

## یادداشت

### ضعف اصلی

### لایحه تجارت

حسن خوشپور مدیرکل پیشین سازمان برنامه

قانون تجارت در سال ۱۳۱۱ به تصویب رسید. در دهه اول ۱۳۰۰ و از سال ۱۳۱۰ به بعد، کشور شرایط خاصی داشت. دولت مدرن گرفته بود و اقتصاد معنا پیدا کرده بود. کسب وکارهای جدید در حال شکل‌گیری بودند و از این جهت، قانون تجارت سال ۱۳۱۱ که اصلاح قانون تجارت سال ۱۳۰۳ بود، با توجه به اینکه فعالیت‌های تجاری اقتصادی در آن زمان عمدتا توسط اشخاص حقیقی انجام می شد، بستری برای آن کار کرده‌ایود. در قانون مصوب سال ۱۳۱۱، مسائل مربوط به ورشکستگی، فعالیت اقتصادی و اوراق بهادار و... متناسب با دانش فنی آن روز در فعالیت‌های تجاری تدوین شده بود. از سال ۱۳۱۱ تا ۱۳۴۷ به مدت ۳۶ سال این قانون کارکرد داشت. در سال ۱۳۴۷ که فعالیت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی توسعه یافت و دولت، شرکت‌های توسعه‌ای مثل سازمان گسترش صنایع ایران، بانک توسعه صنعتی و... را ایجاد کرد و بورس و اوراق بهادار و رشته‌های حسابداری در دانشگاه‌ها ایجاد و تقویت شد، ۳۰۰ ماده به قانون سال ۱۳۱۱ اضافه شد.به رغم اینکه ریشه قانون تجارت به ابتدای قرن گذشته شمی برمی‌گردد و در سال ۱۳۴۷، یعنی نزدیک به ۶۰ سال قبل نوشته شده است... ادامه در همین صفحه

# فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



متقاضیان خودرو و از این مسیر خوشبخت می‌شوند

## سردرگمی قیمتی در بازار خودرو

فرصت امروز: در تیرماه ۱۴۰۳، شاخص تولید و شاخص فروش شرکت‌های صنعتی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب کاهش ۳٫۵ درصدی و ۵٫۴ درصدی و نسبت به ماه قبل به ترتیب کاهش ۸ درصدی و ۹٫۸ درصدی را تجربه کرده‌اند. در تیرماه امسال شاخص تولید و شاخص فروش رشته فعالیت خودرو و قطعات نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۱۸ درصدی و ۱۹٫۱ درصدی و نسبت به ماه قبل نیز کاهش ۲۰٫۲ درصدی و ۶٫۲ درصدی داشته است. همچنین شاخص تولید و شاخص فروش رشته فعالیت فلزات پایه نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۷٫۶ درصدی و ۱۱٫۱ درصدی و نسبت به ماه قبل، کاهش ۱۵٫۲ درصدی و ۱۷٫۶ درصدی را نشان می‌دهد. در تیرماه همچنین نرخ رشد ماهیانه قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی، رشد ۱٫۴ درصدی داشته و رشد نقطه به نقطه با افزایش ۵٫۲ واحد درصدی نسبت به ماه قبل، به ۲۶ درصد رسیده است. میانگین سالیانه شاخص قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی در تیرماه امسال نسبت به ماه قبل، ۲٫۳ واحد درصد افزایش یافته و میزان ۲۴٫۱ درصد افزایش را نشان می‌دهد. شاخص تولید، فروش و قیمت صنایع بورسی از اطلاعات ماهیانه ۲۲۲ شرکت بورسی به دست می‌آید و از آنجا که این شاخص با شاخص تولید صنعتی بانک مرکزی و مرکز...

خروج سرمایه همزمان با روند صعودی بورس ادامه دارد

## چهارمین روز سبز بورس تهران

فرصت امروز: بازار سرمایه که از ابتدای شهریورماه، روند صعودی را در پیش گرفته، در ششمین روز این ماه بیش از ۴ هزار واحد دیگر رشد کرد و در از تقاع ۲ میلیون و ۶۸ هزار واحد ایستاد. همزمان با روند صعودی بورس، جریان خروج پول حقیقی نیز ادامه یافت و ۱۲۴ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. در جریان معاملات روز گذشته، شاخص کل....

پایش بخش حقیقی اقتصاد ایران در تیرماه ۱۴۰۳ نشان می‌دهد

# سرعتگیرهای تولید صنعتی

فرصت امروز: در تیرماه ۱۴۰۳، شاخص تولید و شاخص فروش شرکت‌های صنعتی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب کاهش ۳٫۵ درصدی و ۵٫۴ درصدی و نسبت به ماه قبل به ترتیب کاهش ۸ درصدی و ۹٫۸ درصدی را تجربه کرده‌اند. در تیرماه امسال شاخص تولید و شاخص فروش رشته فعالیت خودرو و قطعات نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۱۸ درصدی و ۱۹٫۱ درصدی و نسبت به ماه قبل نیز کاهش ۲۰٫۲ درصدی و ۶٫۲ درصدی داشته است. همچنین شاخص تولید و شاخص فروش رشته فعالیت فلزات پایه نسبت به ماه مشابه سال قبل، کاهش ۷٫۶ درصدی و ۱۱٫۱ درصدی و نسبت به ماه قبل، کاهش ۱۵٫۲ درصدی و ۱۷٫۶ درصدی را نشان می‌دهد. در تیرماه همچنین نرخ رشد ماهیانه قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی، رشد ۱٫۴ درصدی داشته و رشد نقطه به نقطه با افزایش ۵٫۲ واحد درصدی نسبت به ماه قبل، به ۲۶ درصد رسیده است. میانگین سالیانه شاخص قیمت فعالیت‌های صنعتی بورسی در تیرماه امسال نسبت به ماه قبل، ۲٫۳ واحد درصد افزایش یافته و میزان ۲۴٫۱ درصد افزایش را نشان می‌دهد. شاخص تولید، فروش و قیمت صنایع بورسی از اطلاعات ماهیانه ۲۲۲ شرکت بورسی به دست می‌آید و از آنجا که این شاخص با شاخص تولید صنعتی بانک مرکزی و مرکز...

بیش از ۱۱ میلیون نفر در ایران صاحب رمزارز هستند

## رشد ۳۳ درصدی مالکیت کریپتو در ۲۰۲۴



### مدیریت و کسب‌وکار

### رقابت با برندهای بزرگ: بایدها و نبایدها

فعالیت در دنیای کسب و کار همیشه آنتور که آدم دوست دارد نیست. شاید خیلی‌ها خیال کنند در بازار برای‌شان فرش قرمز پهن شده و مشتریان بی‌صرانه منتظر محصولات‌شان هستند. خب این رویای خام خیلی زود با واقعیت‌های بی‌رحم دنیای کسب و کار نابود خواهد شد. واقعیت این است که خیلی از برندها حتی توانایی رقابت با دیگران را هم ندارند. اجازه دهید از یک مثال ساده استفاده کنیم. برند نایک را در نظر بگیرید؛ این برند دهه‌هاست در دنیای تولیدات ورزشی سلطه‌ای بی‌چون و چرا دارد. حالا اگر یک کسب و کار تازه‌وارد قصد فروش محصولاتی دقیقا مشابه نایک را داشته باشد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ بی‌شک در سناریوی بالا نایک با سلطه‌ای که بر بازار دارد، اجازه حرکت به هیچ رقیب دیگری نمی‌دهد. تازه وقتی یک برند صرفا کیلومتر یک طرف ماجرا باشد، اوضاع برای نایک یا هر برند بزرگ دیگری ساده‌تر خواهد شد. درست به همین خاطر خیلی...

### ضعف اصلی لایحه تجارت

قانون تجارت اما اگرچه به لحاظ ذات و محتوا دارای اشکال نیست ولی با توسعه دانش فنی تولید و ایجاد بازارهای مجازی و روش‌های جدید تجارت و فعالیت‌های اقتصادی و همچنین توسعه ابزارهای تجاری نیازمند تکمیل است؛ مثلا در یک زمانی معاملات تجاری، فیزیکی و رودرو و با دخالت مکاتیزم‌های مادی بود یا روش‌های تسویه و... متفاوت بود، اما در حال حاضر از روش‌های دیگری استفاده می‌شود، برگزاری جماع تغییر کرده است یا با وجود توسعه

### مدرنیسم به جای توسعه

رضاشاه ایران بار با گسترش و سرعت بیشتری توسط پسرش محمدرضا پیگیری شد. طی حدود ۱۵ سال (۱۳۴۰ تا ۱۳۵۵)، ایران کاملا چهره جدیدی از مدرن شدن را تجربه کرد. محمدرضاشاه که بعد از حدود ۲۰ سال توانست تمامی منابع و مراکز مورد نیاز برای حکمرانی مقتدرانه را به دست آورد، اینک در سایه افزایش درآمد ارزی بی‌سابقه حاصل از فروش نفت، توانست طرح و برنامه‌های پدرش را در گسترته‌ای وسیع‌تر تداوم بخشد. نوسازی و مدرنیزاسیون، تمامی حوزه‌های زندگی ایران و ایرانیان را دربر گرفت. صنعت و زندگی شهرنشینی به همراه تجارت و دادوستد بین‌المللی، پایه اساسی مدرن شدن ایران قرار گرفت. با نوسازی این دوره، شهرهای صنعتی و کلان‌شهرهایی شکل گرفت که امکان انتقال از دوره سنت‌گرایی به مدرنیزاسیون را فراهم می‌کرد. نظام‌های آموزشی و پژوهشی، نظام‌های حقوقی و قانونی، نظام‌های اداری و سازمانی و نیز نظام‌های فرهنگی از تحمیلیاتی بودند که با تشکیل و گسترش مزارع کشت و صنعت‌های جدید، بنیاد کشاورزی مدرن گذاشته شد. از آموزش‌های ابتدایی گرفته تا تحصیلات دانشگاهی، چنان گسترش بی‌سابقه‌ای در سراسر کشور پدید آمد که بخش مهمی از جمعیت ایران تحت پوشش آن قرار گرفت. ساخت بنادر، فرودگاه‌ها و زیرساخت‌های مورد نیاز نیز به میزان کافی اجرایی گردید. البته این دوران نیز همانند عصر ماقبل خود، ایران از مدرن‌سازی در حوزه سیاست محروم بود. دولت مطلقه پهلوی دوم می‌خواست بدون آزادی، دموکراسی و حقوق بشر، به مدرن سازی ایران اقدام کند که با واکنش منفی بخشی از جامعه ایران مواجه شد. واکنش به شتاب زیاد مدرنیزاسیون، به همراه آموزه‌های بومی‌خواهانه و سنت‌گرایانه، منجر به انقلاب ۱۳۵۷ شد که نظام سلطنت پهلوی را برانداخت. با این انقلاب و پیامدهای آن، روند مدرنیزاسیون ایران مجددا متوقف شد. در نتیجه می‌توان گفت که سرنوشت دومین کوشندگی ایرانیان برای مدرن کردن، چیزی جز نافرجامی پایانی نداشت.

**جمهوری اسلامی: اختلال در روند مدرنیزاسیون**
انقلاب ایران در نوسان بین نوسازی و توسعه، به دلیل خاستگاه ایدئولوژیک آن، در فرجام کار بر مدار تقدم نوسازی بر توسعه قرار گرفت. جمهوری اسلامی در حیات حدود سه یا چهار سال نخست، هم دچار

عنوان ناظر و حفظ حقوق عمومی مردم حضور دارد، نه به عنوان مداخله‌گر در کسب وکارها و فعالیت‌های اقتصادی. این نکته بسیار بااهمیتی است. همچنین اگر به مواد مربوط به بازرسی قانونی یا مواد مربوط به روش‌های ورشکستگی شرکت رجوع شود، همگی حاکی از این است که نهاد دولت بدون دخالت در تصمیم‌گیری‌ها و انگیزه‌های اقتصادی سهامداران در کنار آنها حضور دارد و از طریق قانون تجارت از حقوق آنها محافظت می‌کند.

عنوان ناظر و حفظ حقوق عمومی مردم حضور دارد، نه به عنوان مداخله‌گر در کسب وکارها و فعالیت‌های اقتصادی. این نکته بسیار بااهمیتی است. همچنین اگر به مواد مربوط به بازرسی قانونی یا مواد مربوط به روش‌های ورشکستگی شرکت رجوع شود، همگی حاکی از این است که نهاد دولت بدون دخالت در تصمیم‌گیری‌ها و انگیزه‌های اقتصادی سهامداران در کنار آنها حضور دارد و از طریق قانون تجارت از حقوق آنها محافظت می‌کند.
شکست آن در پی وقوع کودتای سوم اسفندماه ۱۲۹۹ انجامید. در واقع، دولت مشروطه، دولتی مستعجل بود که عمرش به ۱۵ سال هم نرسید و این دولت به دلیل تنش‌های داخلی و شرایط بین‌المللی، مجالی برای نوسازی و مدرنیزاسیون ایران نیافت.
**عصر پهلوی اول و دوم: غلبه مدرنیزاسیون**
قدرت‌یابی رضاشاه از کودتای ۱۲۹۹ تا تاج‌گذاری ۱۳۰۴، تداوم صوری مشروطه و تغییر درون مایه آن بود. رضاشاه، درمان عقب‌ماندگی ایران را در نهاده‌سازی‌های مدرن از یکسو و تشدید روند مدرنیزاسیون از سوی دیگر می‌دید. مجموعه طرح‌ها و برنامه‌های دوران رضاشاه شاید نخستین تلاش فراگیر و همه جانبه‌ای تلقی شود که در صدد بود تا همه وجوه زندگی اجتماعی و مدنی ایران را دگرگون کند و به سوی جهان مدرن هدایت نماید. تغییر و دگرگونی در ساخت و بافت ایران و زندگی ایرانیان تقریبا در همه حوزه‌ها صورت پذیرفت. تحول نظامی-اداری و سیاسی، تحول حقوقی-قضایی و آموزشی، تحول مالی-اقتصادی و صنعتی، تحول فرهنگی و اجتماعی، از جمله این دگرگونی‌ها بود. در جریان نوسازی و مدرنیزاسیون ایران در دوران رضاشاه، گسترش روابط خارجی، انضباط بخشی به زندگی عشایری، رابزازی و تشکیل ارتش نوین ملی، تحولات همه جانبه در نظام‌های حقوقی و قانونی، آموزشی و فرهنگی، صنعتی و تجاری و نیز زیرساخت‌های جدید در دستور کار قرار گرفت. با پایه‌گذاری شهرهای صنعتی و کلان و کارخانجات صنعتی بزرگ، چهره جدیدی از مدرن شدن ایران به نمایش گذاشته شد. با این‌همه، ایران از وجوه اصلی توسعه همچون گسترش آزادی، احیای حقوق بشر و بنیادگذاری دموکراسی، به دلیل وجود دولت مطلقه با جهت گیری نوسازی آمرانه از بالا محروم گردید. این مدرنیزاسیون گسترده، فراگیر و همه جانبه با آغاز و تداوم جنگ جهانی دوم، اشغال ایران توسط متفقین و تبعید رضاشاه عملا دچار اختلال و توقف جدی شد. در نتیجه، نخستین کوشندگی ایرانی برای نوسازی به سبک مدر در همان آغاز راه، پایانی نافرجام یافت. روند نوسازی و مدرن کردن ایران، بعد از روی کار آمدن محمدرضاشاه پهلوی، تقریبا به مدت دو دهه متوقف شد؛ چراکه دهه‌های ۱۳۲۰ و ۱۳۳۰، دهه آشوب، بی‌نظمی و فقدان اقتدار و منابع لازم برای چنین هدف خطیری بود. دهه ۱۳۴۰ و ۱۳۵۰ با به دست آمدن منابع مالی و پولی لازم از طریق افزایش درآمدهای نفتی، مدرن‌سازی تمام وجوه شرایط و زندگی در ایران، سرعتی بی‌سابقه یافت و اقدامات

این قانون همچنان کار کرد داشت؛ یعنی به لحاظ حفظ حقوق مالکیت، روش‌های مشارکت و کسب سود اقتصادی، تأمین اهداف سهامداران و سرمایه‌گذاران و نحوه دفاع از حقوق و اینکه قانونگذار و دولت چه جایگاهی دارند، قانون بسیار مترقی محسوب می‌شده؛ به عبارتی، یک قانون دموکراتیک بود که حقوق همه سهامداران را مدنظر داشته است. دولت در این قانون، دخالتی در کسب وکارها نداشت و به عبارتی، در قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷، دولت به

**حسین جمالی، عضو بازنشسته هیأت علمی دانشگاه مازندران**
ایرانیان در تاریخ معاصر بر تلاطم و پرفراز و نشیب خود، راه‌های متفاوتی را برای راهبای از عقب‌ماندگی برگزیدند. آنان که با مشاهده تمدن پر فروغ مغرب زمین، خود را در وضعیت عقب‌ماندگی می‌دیدند، چاره‌جویی‌های متفاوتی برای جا نماندن از کاروان پیشرفت و ترقی اتخاذ کردند. مهم‌ترین نمود پدیدار شدن دوران مدرن برای ایرانیان، حسب گزارش‌های تاریخی، شکست قوای ایران در جنگ ایران و روس در عصر قاجار بوده است. در این جنگ‌های حدود ۲۵ ساله و طی دو دوره (۱۸۰۴-۱۸۲۸ میلادی)، نماینده اصلی ایرانیان در این جنگ‌ها، یعنی عباس میرزا (نائب السلطنه) در مقایسه خود و دیگری، در بافت که راه عبور از این وضعیت وخیم، بازسازی و مدرن کردن ارتش ایران است. از این تاریخ به بعد، روند تحولات فکری، سیاسی و اجتماعی ایران عصر قاجار، صورت‌بندی دیگری گرفت (میرزا ملکم خان، میرزایوسف خان روشنفکران ایرانی (میرزا ملکم خان، حسب گزارش‌های مستشارالدوله، میرزاعبدالحجیم طالوبف و...). کشته شدن مهم‌ترین پادشاه عصر قاجار (ناصرالدین شاه) به دست میرزا رضای کرمانی، گسترش مطبوعات در ایران، گسترش تجارت و... از پیش‌زمینه‌های مهم‌ترین تحول این دوره برشمرده شده است. جنبش مشروطه (۱۲۸۵ شمسی و ۱۹۰۴ میلادی) بنا بر مفاد تقاضاهای کنشگران آن، فرمان مشروطه و روند اجرایی کردن مفاد فرمان، می‌تواند نشانه‌هایی از «ترقی‌خواهی» ایرانیان با بنیان‌های مدرنیته تلقی شود. دگرگونی نظام سیاسی از پادشاهی مطلقه به پادشاهی مشروطه و نهادینه‌سازی حقوق اساسی مانند آزادی فردی، عدالت قضایی و حاکمیت قانون، نتیجه بلافصل مشروطه بود. علی‌الظاهر، مشروطه‌خواهان فکر می‌کردند که پیشرفت ایران و درمان عقب‌ماندگی، از طریق تحول در سازمان قدرت حکومت قابل تحقق است و قبل از مدرنیزاسیون باید «اراده ملت» و «حاکمیت قانون» را مستقر کرد. در این صورت می‌توان شکل‌گیری «دولت ملت» مدرن را به مثابه پیش‌شرط توسعه در نظر گرفت که بازتابی از مدرنیته سیاسی است. تاگفته پیداست که مفهوم «توسعه» اساسا پدیده‌ای مربوط به بعد از جنگ جهانی دوم است که به تیع آن برای ایرانیان آن دوران، معنا و مصداقی نداشت. در هر صورت، سرشت و سرنوشت این تحول‌خواهی بنیادین در ایران، به دلیل وقوع جنگ جهانی اول، به سمت و سویی رفت که در نهایت به



## نگاه

چرا استرالیایی‌ها بیشتر عمر می‌کنند و آمریکایی‌ها کمتر؟

### شکاف امید به زندگی در کشورها

استرالیا از نظر امید به زندگی، اوضاع به‌مراتب بهتری نسبت به دیگر کشورهای انگلیسی‌زبان مثل بریتانیا، آمریکا و کانادا دارد. کشورهایی که زبان انگلیسی، زبان رسمی آنهاست، به دلیل تاریخ مشترک استعماری بریتانیا، اشتراکات زیادی دارند؛ با این حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد که امید به زندگی در بین کشورهای انگلیسی‌زبان بسیار متفاوت است. در بین این کشورها، استرالیا از نظر امید به زندگی (و احتمالاً به دلیل سیستم مراقبت‌های بهداشتی و مرگ‌ومیر کم ناشی از مواد مخدر و سلاح گرم) اوضاع به‌مراتب بهتری دارد. «اِشل ویلکی»، دانشمند سلامت جمعیت دانشگاه کالیفرنای جنوبی و «جسیکا هو»، جمعیت‌شناس دانشگاه ایالتی پنسیلوانیا، در همکاری مشترکی به دنبال ایجاد تصویری دقیق از امید به زندگی در کشورهای پردرآمد و انگلیسی‌زبان بودند و به بررسی این موضوع پرداختند.

به گزارش «sciencealert»، این دو محقق داده‌هایی از ۶ کشور پردرآمد که زبان رسمی آنها انگلیسی است (آمریکا، کانادا، بریتانیا، جمهوری ایرلند، استرالیا و نیوزیلند) را در فاصله‌سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۸ مورد بررسی قرار داده و با هم مقایسه کردند. در این مقایسه منطقی‌ای، اطلاعات مربوط به کشورهای غیرانگلیسی‌زبان نیز از پایگاه داده مرگ‌ومیر انسان‌ها دریافت و در نظر گرفته شد. به گفته «ویلکی» و «هو»، «این ۶ کشور، زبانی مشترک دارند و شباهت‌های فرهنگی متعددی از جمله رژیم غذایی و سبک زندگی و همچنین سطوح بالای نابرابری درآمد تاریخی در این کشورها دیده می‌شود.» همان‌طور که مطالعه آنها نشان داد، این شباهت‌ها بدین معنا نیست که شهرنشین این کشورها لزوماً طول عمر مشابهی دارند. این محققان امید به زندگی را در بدو تولد و در سن ۶۵ سالگی ارزیابی کردند تا به بررسی این موضوع بپردازند که امید به زندگی تا چه حد تحت تأثیر سن و علت مرگ در کشورهای مختلف است و اینکه امید به زندگی در هر کشور چقدر در مناطق جغرافیایی مختلف متفاوت است.

در بین این کشورها، استرالیا با ثبت آمار مرگ‌ومیر کمتر برای مردان و زنان تقریباً در تمام سنین، به‌ویژه در سنین بین ۴۵ تا ۸۴ سال، آمار بهتری را در مقایسه با سایر کشورها در سراسر جهان دارد. این محققان در مقاله خود به این نکته اشاره کردند که استرالیا به‌وضوح بهترین عملکرد را در امید به زندگی در بدو تولد دارد و در سال ۲۰۱۸ با ۱٫۶۶ تا ۳٫۹۵ سال برای زنان و ۰٫۹۷ تا ۴٫۸۸ سال برای مردان بیشتراز بوده است. این مطالعه نشان داد که اوضاع استرالیا در مرگ‌ومیر ناشی از بیماری‌های گردش خون و تنفس، سرطان‌ها، شرایط بارداری و بیماری‌های روانی و عصبی مثل آلزایمر، بهتر از دیگر کشورهاست و شرایط برای مردان استرالیایی حتی بهتر از زنان هم بوده است. در ادامه این گزارش به این نکته اشاره شد که کاهش خطر مرگ ناشی از این مسائل، با عملکرد برتر سیستم مراقبت‌های بهداشتی و درمان غربالگری و درمان سرطان، واکسیناسیون آنفولانزا و پیشگیری و تشخیص و درمان بیماری‌های قلبی عروقی) مرتبط است. این امر با نرخ مرگ‌ومیر پایین استرالیا در ارتباط با سلاح گرم و مصرف بیش‌ازحد مواد مخدر در مقایسه با سایر کشورها تکمیل می‌شود.

پس از استرالیا، کانادا در جایگاه دوم و ایرلند در رده سوم ایستاد؛ کانادا که سیستم مراقبت‌های بهداشتی عمومی یکپارچه‌ای دارد، در بین سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۹، دومین امید به زندگی در بدو تولد را داشته؛ هرچند نیوزیلند و ایرلند نیز اخیراً به این جایگاه رسیده‌اند. اوضاع در ایرلند در سال‌های اخیر همواره رو به بهبود بوده و در طول سال‌های انجام این برسی، امید به زندگی هنگام تولد در ایرلند برای مردان ۸۰٫۲۹ سال و برای زنان ۶۶٫۶۶ سال افزایش یافته است. این امر در حالی است که قبل از آن، مردان و زنان ایرلندی کمترین امید به زندگی را در میان این کشورها داشتند، اما این کشور تا سال ۲۰۱۹ در رتبه دوم (مردان) و سوم (زنان) قرار گرفت. در این بازه زمانی، آمار در دو کشور بریتانیا و ایرلند، تغییرات بسیار کمی داشت و امید به زندگی در این دو کشور تقریباً یکسان بود. به نظر می‌رسد نابرابری در مرگ‌ومیر در میان وضعیت اجتماعی-اقتصادی و منطقه جغرافیایی در اکثر این کشورها وجود دارد و در دهه‌های اخیر رو به گسترش بوده است. در بین این کشورها، آمریکا از سال ۲۰۰۱ به بعد، هرساله کمترین امید به زندگی در بدو تولد را داشته و در رتبه آخر امید به زندگی در سن ۶۵ سالگی قرار دارد. براساس داده‌های سال ۲۰۱۹، مردان استرالیایی (در بدو تولد) می‌توانند انتظار داشته باشند که تقریباً ۵ سال بیشتر نسبت به کسانی که در آمریکا ساکن هستند، عمر می‌کنند.

در همین حال، دانشمندان دانشگاه کانکتیکت به پیشرفت قابل توجهی در تلاش برای زندگی طولانی‌تر و سالم‌تر دست یافته‌اند. در این پژوهش، محققان با هدف قرار دادن سلول‌های خاص در بدن موش‌ها، طول عمر و سلامتی آنها را با موفقیت افزایش دادند. در این مطالعه که در مجله «Cell Metabolism» منتشر شده است، سلول‌هایی متمرکز است که پروتئینی به نام p۲1 با شدت بیانی می‌کنند. این سلول‌ها با افزایش سن در بافت‌های مختلف تجمع می‌یابند و به نظر می‌رسد که به زوال مرتبط با افزایش سن کمک می‌کنند. با این بین بردن دوره‌ای این سلول‌ها در موش‌ها، دانشمندان توانستند به طور متوسط ۹ درصد عمر این حیوانات را افزایش دهند. این معادل ۷ سال عمر انسان است. همپنر از این موش‌ها در طول عمر خود موثرتر و از نظر جسمی توانایی بیشتری داشتند. این یافته به یک چالش حیاتی در علم پیری می‌بپردازد. اینکه چگونه می‌توان طول عمر را افزایش داد و به طور همزمان کیفیت زندگی را بهبود بخشید. در حال حاضر، اغلب بین مدت زمان زندگی افراد و مدت زمانی که در سلامت کامل زندگی می‌کنند، فاصله وجود دارد. در برخی از کشورها، امید به زندگی سریع‌تر از طول عمر در حال افزایش است؛ یعنی مردم عمر طولانی‌تری دارند اما زمان بیشتری را با شرایط سلامتی ضعیف می‌گذرانند.

آنچه این مطالعه را به طور ویژه‌ای قابل توجه می‌کند، روش جامعی است که محققان سلامت موش‌ها را با آن ارزیابی کردند. آنها به جای اندازه‌گیری طول عمر یا بررسی سلامت در یک مقطع زمانی، عملکرد فیزیکی موش‌ها را تا زمان مرگ طبیعی هر ماه پیگیری کردند. این به آنها اجازه داد تا نشان دهند که این درمان باعث بهبود سلامت در تمام طول عمر باقیمانده و نه فقط به طور موقت شده است. برای دستیابی به این نتایج قابل توجه، محققان از یک رویکرد نوآورانه استفاده کردند. آنها از موش‌های اصلاح‌شده ژنتیکی استفاده کردند که به آنها اجازه می‌دهد به طور خاص سلول‌های p۲1 را هدف قرار داده و از بین ببرند. این موش‌ها با یک اصلاح ژنتیکی طراحی شده‌اند که وقتی فعال می‌شود باعث می‌شود سلول‌های p۲1 تخریب شوند. دانشمندان مداخله خود را زمانی آغاز کردند که موش‌ها ۲۰ ماهه بودند که معادل ۶۰ تا ۶۵ سالگی انسان است. یکبار در ماه، محققان دارویی به نام تاموکسیفن را به موش‌ها تزریق می‌کردند. در موش‌های تحت درمان، این دارو باعث از بین رفتن سلول‌های p۲1 شد. موش‌های گروه کنترل همان دارو را دریافت کردند، اما فاقد اصلاح ژنتیکی بودند، بنابراین سلول‌های p۲1 آنها دست نخورده باقی ماند.

موش‌های تحت درمان در مقایسه با موش‌های درمان نشده، قدرت بیشتر و سرعت بالاتری نشان دادند. همچنین عملکرد قلب آنها بهبود یافته، تحمل گلوکز و حساسیت به انسولین بهتر و کبد سالم‌تری داشتند. همه این مزایا حتی تا ماه‌های آخر زندگی ادامه یافت و نشان‌دهنده افزایش واقعی طول عمر بود. جالب اینجاست که به نظر نمی‌رسد این درمان از هیچ بیماری خاصی جلوگیری کند. در عوض، به نظر می‌رسد که روند کلی پیری را آهسته می‌کند و منجر به سلامت بهتر در سیستم‌های مختلف بدن می‌شود. این نتایج این ایده که هدف قرار دادن فرآیندهای اساسی پیری می‌تواند موثرتر از تلاش برای درمان بیماری‌های مرتبط با سن باشد، مطابقت دارد. محققان معتقدند رویکرد آنها با کاهش التهاب مزمن مرتبط با افزایش سن کار می‌کند. به نظر می‌رسد سلول‌های p۲1 سیگنال‌های التهابی تولید می‌کنند که می‌توانند التهاب را در سراسر بدن گسترش داده و تقویت کنند. با این بین بردن دوره‌ای این سلول‌ها، درمان ممکن است این التهاب مضر را کاهش دهد.

اگر بتوان نتایج مشابهی را در انسان‌ها به دست آورد، این یافته‌ها می‌تواند منجر به بهبود قابل توجهی در کیفیت زندگی افراد مسن و بیمار شود. تصور کنید که بتوانید سال‌ها بیشتر از آنچه در حال حاضر ممکن است از نظر جسمی فعال و از نظر ذهنی آماده و مستقل بمانید. تأثیرات اقتصادی و اجتماعی آن نیز بسیار زیاد خواهد بود و به طور بالقوه هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی کاهش خواهد یافت. البته تا رسیدن به این مرحله هنوز فاصله زیادی داریم، اما این مطالعه جهت‌گیری جدید و هیجان‌انگیزی را برای تحقیقات ضدپیری ارائه می‌دهد.



بیش از ۱۱ میلیون نفر در ایران صاحب رمزارز هستند

# رشد ۳۳ درصدی مالکیت کریپتو در ۲۰۲۴



پاسخ‌دهندگان از کشورهای آراژنتین، برزیل، مکزیک، هنگ کنگ، کانادا، آمریکا و امارات بودند. نتایج نظرسنجی نشان داد که ۶۳ درصد مردم از اینکه با رمزارز دست به خرید آنلاین بزنند، استقبال می‌کنند و این نشان می‌دهد شرکت‌ها طی سال‌های آینده نمی‌توانند کریپتو را به عنوان روش پرداخت نادیده بگیرند. وقتی از آنها پرسیده شد ترجیح می‌دهند با کریپتو چه بخرند، نتیجه جالب بود. ۳۲ درصد گفتند که ترجیح می‌دهند اجناس خاص و گران قیمت را با کریپتو بخرند. ۴۴ درصد گفتند با کریپتو می‌خواهند فیلم، بازی و کتاب بخرند. ۴۵ درصد به خرید مسکن با کریپتو تمایل داشتند. ۷۰ درصد به هتل و بلیت هواپیمای و از همه جالب‌تر، ۸۰ درصد پاسخ‌دهندگان گفتند که تمایل دارند مایحتاج روزانه را با رمزارز تهیه کنند.

تریپل‌ای همچنین در بخش دوم گزارش خود با عنوان «رمزارز به عنوان روش پرداخت» توضیح می‌دهد که چطور استفاده از تکنولوژی کریپتو و همچنین رمزارزها در تراکنش‌های مالی روزمره گسترش یافته است. علت اصلی این روند از نگاه این گزارش، مزیت‌های واضح کریپتو در مقایسه با سیستم سنتی حواله بانکی است. این گزارش، ۴ مزیت اصلی استفاده از کریپتو به عنوان روش پرداخت را «هزینه پایین‌تر تراکنش»، «جلوگیری از تراکنش اصلاحی»، «عدم نیاز به حساب بانکی» و «فقدان نوسان» می‌داند.

#### مزیت کریپتو به مثابه ابزار پرداخت

اولین مزیت کریپتو، هزینه پایین‌تر تراکنش است. تکنولوژی بلاچین (که کریپتو روی آن سوار شده) نیاز به واسطه برای انجام پرداخت را کاهش می‌دهد و همین باعث ارزان‌تر شدن هزینه تراکنش شده است. این امر باعث شده تا هزینه پرداخت‌های بین‌المللی به ۵ تا ۶ درصد پرداخت از طریق سیستم بانکی برسد. به گزارش «پندهنگر»، مزیت دوم، جلوگیری از تراکنش اصلاحی است. معمولاً تراکنش اصلاحی (Chargeback) زمانی روی می‌دهد که خریدار یک محصول یا سرویس در مورد یک تراکنش کارت اعتباری شکایت می‌کند. مثلاً می‌گوید محصول را دریافت نکرده یا محصول مشکل دارد و می‌خواهد آن را پس بفرستد. در این مواقع، صادرکننده کارت با بانک عامل تماس گرفته و یک تراکنش اصلاحی را علیه فروشنده به جریان می‌اندازد و پول را از حساب او بیرون می‌کشد. استفاده از تراکنش‌های اصلاحی، یکی از روش‌های کلاهبرداری مصرف‌کنندگان از شرکت‌هاست و در سال ۲۰۲۳ حدود ۳۸ میلیارد دلار به شرکت‌ها در سراسر دنیا خسارت زده است. شفافیت تراکنش‌ها و قطعی بودن حواله‌ها پس از صدور به شرکت‌ها کمک می‌کند تا کنترل کاملی روی روند دریافت پول داشته باشند و جلوی کلاهبرداری با تراکنش اصلاحی را بگیرند.

استفاده از کریپتو به عنوان روش پرداخت همچنین به شرکت‌ها کمک می‌کند که بتوانند به سراسر دنیا نفوذ کنند و به آنها جنس بفرشند. ۳۱ درصد افراد بالغ در دنیا حساب بانکی ندارند اما ۷۸ درصد آنها تلفن همراه هوشمند دارند. این یعنی میلیون‌ها نفر در سراسر دنیا هستند که فقط از طریق کریپتو می‌توانند دست به خرید آنلاین بزنند. کریپتو می‌تواند بانک بی‌بانک‌های دنیا باشد؛ چراکه برای راه انداختن کیف پول کریپتو، جز موبایل و اینترنت به چیزی نیاز نیست. روند حرکت شرکت‌ها به سمت

فرصت امروز: در حال حاضر ۵۶۲ میلیون نفر در سراسر دنیا، یک یا چند رمزارز در اختیار دارند. در سال ۲۰۲۳، تعداد صاحبان کریپتو، ۴۲۰ میلیون نفر بود و این نشان‌دهنده رشد ۳۳ درصدی طی یک سال است. در حال حاضر، ۶٫۸ درصد از مردم جهان از کریپتو استفاده می‌کنند. این یعنی مجموع جمعیت کشورهای مکزیک، انگلیس، اسپانیا، برزیل، آفریقای جنوبی و کانادا.
هیچ‌کثون امارات متحده عربی، بالاترین نرخ مالکیت کریپتو را دارد و در سال ۲۰۲۴ حدود ۲۵٫۲ درصد از جمعیت این کشور کوچک عربی، صاحب مقداری کریپتو هستند. سنکاپور با مالکیت ۲۴٫۴ درصدی در رده دوم قرار دارد و رتبه سوم از آن ترکیه است که در این سال‌ها تورم بی‌سابقه‌ای را تجربه کرده و مردمش برای حفظ ارزش پول به ناچار به بازار کریپتو روی آورده‌اند. در آمریکا نیز ۱۵٫۵ درصد از مردم در سال ۲۰۲۴ صاحب کریپتو هستند و این آمریکا را در رده هشتم جهان قرار داده است. البته به نظر می‌رسد این رتکینگ چندان دقیق نیست و به بعضی از کشورها می‌توجهی شده است؛ مثلاً انگلیس با نرخ مالکیت ۱۱ درصدی کریپتو و همچنین ایران که در گزارش سال ۲۰۲۳ تریپل‌ای پس از کشورهای امارات، ویتنام و آمریکا در رتبه چهارم ایستاد.
طبق آمارهای تریپل‌ای، ۱۳٫۵ درصد جمعیت ایران (حدوداً ۱۱ میلیون نفر) در سال گذشته میلادی صاحب کریپتو بوده‌اند و این میزان حتماً امسال بیشتر شده است.

رتبه نخست در بین مناطق مختلف جهان نیز از آن آسیا است و ۳۲٫۶۸ میلیون نفر در قاره کهن در بازار کریپتو فعالیت دارند.
آمریکای شمالی و آفریقا نیز در دهه‌های بعدی قرار دارند. البته اگر میزان رشد کاربران کریپتو را در نظر بگیریم، بهترین وضعیت را آمریکا جنوبی دارد که در سال ۲۰۲۳ بالغ بر ۲۵۵٫۵ میلیون نفر کاربر کریپتو داشت و این جمعیت طی یک سال با رشد دو برابری به ۵۵۲٫۵ میلیون نفر رسیده است. نکته جالب آنکه کریپتو همچنان صنعتی مردانه است و ۶۱ درصد کاربران کریپتو مذکر هستند؛ در مقابل ۳۹ درصد کاربران زن.

#### در دنیای کریپتو ساعت چند است؟

بازار کریپتو چقدر وسیع است؟ چند کاربر دارد و تعداد کاربرانش با چه سرعتی رشد می‌کند؟ پذیرش کریپتو در کدام مناطق جهان بالاتر است و عامل اصلی آن چیست؟ وضعیت کدام رمزارزها در آینده بهتر خواهد شد؟ کدام کشور بیشترین نرخ مالکیت کریپتو را دارد؟ آیا کریپتو صنعتی مردانه است؟ شرکت تریپل‌ای (A.Triple) در گزارش «وضعیت مالکیت جهانی رمزارزها در سال ۲۰۲۴» به این سوالات پاسخ داده است. در سال‌های گذشته، رشد کریپتو در مقایسه با روش‌های دیگر پرداخت بسیار سریع بوده و طی سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۳ نرخ رشد سالانه ۹۹ درصدی را تجربه کرده که افزایش به هم‌ان نرخ رشد تراکنش‌های روزهای سنتی پرداخت قابل مقایسه نیست. البته باید اعتراف کرد که تازه‌گی کریپتو، یک عامل مهم در این رشد به حساب می‌آید، اما وقتی تعداد کاربران کریپتو از تعداد دارندگان کارت اعتباری آمریکن اکسپرس و همچنین سیستم پرداخت دیجیتال بی‌پال جلو زده باید بپذیریم که کریپتو، رقیبی جدی برای روش‌های سنتی است.

شرکت تریپل‌ای برای درک بهتر علت پذیرش سریع کریپتو، در اواخر سال ۲۰۲۳ از ۷ هزار نفر در هفت قاره جهان نظرسنجی کرد.

متقاضیان خودرو از این مسیر خوشبخت می‌شوند

## سردرگمی قیمتی در بازار خودرو

بازار خودرو همچون روزهای گذشته با نوسان قیمتی همراه شد و قیمت برخی از خودروهای داخلی و مونتاژی، افزایش و برخی دیگر کاهش یافت. این نوسان قیمت‌ها در بازار خودرو در حالی رقم خورد که قیمت دلار در روز سه‌شنبه، روندی صعودی داشت و به مرز ۶۰ هزار تومان رسید. بهای طلا و سکه نیز تا مرز تغییر کانال پیش رفت، اما در روز شنبه‌شو بازارهای موازی، شاهد سردرگمی قیمتی در بازار خودرو بودیم. به گفته فعالان بازار خودرو، هنوز سطح معاملات در این بازار به وضعیت عادی بازنگشته و روز گذشته هم خرید و فروش در بازار خودرو در پایین‌ترین سطح خود قرار داشت. به نظر می‌رسد بازار خودرو هنوز به حالت عادی بازنگشته و همچنان سرگردان است. ارزیابی قیمت‌ها نشان می‌دهد که بیشترین کاهش قیمت به «تارا اتومات ۷۲» رسید و این خودرو با افت ۵ میلیون تومانی، ۸۹۵ میلیون تومان در بازار قیمت‌گذاری شد. «کوییک دنده‌ای S» هم رشدی ۴ میلیونی را تجربه کرد و به ۴۱۱ میلیون تومان رسید. «پژو پارس IIX» نیز رشد ۵ میلیون تومانی را تجربه کرد و با رقم ۸۴۵ میلیون تومان به فروش رسید؛ روندی که از سردرگدانی قیمت در بازار خودرو حکایت دارد.

گزارش سایت کارنامه و باما نشان می‌دهد که در میان محصولات ایران خودرو، «دنا پلاس ۶ دنده توربو» نسبت به روز قبل، کاهش یک میلیون تومانی داشت و ۹۰۵ میلیون تومان قیمت خورد. «پژو ۲۰۷ اتوماتیک TUAP» بدون تغییر قیمت در همان رقم ۸۶۲ میلیون تومان عرضه شد. «هاپما SYپلاس» هم یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان قیمت خورد و تغییر قیمتی نداشت. «تارا ۷۲ اتومات» نیز افت ۵ میلیون تومانی را تجربه کرد و ۸۹۵ میلیون تومان قیمت‌گذاری شد. «رانا پلاس» هم در بازار ۶۲۰ میلیون تومان قیمت خورد و تغییر قیمتی نداشتی. «پژو پارس IIX» مدل ۱۴۰۲ نیز با رشد ۵ میلیونی به قیمت ۸۴۵ میلیون تومان رسید. همچنین در میان محصولات سایپا، گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که «شاهین G» با رشد ۲ میلیونی در بازار ۷۰۲ میلیون تومان

پرداخت کریپتو آغاز شده و مثلاً اخیراً شرکت اتومبیل‌سازی فراری اعلام کرد که از طریق رمزارز هم فروش خواهد داشت، اما یکی از بزرگ‌ترین انتقادها به بازار کریپتو، پرنوسان بودن آن است. گاهی در طول یک روز بازار ۱۵ درصد سقوط می‌کند یا ۱۰ درصد بالا می‌رود و همین مسئله باعث شده فروشنندگان تمایلی به فروش جنس خود به کریپتو نداشته باشند. در این میان، شرکت‌های خدمات‌دهنده پرداخت با کریپتو برای دور زدن این مشکل، سیستمی را فعال کرده‌اند که براساس آن در لحظه‌ای که پرداخت کریپتو انجام شد، بلافاصله ریتو تبدیل به پول رایج آن کشور می‌شود؛ یعنی خریدار کریپتو پرداخت می‌کند و پول غیررمزارز به حساب فروشنده وارد می‌شود.

#### اگر حقوق و دستمزد را به کریپتو دهند

۵ درصد پاسخ‌دهندگان در نظرسنجی شرکت تریپل‌ای گفتند که اگر بخواهند بین دو روش‌گاه اینترنتی انتخاب کنند، آن را که رمزارز می‌پذیرد، انتخاب خواهند کرد. همچنین ۳۹ درصد پاسخ‌دهندگان گفتند که حاضرند دستمزد یا حقوق ماهیانه‌شان را به رمزارز بگیرند. این یکی از سوالات جالب نظرسنجی تریپل‌ای بوده است: «فرض کنید برای دستمزد یا فروش محصول‌تان، هم می‌توانید واحد پول ملی کشورتان را انتخاب کنید و هم یک رمزارز موردنظر‌تان را. شما کدام یک را انتخاب می‌کنید؟» ۳۹ درصد پاسخ‌دهندگان گفتند که ترجیح می‌دهند فقط رمزارز بگیرند، ۳۴ درصد گفتند که واحد پول ملی را ترجیح می‌دهند و نهایتاً ۲۷ درصد ترکیبی از هر دو را ترجیح دادند. شرکت تریپل‌ای در تفسیر این اعداد و ارقام می‌گوید: «افزایش نرخ پذیرش کریپتو، معنایی بیش از این اعداد و ارقام دارد. این نشانه تحولی بزرگ در نگاه مردم به پول است. اینکه ما چطور با مسئله پول برخورد می‌کنیم، در حال تغییر است.»

اما علت این تحول نگاه مردم به کریپتو چیست؟ اول اینکه دولت‌ها شروع به تصویب قوانین و مقررات این صنعت کرده‌اند و این آرام آرام باعث بالا رفتن احساس امنیت و اطمینان خاطر مردم به این بازار شده است. این تلاش برای به نظم درآوردن بازار کریپتو بخصوص در سنگاپور، انگلیس، آمریکا و آفریقای جنوبی دیده می‌شود. این افزایش اطمینان به بازار همچنین باعث جلب توجه بازیگران بزرگ دنیای مالی به کریپتو شده است. ورود غول‌های مدیریت سرمایه مثل بلک راک به بازار کریپتو، نشانه چنین روندی است. دولت آمریکا در ۱۱ ژانویه ۲۰۲۴ پس از سال‌ها مقاومت سرانجام به صندوق‌های قابل معامله بیت‌کوین یا ETFها اجازه ورود به بورس را داد و این راه را برای سرمایه‌گذاران سنتنی که مهارت یا ریسک‌پذیری خرید بیت‌کوین را نداشتند هموار کرد. هنگ کنگ هم بالاخره در ماه آوریل مجوز صندوق‌های قابل معامله بیت‌کوین را صادر کرد و دومین قدم بزرگ در زرمال شدن استفاده از بیت‌کوین برداشته شد، اما دولت‌ها در کشورهای سنگاپور، انگلیس، آمریکا، آفریقای جنوبی و… چطور در مصرف‌کنندگان بازار کریپتو حمایت می‌کنند؟ اول اینکه جلوی تبلیغات فریبنده گرفته می‌شود و همزمان پهنوار شرکت‌های کریپتو مجبور می‌شوند موقع تبلیغات به ریسک‌های بازار اشاره کنند. استفاده از عابربانک‌های کریپتو تشویق نخواهد شد و همچنین بازارهای پرریسک‌تر ضربیدار و آتی کریپتو بیش از پیش مورد نظارت قرار می‌گیرند.











## تولید صنعت

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

۲۴- ۹۶۵ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى مبارکلى شهبازى ؛ از مالکیت اولیه اعلی شهباز: بمساحت ۱۰۱۳۵۱ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.
۲۵- ۹۶۶فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى مبارکلى شهبازى ؛ از مالکیت اولیه اعلی شهبازى بمساحت ۷۹۷۷ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.
۲۶- ۹۶۷ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى مبارکعلی شهبازى ؛ از مالکیت اولیه اعلی شهبازى بمساحت ۲۲۰۳۷۵ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.
۲۷- ۹۶۸ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى البرز عاشورى ؛ از مالکیت اولیه اعظم عاشورى بمساحت ۱۳۴۴۲۰۴ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۲۸- ۹۶۸ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى البرز عاشورى ؛ از مالکیت اولیه اعظم عاشورى بمساحت ۲۹۹۶۳ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.
۲۹- ۹۷۰ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى مبارکلى شهبازى ؛ از مالکیت اولیه علس شهبازى بمساحت ۱۰۶۶۶۰۶ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۰- ۹۷۱ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى دابيل صابى ؛ از مالکیت اولیه بابا صابى بمساحت ۱۵۸۹۷۲ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.
۳۱- ۹۷۲ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى برهان عقیوقى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى قدیر بغیوقى طولش بمساحت ۲۸۶۵۴۴ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۲- ۹۷۳ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى مبارکلى شهبازى ؛ از مالکیت اولیه اقاى غنى شهبازى بمساحت ۱۰۸۲۰۰۸ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۳- ۹۷۴ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى نعمت الهه هادى ؛ از مالکیت اولیه اقاى سلیم عباسى بمساحت ۵۹۵۸۷۳ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۴- ۹۷۵ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ۸۵۷۸۷۰ ؛ از مالکیت اولیه اقاى سلیم عباسى بمساحت ۸۵۷۸۷۰ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۵- ۹۷۶ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى نعمت الهه هادى ؛ از مالکیت اولیه اقاى سلیم عباسى بمساحت ۱۰۶۶۶۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۶- ۹۷۷ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى نسی اله جعفرى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى میرزاغلی جعفرى بمساحت ۳۳۶۷۲۱ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۷- ۹۷۸ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى افری نسی اله جعفرى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى میرزاغلی جعفرى بمساحت ۹۸۵۷۷۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۸- ۹۷۸ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى نسی اله جعفرى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى میرزاغلی جعفرى بمساحت ۸۷۲۵۵۶ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۳۹- ۹۷۹ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى نسی اله جعفرى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى میرزاغلی جعفرى بمساحت ۸۷۲۵۵۶ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۰- ۹۸۰ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى نسی اله جعفرى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى میرزاغلی جعفرى بمساحت ۱۲۶۷۴۶۷ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۱- ۹۸۲ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک باب خانه مورد تقاضا و متصرفى خاتم خدیجه محرمى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى محرم محرمى طولش بمساحت ۲۱۴۵ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۲- ۹۸۳ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى حسين و علی هردو بوميى ششداگ بوده طولش ونسبت به سهم از مالکیت اقاى حسينعلی حسينعلی بمساحت ۳۲۲۸۰ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۳- ۹۸۴ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى حسين و علی حسينعلی زاده طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى حسينعلی حسينعلی زاده بمساحت ۲۱۰۴۸۳ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۴- ۹۸۵ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى حامد حسينعلی زاده ؛ از مالکیت اولیه اقاى بيگم اسدى بمساحت ۷۹۶۸۹۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۵- ۹۸۶ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى حامد حسينعلی زاده ؛ از مالکیت اولیه اقاى نازا اقاى سدى بمساحت ۵۲۰۰۹۷ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۶- ۹۸۷ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى محمد سلاصى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى اسماعيل محرمى بمساحت ۵۹۷۹۴۴ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۷- ۹۸۸ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى يحيى غفارى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى سراملان غفارى بمساحت ۷۲۰۰۷۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۴۸- ۹۸۹ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى مبارکلى شهبازى ؛ از مالکیت اولیه اعلی شهبازى بمساحت ۶۵۴۰۱۷۶ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

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

۲۸۵- ۹۹۰ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یک قطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى حسين حسینی طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى اسداله حسینی بمساحت ۶۰۸۰۲۸ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۰- ۹۹۱ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى حسين حسینی طولش ؛ از مالکیت اقای اسداله حسینی بمساحت ۴۴۴۷۷۱ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۱- ۹۹۳ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه باغ مورد تقاضا و متصرفى اقاى اميد وفاى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى رمضان وفاى طولش بمساحت ۲۷۹۱۰۱۳ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۲- ۹۹۳ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى اميد اسکندرى پور طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى محمدعلی اسکندرى بمساحت ۱۹۴۶۰۹۸ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۳- ۹۹۴ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى خدمت خداقلى زاده ؛ از مالکیت اولیه اقاى عیسی خان و باقر هردو خداقلى زاده بمساحت ۱۹۰۷۸۵ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۴- ۹۹۵ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى مورد تقاضا و متصرفى اقاى خدايار حاتمى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى مرشد ذبیحی بمساحت ۱۱۶۵۳۰۳ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۵- ۹۹۶ فرعی از ۱۹۴۸ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى خدايار حاتمى طولش ؛ از مالکیت اولیه اقاى نغدعلی شفتایى بمساحت ۱۳۹۸۰۱۴ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۶- ۹۹۷ فرعی از ۱۹۵۰ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى غفرعلی سلیمی خاتناه ؛ از مالکیت اولیه اقاى غنى سلیمی خاتناه بمساحت ۱۳۳۲۸۱۳ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۵۷- ۹۹۷ فرعی از ۱۹۵۰ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى غفرعلی سلیمی خاتناه ؛ از مالکیت اولیه اقاى غنى سلیمی بمساحت ۲۲۷۱۰۲۰ مترمربع وقع در اراضى روستاى خاتناه فرابرجاد.

۵۸- ۹۹۸ فرعی از ۱۹۵۰ املى ، ششداگ یکباب خانه و محوطه مورد تقاضا و متصرفى اقاى قیاض جعفرى خاتناه فرابرجاد ؛ از مالکیت اولیه اقاى جعفر جعفرى بمساحت ۲۵۶۰۲۵ مترمربع واقع در اراضى روستاى خاتناه فرابرجاد.

۵۹- ۱۹۵۰ فرعی از ۱۹۵۲ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى اى مورد تقاضا و متصرفى اقاى عبدالله هردو بوميى شجره و سيدياکرم محمود اراهه ؛ نسبت به سهم از مالکیت اولیه اقايل حمزه علی و ۶۰- ۱۵۱۱ فرعی از ۱۹۵۲ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى سيد ناصر شری شجره ؛ از مالکیت اولیه اقاى سيد نسی قریشى بمساحت ۷۲۷۱۰۴۴ مترمربع واقع در اراضى روستاى طولش.

۶۱- ۳۷۲ فرعی از ۱۹۵۳ املى ، ششداگ یکباب مغازه مورد تقاضا و متصرفى خاتم الهيام فاضليان؛ از مالکیت اولیه اقاى اکبر انصاری ايجاز بمساحت ۲۰۷۵ مترمربع واقع در اراضى روستاى خوچين.

۶۲- ۵۷ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۵۰۰۱۲ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۶۳- ۵۸ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۴۳۱۰۵ مترمربع وقع در اراضى روستاى سوران.

۶۴- ۵۹ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۳۷۷۵۸ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۶۵- ۶۰ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۲۸۳۸۰۷ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۶۶- ۶۱ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۱۱۰۹۲۰۱۱ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۶۷- ۶۲ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۶۸- ۶۳ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۲۰۷۰۷ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۶۹- ۶۴ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۰- ۶۵ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى لئا مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵روز آگهی می شود و مهلت اعتراض بر نیت از تاریخ اولین نوبت آگهی بمدت ۲ ماه و متصرف باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسليم و طرف مدت یک ماه از تاریخ تسليم اعتراض مزبور، دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضایى تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست از دادگاه مزبور آماده و دو نوبت تسليم نماید در غیر این صورت اداره ثبت محل مطابق مقررات خواهد نمود.

۷۱- ۶۶ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۲- ۶۷ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۳- ۶۸ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۴- ۶۹ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۵- ۷۰ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۶- ۷۱ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۷- ۷۲ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۸- ۷۳ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۷۹- ۷۴ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۰- ۷۵ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۱- ۷۶ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۲- ۷۷ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۳- ۷۸ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۴- ۷۹ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۵- ۸۰ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۶- ۸۱ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۷- ۸۲ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۸- ۸۳ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۸۹- ۸۴ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

۹۰- ۸۵ فرعی از ۲۴ املى ، ششداگ یکقطعه زمين مزروعى ديمى مورد تقاضا و متصرفى اقاى ساسان عطیعی سوران ؛ از مالکیت اولیه مشاعی خود متقاضی بمساحت ۶۶۱۸۳۹ مترمربع واقع در اراضى روستاى سوران.

### شناسه آگهی ۱۷۷۵۵۲

نظر به اینکه صديقه سلیمانی امیری با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسليم استشهدایه گواهی افضاء شده ۳۹۶۵۳ و ۳۹۳۱۳ مورخ –دفترخانه ۲۳۸۸ امل و درخواست وارده ۱۰۸۶۰۳۰۱۰۴۹۰۱۵۱۰۱۸۶ مورخ ۱۴۰۳/۵/۳۰ شماره تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده اند، مراتب در اجرای ماده ۱۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد:

نام و نام خانوادگی مالکین: صديقه سلیمانی امیری شماره پلاک ثبتی: ۲۵۲۷۵ فرعی از ۴۸ روزه

علت گم شدن: جلابجایی خلاصه وضعیت مالکیت:سند مالکیت ششداگ یک دستگاه آپارتمان به پلاک ثبتی ۲۵۲۷۵ فرعی از ۴۸ اصلی قطعه ۵ تفکیکی مفروز و مجزا شده از ۳۳۷۴۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران به مساحت ۶۷۱۰۶ متر مربع واقع در سمت جنوب غربی طبقه ۱ که مقدار ۱/۶۹ متر مربع آن بالکن است به انضمام پارکینگ قطعه ۸ به مساحت ۱۰۸ متر مربع واقع در سمت مرکز طبقه زیرزمین و انباری قطعه ۷ به مساحت ۱/۵۳ متر مربع واقع در سمت غرب طبقه زیرزمین با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون ملکی آپارتمانها و آیین نامه اجرائی آن ذیل ثبت کنترنویک ۲۳۷۱۳۵-۱۱۵۱۰۳۷۱۲۰-۱۳۹۷۲۰ به شماره جایی ۲۵۲۲۸۱ سری ب سال ۹۷ به نام صديقه سلیمانی امیری ثبت و صادر و تسليم شده است. اینک با توجه به اعلام مفقودی سند مالکیت مورد ثبت فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن، مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده و یا معامله در این آگهی قید نگردد یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسليم نماید و اگر طرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارایه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسليم خواهد کرد.

۱۲۸۱۹ م الف رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لوپزان تهران – ابوالفضل تریوه

شناسه آگهی ۱۷۷۵۵۶۴

نظر به اینکه صديقه سلیمانی امیری با اعلام مفقود شدن سند مالکیت ملک مورد آگهی با تسليم استشهدایه گواهی افضاء شده ۳۹۶۵۳ و ۳۹۳۱۳ مورخ –دفترخانه ۲۳۸۸ امل و درخواست وارده ۱۰۸۶۰۳۰۱۰۴۹۰۱۵۱۰۱۸۶ مورخ ۱۴۰۳/۵/۳۰ شماره تقاضای صدور المثنی سند مالکیت را نموده اند، مراتب در اجرای ماده ۱۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت به شرح زیر آگهی می گردد:

نام و نام خانوادگی مالکین: صديقه سلیمانی امیری شماره پلاک ثبتی: ۲۵۲۷۵ فرعی از ۴۸ روزه

علت گم شدن: جلابجایی خلاصه وضعیت مالکیت:سند مالکیت ششداگ یک دستگاه آپارتمان به پلاک ثبتی ۲۵۲۷۵ فرعی از ۴۸ اصلی قطعه ۵ تفکیکی مفروز و مجزا شده از ۳۳۷۴۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۱ تهران به مساحت ۶۷۱۰۶ متر مربع واقع در سمت جنوب غربی طبقه ۱ که مقدار ۱/۶۹ متر مربع آن بالکن است به انضمام پارکینگ قطعه ۸ به مساحت ۱۰۸ متر مربع واقع در سمت مرکز طبقه زیرزمین و انباری قطعه ۷ به مساحت ۱/۵۳ متر مربع واقع در سمت غرب طبقه زیرزمین با قدرالسهم از عرصه و سایر مشاعات و مشترکات طبق قانون ملکی آپارتمانها و آیین نامه اجرائی آن ذیل ثبت کنترنویک ۲۳۷۱۳۵-۱۱۵۱۰۳۷۱۲۰-۱۳۹۷۲۰ به شماره جایی ۲۵۲۲۸۱ سری ب سال ۹۷ به نام صديقه سلیمانی امیری ثبت و صادر و تسليم شده است. اینک با توجه به اعلام مفقودی سند مالکیت مورد ثبت فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن، مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده و یا معامله در این آگهی قید نگردد یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسليم نماید و اگر طرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارایه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسليم خواهد کرد.

۱۲۸۱۹ م الف رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لوپزان تهران – ابوالفضل تریوه

شناسه آگهی ۱۷۷۵۵۶۴

### فرصت امروز

په‌ها/شنبه ۷ شهریور ۱۴۰۳

آقای بهرام اسمعیلی طبق وکالت نامه شماره ۹۰۳۷۲ مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۰ دفترخانه ۷۹ تهران به وکالت از خانم صفا کماندار مبارکه و با تسليم دو برگ استشهدایه مصدق ذیل تصدیق شماره ۸۵۵۹۳ مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۲۳ دفترخانه یک کراج اعلام نموده سند مالکیت ششداگ یک قطعه زمين به پلاک ۱۶۰۹۳ فرعی از ۲ اصلی مجزی شده ۵۷۸۱ فرعی قطعه ۴۱ واقع در بخش ۱۲ تهران به مساحت ۲۰۷/۵ متر مربع که ذیل شماره ثبت ۱۹۲۷۲۹ صفحه ۵۸۳ دفتر املاک ۸۰۹ شماره چاپی و سریال سند مالکیت ۵۰۶۵۳۳ به نام صفا کماندار مبارکه

ششداگ یک قطعه زمين به پلاک ۱۶۰۹۳ فرعی از ۲ اصلی مجزی شده ۵۷۸۱ فرعی قطعه ۴۱ واقع در بخش ۱۲ تهران به مساحت ۲۰۷/۵ متر مربع که ذیل شماره ثبت ۱۹۲۷۲۹ صفحه ۵۸۳ دفتر املاک ۸۰۹ شماره چاپی و سریال سند مالکیت ۵۰۶۵۳۳ به نام صفا کماندار مبارکه

ششداگ یک قطعه زمين به پلاک ۱۶۰۹۳ فرعی از ۲ اصلی مجزی شده ۵۷۸۱ فرعی قطعه ۴۱ واقع در بخش ۱۲ تهران به مساحت ۲۰۷/۵ متر مربع که ذیل شماره ثبت ۱۹۲۷۲۹ صفحه ۵۸۳ دفتر املاک ۸۰۹ شماره چاپی و سریال سند مالکیت ۵۰۶۵۳۳ به نام صفا کماندار مبارکه

ششداگ یک قطعه زمين به پلاک ۱۶۰۹۳ فرعی از ۲ اصلی مجزی شده ۵۷۸۱ فرعی قطعه ۴۱ واقع در بخش ۱۲ تهران به مساحت ۲۰۷/۵ متر مربع که ذیل شماره ثبت ۱۹۲۷۲۹ صفحه ۵۸۳ دفتر املاک ۸۰۹ شماره چاپی و سریال سند مالکیت ۵۰۶۵۳۳ به نام صفا کماندار مبارکه

ششداگ یک قطعه زمين به پلاک ۱۶۰۹۳ فرعی از ۲ اصلی مجزی شده ۵۷۸۱ فرعی قطعه ۴۱ واقع در بخش ۱۲ تهران به مساحت ۲۰۷/۵ متر مربع







شهردار علی آباد کنول:

## بهره برداری از ۱۳ پروژه با اعتباری بالغ بر ۴۳ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان در هفته دولت



پروژه های در دست اقدام شهرداری علی آباد ، روشنائی بلوار امام رضا با اعتباری بالغ بر ۶ میلیارد تومان استودی و زیر سازی معابر شهری با اعتبار دو میلیارد تومان یکی دیگر از پروژه های شهرداری در هفته دولت در دست اقدام است.
روی افزود: فاز سوم جاده سلامت شهر نیز با اعتبار یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان در

استاندار محترم گلستان در ادامه آن ، افتتاح می شود، این پروژه با اعتباری بالغ بر چهار میلیارد تومان به بهره برداری می رسد.اسفندیار پور با بیان اینکه: جمع آوری آب های سطحی شهر با اعتباری بالغ بر دو میلیارد تومان در دست اقدام است.
روی افزود: فاز سوم جاده سلامت شهر نیز با اعتبار یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان در

## بهره برداری از دو واحد گازی نیروگاه ۹۱۴ مگاواتی شرکت فولاد مبارکه



تولید، توسعه ظرفیت‌های تأمین پایدار انرژی و افزایش ضریب تاب‌آوری، بررسی‌های کارشناسی جهت احداث نیروگاه در داخل قنس فولاد مبارکه از سال ۱۳۹۸ آغاز شد و نهایتاً در اسفندماه سال ۱۴۰۰ قراردادی با شرکت مینا جهت ساخت نیروگاه به ظرفیت ۹۱۴ مگاوات سیگنال ترکیبی مستعمل بر دو واحد گاز یک واحد بخار و با مبلغ ۴۰۰ میلیون یورو منعقد گردید. استراتژی تعریف این پروژه به‌گونه‌ای بود که از لحاظ طراحی، نوع تجهیزات و همچنین مدل اجرایی، پایبندی فولاد مبارکه به مسئولیت‌های اجتماعی و دستورالعمل‌های زیست‌محیطی از بر مسیر فولاد سبز نشان می‌داد و خوشبختانه ساختار این نیروگاه به‌گونه‌ای است که به‌اصول یادشده توجه ویژه و کامل شده؛ تاجایی که کاهش مصرف آب و عدم آلودگی‌های زیست‌محیطی دو نقطه قوت پروژه محسوب می‌شود.

مدیر منطقه نه عملیات انتقال گاز :

## خطوط لوله گاز در بستر رودخانه های شهرستان کلاله ایمن سازی شد

**ساری –دهقان :** ایمن سازی خطوط لوله در بستر رودخانه های شهرستان کلاله در استان گلستان جهت افزایش ضریب ایمنی خطوط و پایداری جریان گاز در شمال کشور انجام شد.

به گزارش خبرنگار مازندران به نقل ازفولاد مبارکه به مسئولیت‌های اجتماعی گاز، محی الدین مخمخی، در این خصوص گفت: عملیات ایمن سازی خطوط لوله در بستر دو رودخانه "گوسه" و "اچین یلی" شهرستان کلاله در محدوده

مرکز بهره برداری گرگان به اتمام رسیده است.
وی، به مخاطرات خطوط لوله انتقال گاز در شمال کشور با توجه به شرایط اقلیمی، جغرافیایی و بارش های سیل آسا اشاره کرد و افزود: با اقدامات کارکنان منطقه نه عملیات انتقال گاز دو بخش از مسیر خط لوله ۱۲ اینچ مراره تپه در تقاطع با رودخانه های این شهرستان در محدوده مرکز بهره برداری گرگان با ترمیم ایسنه ها و دیوارهای بتنی در دو طرف، ایمن سازی شد.

همزمان با هفته دولت؛

## تکمیل پروژه آبرسانی به روستای آتشگاه شهرستان رشت

**رشت – زهرا رضازاده:** به گزارش دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب گیلان،همزمان با چهارمین روز از هفته دولت مسال جاری، با حضور کیا عاشوری فرماندار رشت و تعدادی از مدیران و مسئولین شهرستانی پروژه آبرسانی به روستای آتشگاه از توابع بخش مرکزی رشت به افتتاح رسید.
محمود امیری گفت: شهرستان رشت دارای ۲۳۸ روستا می باشد که از این تعداد ۱۶۶ روستا تحت پوشش خدمات شرکت آبفا بوده، از آب شرب سالم و بهداشتی برخوردار و ۷۲ روستا فاقد شبکه آبرسانی است.
وی افزود: در راستای توسعه شبکه آبرسانی حوزه روستای در سطح شهرستان رشت طی ۱۳ سال گذشته، از محل اعتبارات محرومیت زدایی و صندوق توسعه ملی ۸۱۲ کیلومتر لوله گذاری اجرایی شده است که از این



رشت – زهرا رضازاده: به گزارش دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب گیلان،همزمان با چهارمین روز از هفته دولت مسال جاری، با حضور کیا عاشوری فرماندار رشت و تعدادی از مدیران و مسئولین شهرستانی پروژه آبرسانی به روستای آتشگاه از توابع بخش مرکزی رشت به افتتاح رسید.
محمود امیری گفت: شهرستان رشت دارای ۲۳۸ روستا می باشد که از این تعداد ۱۶۶ روستا تحت پوشش خدمات شرکت آبفا بوده، از آب شرب سالم و بهداشتی برخوردار و ۷۲ روستا فاقد شبکه آبرسانی است.
وی افزود: در راستای توسعه شبکه آبرسانی حوزه روستای در سطح شهرستان رشت طی ۱۳ سال گذشته، از محل اعتبارات محرومیت زدایی و صندوق توسعه ملی ۸۱۲ کیلومتر لوله گذاری اجرایی شده است که از این

رشت – زهرا رضازاده: به گزارش دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب گیلان،همزمان با چهارمین روز از هفته دولت مسال جاری، با حضور کیا عاشوری فرماندار رشت و تعدادی از مدیران و مسئولین شهرستانی پروژه آبرسانی به روستای آتشگاه از توابع بخش مرکزی رشت به افتتاح رسید.
محمود امیری گفت: شهرستان رشت دارای ۲۳۸ روستا می باشد که از این تعداد ۱۶۶ روستا تحت پوشش خدمات شرکت آبفا بوده، از آب شرب سالم و بهداشتی برخوردار و ۷۲ روستا فاقد شبکه آبرسانی است.
وی افزود: در راستای توسعه شبکه آبرسانی حوزه روستای در سطح شهرستان رشت طی ۱۳ سال گذشته، از محل اعتبارات محرومیت زدایی و صندوق توسعه ملی ۸۱۲ کیلومتر لوله گذاری اجرایی شده است که از این

مدیر بندار و دریاوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان در بازدید از بندار تابعه مطرح کرد:

## چهار بندر شرق هرمزگان در مسیر توسعه

**بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز:** مدیر بندار شهید باهنر و شرق هرمزگان از بندار تابعه این بندر بازدید کرد.
به گزارش روابط عمومی مدیریت بندار و دریاوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان، حمیدرضا محمدحسینی تختی طی یک سفر شبانه از بخش‌های مختلف بندار تپاب، سیریک، بونچی و جاسک بازدید کرد.
وی در این بازدید که با همراهی معماران آذری و مالی و جمعی دیگر از مسئولان و کارشناسان مربوطه صورت گرفت، از زیرساخت‌های در دست اجرا، آخرین وضعیت محوطه‌های بندری و روند فعالیت بندار تابعه بازدید کرد.

مدیر بندار و دریاوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان در حاشیه این بازدیدها عنوان کرد: کلیه بندار تابعه این مدیریت دارای چشمانداز روشنی بوده و روند رو به رشدی را در پیش گرفته‌اند.

محمدحسینی تختی با اشاره به افزایش سرمایه‌گذاری سازمان بندار و

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان خبر داد:

دریاوردی در این بندار طی ماه‌های اخیر، گفت: توسعه بندار شرق هرمزگان زمین‌ساز رونق این منطقه است. وی با بیان اینکه توسعه زیرساخت‌های بندار تپاب، سیریک، بونچی و جاسک جزو اولویت‌های مهم این مدیریت است، تأکید کرد: منطقه مکران، از اهمیت قابل توجهی برخوردار است که در همین راستا، توسعه بندار این بخش در دستور کار قرار دارد. این مقام مسئول همچنین عنوان کرد: در تلاش هستیم تا ضمن ایجاد امکانات و تجهیزات لازم در این بندار، زمین‌ساز رونق اقتصادی بخش‌های شرقی استان هرمزگان باشیم. محمدحسینی تختی در انتها نیز بیان کرد: آمارها و عملکرد این بندار طی ماه‌های اخیر، نشان‌دهنده رشد قابل توجه این بندار و به ثمر نشستن زیرساخت‌های ایجاد شده است.

گفتنی است، بندار تپاب، سیریک، بونچی و جاسک به عنوان بندار تابعه مدیریت بندار و دریاوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان تلقی می‌شوند.



جمهوری، شاهد اعتلا و پیشرفت مبین عزیزمان در راستای تحقق آرمان‌های بلند انقلاب اسلامی، مسیر اعتدالی ایران عزیز اسلامی و خدمت به مردم و امید فرازی در جامعه باشیم. اینجانب با گرامیداشت یاد و خاطره شهدای گرانقدر خدمت شهیدان رجایی، دکتر باهنر و آیت الله رئیسی، فرارسیدن هفته دولت و روز کارمند را به تمامی کارمندان خدوم ادارات استان و بلاخص جناب آقای دکتر فاطمی استاندار انقلابی، ساسی و سخکونش استان بزد و همکاران معتمد و شریف دستگاه قضایی استان، عزیزانی که با تلاش و همت خود، زمین‌ساز پیشرفت، عدالت و رفاه عمومی جامعه هستند تبریک و تهنیت عرض می‌نمایم. می‌تردید، کار و تلاش این عزیزان در پیشگاه خاندن‌ن متعال، مشکور و مأجور است و همواره مورد تقدیر و تحسین مردم قرار خواهد گرفت. باشد که با تأسی از سبزه شهادت و روح بلند شهیدان رجایی، باهنر و رئیسی همواره در مسیر خدمت به مردم و پیشرفت کشور پیش از پیش در سایه خرد و همدلی در مسیر رشد و تعالی همه جانبه کشورمان موفق و پیروز باشیم.

غلامعلی دهشیری - رئیس سازمان قضایی نیروهای مسلح استان بزد



یزد – **سید محمد جواد عرفان فر:** به گزارش روابط عمومی و ارتباطات سازمان قضایی نیروهای مسلح استان بزد متن پیام تبریک و تقدیر دکتر دهشیری به شرح زیر است هفته دولت، یکم تا هفتم شهریور ماه، یادآور ایام افتخار و حماسه‌ساز انقلاب اسلامی و مجاهدت معلم بزرگ ایمان و اقدام شهیدان رجایی و باهنر و شهید خدمت آیت الله دکتر رئیسی است که در آن شاهد جانشانی و تلاش بی‌وقفه و خالصانه خدمتگزاران واقعی ملت و این شهیدان والا مقام بودیم. این هفته فرصتی است تا ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان عزیز دولت و تبیین دستاوردها و خدمات و زحمات دولتمردان، به اهمیت مسئولیت‌پذیری و خدمت‌خالصانه به مردم در پیشرفت و توسعه ایران اسلامی بیشتر توجه کنیم. خدمت به مردم در آموزه‌های اسلامی جایگاه والاّی دارد در حدیثی از پیامبر اکرم (ص) آمده است: «خیر الناس انفعهم للناس»؛ بهترین مردم کسی است که بیشترین نفع را برای دیگران داشته باشد. این آموزه‌ها ما را به خدمت‌مدانانه و خالصانه به مردم ترغیب می‌کند. تقارن هفته دولت با شروع به کار هیئت وزا را بی صد درصدی اعتماد مجلس،

اخبار

به مناسبت هفته دولت :

### آئین افتتاح ۲ پروژه عمرانی در شهرک صنعتی چهل شهید آمل (جمشیدآباد) برگزار شد



**ساری – خبرنگار فرصت امروز:** همزمان با هفته دولت، با حضور زارعی فرماندار شهرستان آمل، حجت‌الاسلام یعقوبیان امام جمعه شهرستان آمل، دارایی قائم مقام شرکت شهرکهای صنعتی مازندران، روحانی معاون فنی شرکت شهرکهای صنعتی مازندران و جمعی از مسئولان شهرستانی و صنعتگران ۲۰ پروژه عمرانی در شهرک صنعتی چهل شهید آمل افتتاح و به بهره برداری رسید. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی مازندران، نیما دارایی درائین افتتاح ۲ پروژه زیرساختی شهرک صنعتی جمشیدآباد گفت: این شهرک دارای ۲۷ هکتار مساحت بوده که با ۵۶ سرمایه گذار قرارداد منعقد شده است. قائم مقام شرکت شهرکهای صنعتی مازندران با اشاره به شمار سال مقام معظم رهبری افزود: باید برای جیش تولید و حمایت از صنایع کوچک، اجرا و تکمیل زیرساختها در شهرکها و نواحی صنعتی استان به سرعت و با دقت صورت پذیرد. دارایی بیان داشت: پروژه های در دست اسفالت به طول ۸۰۰ متر، شبکه فیبر نوری به طول ۴ کیلومتر در شهرک صنعتی جمشیدآباد اجرا و به بهره برداری رسیده است. وی تصریح کرد: برای اجرای این پروژه های زیرساختی مجموعاً مبلغ ۶۰ میلیارد ریال هزینه شده است.

با حضور استاندار بزد

### از یزشکان برگزیده مدیریت درمان تامین اجتماعی تجلیل شد

**یزد – سید محمد جواد عرفان فر:** طی مراسمی که بمناسبت روز پزشک و به منظور تجلیل از زحمات و خدمات پزشکان مجموعه مدیریت درمان تامین اجتماعی استان یزد در تالار راه و ما برگزار شد با حضور فاطمی استاندار بزد با اهدای لوح از پزشکان برگزیده این مجموعه تقدیر شد.
به گزارش روابط عمومی مدیریت درمان تامین اجتماعی استان بزد، پنجشنبه شب اول شهریور و بمناسبت روز پزشک طی مراسمی با حضور فاطمی استاندار از پزشکان مجموعه مدیریت درمان تامین اجتماعی استان یزد تجلیل شد. دکتر هانی درم درمان تامین اجتماعی استان بزد ضمن تبریک روز پزشک،

قابلیت در مجموعه درمان تامین اجتماعی را بواسطه خدمت به قشر متوسط و آسیب پذیر جامعه علاوه بر ارزش تسکین درهای بیماران دارای ارزش والاّری دانستت و گفت:خدمتگزارانی به جامعه کارگری قلععا در پیشگاه خاندن ارزشی والاّتر و نیما چند برابر خواهد داشت. مدیر درمان تامین اجتماعی با اشاره به وجود پزشکان خوشنام و خیره در استان، این مجموعه را ذخیره ای ارزشمند برای استان دانست و تأکید کرد: بواسطه حضور پزشکان خوشنام، استان بزد به عنوان یکی از قطبهای اصلی درمان متوسط مطرح شده و به همین واسطه قریب بهد ۴۰ درصد مراجعات بیمارستان شهدای کارگر از دیگر استانها نیز می‌شود. وی در ادامه به کسب رتبه یک برتر توسطبیمارستان شهدای کارگر بزد اشاره و تأکید کرد:این بیمارستان به عنوان تنها بیمارستان استان و جزو سه بیمارستان تائین اجتماعی کشور است که توانسته حائز این رتبه گردد. وی ادامه داد: این افتخار به دست نیا شده مگر با همت و تلاش تیم پزشکی خیره بیمارستان و همکاری پزشکان با کادر درمان و پشتیبانی. در پایان این مراسم که با حضور جمع زیادی از پزشکان مجموعه مدیریت درمان و مسوولان استانی برگزار ۱۲ پزشک نمونه این مجموعه لوح تقدیر و هدایای خود را از دست استاندار بزد به یادگار دریافت کردند

### براییی موبک کارکنان شرکت ملی پخش فر آورده های منطقه ایلام در در مسیر بازگشت زائران

**ایلام- هدی منصوری:** پرویز ایپون گفت: با شروع موج گسترده بازگشت زائران اربعین حسینی و در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی، کارکنان منطقه همانند سنوات گذشته در کنار رسالت اصلی سوخت‌رسانی نسبت به برپایی دومین موبک در کمربندی شهر ایلام و در مسیر بازگشت زائران اقدام کرده اند. ایلام به این که این موبک تا بازگشت آمدن زوار از عتبات عالیات به فعالیت و پذیرایی خود ادامه خواهد داد. تصریح کرد: در این موبک روزانه علاوه بر سبجانه و میان وعده حدود هزار پرس غذای گرم طبخ و به همراه هزار و ۵۰ پتری آب معدنی سرد در بین زوار توزیع می‌شود.مدیر منطقه ایلام افزود: دو موبک پایگاه بسیج شهید دستگویان منطقه که در شهر مهران و در مسیر تردد زوار برپا شده بود نیز ۲هزار پرس غذا و ۵هزار بطری آب معدنی توزیع شد.

### اجرای طرح قاضی در ۳۰ مدرسه استان چهار محال و بختیاری

**شهرکرد – خبرنگار فرصت امروز:**معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم دادگستری چهارمحال و بختیاری گفت: طرح قاضی در ۳۰ مدرسه استان چهارمحال و بختیاری اجرایی می‌شود. سیدمحمد موسوی ازچگونگی اجرای طرح قاضی در مدرسه اظهار کرد: با محوریت دادگستری چهارمحال و بختیاری و همکاری اداره کل آموزش و پرورش استان، از ابتدای مهرماه ۱۴۰۳، در حداقل ۳۰ مدرسه، طرح قاضی در مدرسه اجرایی خواهد شدوی افزود: تعداد ۵۰ مدرسه از مدارس استان چهارمحال و بختیاری به عنوان مدرسه هدف انتخاب شدند که این طرح در حداقل ۳۰ مدرسه، اجرایی می‌شود.معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم دادگستری چهارمحال و بختیاری از شناسایی قضات توانمند و مایل به حضور در این طرح خبر داد و گفت: استان چهارمحال و بختیاری، دارای ۱۷ منطقه است که در نظر است این طرح در تمامی مناطق اجرایی شود.موسوی با بیان اینکه در ابتدای سال جاری، این طرح توسط دادگستری چهارمحال و بختیاری و با محوریت دادسرای عمومی و انقلاب مرکز استان برگزار شده است، خاطرنشان کرد: از ابتدای مهر ماه سال جاری، مجدداً حضور قضات و مدارس از طریق برنامه‌ریزی و هماهنگی بهتر، پر رنگتر خواهد شدوی هدف از اجرای این طرح از آشنایی جوانان با برخی قوانین کاربردی، تعریف رفتارهایی که جرم‌نگاری شده‌اند و جوانان از آنان آگاه نیستند، چگونگی کنترل خشم، پیشگیری از اعتیاد و ... دانست.

توسط مدیرکل دفتر روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت نیرو و انجام شد:

### تقدیر از مدیر روابط عمومی برق منطقه‌ای خوزستان



بزرگ و مایه مباحثات و سربلندی است. این فرصت در دولت سیزدهم فراهم گشت تا در جهت تأمین آب و برق و کسب حداکثر رفاه و رضایت مردم ایران عزیز سهمی داشته باشیم. می‌تردید گذر از بحران‌ها و چالش‌ها، همچنین نهادینه کردن یابو مدیریت مصرف برق بین آحاد جامعه، حاصل همدلی و همراهی شما بزرگواران بوده است. بدینوسیله از شما همکار گرامی به سبب همکاری متعهدانه و متخصمانه خود در طول این مدت تقدیر و تشکر به عمل می‌آید.

مدیر شرکت خدمات حمایتی جهاد کشاورزی استان گلستان:

### قیمت کود های یارانه ای « فسفاتنه و پتاسه » به قیمت پارسال است

**گرگان – خبرنگار فرصت امروز:**سید ضحیا نلی مدیر شرکت خدمات حمایتی جهاد کشاورزی استان گلستان گفت: سالانه حدود سه میلیون تن کود اوره، فسفات و پتاس موزندران کشور است که حدود ۸۰ درصد کودها یعنی دو میلیون و ۴۰۰ هزار تن مربوط به کود اوره است که صددرصد آن از داخل کشور تأمین می‌شود ۲۰ درصد نیاز کودی، فسفاتنه و پتاسه کشور است و سهم این استان از این کودها شامل ۲۳ تا ۲۲ تن فسفاتنه و ۱۲ هزار و ۳۸۸ تن پتاسه استودی تصریح کرد: سال جاری تاکنون وی دو مرحله با مصوبه هیئت دولت زمین‌ساز قیمت کود اوره افزایش داشته است، ولی کود های فسفاتنه‌وپتاسه هیچ تغییر و افزایش قیمتی نداشته است.در ادامه اوره ۸۵ درصد کود کشور از داخل تأمین می‌شود، تصریح کرد:۱درصد مابقی کود موزندران کشاورزان که از فسفات و پتاس تشکیل می‌شود،عمدتاً وارداتی هستند.

ضیایی در تصریح این خبر گفت: شرکت خدمات حمایتی کشاورزی طی سال های گذشته با هدف افزایش بهره وری در بخش کشاورزی و حمایت از کشاورزان، اقدام به توزیع گسترده انواع کود فسفاتنه شامل «سوپرفسفات تریپل، سوپر فسفات ساده، دی آمونیوم فسفات، فسفات آلی گرانه‌وه» و کود های پتاسه شامل«سولفات پتاسیم و کلور پتاسیم» کرده است.وی با بیان این که استفاده‌بهینه‌از کودهای پتاسه و فسفاتنه به همراه کود اوره در کنار سایر اقدامات فنی و زراعی، منجر به افزایش قابل توجه تولید محصولات راهبردی مانند گندم، جو، کلزا و چغندر قندو محصولات باغی شده بود. این راه علاوه بر افزایش در آمد کشاورزان، کمک شایانی بخود کفایی کشور در تولید مواد غذایی سالم و با کیفیت نموده است.

وی خاطر نشان کرد: اسمال قطعاً سال در مصرفی را در استفاده از این کودها ما داریم امیدواریم که به همین نحو با حمایت دولت از کشاورزان، کیفیت محصولات کشاورزی ارتقا یابدو اظهار کرد: هم اکنون که در آستانه توزیع کود های یارانه ای برای کشت پاییزه قرار داریم با اقدامات انجام شده،۱۲ هزار و ۸۷ تن ذخایر راهبردی کود های فسفاتنه وپتاسه می‌باشدکه این رقم در سال گذشته ۹ هزار و ۴۸۱ تن بوده است.

### نخستین دستگاہ «خودپرداز میوه» در اصفهان راه‌اندازی شد



**اصفهان – فایزه مرادیان :** دستگاہ «خودپرداز میوه» برای نخستین بار در کلاتشهر اصفهان در قالب بهره‌برداری از پروژه‌های جدید شهرداری این کلاتشهر به بهره‌برداری رسید. به گزارش گروه استانی حیات، دستگاہ خودپرداز میوه توسط یک شرکت، دستگاہ «خودپرداز میوه» برای نخستین بار در کلاتشهر اصفهان در قالب بهره‌برداری از پروژه‌های جدید شهرداری این کلاتشهر به بهره‌برداری رسید. دستگاہ خودپرداز میوه توسط یک شرکت دانش‌بنیان با اعتبار ۲۰ میلیارد ریال طراحی شده است و در قالب آن با وارد کردن پول یا کارت بانکی، محصولات یا خدمات مختلف

با به‌مشترک‌ان ارانه می دهد. شهردار اصفهان روز چهارشنبه در مراسم بهره‌برداری از پروژه‌های جدید سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری گفته: امروز شاهد افتتاح مجموعه‌های خدماتی در قالب توزیع مواد غذایی بومیه میوه و تره‌بار برای شهروندان هستیم و همدغان دسترسی مردم به کالای بهتر، با کیفیت بالاتر و قیمت ارزانتر در همه نقاط شهر است. وی گفت: این دستگاہ افزود: دستگاہ خودپرداز میوه صورت بسته‌بندی شده و با کیفیت بالا، محصول مورد نیاز را به‌مشترک‌ان عرضه می‌کند.

وی با بیان اینکه دستگاہ خودپرداز میوه در ۱۲ نقطه شهر بصورت آزمایشی دایر می‌شود، تصریح کرد: نخستین دستگاہ امروز در میدان «آزادی» به بهره‌برداری رسید و دومین دستگاہ در آینده نزدیک در میدان «زرگمهر» افتتاح می‌شود و در صورتی که این کار موفق باشد، دستگاہ‌ها در سایر نقاط شهر نیز راه‌اندازی خواهد شد.

وی تصریح کرد: خودپرداز میوه توسط شرکت دانش‌بنیان انجام شده است که طرحی ابتکاری و خلاقانه است، البته اصل ایده در دنیا موجود است، اما فناوری که این شرکت استفاده کرده بصورت کامل ابتکاری است.

بهره‌برداری از ۸۰۰ میلیارد ریال پروژه ساماندهی مشاغل شهری

مدیرعامل سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری اصفهان نیز در این آیین گفت: بازارهای

کوثر در ۱۲ سال گذشته، نقش اساسی در تنظیم بازار کالاهای اساسی داشتند و دسترسی آسان و قیمت مناسب از ویژگی بازار آنهاست.

احمدحسین مام‌آرپور با اشاره به اینکه شورای اسلامی شهر با توجه به موفقیت بازار روز کوثر، مصوباتی در باره ایجاد بازار روز میوه در محلات شهر داشته است، گفت: سال گذشته چهار بازار روز میوه به بهره‌برداری رسید و امروز نیز سه بازار دیگر افتتاح شد و در آینده نیز تعداد بازارهای روز میوه در شهر اصفهان به ۱۵ بازار می‌رسد.

مدیرعامل سازمان ساماندهی مشاغل شهری و فرآورده‌های کشاورزی شهرداری اصفهان با اشاره به افتتاح دستگاہ خودپرداز میوه بیان داشت: این پروژه گام عملیاتی در حمایت از شرکتهای دانش بنیان است، مام‌آرپور خاطرنشان کرد: شه‌ریور سال جاری نیز پروژه‌ای را در میدان مرکزی میوه و تره‌بار اصفهان بهره‌برداری می‌شود.



# رقابت با برندهای بزرگ: باید‌ها و نباید‌ها

دهد. پس بهتر است کمی هم که شده به فکر استفاده از خلاقیت یا حتی ترندهای داغ باشید.
شاید فکر کنید الگوبرداری از برندهای بزرگ در این میان ایده خوبی باشد.
خب تا حدی می‌توانید روی این مسئله حساب باز کنید، اما نباید خیلی کارتان را به آن متکی کنید؛ چراکه مشتریان به برندهای کبی کار خیلی توجه نشان نمی‌دهند. این در حالی است که برای تعامل بهتر با مخاطب نیاز دارید تا کارتان را کمی هم که شده متفاوت شکل دهید.
در عوض می‌توانید از عملکرد برندهای بزرگ درس گرفته و با ترکیب ایده‌ها و روش‌های آنها در شبکه‌های اجتماعی وضعیت متفاوتی برای خودتان رقم بزنید. این ایده جذاب و عملیاتی‌تری خواهد بود.
پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و اوضاع را به سود خودتان تغییر دهید.

بدل به یکی از پولسازترین کانال‌های بازاریابی شده است. نکته کلیدی در این میان حضور در کانال‌های پرطرفدار است؛ چراکه شما به عنوان یک بازاریاب یا صاحب کسب و کار از پس هزینه‌های عضویت در تمام کانال‌های ارتباطی برنمی‌آیید.
یکی از ایده‌های جذاب در این میان سرمایه‌گذاری بر روی واقعیت مجازی است. امروزه بسیاری از مردم دنیا با این فناوری بیشتر آشنا شده‌اند. این در حالی است که گیرم‌ها تقریبا چند سالی هست درگیر این فناوری و تجربه تازهای از دنیسای بازی‌های ویدئویی هستند. می‌توانید نمایش محصولات یا حتی برخی از تعاملات‌تان با مشتریان را در در این فضا دنبال کنید. این مسئله‌ای است که می‌تواند به شما برای رقابت بهتر با دیگر برندها کمک کند.

ماموریت شما در این بخش تلاش برای یافتن نکات



وقتی شما فضای بازاریابی اختصاصی برای خودتان طراحی می‌کنید، فرصت‌های زیادی پیشش رو خواهید داشت. این امر می‌تواند از شما یک برند تازه و هیجان‌انگیز بسازد. درست همان نکته‌ای که مشتریان منتظرش هستند!

یادتان باشد، هدف از حضور در کانال‌های ارتباطی و بازاریابی تازه بهبود شهرت برند است. این امر می‌تواند برای شما جذابیت بسیار زیادی داشته و کارتان را نیز ساده بسازد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان برای بهبود وضعیت‌شان نیازمند استفاده از انواع راهکارهای بازاریابی هستند. البته سعی نکنید خیلی ماجرا را کلیشه‌ای کنید.
خب امروزه بسیاری از برندها هنوز هم از ایمیل مارکتینگ به مثابه یک شیوه کلیشه‌ای استفاده می‌کنند، اما با ایده‌های تازه روح تازه‌ای بدان بخشیده‌اند. این دقیقا همان کاری است که شما هم باید به خوبی دنبال کنید.

**سرما به‌گذاری بر روی خدمات مشتری: سکوی پرتاب شما!**

اگر یک برند نمی‌تواند از نظر تعداد محصولات یا تنوع آن با برندی دیگر رقابت کند، دنیا به پایان نرسیده است. امروزه بسیاری از برندها برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به محصولی درجه یک ندارند. در عوض با خدمات مشتری بهتری می‌توانند اوضاع‌شان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشند. این دقیقا همان مسئله‌ای است که شما هم باید بدان توجه کنید.

مشتریان بیشتر از اینکه کیفیت محصول برای‌شان مطرح باشد، وضعیت خدمات پس از فروش را زیر ذره بین می‌برند. این مسئله‌ای است که می‌تواند از شما یک قهرمان یا بازنده‌ای تمام عیار در بازار بسازد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما نمی‌توانید نسبت به خدمات مشتری بی‌توجه باشید.

یکی از بهترین تمرین‌ها برای آگاهی از خدمات مشتری قرار دادن خودتان به جای آنهاست.
خب اگر شما مشتری بودید، دوست داشتید چه خدماتی از سوی یک برند دریافت کنید؟ این سوال شاید ساده یا حتی کلیشه‌ای به نظر برسد، اما به شما برای بهبود وضعیت‌تان کمک شایانی خواهد کرد.
خب این مسئله باید به طور جدی از نسوی شما دنبال شود.

آیا تا حالا به طور جدی نسبت به دغدغه‌های مشتریان فکر کرده‌اید؟ این سوالی است که خیلی از بازاریاب‌ها هیچ جواب روشنی برای آن ندارند. درست به همین خاطر دائما

کارشان با مشکل رو به رو می‌شود. بد نیست گاهی اوقات نسبت به بازخوردهای دریافتی از مشتریان نیز توجه نشان دهید. این امر ذهنیت درستی نسبت به توان تعامل‌تان با مخاطب هدف ایجاد می‌کند. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید هر طور که شده کارتان در بازار را با تمرکز بر مشتریان جلو ببرید.

مشتریانی همیشه نسبت به کار شما بازخورد نشان نمی‌دهند. اگر شما آنقدر خوش‌شانس هستید که نظرات مشتریان را کنار خودتان داشته باشید، اصلا نباید فرصت را از دست دهید؛ چراکه مشتریان همیشه تا این اندازه با شما و کسب و کارتان مهربان نخواهند بود. این مسئله‌ای است که می‌تواند به شما برای بهبود اوضاع‌تان کمک شایانی نماید.

اغلب مردم به جای اینکه با استدلال و نکات کلیدی دست به خرید بزنند، با چشم‌شان خرید می‌کنند. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط شما در دنیای کسب و کار را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد؛ چراکه حالا می‌دانید قرار نیست همیشه کیفیت محصول تعیین‌کننده باشد. گاهی اوقات یک طراحی زیبا، حتی در حد بسته‌بندی، تکلیف‌تان را روشن خواهد کرد.
متأسفانه بسیاری از کسب و کارها، به ویژه کسب و کارهای تازه تاسیس، اصلا توجهی به اهمیت طراحی ندارند. به همین خاطر هویت بصری‌شان در حد یک فاجعه تمام عیار است. این مسئله می‌تواند به شما نشان دهد تا چه میزان فرصت‌های طلایی پیش روی بردتان را دوستی تقدیم دیگران کرده‌اید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای طراحی هویت بصری لازم نیست حتما یک گرافیست حرفه‌ای باشید (البته اگر باشید که عالی خواهد بود). در عوض همین که تکلیف‌تان با خودتان روشن باشد، کافی به نظر می‌رسد. منظور ما این است که باید نکاتی مثل رنگ‌های اصلی لوگو یا هدف‌تان از حضور در بازار را به خوبی بدانید. وگرنه نمی‌توانید آنطور که باید و شاید در بازار به فعالیت بپردازید. این مسئله‌ای است که هر چه جلوتر بروید، بیشتر برای‌تان دردسرساز می‌شود. به همین خاطر همان ابتدا باید تکلیف‌تان را با خود روشن کنید.

المان‌های بصری یک برند به غیر از لوگو، باید در شبکه‌های اجتماعی و سایت رسمی نیز مورد توجه قرار گیرد.
خب لوگوی شما در واقع هویت کسب و کارتان است. پس همین حالا هر ایده‌ای درباره طراحی چندباره آن را دور بریزید. این امر می‌تواند فرصت‌تان برای خودنمایی در بازار را حساسی تحت تاثیر قرار دهد. به علاوه، شما باید نشانه‌ای از ثبات در کارتان به مخاطب نشان دهید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا برای مشتریان به مثابه یک برند امن بازنمایی شوید.

**طراحی برنامه مشتریان وفادار: گام پایانی**

آخرین کاری که شما باید انجام دهید، تلاش برای ترغیب مشتریان به تکرار خرید است. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا اوضاع‌تان در بازار را مقداری هم که شده بهبود بخشید.
خب مشتریان وفادار حاشیه سود مطمئنی برای شما ایجاد می‌کنند. مثلا تیم منجستر یونایتد را در نظر بگیرید؛ این تیم در ابتدای فصل تقریبا تمام بلیت‌های خود را به فروش می‌رساند. این کار هوادارانی است که در کانون طرفداران منجستر عضو هستند. اگر شما چنین برنامه‌ای برای بردتان طراحی کنید، خیال‌تان از بابت بخشی از سود سالانه راحت خواهد بود؛ چراکه همیشه مشتریان دست به نقدی دارید که دنبال خرید بیشتر هستند

بی‌شک برای ترغیب مشتریان به عضویت در باشگاه وفاداری نیاز به محرک‌های اساسی داریم. یک ایده خوب در این‌میان تعریف تخفیف‌های جذاب برای مشتریان ثابت است. اینطوری آنها انگیزه‌ای بی‌نهایت بزرگ برای تکرار خریدشان خواهند داشت. به علاوه، شما همیشه می‌توانید مشتریان‌تان را نسبت به تخفیف های پله کانی ترغیب کنید. این امر به شما نشان خواهد داد تا چه میزان توانایی اثرگذاری بر روی مشتریان را دارید.

خب وقتی مشتریان دو یا سه بار پشت سرهم از بردتان خرید کنند، دیگر به شما عادت خواهند کرد. از اینجا به بعد دیگر لازم نیست خیلی به خودتان سخت گرفته و شرایط را پیچیده سازید. این مسئله‌ای است که می‌تواند برای‌تان هیجان‌انگیز باشد.

نکنه جالب اینکه امروزه بسیاری از مشتریان نسبت به خرید مداوم از کسب و کارهای محلی و کوچک واکنش مثبتی نشان می‌دهند. این امر با تصویرسازی از برندهای بزرگ به مثابه عامل بیکاری نیروی انسانی محلی تقویت می‌شود. بنابراین باید از این وضعیت به سود خودتان نهایت استفاده را ببرید. اینطوری شانس‌تان برای تعامل بهتر با مشتریان هدف بی‌نهایت بیشتر خواهد شد.
ماجرا به بخش جالبش رسید، نه؟

مشتریان وفادار به این سادگی قید شما را نخواهند زد. به همین خاطر ضروری است همیشه از تمام توان‌تان برای تعامل درست و حساسی با آنها سود ببرید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا شرایط‌تان در بازار را به طور بهتر نیز استفاده کنید.

**دسته‌بندی مشتریان هدف: پیش به سوی شخصی‌سازی**

دسته‌بندی مشتریان تکنیکی است که حتی خیلی از برندهای بزرگ دنیا نیز بدان توجه ندارند. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید تمام توان‌تان برای عملکرد بهتر در این حوزه را به خرج دهید. این مسئله‌ای است که می‌تواند اوضاع‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

اجازه دهید با یک مثال ساده درباره تقسیم‌بندی مشتریان دقیق‌تر حرف بزنیم. وقتی یک رستوران در بخش شلوغ شهر راه می‌افتد، معمولا فقط یک غذا سرو نمی‌کند. البته برخی از رستوران‌ها تخصصی روی یک غذا کار می‌کنند، اما برای تعامل با مشتریان پرشمار این ایده کافی نخواهد بود. شما باید براساس سلیقه مشتریان منوی‌تان را طراحی کنید. با این حال حتی این ایده نیز کافی نخواهد بود؛ چراکه شما نمی‌توانید همینطور ساده و بی‌دردسر کارتان در این بخش را جلو ببرید.
خب از کجا می‌دانید از هر غذا چه تعداد در روز باید درست کنید؟ این سوالی است که فقط با دسته‌بندی مشتریان هدف به جوابی درست خواهید رسید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان باید همیشه نسبت به انگیزه‌اش برای خرید اطلاعات دقیق داشته باشید. در مثال بالا، یک رستوران برای اینکه بدانند چقدر برگر و چقدر پیتزا در طول روز باید آماده کند، چاره‌ای به غیر از آزمون و خطا برای یاد مگ ندارد. آن وقت سستش می‌آید که مشتریان چقدر نسبت به هر کدام از غذاهای متو استقبال نشان می‌دهند.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان برای تعامل بهینه با مخاطب‌شان نیاز به ارتباط نزدیک‌تر با آنها

دارند. متأسفانه خیلی از کارآفرینان عاشق فعالیت در پشت صحنه و تعامل غیرمستقیم هستند. ایده‌ای که می‌تواند وضعیت‌شان را در شرایط بحرانی قرار دهد.

اگر نظر را ما می‌خواهید، گاهی اوقات بهتر است تعامل رو در رو با مخاطب هدف داشته باشید. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط شما را به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود بخشد. به همین خاطر هر جا که امکانش را دارید، باید تعاملات رو در رو را به طور کلیدی پیش ببرید. این مسئله به شما برای ارائه خدمات و حتی تولید دقیق‌تر محصول کمک خواهد کرد. پس بهتر است قبل از اینکه کارتان به مشکل بخورد، این مسئله را در کانون توجه قرار دهید.
**طراحی هویت بصری جذاب: چشم‌ها تعیین‌کننده‌اند!**

اغلب مردم به جای اینکه با استدلال و نکات کلیدی دست به خرید بزنند، با چشم‌شان خرید می‌کنند. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط شما در دنیای کسب و کار را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد؛ چراکه حالا می‌دانید قرار نیست همیشه کیفیت محصول تعیین‌کننده باشد. گاهی اوقات یک طراحی زیبا، حتی در حد بسته‌بندی، تکلیف‌تان را روشن خواهد کرد.

متأسفانه بسیاری از کسب و کارها، به ویژه کسب و کارهای تازه تاسیس، اصلا توجهی به اهمیت طراحی ندارند. به همین خاطر هویت بصری‌شان در حد یک فاجعه تمام عیار است. این مسئله می‌تواند به شما نشان دهد تا چه میزان فرصت‌های طلایی پیش روی بردتان را دوستی تقدیم دیگران کرده‌اید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای طراحی هویت بصری لازم نیست حتما یک گرافیست حرفه‌ای باشید (البته اگر باشید که عالی خواهد بود). در عوض همین که تکلیف‌تان با خودتان روشن باشد، کافی به نظر می‌رسد. منظور ما این است که باید نکاتی مثل رنگ‌های اصلی لوگو یا هدف‌تان از حضور در بازار را به خوبی بدانید. وگرنه نمی‌توانید آنطور که باید و شاید در بازار به فعالیت بپردازید. این مسئله‌ای است که هر چه جلوتر بروید، بیشتر برای‌تان دردسرساز می‌شود. به همین خاطر همان ابتدا باید تکلیف‌تان را با خود روشن کنید.

المان‌های بصری یک برند به غیر از لوگو، باید در شبکه‌های اجتماعی و سایت رسمی نیز مورد توجه قرار گیرد.
خب لوگوی شما در واقع هویت کسب و کارتان است. پس همین حالا هر ایده‌ای درباره طراحی چندباره آن را دور بریزید. این امر می‌تواند فرصت‌تان برای خودنمایی در بازار را حساسی تحت تاثیر قرار دهد. به علاوه، شما باید نشانه‌ای از ثبات در کارتان به مخاطب نشان دهید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا برای مشتریان به مثابه یک برند امن بازنمایی شوید.

**طراحی برنامه مشتریان وفادار: گام پایانی**

آخرین کاری که شما باید انجام دهید، تلاش برای ترغیب مشتریان به تکرار خرید است. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا اوضاع‌تان در بازار را مقداری هم که شده بهبود بخشید.
خب مشتریان وفادار حاشیه سود مطمئنی برای شما ایجاد می‌کنند. مثلا تیم منجستر یونایتد را در نظر بگیرید؛ این تیم در ابتدای فصل تقریبا تمام بلیت‌های خود را به فروش می‌رساند. این کار هوادارانی است که در کانون طرفداران منجستر عضو هستند. اگر شما چنین برنامه‌ای برای بردتان طراحی کنید، خیال‌تان از بابت بخشی از سود سالانه راحت خواهد بود؛ چراکه همیشه مشتریان دست به نقدی دارید که دنبال خرید بیشتر هستند

بی‌شک برای ترغیب مشتریان به عضویت در باشگاه وفاداری نیاز به محرک‌های اساسی داریم. یک ایده خوب در این‌میان تعریف تخفیف‌های جذاب برای مشتریان ثابت است. اینطوری آنها انگیزه‌ای بی‌نهایت بزرگ برای تکرار خریدشان خواهند داشت. به علاوه، شما همیشه می‌توانید مشتریان‌تان را نسبت به تخفیف های پله کانی ترغیب کنید. این امر به شما نشان خواهد داد تا چه میزان توانایی اثرگذاری بر روی مشتریان را دارید.

خب وقتی مشتریان دو یا سه بار پشت سرهم از بردتان خرید کنند، دیگر به شما عادت خواهند کرد. از اینجا به بعد دیگر لازم نیست خیلی به خودتان سخت گرفته و شرایط را پیچیده سازید. این مسئله‌ای است که می‌تواند برای‌تان هیجان‌انگیز باشد.

نکنه جالب اینکه امروزه بسیاری از مشتریان نسبت به خرید مداوم از کسب و کارهای محلی و کوچک واکنش مثبتی نشان می‌دهند. این امر با تصویرسازی از برندهای بزرگ به مثابه عامل بیکاری نیروی انسانی محلی تقویت می‌شود. بنابراین باید از این وضعیت به سود خودتان نهایت استفاده را ببرید. اینطوری شانس‌تان برای تعامل بهتر با مشتریان هدف بی‌نهایت بیشتر خواهد شد.
ماجرا به بخش جالبش رسید، نه؟

مشتریان وفادار به این سادگی قید شما را نخواهند زد. به همین خاطر ضروری است همیشه از تمام توان‌تان برای تعامل درست و حساسی با آنها سود ببرید. این مسئله به شما کمک خواهد کرد تا شرایط‌تان در بازار را به طور بهتر نیز استفاده کنید.

**دسته‌بندی مشتریان هدف: پیش به سوی شخصی‌سازی**

دسته‌بندی مشتریان تکنیکی است که حتی خیلی از برندهای بزرگ دنیا نیز بدان توجه ندارند. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید تمام توان‌تان برای عملکرد بهتر در این حوزه را به خرج دهید. این مسئله‌ای است که می‌تواند اوضاع‌تان در بازار را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

اجازه دهید با یک مثال ساده درباره تقسیم‌بندی مشتریان دقیق‌تر حرف بزنیم. وقتی یک رستوران در بخش شلوغ شهر راه می‌افتد، معمولا فقط یک غذا سرو نمی‌کند. البته برخی از رستوران‌ها تخصصی روی یک غذا کار می‌کنند، اما برای تعامل با مشتریان پرشمار این ایده کافی نخواهد بود. شما باید براساس سلیقه مشتریان منوی‌تان را طراحی کنید. با این حال حتی این ایده نیز کافی نخواهد بود؛ چراکه شما نمی‌توانید همینطور ساده و بی‌دردسر کارتان در این بخش را جلو ببرید.
خب از کجا می‌دانید از هر غذا چه تعداد در روز باید درست کنید؟ این سوالی است که فقط با دسته‌بندی مشتریان هدف به جوابی درست خواهید رسید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان باید همیشه نسبت به انگیزه‌اش برای خرید اطلاعات دقیق داشته باشید. در مثال بالا، یک رستوران برای اینکه بدانند چقدر برگر و چقدر پیتزا در طول روز باید آماده کند، چاره‌ای به غیر از آزمون و خطا برای یاد مگ ندارد. آن وقت سستش می‌آید که مشتریان چقدر نسبت به هر کدام از غذاهای متو استقبال نشان می‌دهند.
ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان برای تعامل بهینه با مخاطب‌شان نیاز به ارتباط نزدیک‌تر با آنها

**نویسنده: علی آل‌علی**

فعالیت در دنیای کسب و کار همیشه آنطور که آدم دوست دارد نیست. شاید خیلی‌ها خیال کنند در بازار برای‌شان فرش قرمز پهن شده و مشتریان بی‌صبرانه منتظر محصولات‌شان هستند.
خب این رویای خام خیلی زود با واقعیت‌های بی‌رحم دنیای کسب و کار نابود خواهد شد. واقعیت این است که خیلی از برندها حتی توانایی رقابت با دیگران را هم ندارند. اجازه دهید از یک مثال ساده استفاده کنیم.
برند نایک را در نظر بگیرید؛ این برند دهه‌هاست در دنیای تولیدات ورزشی سلطه‌ای بی‌چون و چرا دارد. حالا اگر یک کسب و کار تازه‌وارد قصد فروش محصولاتی قیقا مشابه نایک را داشته باشد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

بی‌شک در سناریوی بالا نایک با سلطه‌ای که بر بازار دارد، اجازه حرکت به هیچ رقیب دیگری نمی‌دهد. تازه وقتی یک برند صفر کیلومتر یک طرف ماجرا باشد، اوضاع برای نایک یا هر برند بزرگ دیگری ساده‌تر خواهد شد. درست به همین خاطر خیلی از کسب و کارهای تازه تاسیس در بازار سال اول‌شان را نیز تمام نمی‌کنند. این مسئله‌ای است که می‌تواند دردسرهای زیادی برای کسب و کارها به همراه بیاورد.

رقابت با برندهایی که بی‌نهایت از شما بزرگ‌تر هستند، همیشه ایده جذابی نیست.
خب این امر می‌تواند اعتبار، سرمایه و همچنین شهرت‌تان را حساسی خدشه‌دار کند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معمولا آن را به کسی توصیه نمی‌کنیم. با این حال گاهی اوقات راه فراری از رقابت با برندهای بزرگ نیست.
خب اگر شما دوست دارید به مرور زمان بدل به برندی بزرگ و حرفه‌ای در بازار شوید، باید همیشه نیم نگاهی به رقابت با برندهای بزرگ داشته باشید.

یک کارآهن‌کار که رویای قهرمانی المپیک را در سر دارد، نمی‌تواند همیشه از رویارویی با حرفی‌های بزرگ طفره برود.
بالاخره برای قهرمانی باید سختی‌های آن را نیز به جان خرید. این دقیقا همان اتفاقی است که برای کارآفرینان نیز روی می‌دهد. به همین خاطر شما نمی‌توانید وضعیت‌تان در بازار را بدون هماهنگی برای رقابت با دیگران سر و سامان دهید.

ما در این مقاله قصد داریم به شما بایدها و نبایدهای دنیای رقابت با برندهای بزرگ را یاد دهیم. شاید این امر کمی عجیب یا حتی گیج‌کننده باشد، اما به مرور زمان یاد می‌گیرید که چطور گلیم‌تان را از آب بیرون بکشید. البته ما قصد نداریم روی نکات منفی یا نبایدها به طور جداگانه تاکید کنیم. در عوض یکسری توصیه‌های کلیدی را مرور می‌کنیم و در لا به لای آنها به برخی از کارایی که نباید انجام داد هم اشاره خواهیم کرد.

اگر دوست دارید در بازار سری میان سرها دربیابوید، این مقاله دقیقا همان چیزی است که بدان نیاز دارید. پس بهتر است تا انتها با ما همراه باشید تا برخی از نکات کلیدی در این‌رابطه را یاد بگیرید. ما در ادامه به شما کمک خواهیم کرد تا نکات اساسی و محوری برای رقابت بهتر با دیگران را یاد بگیرید. البته تمرکز اصلی ما بر روی برندهای بزرگ خواهد بود. پس با ما همراه باشید تا تبدیل به کارآفرینی همه فن حریف شوید.

**حضور در دنیای آنلاین: الزامی بی‌چون و چرا**
شبکه‌های اجتماعی در طول یک دهه اخیر اهمیت بی‌نهایت زیادی پیدا کرده‌اند. اوضاع طوری شده که دیگر کمتر کسی در دنیای کسب و کار تعامل رو در رو با مشتریان دارد. از وقتی هم پلتفرم‌های اجتماعی گزینه فروش مستقیم را اضافه کرده‌اند، اوضاع حساسی به هم ریخته است. این مسئله‌ای است که می‌تواند درسره‌های زیادی برای کارآفرینان به همراه داشته باشد؛ چراکه هنوز هم خیلی از بازاریاب‌ها یا مدیران فروش به شیوه‌های رو در رو عادت دارند.

مسئله بالا می‌تواند مزیت اصلی برند شما در تعامل با مشتریان باشد. این امر به شما کمک خواهد کرد تا از رقبا پیشی بگیرید. قبول دارم این روزها همه برندها در دنیای آنلاین حضور دارند، اما همه آنها تعامل خوبی با مخاطب ندارند. به همین خاطر شما می‌توانید وضعیت‌تان در تعامل با مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهید. این مسئله‌ای است که در بلندمدت حساسی به کارتان خواهد آمد.

مشتریان عاشق تعامل با برندهایی هستند که به آنها توجه نشان می‌دهند. این یعنی محور تولید محتوای‌تان باید مشتریان باشد. اگر در این میان راه را اشتباه طی کنید، خیلی زود با مشت محکم مشتریان رو به رو خواهید شد.
خب کسی در بازار با شما شوخی ندارد؛ به ویژه اینکه امروزه کلی از رقبا نیز منتظر لغزشی کوچک از سوی شما هستند.

اگر فکر کرده‌اید با محتوای کلیشه‌ای شانس‌ی برای برنده شدن در بازار دارید، سخت در اشتباهید. یادتان باشد، رقبای بزرگ شما تیم‌های بازاریابی حرفه‌ای و کلی بودجه دم دست دارند. پس نباید خیال کنید کارتان به ساده‌ترین شکل ممکن قابل مدیریت خواهد بود. این مسئله‌ای است که می‌تواند شرایط‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر

# فرصت امروز

**روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی**

**| چهارشنبه | ۷ شهریور ۱۴۰۳ | شماره ۲۵۲۰ | صفحه ۸ |**

**صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز**

**مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی**

**چاپ: مصیم**

**دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر**

**پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی**

**دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷**

**آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS**

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR