها و فرصت های متنوع ترانزیتی، صادراتی و گردشگری با محوریت این منطقه، در سطح ملی و بین المللی خواهیم بود.

برگزاری جلسه ایمنی، بهداشت و محیط زیست در شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب

کرمانشاه- خبرنگار فرصت امروز: جلسه ایمنی، بهداشت، محیط زیست و پدافند غیرعامل در ستاد شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب برگزار گردید.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت نفت مناطق مرکزی ایران به منظور بررســی چالش های حوزه ایمنی، بهداشت و محیط زیست (HSE) شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب؛ جلسه دوره ای HSE با حضور محمود نصیری مدیرعامل؛ مدیران و روســای ستادی و عملیاتی این شرکت در محل سالن کنفرانس ستاد کرمانشاه برگزار گردید.

نادر فتاحی رئیس ایمنی، بهداشــت و محیط زیســت (HSE) و پدافند غیرعامل شــرکت بهره برداری نفت و گاز در ابتدای این جلسه ضمن عرض خیر مقدم به حاضرین در جلسه با ارائه گزارش جامع از اهم فعالیت های انجام گرفته در حوزه HSE در ســال ۱۴۰۲ و سه ماهه نخست سالجاری به بیان چالش های این حوزه در ستاد و مناطق عملیاتی تابعه(نفت شهر/ تنگ بیجار، چشمه خوش/ دهلران/ سرکان مالکوه، دانان و منطقه عملیاتی ایلام پرداخت.

در ادامه این جلسه، مهندس محمود نصیری مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب نیز ضمن عرض خداقوت و تشکر از زحمات کارکنان شاغل در ادارات HSE، اظهار داشت: عمل به قوانین و مقررات HSE تنها مختص به کارکنان این واحد نیست و همه ادات و واحدها در ستاد و مناطق عملیاتی تابعه باید ایمنی را در سرلوحه فعالیت ها و اقدامات خود قرار داده و تلاش نمائیم، شرکت نفت و گاز غرب یک شرکت ایمن محور باشد.

در ادامه جلســه، روسای مناطق عملیاتی، روسای HSE مناطق و روسای ستادی چالش‌های مربوطه در حوزه HSE را بیان نموده و با بحث و همفکری تصمیمات لازم اخذ گردید.

در سه ماهه امسال؛

بیش از ۱.۸ میلیون تُن ترانزیت در بنادر هرمزگان ثبت شد

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی هرمزگان مجموع ترانزیت داخلی و خارجی بنادر این اســتان را از ابتدای سال جاری تا پایان خردادماه امسال یک میلیون و ۸۷۵ هزارو ۱۶ تُن اعلام کرد. به گزارش روابط عمومی اداره‌کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "حسین عباس‌نژاد" روز دوشنبه چهارم تیرماه در تشریح عملکرد ترانزیت بنادر این استان در سه ماهه امســال اظهار کرد: یک میلیون و ۴۷۷ هــزار و ۱۹۲ تُن کالا از طریق بنادر هرمزگان در بخش ترانزیت خارجی ثبت شد. وی با بیان اینکه یک میلیون و ۲۹۶ هزار و ۴۲۰ تن از ترانزیت خارجی مربوط به بندر شــهید رجایی بوده است، عملکرد بنادر لنگه و شهید باهنر را در این بخش به ترتیب ۱۲۶ هزار و ۴۶۱ تــن و ۱۸ هزار و ۵۰۴ تُن اعلام کرد. مدیر منطقه ویژه اقتصادی بندر شــهید رجایی گفت: در بخش داخلی نیز ۴۲۷ هزار و ۸۲۴ تن کالا از طریق بنادر شهید رجایی، شهید باهنر، بندرلنگه و قشم ترانزیت شد که از این میزان ۴۲۶ هزار و ۷۵۲ تُن مربوط به بندر شهید رجایی است. عباس‌نژاد در ادامه سهم بندر شهید رجایی از ترانزیت نفتی و غیرنفتی بنادر هرمزگان را نیز یک میلیون و ۷۲۳ هزار و ۱۷۲ تُن اعلام کرد که یک میلیون و ۶۴۹ هزار و ۲۹۲ تُن آن مربوط به ترانزیت غیرنفتی اســت. وی میزان ترانزیت نفتی در بندر شهید رجایی در سه ماهه امسال را ۷۳ هزارو ۸۸۰ تُن اعلام کرد و ادامه داد: در بخش ترانزیت غیرنفتی نیز بندرلنگه با ۱۲۷هزار و ۴۰۰ تُن و بندر شهید باهنر با ۱۸ هزارو ۵۱۶ تُن در رتبه‌های بعدی قرار دارند. عباس‌نژاد اضافه کرد: در دو ماهه امسال نیز یک میلیون و ۴۲۲ هزار و ۴۲۸ تن کالای نفتی و غیرنفتی از طریق بنادر استان هرمزگان ترانزیت شد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۷ درصد افزایش داشته است.

اخبار

رفع ۶۱۳ مورد حوادث بخش آب و فاضلاب در شهرستان روانسر

کرمانشــاه- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشــاه از مرتفع شدن ۴۶۱ مورد شکستگی انشــعاب، شــبکه توزیع و خطوط انتقال آب و رفــع ۱۵۲ مورد شکســتگی در خطوط جمع آوری فاضلاب شهرستان روانسر در سال ۱۴۰۳ خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت آبفای استان کرمانشاه؛ "رضا داودی" گفت: از ۴۶۱ مورد شکستگی در خطوط انتقال آب، ۱۹۲ مورد مربوط به حوزه شهری و ۲۶۹ مورد آن مربوط به حوزه روستایی است. وی با اشاره به اینکه ۱۵۲ مورد شکستگی نیز در خطوط انتقال فاضلاب این شهرستان رفع شده است، افزود: از ابتدای سال تاکنون ۶۰۰ متر لوله گذاری جدید شبکه جمع آوری فاضلاب در این شهرســتان اجرا شده است. داودی تصریح کرد: در راستای ارتقای کیفیت آب شرب، مخزن ۲۵۰۰ متر مکعبی شهر روانسر بدون قطعی آب و هفت مخزن روستایی هم شستشو شده اســت. مدیرعامل شرکت آبفا استان کرمانشــاه اضافه کرد: ۲۰ هزار مورد آزمایش کلرسنجی در سطح شهر و روستاهای این شهرستان طی این مدت انجام گرفته است. وی تجهیز ایستگاه پمپاژ اصلی شهر روانسر، تعویض دو عدد الکتروموتور افقی ۷۵ کیلووات، انجام عملیات حفره چاه عمیق ۲۵۰ متری شهر روانسر، احداث ۱۰ عدد منهول در بخش فاضلاب و احداث ۳ عدد حوضچه شــیرآلات، استانداردسازی ۴۳مورد انشعاب آب و فاضلاب را بخشی از اقدامات انجام شده از ابتدای سال تاکنون در شهرستان روانسر برشمرد. داودی تصریح کرد: انجام ۵عملیات نشت‌یابی به طول ۲کیلومتر، رفع گرفتگی و شستشوی حدود ۱۰کیلومتر شبکه توزیع و خطوط انتقال آب روستایی، انجام عملیات حفر چاه مجتمع حسن آباد، حفر چاه و انجام لوله گذاری جداره چاه مجتمع خیبر، تعویض کامل تابلو برق مجتمع بزگوره، شستشوی حدود ۷ کیلومتر شبکه انتقال و جمع آوری فاضلاب با دستگاه واترجت، شناسایی و جمع آوری ۵ مورد انشعاب غیرمجاز و برخورد با متخلفان، واگذاری ۴۶ مورد انشعاب جدید و تعویض ۶۶ عدد کنتور آب از دیگر اقدامات این شرکت در شهرستان روانسر در سال جاری بوده است. گفتنی است شهرستان روانسر با بیش از ۴۷ هزار نفر جمعیت در ۶۹ کیلومتری کرمانشاه قرار دارد.

فاز اول پست برق ۱۳۲ کیلوولت میان‌آب در شوشتر آماده برق‌دار شدن است

اهواز - شــبنم قجاوند: مدیرعامل شــرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: عملیات احداث فاز اول پست ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت میان‌آب به ظرفیت ۵۰ مگاولت آمپر در شوشــتر به پایان رسید و آماده برق‌دار شــدن است. علی اســدی بیان کرد: عملیات احداث فاز اول پست ۱۳۲ به ۳۳ کیلوولت میان‌آب (شقایق) شامل تأمین تجهیزات، عملیات ساختمانی، نصب، تست و راه اندازی به ظرفیت ۵۰ مگاولت آمپر به پایان رســید و آماده برق‌دار شدن است. وی با بیان اینکه این پروژه از پروژه‌های حیاتی ابلاغی وزارت نیرو جهت گذر از پیک سال ۱۴۰۳ بوده، تصریح کرد: ارزش سرمایه‌گذاری این پروژه بالغ بر ۱۵۰۰ میلیارد ریال است.به گفته مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با بهره برداری از این پروژه اهداف تعدیل بار ترانس پست‌های مجاور، افزایش ضریب اطمینان و بهبود پایداری شبکه برق منطقه، افزایش قدرت مانور شرکت توزیع نیروی برق و برق منطقه‌ای و ایجاد ظرفیت جدید جهت برق‌رسانی به مشترکین و متقاضیان خانگی و عمومی محقق خواهد شد.

اسدی بیان کرد: از ۱۸۰ اقدام وزارت نیرو برای گذر از پیک مصرف تابستان ۱۴۰۳ در کشور، هشت اقدام که شامل ۱۶ پروژه می‌شود مربوط به برق منطقه‌ای خوزستان بوده که اکثر این پروژه‌ها وارد مدار شده و مابقی نیز در مراحل پایانی احداث هستند.

وی اضافه کرد: از مهر ماه ۱۴۰۲ تاکنون با احتساب ظرفیت پست فوق در بخش انتقال و فوق توزیع، ۱۷ پروژه پست با ظرفیت ۱۵۵۵ مگاولت‌آمپر و توسعه ۲ بی ۱۳۲ کیلوولت با ارزش سرمایه‌گذاری ۳۶۱۲۲ میلیارد ریال اجرا و به بهره‌برداری رسیده است. شرکت برق منطقه‌ای خوزستان مسئولیت انتقال و تامین برق در ۲ استان خوزستان و کهگیلویه و بویراحمد را بر عهده دارد.

اختتامیه بیست و یکمین دوره المپیاد ورزشی کارکنان سازمان تامین اجتماعی در رشته های شنا و آمادگی جسمانی بانوان

رشت- زهرا رضازاده : مراسم اختتامیه بیست و یکمین دوره المپیاد ورزشی کارکنان سازمان تامین اجتماعی در رشته های شنا و آمادگی جســمانی بانوان با معرفی نفرات و استانهای برتر برگزار شد. به گزارش روابط عمومی و امور فرهنگی مدیریت درمان تامین اجتماعی استان گیلان در این دوره مسابقات در رشته شنای بانوان که با حضور ۶۷ همکار شــناگر در قالب ۲۰تیم از سراســر کشور در شهرســتان بندرانزلی برگزار گردید. نتایج ذیل بدست آمد: در رشته ۵۰ متر رده سنی ۱(زیر۳۰سال) مهسا آذرپیوند از تهران الف مقام اول، سارا نظارت از درمان تهران مقام دوم و مهدیه احمدی از خراسان رضوی موفق به کسب مقام سوم شدند. در رشته ۵۰متر رده سنی ۲ (۳۶-۳۱سال)عسل خسرو نژاد از استان قزوین مقام اول، مهشــاد خواســتار از چهارمحال بختیاری مقام دوم و نیکو قاسمی از هرمزگان مقام سوم را کسب نمودند. در رشته ۵۰متر رده سنی ۳ (۴۲-۳۷)دکتر محدثه بامدادصوفی از استان گیلان مقام اول، محبوبه جمالی از استان خراسان رضوی مقام دوم و فاطمه قاسمی پور از اصفهان مقام سوم را کسب نمودند. در رشته ۵۰متر رده سنی ۴ (۴۲ سال به بالا)طاهره مومن کیا از قزوین مقام اول، مریم مهدی از تیم تهران الف مقام دوم و اریسا حضرتی از آذربایجان شرقی مقام سوم را کسب نمودند. و در مجموعه تیمی، تیم تهران الف مقام اول، استان قزوین مقام دوم و خراسان رضوی مقام سوم را بدست آوردند. همچنین براساس این گزارش در رشته آمادگی جسمانی بانوان که ۱۴۴ نفر در قالب ۳۱ تیم شرکت کردند نتایج به این صورت می باشد. در رده سنی ۱ –سعیده ایراندوست از قزوین مقام اول، زهرا رئیسی از خوزستان مقام دوم و مریم ضیائی از تیم درمان گیلان مقام سوم را کسب نمودند.در رده سنی ۲-ام لیلا رحمانی از قزوین مقام اول، نجمه لشکری از استان هرمزگان مقام دوم و ثمینه مظفری از استان گلستان به مقام سوم این دوره مسابقات نائل آمدند. در رده سنی ۳-نرگس کاید از خوزستان مقام اول، ناهید رهاوی از یزد مقام دوم و سحر دشتیانی از استان فارس مقام سوم را کسب نمودند. در رده سنی ۴-زهراعباسعلی از قزوین مقام اول، طاهره پور کریمی از تیم درمان گیلان مقام دوم و جواهر عربی از خراسان رضوی به مقام سوم دست یافتند. در مجموعه تیمی، استان قزوین مقام اول، تیم درمان گیلان مقام دوم و خراسان رضوی به مقام سوم این دوره از مسابقات دست یافتند.

ارسال بیش از ۳ میلیون پیامک مصرف ایمن و بهینه گاز به مشترکین در استان اصفهان

اصفهان –فایزه مرادیان: مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان از ارســال بیش از ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار پیامک ایمن و بهینه گاز به مشــترکین طبیعی در استان خبر داد. به گزارش روابط‌عمومی شــرکت ملی گاز ایران، ابوالقاسم عسکری با اعلام این خبر، اظهار کرد: به‌منظور اصلاح الگوی مصرف، از ابتدای آذر بیش از ۳ میلیون و ۵۰۰ هــزار پیامک مصرف بهینه و ایمن، برای مشــترکان این استان ارسال شده که شامل پیامک‌های فرهنگ‌سازی برای تمامی مشــترکین به‌ویژه پیامک هشدار به مشترکین خانگی پر مصرف، تجاری، اداری، ورزشــی و عمومی اســت. وی افزود: در راســتای نهادینه‌سازی فرهنگ مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی، شرکت گاز استان اصفهان از ظرفیت بسترهای مختلف اطلاع‌رسانی استانی از جمله شبکه‌های محلی صداوسیما، فضای مجازی، تبلیغات محیطی، گالری مبلمان شهری کمیته فرهنگ شهروندی و . . . به‌منظور آگاه‌سازی مشترکین و ترویج این فرهنگ استفاده کرده ضمن این که اقداماتی همچون ارسال پیامک‌های مصرف بهینه گاز، تولید و انتشار پوستر، بروشور، اینفوگرافیک، کتابچه و تهیه گزارش‌های ویدئویی و تصویری نیز در این راستا انجام شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان اصفهان با تأکید بر اهمیت برنامه‌های ۱۸ گانه فرهنگ‌سازی مصرف بهینه گاز به برخی از این برنامه‌ها از جمله طراحی و نصب پیام‌های مصرف بهینه گاز در گالری شهری، ایستگاه‌های اتوبوس و مترو و فضای مجازی محله محور، آموزش‌های حضوری و مجازی کارکنان ادارات و عموم مردم در فرهنگ‌سراها، ترویج فرهنگ مصرف بهینه گاز در ۳۳ مورد میز خدمت در نمازجمعه استان، برگزاری نشست آموزشی – توجیهی ائمه جماعات در خصوص ترویج مصرف بهینه گاز، مشارکت با صداوسیمای استان در تهیه محتوا و پخش برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی اشاره کرد.

کشف بیش از ۲هزار ماینر در استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت : تاکنون ۲۰۳ مرکز غیرمجاز رمز ارز در استان شناسایی شد که از این تعداد ۲۰۷۳ دستگاه رمز ارز غیر مجاز کشف شده است که توان مصرفی آنها بیش از ۲۷۰۰ کیلووات در ساعت است.به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان؛ سید احمد موسوی گفت : از این تعداد ۱۱۵ مرکز آن خانگی ، یک مورد عمومی، ۳۹ مورد کشاورزی ،۳۱ مورد صنعتی و ۱۷مورد از تعرفه سایر مصارف استفاده می نموده اند. وی افزود : همچنین با هماهنگی با نیروی انتظامی و دستگاه قضایی و تعزیرات حکومتی استان، ۱۵۰۰مورد از دستگاه‌های غیر مجاز رمز ارز کشف و امحاء گردید.موسوی اضافه کرد : استفاده غیرمجاز از انرژی برق جهت تولید رمز ارز ضمن افزایش فشار به شبکه برق باعث خسارت به شبکه توزیع برق و لوازم مشترکان خواهد شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان افزود : اطلاعات مشترکانی که از طریق داده کاوی شرکت توزیع نیروی برق استان مشکوک به استخراج رمز ارز یا برق غیرمجاز هستند توسط پلیس امنیت اقتصادی رصد می‌شود.وی اضافه کرد: از هم استانیهای عزیز تقاضا داریم چنانچه از مراکز استخراج رمز ارزها اطلاعاتی دارند، این مراکز را به دفتر حراست یا از طریق اپلیکیشن برق من یا تماس با ۱۲۱ اطلاع رسانی نمایند و از جوایز ارزشمند آن برخوردار شوند.

بررسی توسعه شبکه فیبر مخابرات در شهر سنگدوین علی آباد کتول

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: در دیدار رییس اداره مخابرات شهرستان علی آباد کتول با شهردار سنگدوین، وضعیت توسعه شبکه فیبر در این شهرستان بررسی شد. به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، در دیدار مهندس جواد صفرنژاد با مهدی مرعشی شهردار شهر سنگدوین ، ضمن تشریح اقدامات مخابرات در جهت توسعه زیرساخت ها افزود: توسعه شبکه فیبر نوری از برنامه های الویت دار مخابرات در شهرستان علی آبادکتول بوده و با تلاش های انجام شده در مناطق مختلف این شهرستان در حال اجرا است. رییس اداره مخابرات شهرستان علی آبادکتول با تاکیید بر همکاری بیشتر دستگاههای مرتبط در راستای رفع موانع توسعه شبکه فیبر نوری از شهردار سنگدوین در این خصوص تقاضای همکاری نمود. همچنین مهدی مرعشی شهردار سنگدوین با علام این مطلب که استفاده از فناوری های روز دنیا از نیازهای ضروری امروز مردم است ، آمادگی خود در جهت توسعه شبکه و صدور مجوزهای لازم را اعلام کرد.

اجرای مانور کیفیت سنجی ارتباطات سیار در مخابرات منطقه گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مانور کیفیت سنجی ارتباطات همراه اول در مخابرات منطقه گلستان انجام شد . به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان ، مهندس مهدی یزدانی با اعلام این خبر گفت : مانور کیفیت سنجی ارتباطات سیار با هدف اطمینان از تامی ارتباط پایدار در ایام انتخابات برگزار که با انجام تست در شاخص ها لینک ، تجهیز و پاور تمامی موارد تست و بصورت موفقیت آمیز اجرا شد . این مانور که با حضور مدیر کل فناوری اطلاعات استان ، مدیر فناوری اطلاعات استانداری گلستان ، نماینده اداره کل پدافند غیر عامل و سازمان تنظیم مقررات برگزار شد ، کیفیت سنجی لازم انجام و آمادگی حداکثری برای برقراری ارتباط پایدار و زمینه برای انتخابات مناسب بر بستر ارتباطات سیار همچون گذشته وجود داشته و ارتقاء یافته است .

تجلیل از بازنشستگان سال ۱۴۰۲ مخابرات منطقه گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: در جلسه ای با حضور مدیر مخابرات منطقه گلستان از بازنشستگان سال ۱۴۰۲ تجلیل شــد.به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان در جلسه ای که با حضور دکتر غلامعلی شهمرادی برگزار شد ،از ۳۴ تن از همکاران بازنشسته سال ۱۴۰۲ تجلیل شد . مدیر مخابرات منطقه گلستان ضمن تشکر و قدردانی از تلاشهای همکاران بازنشسته در طول سالهای خدمت گفت: بازنشستگان ما سرمایه های بسیار ارزشمندی ستند و ما قدردان زحمات آنها هستیم و برنامه ریزی شده است درجهت بهبود روند کارها از تجربه های آنها استفاده شود . در ادامه این مراسم تجلیل که با حضور مدیر منابع انسانی و مدیر مالی مخابرات استان برگزار شد تعدادی از همکاران بازنشسته با بیان تجربیات خود از برگزاری این جلسه تشکر و آمادگی خود درجهت انتقال دانش و تجربه در بخشهای مختلف را اعلام داشتند .

بهبود مسیر شغلی فروشندگی در شرایط بی‌ثباتی

به قلم: کریس میسون
کارشناس مدیریت فروش و کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

فرقی ندارد کارشناس‌های کسب و کار درباره ضرورت انطباق با شرایط تازه چه ایده‌هایی دارند، در نهایت بسیاری از افراد برای فعالیت کاری با مشکلات زیادی رو به رو می‌شوند که البته از توانایی‌شان خارج است. این امر یعنی بسیاری از کارآفرینان در عمل به دلیل سختی‌های کارشان و ناتوانی برای مدیریت آن کارشان را به دیگران واگذار کرده یا به طور کامل از حوزه کسب و کار خارج می‌شوند. این امر می‌تواند برای بسیاری از افراد بی‌نهایت سخت یا حتی دشوار باشد. بدون تردید هر کسی برای فعالیت کاری استانداردهای خاص خودش را دارد، به ویژه اگر در حوزه فروش نیز فعال باشد. فروشندگان به طور معمول زیر فشار کاری بسیار زیادی کار می‌کنند. این امر می‌تواند برای آنها سختی‌های بسیار زیادی به همراه داشته و در برخی از موارد توانایی‌شان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور کامل از بین ببرد.

بی‌تردید فروشندگان همیشه به دنبال راهکارهایی برای ساده‌سازی روند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هستند. این امر درباره فشار کاری نیز مصداق دارد. نکته مهم در این میان تلاش برای پیدا کردن راهکارهای درست و دقیق است. متاسفانه کارآفرینان و فروشندگان همیشه موفق به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نشده و کارشان نیز به طور مداوم در معرض خطر قرار می‌گیرد. اگر شما هم در عرصه کسب و کار روزهای سختی را پیش رو دارید، نکات مورد بحث در این مقاله به شما برای بهبود اوضاع کاری‌تان کمک شایانی خواهد کرد. این امر به شما برای تاثیرگذاری ویژه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در این میان را نیز بهبود خواهد بخشید.

یادتان باشد بسیاری از فروشندگان در عمل از روزهای سخت و ناگوار برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف سود می‌برند. این امر می‌تواند به شما کمک شایانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز بهبود بخشد. برخی از بزرگترین فروشندگان دنیا در عمل کارشان را با فشار بسیار زیادی شروع کرده و شرایط بی‌ثباتی را پشت سر گذاشته‌اند. اگر شما نیز دوست دارید بدل به یک کارآفرین حرفه‌ای شوید، چاره‌ای به غیر از انطباق با این شرایط در دنیای کسب و کار نخواهید داشت. این امر می‌تواند به شما کمک شایانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کرده و توانایی‌تان را نیز به طور چشمگیری کاهش دهد. یادتان باشد شما برای بهبود اوضاع‌تان زمان زیادی نیز ندارید. بنابراین باید هرچه سریع‌تر دست به کار شده و موقعیت‌تان در بازار را بهینه‌سازی کنید.

هدف ما در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از تکنیک‌ها و توصیه‌های حرفه‌ای در دنیای فروش است. در این میان تکنیک‌های کلیدی برای افزایش توانایی فروشندگان برای عبور از شرایط بی‌ثباتی نیز مورد بررسی قرار می‌گیرد. پس اگر شما در ابتدای راه‌تان به عنوان یک فروشنده هستید یا مشکلات زیادی در این مسیر دارید، توصیه‌های مورد بحث در این مقاله می‌تواند به شما کمک شایانی نماید. در ادامه برخی از این توصیه‌ها را مورد ارزیابی قرار خواهیم داد.

ادامه تلاش‌ها

وقتی شرایط بی‌ثباتی برای شرکت یا خود شما پیش می‌آید، تلاش برای کناره‌گیری از برخی فعالیت‌ها اولین نکته‌ای است که به ذهن خیلی از کارآفرینان می‌رسد. این امر شاید در نگاه نخست کاملا حرفه‌ای و مبتنی بر رفتار درست باشد، اما در بلندمدت توانایی‌های شما به عنوان یک کارآفرین و فروشنده را کاهش می‌دهد. شما باید همیشه روحیه خودتان را حفظ کرده و برای بهبود شرایط تلاش کنید.

مدیرانی که با فروشندگان همکاری دارند، همیشه مایل به مشاهده کیفیت کاری بالا در آنها هستند. این امر همیشه شامل تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف نیست. گاهی اوقات شما باید تلاش‌تان در این مسیر را بکنید. بی‌تردید بسیاری از برندها برای بهبود شرایط‌شان نیاز به آزمون و خطا دارند. بنابراین اگر شما در مسیرتان دچار اشتباه یا خطا شدید، می‌توانید کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کرده و به خوبی اوضاع‌تان را مدیریت کنید.

یادتان نرود در دنیای فروش بسیاری از افراد مرتکب یک فروشنده میانه خوبی با اخبار و پیگیری مداوم آنها نداشته باشید. این نکته می‌تواند در بلندمدت برای شما دردسرساز شود. اگر شما به خوبی از اخبار و تغییرات بازار اطلاع نداشته باشید، برای ارائه پیشنهادهای فروش حرفه‌ای کارتان بسیار سخت خواهد شد. درست به همین دلیل باید همیشه کارتان را به خوبی دنبال کرده و به سراغ اطلاع از اخبار تازه باشید.

هر چقدر هم کار شما به عنوان یک فروشنده سخت و دشوار باشد، شما باید برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف وضعیت خودتان را کنترل نمایید. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و اوضاع‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشد. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای بهبود اوضاع مالی‌شان به دنبال استفاده از راهکارهای مختلف هستند. شما به عنوان یک فروشنده برای اینکه مشتریان را شیفته محصولات‌تان کنید، لازم نیست همیشه از کمپین‌های تبلیغاتی گران‌قیمت سود ببرید. گاهی اوقات پیگیری اخبار و تلاش برای فعالیت در راستای تغییر رفتار و سلیقه مشتریان می‌تواند کمک زیادی به شما نماید. بسیاری از موقعیت‌های دشوار در عرصه فروش به دلیل ناتوانی برای هماهنگی با شرایط تازه رفتار مشتریان است. این امر شرایط بحرانی برای شما به همراه داشته و موقعیت‌تان به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای را نیز به خطر خواهد انداخت. یادتان نرود بسیاری از برندهای بزرگ همیشه به دنبال شناسایی تغییرات تازه هستند. پس اگر شما در این میان مشکلی دارید، باید خیلی زود کارتان را بهینه‌سازی کرده و خودتان را در کانون توجه مشتریان قرار دهید.

اشتباه و حتی شکست‌های سنگین می‌شوند. این امر می‌تواند برای این دسته از افراد بسیار ناگوار بوده و حتی شرایط‌شان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. با این حال در نهایت این تلاش و پشتکار کارآفرینان است که به آنها فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را می‌دهد. پس شما هم در این میان باید چنین عملکردی از خودتان نشان داده و آماده بهبود اوضاع کاری‌تان به بهترین شکل ممکن باشد، در غیر این صورت خیلی زود امید و انگیزه‌تان برای ادامه فعالیت کاری از بین خواهد رفت.

نگاه به شیوه‌های نوآوری

نگاه کردن به شیوه مختلف برای فعالیت کاری یکی از شیوه‌های مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب می‌شود. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شانس شما را نیز به طور چشمگیری بیشتر خواهد کرد. یادتان نرود شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف همیشه باید از شرایط‌تان به بهترین شکل ممکن استفاده کنید. خلاقیت در فروش می‌تواند شما را به فردی حرفه‌ای و برندتان را بدل به یکی از گزینه‌های جذاب برای مشتریان بدل سازد. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به استفاده از راهکارهای تازه دارند. در این میان شما لازم نیست همیشه راهکارهای سخت را انتخاب کنید. در عوض می‌توانید به سادگی هرچه تمام‌تر با ارزیابی ساده از عملکرد رقبا خودتان را به شیوه‌ای بهینه در کانون توجه مخاطب هدف قرار دهید. بدون شک برخی از کارآفرینان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به صرف هزینه‌های کلان می‌کنند. شما به عنوان یک فروشنده امکانات زیادی برای سرمایه‌گذاری‌های این‌چنینی ندارید. درست به همین دلیل باید دنبال خلاقیت و نوآوری‌های کم‌هزینه باشید. اینطوری هم موقعیت‌تان در میان مشتریان بهبود پیدا می‌کند، هم بدل به یکی از فروشندگان محبوب برندتان خواهید شد.

آگاهی از اخبار به طور مداوم

اخبار تازه می‌تواند وضعیت کاری شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار دهد. این امر اهمیت بسیار زیادی برای کارآفرینان بزرگ دارد. شاید شما به عنوان نیز به طور تصاعدی افزایش می‌دهد. اگر در این بین از همفکری افراد مختلف نهایت استفاده را ببرید، شانس‌تان برای بهبود اوضاع‌تان به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود پیدا خواهد کرد.

به دیگران کمک کنید

وقتی شما به عنوان یک فروشنده شرایط سختی دارید، به احتمال زیاد این وضعیت برای بسیاری از افراد نیز روی می‌دهد. درست به همین دلیل باید همیشه حواس‌تان به همکاران‌تان باشد. این امر در صورتی که شما به عنوان مدیر بخش فروش فعالیت داشته باشید، کلیدی‌تر از هر زمان دیگری نیز می‌شود. بر این اساس شما برای بهبود اوضاع‌تان باید همیشه کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کرده و شانس‌تان در این میان را نیز بهبود بخشید. یادتان نرود شما برای بهینه‌سازی اوضاع‌تان در دنیای کسب و کار برای همیشه فرصت ندارید. پس اگر دارای یک موقعیت سازمانی در دنیای کسب و کار هستید، باید خیلی زود اوضاع‌تان را بهبود بخشیده و کارتان را نیز در این میان توسعه دهید. یادتان نرود شما در عرصه کسب و کار می‌توانید وضعیت خودتان را بی‌نهایت به روز نمایید. در این صورت شانس بیشتری برای تداوم در بازار خواهید داشت.

کمک کردن به دیگران نه تنها از شما زمان و انرژی زیادی نمی‌گیرد، بلکه یکی از شیوه‌های حرفه‌ای برای بهره‌مندی از ایده‌های تازه آنها نیز محسوب می‌شود. شما در این صورت می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن از ایده‌های تازه همکاران‌تان استفاده کرده تا موقعیت بخش فروش به بهترین شکل ممکن ارتقا پیدا کند.

استفاده از فرآیندهای تعریف‌شده و دقیق

شما به عنوان یک فروشنده احتمالا برخی از کارهای‌تان را به طور کاملا شخصی و انفرادی انجام می‌دهید. سایر کارها نیز در هماهنگی با بقیه فروشندگان و مدیران ارشد دنبال می‌شود. اگر شما نتوانید میان این دو بخش از وظایف‌تان مرز مشخصی کشیده و آنها را به خوبی پیش ببرید، دیر یا زود با مشکلات بسیار زیادی رو به رو خواهید شد. این امر می‌تواند برای شما مشکلات فراوانی به همراه داشته و حتی امکان همکاری با بسیاری از افراد حرفه‌ای در بازار را نیز کاهش دهد. درست به همین دلیل توصیه ما در این میان تلاش برای ایجاد فرآیندهای تعریف شده و کاملا دقیق است.

وقتی شما برای کار انفرادی‌تان برنامه دقیقی داشته باشید، وضعیت‌تان به طور مداوم بهبود پیدا خواهد کرد. این امر می‌تواند برای شما به مثابه یکی از نکات کلیدی در مسیر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف محسوب شده و شانس‌تان در این میان را نیز به طور مداوم افزایش دهد.

یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها بدون فروش مداوم حتی یک روز هم دوام نمی‌آورند. درست به همین خاطر در بازار فقط برای برندهایی با توانایی بالا در تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف جا خواهد بود، در غیر این صورت شما باید به سرعت کارتان را کنار گذاشته و به دنبال یک سرگرمی تازه باشید.

بدون تردید در دنیای امروز بسیاری از فروشندگان توانایی ایجاد تمایز میان کارهای شخصی و گروهی‌شان را ندارند. در این صورت شما باید همیشه فروشندگان بزرگ را الگوی خود قرار دهید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و کارتان را نیز به طور چشمگیری بهبود می‌بخشد. درست به همین دلیل اگر شما دغدغه‌های زیادی برای بهبود اوضاع کارتان دارید، می‌توانید همیشه روی روند فعالیت برندها یا فروشندگان بزرگ حساب کنید. این امر به مثابه یک کلاس آموزشی بسیار حرفه‌ای برای شما و همکاران‌تان خواهد بود.

ایجاد فرآیندهای کاری مشخص و دقیق برای خود و همکاران‌تان می‌تواند به شما برای فعالیت بهتر در بازار کمک کند. این امر به طور معمول برای بهینه‌سازی روند کاری شما بسیار مهم بوده و شانس‌تان در این میان را

ارزیابی مجدد استانداردهای کاری

گاهی اوقات شما برای فعالیت کاری‌تان استانداردهای بیش از اندازه سخت‌گیرانه ای در نظر می‌گیرید. این امر می‌تواند شما را به طور ویژه‌ای در معرض ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف قرار داده و کارتان را نیز با بحران مواجه سازد. یادتان باشد سخت‌گیری بیش از اندازه در بازار نیز درست مانند بی‌خیالی کار دست‌تان می‌دهد. پس همیشه از استانداردهای مناسب برای پیشبرد کارتان سود ببرید، در غیر این صورت خیلی زود شرایط‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با مشکلات اساسی رو به رو خواهد شد.

ارزیابی دوباره استانداردهای کاری یا حتی شرایط فعالیت در بازار می‌تواند به شما اطلاعات مهمی درباره نقاط ضعف و قوت‌تان بدهد. در این صورت شما به بهترین شکل ممکن توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و بهینه‌سازی اوضاع‌تان در بازار را پیدا می‌کنید. بسیاری از فروشندگان به دلیل سخت‌گیری زیاد در عمل توانایی فروش و تعامل با مشتریان را از دست می‌دهند. این امر نه یک بحران بیرونی، بلکه مشکلی کاملا خودساخته است. بنابراین خود شما نیز باید آن را تمام کرده و اوضاع‌تان را بهینه‌سازی نمایید. در این صورت می‌توانید به خوبی کارتان را بهبود بخشیده و فرصت بهینه‌سازی موقعیت‌تان در دنیای فروش را افزایش دهید.

سرمایه‌گذاری بر روی یادگیری مداوم

یادگیری مداوم به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شانس‌تان در بازار را نیز به طور قابل توجهی افزایش خواهد داد. یادتان باشد شما در عرصه کسب و کار می‌توانید همیشه به سراغ تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف رفته و از تکنیک‌های قدیمی سود ببرید. با این حال اگر به دنبال تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف هستید، می‌توانید همیشه کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کرده و اولویت‌های‌تان را توسعه دهید.

این روزها بسیاری از برندها در دنیای کسب و کار سرمایه‌گذاری عظیمی بر روی یادگیری مهارت‌های تازه از سوی نیروی کارشان می‌کنند. اگر برند شما چنین امکانی را ندارد، خودتان باید دست به کار شده و زحمت این بخش را بکشید. خوشبختانه این روزها کلاس‌های آموزشی بسیار زیادی در دسترس قرار داشته و به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را می‌دهد. این امر برای شما یک کلاس تمام عیار بدون نیاز به پرداخت هزینه خواهد بود. در این صورت می‌توانید کارتان را به بهترین شکل ممکن دنبال کرده و کارتان را بهبود بخشید. یادتان نرود در دنیای کسب و کار بسیاری از افراد برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کارشان را به بهترین شکل ممکن دنبال کرده و بهینه‌سازی می‌کنند. در این میان پیش‌نیاز اساسی برای بهینه‌سازی کیفیت کاری استفاده از مهارت‌های تازه است. این مهارت‌ها نیز فقط با سرمایه‌گذاری بر روی خودتان به دست می‌آید، در غیر این صورت هرگز فرصتی برای بهینه‌سازی روند کاری‌تان در دنیای کسب و کار نخواهید داشت.

این روزها بسیاری از فروشندگان همچنان با شرایط کاری سختی دست و پنجه نرم می‌کنند. این امر می‌تواند برای شما دشواری‌های بسیار زیادی به همراه داشته و حتی شانس‌تان در این میان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. یادتان نرود در دنیای امروز بسیاری از برندها برای بهینه‌سازی اوضاع کاری‌شان به دنبال استفاده از شرایط تازه و مفید هستند. این امر می‌تواند برای شما دردسرهای زیادی به همراه داشته و حتی میزان رقابت در عرصه فروش را نیز بیشتر کند. تنها راه حل پیش روی شما در این میان استفاده از شیوه‌های مطمئن برای کاهش فشار کاری است. نکات مورد بحث در این مقاله شاید کامل‌ترین پاسخ به این مسئله نباشد، اما دست‌کم برای شروع مسیر چندان بد نخواهد بود.

منبع: saleshacker.com

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی-اقتصادی
| شنبه | ۱۶ تیر ۱۴۰۳ | شماره ۲۴۹۷ | صفحه ۸ |
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: صمیم
دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر
پلاک۴۵، طبقه سوم شرقی
دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR