روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۵ شهریور ۱۴۰۵

Sun.6 Sep 2026

۲۴ ربیع‌الاول ۱۴۴۸ - سال سیزدهم

شماره ۳۰۰۱

۸ صفحه - ۵۰۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

علت گرانی طلا و سکه در بازار داخلی چیست؟

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به کاهش ۲۵ دلاری اونس جهانی طلا در هفته گذشته، از رشد قیمت‌ها در بازار داخلی خبر داد و گفت: به علت افزایش ۲۲ هزار تومانی نرخ ارز طی مدت اخیر، بازار داخلی طلا با جهش قیمتی روبرو شده است. نادربذرافشان در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت هفتگی بازار طلا و سکه گفت: از شنبه...

۳

صادرات آزاد شد؛ مشتری‌ای که رفت هم برمی‌گردد؟

بازار از دست رفته

فرصت امروز: رفع یک ممنوعیت صادراتی روی کاغذ اتفاق ساده‌ای است. بخشنامه صادر می‌شود، گمرک در جریان قرار می‌گیرد و صادرکننده دوباره اجازه پیدا می‌کند کالا را از مرز خارج کند. اما در آن سوی مرز اتفاق دیگری افتاده است که با بخشنامه قابل بازگشت نیست: مشتری خارجی در مدتی که کالای ایرانی در دسترس نبوده، باید نیاز خود را از جایی تأمین می‌کرده است.

همین مسئله خبر تازه رفع ممنوعیت صادرات ۲۴ کد تعرفه‌ای محصولات کشاورزی را از یک خبر مقرراتی به یک مسئله جدی کسب‌وکار تبدیل می‌کند.

براساس ابلاغ تازه، معاونت توسعه بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی در قالب هفدهمین فهرست مستثنیات، ۲۴ کد تعرفه‌ای را از ممنوعیت صادرات خارج کرده و سازمان توسعه تجارت نیز موضوع را به گمرک ابلاغ کرده است. اقلامی از انواع ماهی و میگو تا خیار، بادمجان، خربزه، برخی محصولات غذایی و انواع سس در این فهرست دیده می‌شوند و اعتبار دستورالعمل نیز «تا اطلاع ثانوی» اعلام شده است.

اما برای صادرکننده سؤال اصلی دیگر این نیست که «آیا اجازه صادرات دارم؟» سؤال مهم‌تر این است: آیا هنوز کسی منتظر خرید کالای من است؟ مشتری خارجی منتظر بخشنامه ما نمی‌ماند...

۲

اصلاح قیمت بنزین لازم است، اما نه در هر شرایطی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

طراحی برنامه کسب و کار در صنعت رستوران

آشپزی هنری است که هر کسی بدان جذب نمی‌شود. خب تهیه غذا به طور روزمره کار سختی است. حالا اگر قرار باشد آن را بدل به یک کسب و کار کنیم، دردسرهایش دوچندان خواهد شد. در عین حال برخی از مردم طوری آشپزی را دوست دارند که یکی از اهداف کاری بزرگ‌شان راه‌اندازی رستوران است. اگر شما هم نیم نگاهی به این صنعت دارید، باید قبل از اینکه با کلی پول وارد بازار شوید، به فکر تهیه یک برنامه کسب و کار باشید. برنامه کسب و کار در واقع مثل تاکتیک فوتبال عمل می‌کند. همانطور که هر تیمی برای برنده شدن باید تاکتیک مشخصی داشته باشد، رستوران‌ها نیز برای موفقیت در بازار باید برنامه‌ای درست و حسابی دم دست داشته باشند. شاید فکر کنید چنین برنامه‌ای در طول زمان به سادگی تهیه می‌شود. خب در این صورت باید بگوییم سخت در اشتباهید؛ چراکه برنامه کاری امری نیست که در طول زمان به دست بیاید. در عوض شما باید برنامه‌ای دقیق برای آن داشته باشید. فقط در این صورت اندک شانسی برای موفقیت در دنیای کسب و کار خواهید داشت. ما در این مقاله قصد داریم به شما یاد دهیم چطور برنامه کسب و کار در صنعت...

۸

سرمقاله

اتحاد در خاکریز داخلی؛ ضرورت تمرکز استراتژیک در روزهای سرنوشت‌ساز

نویسنده: دکتر غلامعلی رموی

در ادبیات امنیت ملی، دانش اقتصاد سیاسی بحران و مفاهیم بنیادین حکمرانی، حیاتی‌ترین اصل برای عبور سرافرازانه یک کشور از رویارویی‌های حاد ژئوپلیتیک، «تمرکز استراتژیک» (Strategic Focus) و «حفظ یکپارچگی جبهه داخلی» است. هنگامی که یک ملت در مواجهه مستقیم، علنی و پرشدت با تهدیدات خارجی و آرایش جنگی دشمنان قسم‌خورده قرار می‌گیرد، تمامی منابع ذهنی، مدیریتی، تقنینی و اجرایی کشور باید حول یک محور واحد سازمان‌دهی شوند: پشتیبانی بی‌دریغ از معیشت مردم، مهار نااطمینانی‌های بازار، تقویت پدافند ملی و صیانت از روان جمعی جامعه. با این حال، در شرایطی که روند رویارویی به اوج خود رسیده و کشور در تبادلات آتش منطقه‌ای و شرایط حساس تاریخی به سر می‌برد، اصرار پیاپی برخی تصمیم‌گیران، رجال سیاسی و چهره‌های ذی‌مدخل بر طرح موضوعات چالش‌برانگیز و قطبی‌ساز در عرصه عمومی، جای پرسش و تأمل جدی دارد. ارائه‌ی طرح‌های شوک‌آور در حوزه مدیریت قیمت سوخت و دستکاری ناگهانی نرخ حامل‌های انرژی از یک سو، و تشدید رفتارهای تقابلی در عرصه هنجارهای اجتماعی و حجاب از سوی دیگر، گویای نوعی عدم درک صحیح از «مفهوم اولویت در امنیت ملی» و انحراف عمیق از ریل عقلانیت حکمرانی است.

ادامه در همین صفحه

تکلیف نیروهای مازاد چه می‌شود؟

کارمندان دولت ۲ میلیون یا ۴ میلیون نفر؟!

اکنون دولت دو میلیون و ۴۳۳ هزار کارمند دارد که اطلاعات آنها در سامانه حقوق و مزایا ثبت شده اما تعداد کارکنان دولت به همین‌جا ختم نمی‌شود؛ چراکه با احتساب کارکنان شهرداری‌ها، تأمین اجتماعی، آتش‌نشانی و برخی مجموعه‌های مشابه که در این سامانه قرار ندارند، تعداد کارکنان دولت و مجموعه‌های وابسته ممکن است به حدود چهار میلیون نفر برسد. علاوه بر این حدود ۷۰۰ هزار نیروی شرکتی در دستگاه‌های دولتی مشغول‌اند.

به گزارش ایسنا، طبق قانون برنامه ۱۵ درصد از نیروهای دولت مازاد هستند و ناترازی نیروی انسانی در دستگاه‌ها وجود دارد. حال اینکه دولت چند نیروی مازاد دارد؟ هنوز پاسخ دقیقی وجود ندارد. محاسبات بر پایه آمار رسمی نشان می‌دهد برای اجرای کاهش ۱۵ درصدی نیروی انسانی، باید حدود ۳۶۵ هزار نفر از کارکنان کاسته شود؛ حدود ۱۹۰ هزار نفر از مسیر بازنشستگی و خروج طبیعی خارج می‌شوند و تکلیف حدود ۱۷۰ هزار نفر دیگر باید مشخص شود. با این حال، این عدد معادل نیروی مازاد نیست؛ چون رقم نهایی نیروهای مازاد هنوز اعلام نشده است.

مسئله نیروی انسانی دولت در ایران در نگاه اول ساده به نظر می‌رسد؛ دولتی با میلیون‌ها کارمند که طبق قانون باید کوچک‌تر شود. اما در جزئیات، تصویر پیچیده‌تر است؛ دولت هم‌زمان با تکلیف قانونی کاهش نیرو مواجه است و هنوز نمی‌تواند بگوید دقیقاً چند نفر از کارکنانش مازادند. در همین حال بخشی از دستگاه‌ها و مناطق کشور با کمبود نیروی انسانی روبرو هستند و دولت برای برخی مشاغل و مناطق همچنان مجوز استخدام صادر می‌کند.

بنابراین مسئله فقط «تعداد کارمندان» نیست؛ ترکیبی است از اندازه دولت، توزیع نیروی انسانی، ساختار سازمانی، خروج طبیعی کارکنان، استخدام‌های جدید و نحوه به‌کارگیری نیروها.

۲ میلیون و ۴۳۳ هزار کارمند؛ عدد رسمی دولت

آخرین آمار اعلام‌شده از سوی سازمان اداری و استخدامی کشور، نشان می‌دهد اطلاعات حدود دو میلیون و ۴۳۳ هزار نفر در سامانه حقوق و مزایا ثبت شده و حقوق و مزایای آنها به‌صورت ماهانه مورد تأیید قرار می‌گیرد.

این عدد آمار رسمی جامعه کارکنانی است که در سامانه‌های تحت نظارت سازمان اداری و استخدامی قرار دارند؛ نه لزوماً کل افرادی که در معنای گسترده در بخش عمومی کشور کار می‌کنند.

معاون سازمان اداری و استخدامی گفته با احتساب کارکنان شهرداری‌ها، سازمان تأمین اجتماعی، آتش‌نشانی و برخی مجموعه‌های مشابه که در این سامانه قرار ندارند، تعداد کارکنان دولت و مجموعه‌های وابسته ممکن است به حدود چهار میلیون نفر برسد.

تفاوت این دو عدد مهم است؛ دو میلیون و ۴۳۳ هزار نفر، عدد رسمی جامعه تحت پوشش سامانه سازمان است؛ چهار میلیون نفر، یک برآورد شفاهیِ گسترده‌تر است و نباید به‌عنوان آمار قطعی کارکنان دولت نوشته شود.

تکلیف ۱۵ درصدی کاهش نیرو در برنامه هفتم

و اما در این میان ماده ۱۰۴ قانون برنامه هفتم، دولت را مکلف به کاهش نیروی انسانی دستگاه‌های اجرایی کرده است. بر مبنای تعداد دو میلیون و ۴۳۳ هزار نفر کارمندی که سازمان اداری و استخدامی اعلام کرده، اجرای کامل کاهش ۱۵ درصدی به معنای کاهش حدود ۳۶۵ هزار نفر خواهد بود.

البته این به معنای ۳۶۵ هزار نفر «نیروی مازاد» نیست. این عدد فقط نشان می‌دهد اگر قرار باشد حکم کاهش ۱۵ درصدی بر جامعه آماری دو میلیون و ۴۳۳ هزار نفری اعمال شود، اندازه کاهش موردنیاز چقدر خواهد بود. بخشی از این کاهش می‌تواند از طریق بازنشستگی، خروج طبیعی، عدم جایگزینی افراد، جابه‌جایی نیروها یا سایر روش‌های مدیریتی اتفاق بیفتد.

هزار خروج طبیعی؛ چند هزار نفر دیگر باقی می‌مانند؟

بر اساس توضیح ذبیح الله سلمانی - معاون سازمان اداری و استخدامی - اطلاعات موجود در سامانه نشان می‌دهد حدود ۱۹۰ هزار نفر از کارکنان از مسیر بازنشستگی و خروج طبیعی امکان خروج از سیستم را دارند؛ کسانی که سابقه ۳۰ یا ۳۵ ساله‌شان تکمیل شده است.

اگر عدد ۳۶۵ هزار نفر را کاهش مورد نیاز در نظر بگیریم و حدود ۱۹۰ هزار نفر خروج طبیعی را از آن کم کنیم، به عددی حدود ۱۷۵ هزار نفر می‌رسیم؛ همانگونه که سلمانی برای این فاصله از تعبیر «حدود ۲۰۰ هزار نفر» استفاده کرده است.

اما حدود ۲۰۰ هزار نفر هم لزوماً نیروی مازاد نیستند؛ آنها افرادی هستند که در صورت اجرای کامل کاهش ۱۵ درصدی، پس از کسر خروج طبیعی، باید برای‌شان راهکار پیدا شود. سرنوشت نهایی این افراد هنوز مشخص نیست.

بالاخره چند نیروی مازاد داریم؟

سازمان اداری و استخدامی اعلام کرده آمار نهایی و رسمی از تعداد نیروهای مازاد دستگاه‌های اجرایی در اختیار ندارد. قرار است دستگاه‌های اجرایی اطلاعات نیروهایی را که به‌دلیل اصلاح ساختار، حذف واحد سازمانی، هوشمندسازی خدمات یا تغییر نیاز نیروی انسانی مازاد تشخیص داده می‌شوند، در سامانه «بهین‌یاب» ثبت کنند. پس از تکمیل این فرآیند است که سازمان می‌تواند تصویر دقیق‌تری از تعداد نیروهای مازاد به دست آورد.

پس دولت تکلیف کاهش نیروی انسانی دارد، اما هنوز عدد دقیق نیروی مازاد خود را نمی‌داند و تا زمانی که اطلاعات دستگاه‌ها در سامانه بهین‌یاب تکمیل نشود، هر عدد قطعی درباره «نیروی مازاد دولت» فراتر از داده‌های رسمی خواهد بود.

چرا نمی‌توان ۳۶۵ هزار نفر را مازاد دانست؟

فرض کنیم دولت دقیقاً ۳۶۵ هزار نفر از کارکنان خود را کاهش دهد. این کاهش می‌تواند ترکیبی از بازنشستگی، خروج طبیعی، عدم جایگزینی، انتقال، تغییر ساختار و سایر روش‌ها باشد. در چنین شرایطی نمی‌توان گفت تمام این ۳۶۵ هزار نفر همین حالا «مازاد» هستند. حتی درباره ۱۷۵ تا ۲۰۰ هزار نفر باقی‌مانده نیز هنوز مشخص نیست چه تعداد واقعاً مازاد هستند و چه تعداد با جابه‌جایی یا تغییر شغل در داخل دولت باقی می‌مانند.

دقیق‌ترین جمع‌بندی با داده‌های فعلی این است که در صورت اجرای کامل حکم ۱۵ درصدی، حدود ۳۶۵ هزار نفر باید از اندازه نیروی انسانی کاسته شود؛ با احتساب خروج طبیعی حدود ۱۹۰ هزار نفر، حدود ۱۷۵ تا ۲۰۰ هزار نفر دیگر نیازمند تعیین تکلیف هستند. اما تعداد واقعی نیروهای مازاد هنوز از سوی سازمان اداری و استخدامی اعلام نشده است.

«بهین‌یاب» قرار است چه چیزی را روشن کند؟

هدف سامانه بهین‌یاب، شناسایی نیروهایی است که در نتیجه تغییر ساختار، حذف واحد سازمانی، هوشمندسازی و تغییر نحوه ارائه خدمات، دیگر در جایگاه فعلی مورد نیاز نیستند، نه صرفاً تهیه فهرست.

این با مفهوم «اخراج» تفاوت دارد. رویکرد اعلام‌شده این نیست که نیروی مازاد شناسایی‌شده الزاماً از دولت خارج شود؛ یکی از راهکارهای مطرح، جابه‌جایی این افراد به دستگاه‌ها یا مشاغلی است که به نیرو نیاز دارند، همراه با آموزش و بازآموزی مهارتی. سیاست اعلام‌شده را می‌توان بیشتر «بازآرایی نیروی انسانی» دانست تا تعدیل گسترده.

توقف جذب نیرو؛ دولت قرار است از کجا کوچک شود؟

یکی از مسیرهای کنترل ناترازی، محدود کردن ورود نیروی جدید به بخش‌های ستادی است. اگر در یک دستگاه نیروی مازاد وجود دارد، صدور مجوز استخدام جدید برای همان بخش می‌تواند ناترازی را تشدید کند. در مقابل، اولویت استخدام به سمت مشاغل و مناطق دارای کمبود نیرو می‌رود — به‌ویژه مناطق محروم و واحدهای شهرستانی.

بنابراین، سیاست دولت فقط «کم کردن تعداد کارکنان» نیست؛ بخشی از آن جلوگیری از ورود نیروی جدید به نقاط دارای مازاد و هدایت استخدام به نقاط دارای کمبود است.

عدد دو میلیون و ۴۳۳ هزار نفر به‌تنهایی پاسخ این پرسش را نمی‌دهد. ممکن است یک دستگاه با نیروی مازاد و دستگاه دیگری با کمبود جدی مواجه باشد.

طبق تاکید سازمان اداری و استخدامی، وجود ناترازی در توزیع نیرو الزاماً به معنای بزرگ بودن دولت نیست؛ برای قضاوت درباره اندازه دولت باید از شاخص‌های دقیق‌تری مثل نسبت کارکنان به جمعیت یا نسبت هزینه دولت به تولید ناخالص داخلی استفاده کرد.

بنابراین «کوچک‌سازی دولت» و «رفع ناترازی نیروی انسانی» لزوماً یک معنا ندارند. ممکن است دولت از نظر تعداد کارکنان کوچک‌تر شود اما اگر کاهش از بخش‌های ضروری اتفاق بیفتد، کیفیت خدمات آسیب ببیند. در مقابل، ممکن است بدون کاهش شدید تعداد کل، با انتقال نیرو از ستادهای متورم به واحدهای دارای کمبود، بخشی از ناترازی حل شود — این گزاره دوم یک تحلیل سیاستی است، نه آماری اثبات‌شده.

ماده ۱۰۵؛ فقط تعداد کارکنان نیست

کوچک‌سازی دولت به تعداد کارکنان محدود نمی‌شود. در کنار کاهش نیرو، برنامه هفتم درباره کاهش و اصلاح واحدهای سازمانی نیز تکلیف تعیین کرده. اگر فقط کارکنان کاهش یابند اما ساختارها و پست‌های سازمانی بدون تغییر بمانند، بخشی از مسئله ساختاری دولت همچنان باقی می‌ماند. کاهش/ساماندهی نیروی انسانی و اصلاح ساختار سازمانی اگر از هم جدا شوند، کاهش عددی کارکنان لزوماً به افزایش بهره‌وری منجر نخواهد شد.

هزار نیروی شرکتی؛ مسئله‌ای جدا از نیروی مازاد

در کنار بحث کارکنان دولت، عدد دیگری هم مطرح است؛ حدود ۷۰۰ هزار نیروی شرکتی. این عدد نباید با نیروهای مازاد اشتباه شود. این افراد موضوع «ساماندهی وضعیت نیروهای شرکتی» هستند؛ کسانی که با شرکت‌های طرف قرارداد دستگاه‌های دولتی همکاری می‌کنند و بحث تبدیل وضعیت یا قرارداد مستقیم آنها مطرح است.

گام اول این طرح اجرایی شده و بر اساس مصوبه «پرداخت به ذینفع نهایی»، از مهرماه ۱۴۰۵ حقوق و کسورات این افراد مستقیم و بدون واسطه شرکت پرداخت می‌شود. اما گام اصلی (تبدیل وضعیت به قرارداد مستقیم) با سه مانع رسمی روبرو است؛ مغایرت با اصل عدالت استخدامی (چون این افراد در آزمون استخدامی شرکت نکرده‌اند)، سیاست چابک‌سازی/کوچک‌سازی دولت، و بار مالی سنگین. سازمان اداری و استخدامی تأکید کرده اجرای این طرح نباید به کاهش حقوق این افراد منجر شود.

بنابراین؛ ۷۰۰ هزار نیروی شرکتی مساوی ۷۰۰ هزار نیروی مازاد نیست، و نمی‌توان گفت این افراد بخشی از همان ۳۶۵ هزار نفر ماده ۱۰۴ هستند. این دو مسئله متفاوت هستند که در سیاست نیروی انسانی دولت به هم برخورد کرده‌اند.

چالش اصلی دولت شاید نه فقط کوچک کردن بدنه خود، بلکه ساختن دولتی با اندازه‌ای متناسب، ساختاری کم‌هزینه‌تر و توزیعی متوازن‌تر از نیروی انسانی باشد؛ دولتی که هم از انباشت نیرو در بخش‌های غیرضروری جلوگیری کند و هم در نقطه‌ای که مردم برای دریافت خدمت به کارمند نیاز دارند، با کمبود نیرو مواجه نباشد.

عدد ۳۶۵ هزار نفر بیش از آنکه پاسخ سؤال «چند کارمند اضافه داریم؟» باشد، پرسش بزرگ‌تری پیش روی دولت می‌گذارد: چگونه باید این کاهش را انجام داد، بدون آنکه کوچک‌سازی به کاهش ظرفیت ارائه خدمات عمومی تبدیل شود؟

اتحاد در خاکریز داخلی؛ ضرورت تمرکز استراتژیک در روزهای سرنوشت‌ساز

۱. تفکیک «مسئله مهم» از «اولویت حیاتی»؛ خطا در سلسله‌مراتب تصمیم‌گیری

هیچ کارشناس منصف و صاحب‌نظری منکر ناترازی‌های عمیق ساختاری در حوزه انرژی، هزینه‌های سنگین تولید و واردات بنزین، یا اهمیت فوق‌العاده‌ی صیانت از هنجارهای فرهنگی و اخلاقی در جامعه نیست. مسلم است که قیمت تمام‌شده سوخت با نرخ فروش آن فاصله چشمگیری دارد و این گره اقتصادی باید در «فرصت مقتضی» و با تدبیر جامع گشوده شود. همچنین موضوع عفاف و هنجارهای اجتماعی، رفتاری تاثیرگذار بر نظم عمومی است که چاره‌اندیشی دقیق و ریشه‌ای را می‌طلبد.

اما مسئله اصلی در دانش سیاست‌گذاری عمومی، فهم دقیق دو عنصر حیاتی است: «زمان‌بندی» (Timing) و «سلسله‌مراتب اولویت‌ها». اصلاح ناترازی سوخت یا مواجهه با پدیده‌های فرهنگی، اموری مزمن، ساختاری و محتاج اقناع عمومی، بستر آرام، بازسازی اعتماد و اصلاحات تدریجی هستند. در مقابل، مواجهه با تهدیدات خارجی، حفظ امنیت مرزها و صیانت از کیان کشور، امری فوری، حیاتی و مرتبط با اصل بقای ملی است. مطرح کردن طرح‌های هزینه‌بر و التهاب‌آفرین در شرایط اضطرار، توان و جان جامعه را به‌جای معطوف ساختن به دفاع از کشور، غرق در مجادلات فرسایشی داخلی می‌کند و تمرکز فرماندهی بحران را برهم می‌زند.

۲. سرمایه اجتماعی؛ خاکریز اول دفاع از کیان کشور

تجربه نیم‌قرن معاصر و به‌ویژه حماسه‌آفرینی‌های دوران دفاع مقدس، اثبات کرده است که قدرت واقعی یک کشور در برابر هجمه‌های سنگین، پیش از آنکه متکی بر ابزارهای تسلیحاتی باشد، بر «سرمایه اجتماعی، امید و وحدت کلمه» استوار است. اگر جامعه احساس کند که مسئولان کشور در میان دود و آتش بحران‌های بیرونی، به‌جای کاهش بار معیشتی و خدمت بی‌منت، در حال طراحی بسته‌های جدید گران‌سازی یا ایجاد تشنج‌های اجتماعی جدید هستند، شالوده اعتماد عمومی دچار گسست می‌شود. همان‌طور که رهبر عالی انقلاب اسلامی بارها در پیام‌های خود، تمامی مسئولان و دست‌اندرکاران را از رفتارهای وحدت‌شکن، سخنان مایوس‌کننده و ایجاد دوقطبی‌های کاذب بازداشته‌اند، حرکت در مسیری مغایر با این رهنمودها، آب به آسیاب دشمن ریختن است. وقتی دشمن در کمین نشسته تا از کوچکتری شکاف داخلی برای نفوذ و فروپاشی استفاده کند، دامن زدن به طرح‌های جنجالی، معبری ساختن برای نفوذ دشمن و تضعیف جبهه خودی است.

۳. لزوم عبرت از گذشته و پرهیز از تکرار خطاهای پرهزینه

امروز دیگر زمان آزمون و خطا نیست. تاریخ چند دهه اخیر و به‌ویژه تجارب تلخ شوک‌درمانی‌های ناگهانی در بازار سوخت، آئینه‌ای تمام‌نما در برابر دیدگان ماست. شوک قیمتی بنزین، بدون اصلاح کیفیت خودروهای پرمصرف داخلی، بدون توسعه ناوگان حمل‌ونقل عمومی و بدون جبران قدرت خرید مردم، نه تنها مشکل ناترازی انرژی را حل نمی‌کند، بلکه با جهش انتظارات تورمی، خط آتش تورم را مشتعل‌تر ساخته و هزینه‌های امنیتی مضاعفی به کشور تحمیل می‌دارد.

از سوی دیگر، تقلیل دادن مسائل پیچیده فرهنگی به رفتارهای چکشی و قانونی، بدون در نظر گرفتن ظرفیت‌های ایجابی و اقناعی، جز تقابل جامعه با خودش حاصلی ندارد. اگر رجال سیاسی و چهره‌های شاخص نتوان انتظار داشت که در این روزهای حساس، اولویت‌های اصلی کشور را تشخیص دهند و راهنمای جامعه باشند، پس چه کسی باید کشتی حکمرانی را در میان طوفان‌های ژئوپلیتیک به ساحل آرامش برساند؟

کلام آخر: فراخوان به عقلانیت و خدمت

روزهای سرنوشت‌سازی در پیش است و آینده این مرز و بوم در گرو تصمیماتی است که امروز اتخاذ می‌شود. سیاسیون، نمایندگان و مسئولان اجرایی باید از مجادلات بی‌حاصل، طرح‌های هزینه‌ساز و رفتارهای نابهنگام دست بردارند. امروز تنها یک تکلیف بر دوش همگان قرار دارد: تمرکز ۱۰۰ درصدی بر خدمت به مردم، مهار فشارهای معیشتی، مراقبت از ثبات اقتصادی و تقویت یکپارچگی ملی. باید راه نفوذ دشمنان داخلی و خارجی را با بستن منفذهای تفرقه سد کرد، نه آنکه با دست خود بر خرمن آرامش جامعه آتش افکند. وقت آن است که عقلانیت و حکمت بر اریکه تصمیم‌گیری بنشیند؛ فَاعْتَبِرُوا یَا أُولِی الْأَبْصَارِ.

خبرنامه

اصلاح قیمت بنزین لازم است، اما نه در هر شرایطی

یک اقتصاددان با تاکید بر اینکه اصلاح قیمت بنزین ممکن است در بلندمدت ضروری باشد، گفت: اجرای این سیاست به زمان و شرایط اقتصادی کشور بستگی دارد و در شرایطی که مردم با تورم، کاهش قدرت خرید و فشارهای ناشی از جنگ مواجه‌اند، افزایش قیمت بنزین می‌تواند پیامدهای اجتماعی و اقتصادی به همراه داشته باشد.

مرز میان «سیاست اضطراری» و «سیاستی که خودش بحران اقتصادی جدید ایجاد می‌کند» کجاست؟ این پرسشی است که در شرایط جنگی و در حالی که خانوارها همزمان با تورم، کاهش قدرت خرید و افزایش هزینه‌های زندگی مواجه‌اند، درباره سیاست بنزینی دولت اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

در همین زمینه، آلبرت بغزیان - اقتصاددان و استاد دانشگاه تهران - در گفت‌وگو با ایسنا، با انتقاد از زمان و شیوه مطرح‌شدن افزایش قیمت بنزین، معتقد است اگر قرار است قیمت این حامل انرژی اصلاح شود، این اقدام باید در شرایط باثبات‌تر و با یک سیاست قابل پیش‌بینی انجام شود، نه در شرایطی که اقتصاد و خانوارها با مجموعه‌ای از فشارهای هم‌زمان مواجه‌اند.

«بدترین زمان» برای تصمیم‌گیری درباره بنزین

بغزیان با اشاره به تجربه افزایش قیمت بنزین در سال‌های گذشته اظهار کرد: افزایش قیمت بنزین پیش از این نیز در زمان مناسبی انجام نشده و تجربه آن نشان داده که انتخاب زمان نامناسب می‌تواند پیامدهای اجتماعی و اقتصادی به همراه داشته باشد.

وی با اشاره به شرایط فعلی گفت: اکنون نیز که دوباره بحث تغییر قیمت بنزین مطرح شده، نباید صرفاً به دلیل مشکلات موجود، هزینه سیاست‌گذاری‌های گذشته را بر دوش مردم گذاشت. این اقتصاددان با بیان اینکه مشکلات مربوط به مصرف بنزین و قاچاق را باید از یکدیگر تفکیک کرد، گفت: اگر مسئله مصرف بالای بنزین است، می‌توان از ابزارهایی مانند سهمیه‌بندی برای مدیریت مصرف استفاده کرد؛ اما اگر مسئله قاچاق است، باید با قاچاق مقابله شود.

چرا باید قاچاق را با گران کردن بنزین برای مصرف کننده حل کنیم؟

بغزیان درباره قاچاق بنزین گفت: اگر دولت معتقد است بنزین قاچاق می‌شود، باید جلوی قاچاق را بگیرد، نه اینکه برای حل مسئله قاچاق، قیمت بنزین را برای مردم افزایش دهد. وی با اشاره به گستردگی قاچاق سوخت اظهار کرد: قاچاق بنزین در مقیاس گسترده نمی‌تواند صرفاً با ابزارهایی مانند حمل مقدار کمی سوخت در ظروف انجام شود و اگر قاچاق گسترده وجود دارد، باید سازمان‌یافته باشد. در چنین شرایطی باید بررسی شود که این سوخت چگونه از مبادی مختلف خارج می‌شود و چرا با وجود نظارت‌ها امکان قاچاق وجود دارد. بغزیان تأکید کرد: اگر دولت مشکل را قاچاق می‌داند، باید با قاچاقچی برخورد کند و نمی‌توان هر بار برای حل این مسئله، هزینه بیشتری بر مصرف‌کننده تحمیل کرد. این مشکل مردم نیست که الان بنزین قاچاق می‌شود؛ این وضعیت نتیجه تغییرات نرخ ارز و اختلاف قیمت بنزین در ایران با کشورهای همسایه است. این اقتصاددان با اشاره به اختلاف قیمت بنزین در ایران و کشورهای همسایه گفت: پایین‌تر بودن قیمت بنزین در ایران، در مقایسه با کشورهای همجوار، انگیزه قاچاق را افزایش می‌دهد؛ با این حال، راه‌حل این مسئله نباید صرفاً افزایش قیمت برای مصرف‌کننده باشد.

مشکل بنزین فقط مصرف نیست

این اقتصاددان در ادامه با اشاره به استدلال‌های مربوط به مصرف بالای بنزین گفت: اگر مسئله مصرف بالاست، می‌توان از سیاست‌هایی مانند سهمیه‌بندی استفاده کرد تا مصرف مدیریت شود و افراد به سمت استفاده بیشتر از حمل‌ونقل عمومی سوق پیدا کنند. اما نمی‌توان با افزایش قیمت، صرفا مصرف‌کننده را تنبیه کرد. بغزیان با اشاره به شرایط اقتصادی کشور گفت: در شرایطی که هزینه‌های دولت به دلیل جنگ افزایش پیدا کرده، درآمدها با مشکل مواجه شده، تورم وجود دارد و مردم نیز تحت فشار هستند، منطقی نیست فشار جدیدی از طریق افزایش قیمت بنزین به خانوارها وارد شود. اگر مشکل قاچاق است، باید قاچاق را متوقف کرد.

افزایش قیمت بنزین؛ موج جدید گرانی؟

بغزیان در ادامه نسبت به آثار تورمی افزایش قیمت بنزین هشدار داد و گفت: افزایش قیمت بنزین می‌تواند خود را در هزینه‌های حمل‌ونقل نشان دهد و از این مسیر بر قیمت سایر کالاها و خدمات نیز اثر بگذارد. وی با اشاره به حمل‌ونقل شهری و بین‌شهری اظهار کرد: افزایش هزینه سوخت می‌تواند به سرعت در هزینه‌های حمل‌ونقل خود را نشان دهد. حتی پیش از اجرای افزایش قیمت، مطرح شدن مداوم این موضوع می‌تواند بر انتظارات مردم و فعالان اقتصادی اثر بگذارد.

همین که می‌گویید قیمت بنزین قرار است بالا برود، بعضی‌ها جلوتر افزایش قیمت می‌دهند

بغزیان با اشاره به اثر روانی و انتظاری بحث افزایش قیمت بنزین گفت: وقتی دولت اعلام می‌کند که در حال بررسی افزایش قیمت است، برخی افراد ممکن است پیش از اجرای تصمیم، قیمت کالاها و خدمات خود را افزایش دهند. اگر افزایش قیمت بنزین در نهایت اجرا نشود، ممکن است افزایش‌های قبلی همچنان در قیمت‌ها باقی بماند.

بغزیان همچنین به تعدد اظهارنظرهای مسئولان درباره قیمت بنزین اشاره کرد و گفت: یک مقام دولتی می‌گوید تا پایان سال برنامه‌ای برای افزایش قیمت وجود ندارد، مقام دیگری از بررسی سناریوها صحبت می‌کند و رئیس‌جمهور نیز از افزایش محدود قیمت سخن می‌گوید. این پراکندگی در اظهارنظرها می‌تواند انتظاراتی در جامعه ایجاد کند و خود به افزایش قیمت‌ها دامن بزند.

چرا باید در شرایط جنگی یک دغدغه دیگر به مردم اضافه کنیم؟

بغزیان با اشاره به شرایط اقتصادی و معیشتی کشور گفت: مردم در شرایط فعلی با مسائل مختلفی از جمله هزینه‌های ناشی از جنگ، کاهش قدرت خرید و افزایش قیمت‌ها مواجه‌اند. وقتی اقتصاد با این حجم از مشکلات مواجه است، دولت باید دقت کند که با یک تصمیم جدید، دغدغه دیگری به مردم اضافه نکند.

این اقتصاددان گفت: اگر قرار باشد قیمت بنزین اصلاح شود، بهتر است این کار در زمانی انجام شود که شرایط اقتصادی باثبات‌تر شده باشد و مردم نیز با این حجم از مشکلات و فشارهای اقتصادی مواجه نباشند.

افزایش تدریجی یا شوک قیمتی؟

بغزیان درباره شیوه اصلاح قیمت بنزین نیز گفت: این موضوع که قیمت یکباره افزایش پیدا کند یا به شکل تدریجی تغییر کند، به نحوه سیاست‌گذاری بستگی دارد و برخی سیاست‌گذاران به «شوک‌درمانی» اعتقاد دارند. در سیاست شوک‌درمانی، قیمت یک کالا در یک مرحله با افزایش قابل توجه مواجه می‌شود تا مصرف یا رفتار اقتصادی مردم سریع‌تر تغییر کند؛ اما این شیوه می‌تواند شوک قیمتی ایجاد کند.

این اقتصاددان در مقابل بر اهمیت قابل پیش‌بینی بودن سیاست قیمت‌گذاری تاکید کرد و گفت: اگر قرار باشد قیمت بنزین افزایش پیدا کند، می‌توان از قبل اعلام کرد که مثلاً در یک زمان مشخص و به میزان مشخصی افزایش پیدا خواهد کرد تا مردم و فعالان اقتصادی بتوانند خود را با آن تطبیق دهند.

بغزیان با اشاره به تجربه‌های گذشته اظهار کرد: قابل پیش‌بینی بودن قیمت و سیاست دولت، خود یک نوع سیاست‌گذاری است؛ اما مشکل اینجاست که گاهی دولت‌ها به تصمیمات دولت قبلی پایبند نمی‌مانند و سیاست‌های قبلی کنار گذاشته می‌شود. در چنین شرایطی، مردم و فعالان اقتصادی نمی‌دانند باید انتظار چه تصمیمی را داشته باشند و همین عدم قطعیت می‌تواند به اقتصاد آسیب بزند.

اصلاح قیمت؛ بله! اما نه در هر شرایطی!

بغزیان در جمع‌بندی دیدگاه خود درباره قیمت بنزین گفت: اصلاح قیمت بنزین ممکن است در بلندمدت لازم باشد، اما زمان و بازه ی اجرای آن اهمیت زیادی دارد. در شرایطی که کشور با مجموعه‌ای از مشکلات و هزینه‌های ناشی از جنگ مواجه است، اضافه کردن افزایش قیمت بنزین به این فشارها، تصمیم مناسبی نیست.

این اقتصاددان گفت: اگر شرایط اقتصادی کشور به ثبات رسید و مشکلات و فشارهای فعلی کاهش پیدا کرد، می‌توان درباره اصلاح قیمت بنزین تصمیم گرفت؛ اما در شرایط فعلی، افزایش قیمت بنزین نباید به عنوان راه‌حل مشکلات موجود بر دوش مردم گذاشته شود.

بازار از دست رفته

صادرات آزاد شد؛ اما مشتری‌ای که رفت هم برمی‌گردد؟

وقتی صادرات متوقف می‌شود، رقبا جای ما را می‌گیرند و بازگشت به بازار همیشه به این سادگی نیست.

فرصت امروز: رفع یک ممنوعیت صادراتی روی کاغذ اتفاق ساده‌ای است. بخشنامه صادر می‌شود، گمرک در جریان قرار می‌گیرد و صادرکننده دوباره اجازه پیدا می‌کند کالا را از مرز خارج کند. اما در آن سوی مرز اتفاق دیگری افتاده است که با بخشنامه قابل بازگشت نیست: مشتری خارجی در مدتی که کالای ایرانی در دسترس نبوده، باید نیاز خود را از جایی تأمین می‌کرده است.

همین مسئله خبر تازه رفع ممنوعیت صادرات ۲۴ کد تعرفه‌ای محصولات کشاورزی را از یک خبر مقرراتی به یک مسئله جدی کسب‌وکار تبدیل می‌کند.

براساس ابلاغ تازه، معاونت توسعه بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی در قالب هفدهمین فهرست مستثنیات، ۲۴ کد تعرفه‌ای را از ممنوعیت صادرات خارج کرده و سازمان توسعه تجارت نیز موضوع را به گمرک ابلاغ کرده است. اقلامی از انواع ماهی و میگو تا خیار، بادمجان، خربزه، برخی محصولات غذایی و انواع سس در این فهرست دیده می‌شوند و اعتبار دستورالعمل نیز «تا اطلاع ثانوی» اعلام شده است.

اما برای صادرکننده سؤال اصلی دیگر این نیست که «آیا اجازه صادرات دارم؟»

سؤال مهم‌تر این است:

آیا هنوز کسی منتظر خرید کالای من است؟

مشتری خارجی منتظر بخشنامه ما نمی‌ماند

فرض کنیم یک صادرکننده ایرانی سه سال برای ساختن بازار خود در یک کشور همسایه تلاش کرده است.

نماینده پیدا کرده، نمونه فرستاده، استاندارد گرفته، روی قیمت مذاکره کرده و سرانجام وارد فهرست تأمین‌کنندگان یک خریدار عمده شده است.

مشتری هر ماه ۵۰ هزار دلار از او خرید می‌کند.

بعد صادرات محصول متوقف می‌شود.

صادرکننده ممکن است برای مشتری توضیح دهد که مشکل از شرکت نیست و مقررات داخلی تغییر کرده است. مشتری نیز شاید شرایط را درک کند.

اما کارخانه یا فروشگاه خارجی همچنان کالا لازم دارد.

او نمی‌تواند خط تولید یا قفسه فروشگاهش را به احترام صادرکننده ایرانی خالی نگه دارد.

پس به سراغ ترکیه، هند، پاکستان، چین یا هر تأمین‌کننده دیگری می‌رود که بتواند همان محصول را تحویل دهد.

تأمین‌کننده جدید نمونه می‌فرستد.

کیفیت بررسی می‌شود.

قیمت مذاکره می‌شود.

قرارداد بسته می‌شود.

سیستم لجستیک شکل می‌گیرد.

و بعد از چند ماه، چیزی اتفاق می‌افتد که برای صادرکننده ایرانی بسیار مهم است:

تأمین‌کننده جدید دیگر «جدید» نیست.

او تبدیل به تأمین‌کننده عادی مشتری شده است.

حالا ممنوعیت ایران برداشته می‌شود.

اما چرا مشتری باید دوباره تغییر کند؟

هزینه تغییر تأمین‌کننده به نفع رقیب کار می‌کند

در مدیریت و بازاریابی مفهومی به نام Switching Cost یا هزینه تغییر وجود دارد.

وقتی مشتری از یک تأمین‌کننده به تأمین‌کننده دیگر می‌رود، فقط قیمت کالا را مقایسه نمی‌کند. تغییر فروشنده می‌تواند هزینه آزمایش محصول، کنترل کیفیت، مذاکره قرارداد، تنظیم حمل‌ونقل، تغییر فرآیند داخلی و حتی ریسک اختلال در تولید را به همراه داشته باشد.

همین هزینه در ابتدا به نفع صادرکننده ایرانی بود.

مشتری‌ای که سال‌ها از ایران خرید کرده بود، برای تغییر تأمین‌کننده انگیزه زیادی نداشت.

اما ممنوعیت صادرات او را مجبور کرد این هزینه را یک بار پرداخت کند.

حالا معادله برعکس شده است.

صادرکننده ایرانی برای بازگشت باید مشتری را قانع کند دوباره هزینه تغییر را بپردازد.

یعنی همان مانعی که قبلاً مشتری را نزد ما نگه می‌داشت، اکنون می‌تواند او را نزد رقیب نگه دارد.

این یکی از مهم‌ترین هزینه‌های پنهان بی‌ثباتی صادرات است.

فروش ازدست‌رفته فقط فروش همان ماه نیست

فرض کنیم همان مشتری خارجی ماهانه ۵۰ هزار دلار خرید داشته است.

اگر صادرات برای چهار ماه متوقف شود، اولین محاسبه بسیار ساده است:

۲۰۰ هزار دلار فروش از دست رفته است.

اما این فقط سطح اول زیان است.

اگر مشتری در این مدت تأمین‌کننده جدیدی پیدا کند و دیگر برنگردد، باید ارزش کل رابطه آینده را نیز در نظر گرفت.

فرض کنیم انتظار داشتیم مشتری حداقل پنج سال دیگر به خرید ادامه دهد. فروش سالانه او ۶۰۰ هزار دلار است.

در این صورت رابطه‌ای چندمیلیون‌دلاری در معرض خطر قرار گرفته است.

البته فروش با سود یکی نیست و برای ارزش‌گذاری دقیق باید حاشیه سود، نرخ حفظ مشتری، هزینه خدمت‌رسانی و ارزش زمانی پول را نیز وارد محاسبه کرد. اما اصل موضوع تغییر نمی‌کند:

ارزش یک مشتری بسیار بیشتر از سفارش بعدی اوست.

این مفهوم در بازاریابی با Customer Lifetime Value یا ارزش طول عمر مشتری شناخته می‌شود.

در صادرات B۲B اهمیت آن حتی بیشتر است، زیرا پیدا کردن مشتری خارجی می‌تواند ماه‌ها یا سال‌ها طول بکشد.

هزینه پیدا کردن مشتری خارجی را هم حساب کنید

صادرکننده برای جذب یک مشتری خارجی چه هزینه‌ای می‌کند؟

حضور در نمایشگاه.

سفر خارجی.

ارسال نمونه.

ترجمه و تهیه اسناد.

استاندارد و آزمایش.

بازاریابی.

کمیسیون نماینده.

مذاکرات متعدد.

اعتبارسنجی.

و شاید ماه‌ها زمان تیم فروش.

تمام این هزینه‌ها برای رسیدن به اولین سفارش انجام می‌شود.

وقتی مشتری از دست می‌رود، شرکت فقط درآمد آینده را از دست نداده است؛ ممکن است مجبور شود دوباره همین هزینه‌ها را برای پیدا کردن مشتری جایگزین بپردازد.

بنابراین هزینه واقعی توقف صادرات را می‌توان در سه بخش دید:

فروش ازدست‌رفته در دوره توقف + ارزش رابطه‌ای که ممکن است از بین برود + هزینه جذب مشتری جایگزین.

این عدد می‌تواند بسیار بزرگ‌تر از ارزش کالایی باشد که چند ماه اجازه خروج از کشور نداشته است.

بازار خارجی حافظه دارد

یکی از دارایی‌های مهم هر صادرکننده قابلیت اعتماد به تحویل است.

مشتری خارجی فقط کیفیت و قیمت نمی‌خرد؛ اطمینان هم می‌خرد.

اگر دو تأمین‌کننده محصول مشابهی ارائه دهند و یکی پنج درصد ارزان‌تر باشد اما تحویل آن قابل پیش‌بینی نباشد، خریدار حرفه‌ای ممکن است گزینه گران‌تر را انتخاب کند.

علت ساده است.

برای کارخانه‌ای که ماده اولیه می‌خرد، نرسیدن کالا می‌تواند خط تولید را متوقف کند. برای خرده‌فروش نیز نبود محصول روی قفسه یعنی فروش ازدست‌رفته.

بنابراین خریدار هنگام انتخاب تأمین‌کننده فقط این سؤال را نمی‌پرسد که:

«قیمت چند است؟»

می‌پرسد:

«آیا می‌توانم روی تحویل شما حساب کنم؟»

اگر پاسخ این سؤال به متغیری خارج از کنترل صادرکننده وابسته باشد، مشتری ممکن است برای آن ریسک یک قیمت در نظر بگیرد.

گاهی این قیمت به شکل درخواست تخفیف ظاهر می‌شود.

گاهی به شکل سفارش کوچک‌تر.

گاهی مشتری دو تأمین‌کننده همزمان نگه می‌دارد.

و در بدترین حالت، تأمین‌کننده ایرانی را از فهرست اصلی خود خارج می‌کند.

رقیب در دوره غیبت شما چه کرده است؟

رفع ممنوعیت صادرات به معنای بازگشت بازار به نقطه قبلی نیست.

در مدتی که صادرکننده غایب بوده، رقبا متوقف نمانده‌اند.

ممکن است رقیب خارجی قیمت بهتری پیشنهاد داده باشد. شاید بسته‌بندی خود را مطابق نیاز مشتری تغییر داده باشد. احتمال دارد شرایط پرداخت جذاب‌تری ارائه کرده باشد یا انبار محلی ایجاد کرده باشد.

بنابراین شرکت ایرانی هنگام بازگشت نباید صرفاً همان پیشنهاد قبلی را دوباره روی میز بگذارد.

اول باید بفهمد بازار در زمان غیبت او چه تغییری کرده است.

یک تماس ساده با مشتری سابق می‌تواند اطلاعات زیادی بدهد:

از چه کسی خرید کردید؟

از کیفیت راضی بودید؟

قیمت چگونه بود؟

شرایط پرداخت چیست؟

قرارداد شما چه مدتی است؟

چه چیزی می‌تواند باعث شود دوباره بخشی از خرید را به ما اختصاص دهید؟

این اطلاعات برای طراحی استراتژی بازگشت حیاتی است.

برای بازگشت، تخفیف همیشه بهترین سلاح نیست

اولین واکنش بسیاری از شرکت‌ها برای پس گرفتن مشتری، کاهش قیمت است.

گاهی لازم است، اما همیشه بهترین راه نیست.

اگر مشتری از تأمین‌کننده جدید راضی باشد، تخفیف کوچک ممکن است انگیزه کافی برای تغییر ایجاد نکند. تخفیف بزرگ نیز می‌تواند سود صادرکننده را از بین ببرد و حتی جایگاه برند را تضعیف کند.

راه دیگر کاهش ریسک بازگشت مشتری است.

مثلاً صادرکننده می‌تواند سفارش آزمایشی کوچک پیشنهاد کند، موجودی احتیاطی در بازار مقصد ایجاد کند، شرایط پرداخت مرحله‌ای بدهد یا برای دوره اول تضمین تحویل قوی‌تری ارائه کند.

هدف این است که مشتری مجبور نباشد یکباره تأمین‌کننده جدید خود را کنار بگذارد.

گاهی واقع‌بینانه‌ترین هدف این نیست که فوراً ۱۰۰ درصد سفارش قبلی را پس بگیریم.

ممکن است بهتر باشد ابتدا ۲۰ درصد خرید مشتری را دوباره به دست آوریم.

اگر عملکرد مناسب باشد، سهم سفارش به‌تدریج افزایش پیدا می‌کند.

صادرکننده باید مشتریان ازدست‌رفته را طبقه‌بندی کند

همه مشتریان سابق ارزش یکسانی برای بازگرداندن ندارند.

یک جدول ساده بسازید و مشتریان را براساس چهار عامل امتیاز دهید:

ارزش فروش سالانه، حاشیه سود، احتمال بازگشت و هزینه بازگرداندن.

ممکن است مشتری‌ای سالانه یک میلیون دلار خرید داشته باشد، اما قرارداد سه‌ساله با رقیب بسته باشد. صرف زمان زیاد برای بازگرداندن فوری او شاید منطقی نباشد.

در مقابل، مشتری ۳۰۰ هزار دلاری ممکن است هنوز از تأمین‌کننده جایگزین ناراضی باشد و با یک پیشنهاد مناسب سریع بازگردد.

بنابراین تیم فروش باید به جای تماس یکسان با همه مشتریان، Return Priority Score یا امتیاز اولویت بازگشت بسازد.

مشتریان با ارزش بالا و احتمال بازگشت زیاد در اولویت اول قرار می‌گیرند.

این کار منابع محدود تیم صادرات را به جایی هدایت می‌کند که احتمال بازده بیشتری دارد.

قبل از ممنوعیت بعدی چه می‌توان کرد؟

صادرکننده نمی‌تواند تمام ریسک‌های سیاست تجاری را کنترل کند، اما می‌تواند میزان آسیب‌پذیری خود را کاهش دهد.

اولین راه، تنوع جغرافیایی بازار است. اگر ۸۰ درصد صادرات یک شرکت به یک کشور باشد، هر اختلال می‌تواند بخش بزرگی از درآمد را متوقف کند.

دوم، حفظ ارتباط با مشتری حتی هنگام توقف صادرات است. بدترین کار این است که شرکت تا زمان رفع مشکل ناپدید شود. مشتری باید بداند صادرکننده همچنان فعال است و برای بازگشت برنامه دارد.

سوم، استفاده از قراردادهای حرفه‌ای‌تر است. شرایط مربوط به تغییر مقررات، محدودیت صادرات، تأخیر و سایر رخدادهای خارج از کنترل طرفین باید پیش از بحران مشخص شده باشد.

چهارم، شرکت می‌تواند در بازارهای مهم درباره موجودی محلی، شریک توزیع یا روش‌های قانونی دیگری برای افزایش تاب‌آوری زنجیره تأمین فکر کند.

و پنجم، مدیر باید ریسک مقررات را مثل ریسک ارز یا مواد اولیه وارد داشبورد مدیریت خود کند.

اگر مقررات بتواند یک‌شبه جریان درآمد را متوقف کند، دیگر یک موضوع اداری نیست؛ ریسک عملیاتی کسب‌وکار است.

یک عدد تازه برای داشبورد صادرات

شرکت‌های صادرکننده معمولاً میزان صادرات، تعداد مشتری و ارزش سفارش را اندازه می‌گیرند.

یک شاخص دیگر نیز اضافه کنید:

درصد درآمد صادراتی در معرض ریسک مقرراتی.

مثلاً اگر شرکت ۱۰ میلیون دلار صادرات دارد و هفت میلیون دلار آن مربوط به محصولاتی است که سابقه محدودیت یا ممنوعیت صادرات دارند، بخش بزرگی از درآمد شرکت در برابر تغییر مقررات آسیب‌پذیر است.

بعد سناریو بسازید:

اگر صادرات محصول اصلی سه ماه متوقف شود چه مقدار نقدینگی از دست می‌رود؟

چه تعداد مشتری مجبور به یافتن تأمین‌کننده جایگزین می‌شوند؟

چه مقدار هزینه برای بازگرداندن آنها لازم خواهد بود؟

شرکت چند ماه می‌تواند این شرایط را تحمل کند؟

این تمرین شاید خوشایند نباشد، اما بسیار ارزان‌تر از مواجه‌شدن بدون برنامه با بحران واقعی است.

مجوز صادرات برگشته؛ رابطه تجاری چطور؟

خبر رفع ممنوعیت صادرات ۲۴ کد تعرفه‌ای برای فعالانی که محصولاتشان در فهرست قرار گرفته خبر مثبتی است. اما عبارت «تا اطلاع ثانوی» در ابلاغیه نیز یادآور یک واقعیت مهم است: مدیر صادرات باید علاوه بر بازار، ریسک مقررات را هم مدیریت کند.

برای سیاست‌گذار، صادرات ممکن است در جدول‌های آماری با وزن و ارزش دلاری اندازه‌گیری شود.

برای یک شرکت اما صادرات مجموعه‌ای از روابط تجاری است.

هر مشتری خارجی نتیجه ماه‌ها مذاکره، اعتمادسازی، آزمایش و تحویل موفق است. وقتی جریان صادرات قطع می‌شود، این سرمایه نامشهود نیز در معرض خطر قرار می‌گیرد.

به همین دلیل شاید هزینه واقعی یک ممنوعیت صادراتی را نباید فقط با مقدار کالایی اندازه گرفت که پشت مرز مانده است.

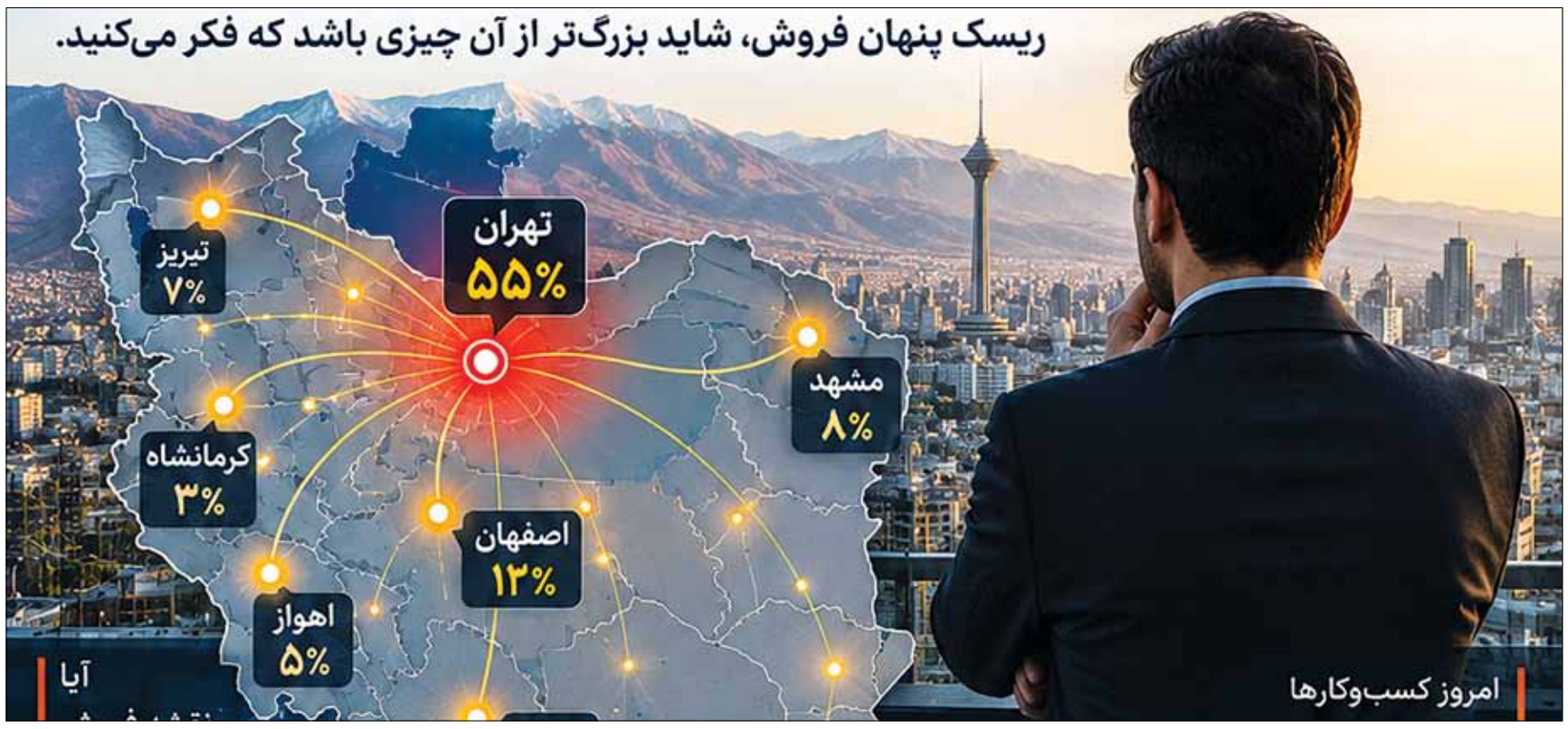
باید پرسید:

چند مشتری در این مدت مجبور شدند یاد بگیرند بدون ما کار کنند؟

و وقتی ممنوعیت برداشته شد، کار تازه آغاز می‌شود.

گمرک می‌تواند دوباره اجازه خروج کالا را صادر کند؛ اما هیچ بخشنامه‌ای نمی‌تواند مشتری ازدست‌رفته را مجبور کند برگردد.

ریسک پنهان فروش



فرصت امروز: داشـــتن مشـــتریان زیاد معمولاً نشـــانه خوبی برای یک کسب‌وکار است. مدیری که می‌بیند شرکتش به جای پنج مشتری بزرگ، هزار مشتری مختلف دارد، احتمالاً احساس امنیت بیشتری می‌کند. از نگاه او، اگر یکی از مشتریان از دست برود، صدها مشتری دیگر همچنان باقی می‌مانند و درآمد شرکت با مشکل جدی روبه‌رو نمی‌شود.

اما این تصویر می‌تواند فریبنده باشد.

ممکن است شرکت هزار مشتری داشته باشد، اما ۶۰ درصد آنها در یک شهر باشند. ممکن است صدها خریدار مختلف داشته باشد، اما همه آنها از یک صنعت آمده باشند. حتی ممکن است مشتریان از نظر جغرافیایی پراکنده باشـــند، اما ۸۰ درصـــد فروش از یک کانال، مثلاً فروشـــگاه‌های زنجیره‌ای یا یک پلتفرم اینترنتی، انجام شود.

در تمام این حالت‌ها تعداد مشتری زیاد است، اما ریسک تمرکز همچنان بالاست.

بحـــث تازه درباره تمرکز منابع و فعالیت اقتصادی در تهران بهانه خوبی برای نگاه‌کردن به همین مســـئله از زاویه کسب‌وکار است. معاون اجرایی رئیس‌جمهـــور اخیراً با انتقاد از تمرکز منابع در تهران، بر ضرورت هدایت تسهیلات و فعالیت‌های اقتصادی به سایر مناطق تأکید کرده است.

برای مدیر یک شرکت، اما سؤال کاربردی‌تر چیز دیگری است: اگر بخش بزرگی از فروش شما به یک شهر، یک محصول، یک صنعت یا یک کانال وابسته باشد، آیا واقعاً کسب‌وکاری متنوع دارید؟

هزار مشتری، اما یک ریسک

فرض کنیم شرکتی هزار مشتری فعال دارد و سالانه ۲۰۰ میلیارد تومان فروش می‌کند. در نگاه اول، وضعیت مناسبی است. هیچ مشتری به‌تنهایی بیش از دو درصد درآمد شرکت را تشکیل نمی‌دهد.

مدیر می‌تواند با اطمینان بگوید: «ما به هیچ مشـــتری بزرگی وابســـته نیستیم.»

حالا فروش را براساس جغرافیا بررسی کنیم.

فرض کنیـــم ۱۱۰ میلیارد تومـــان از فروش در تهران انجام می‌شـــود. اصفهان ۲۴ میلیارد تومان، خراسان رضوی ۱۶ میلیارد تومان، فارس ۱۲ میلیارد تومان و کل ســـایر استان‌ها ۳۸ میلیارد تومان از درآمد را تشکیل می‌دهند.

ناگهان تصویر تغییر می‌کند.

شرکت به یک مشتری وابسته نیست، اما به یک بازار وابسته است.

اگر به هر دلیلی فروش تهران ۳۰ درصد کاهش پیدا کند، شـــرکت ۳۳ میلیارد تومان از درآمد خود را از دست می‌دهد؛ یعنی فروش کل شرکت حدود ۱۶.۵ درصد کاهش پیدا می‌کند.

هیچ مشـــتری بزرگی از دســـت نرفته اســـت. حتی ممکن است تعداد مشـــتریان تقریباً ثابت باقی مانده باشـــد. اما یک ریسک مشترک، تعداد زیادی از آنها را همزمان تحت تأثیر قرار داده است.

این همان چیزی است که تحلیل ساده تعداد مشتریان نشان نمی‌دهد.

تنوع مشتری با تنوع درآمد فرق دارد

یکی از اشـــتباهات رایج در مدیریت ریسک، شمردن تعداد مشتریان به جای بررسی منبع درآمد است.

فرض کنید دو شرکت هرکدام ۵۰۰ مشتری دارند.

شـــرکت اول ۵۰۰ مشـــتری خود را در ۲۰ اســـتان، هفت صنعت و سه کانال فروش مختلف پیدا کرده است. بزرگ‌ترین استان ۱۵ درصد فروش و بزرگ‌ترین صنعت ۲۰ درصد درآمد شرکت را تشکیل می‌دهد.

شرکت دوم نیز ۵۰۰ مشتری دارد، اما ۷۰ درصد آنها در تهران هستند و تقریباً همه در یک صنعت فعالیت می‌کنند.

از نظر تعداد مشتری، دو شرکت مشابه‌اند.

از نظر ریسک، اصلاً مشابه نیستند.

اگر تقاضا در صنعت اصلی شـــرکت دوم کاهش پیدا کند، تعداد زیادی از مشتریان همزمان خریدشان را کم می‌کنند. اگر یک تغییر مقرراتی آن صنعت را تحت فشار قرار دهد، اثر آن روی بخش بزرگی از درآمد شرکت ظاهر می‌شود.

بنابراین مدیر باید به جای یک سؤال، دو سؤال بپرسد:

چند مشتری داریم؟

و مهم‌تر از آن:

این مشتریان به چه ریسک‌های مشترکی وابسته‌اند؟

پاسخ سؤال دوم می‌تواند ساختار واقعی ریسک درآمد را نشان دهد.

چهار نوع تمرکز که باید اندازه بگیرید

ریسک تمرکز فقط جغرافیایی نیست. تقریباً هر شرکت باید فروش خود را حداقل در چهار بُعد بررسی کند.

اول، تمرکز مشـــتری است. چه درصدی از درآمد از پنج یا ۱۰ مشتری بزرگ می‌آید؟

دوم، تمرکز جغرافیایی است. چه سهمی از درآمد وابسته به بزرگ‌ترین شهر، استان یا منطقه است؟

سوم، تمرکز محصول است. اگر محصول پرفروش شرکت ناگهان با افت تقاضا مواجه شود، چه مقدار از درآمد در معرض خطر قرار می‌گیرد؟

چهـــارم، تمرکز کانال فروش اســـت. چند درصد درآمـــد از نمایندگان، فروش مستقیم، فروشگاه‌ها، شبکه‌های اجتماعی، مارکت‌پلیس‌ها یا سایر کانال‌ها حاصل می‌شود؟

می‌توان بُعد پنجمی هم اضافه کرد: تمرکز صنعتی.

برای یک شرکت B۲B این موضوع بسیار مهم است. ممکن است شرکت صدها مشـــتری حقوقی داشته باشد، اما بیشـــتر آنها پیمانکار ساختمانی باشند. کاهش فعالیت ساخت‌وساز در این حالت می‌تواند به شکل همزمان روی بخش بزرگی از مشتریان اثر بگذارد.

مدیر با کنار هم گذاشـــتن این پنج بُعد می‌تواند چیزی شـــبیه «نقشه تمرکز درآمد» شرکت بسازد.

این نقشه گاهی چیزهایی را آشکار می‌کند که در گزارش معمول فروش دیده نمی‌شود.

آزمون ۳۰ درصد؛ اگر بزرگ‌ترین بازار کوچک شود چه؟

یکی از ساده‌ترین ابزارهای مدیریتی برای سنجش این ریسک، Stress Test یا آزمون تنش است.

نیازی هم به مدل مالی پیچیده ندارد.

بزرگ‌ترین منبع تمرکز درآمد شرکت را پیدا کنید و فرض کنید فروش آن ۳۰ درصد کاهش پیدا کرده است.

اگـــر ۵۰ درصد درآمـــد از تهران حاصل می‌شـــود، کاهش ۳۰ درصدی فروش تهران تقریباً ۱۵ درصد درآمد کل شرکت را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

اگر ۴۰ درصد فروش متعلق به یک محصول باشد، افت ۳۰ درصدی آن محصول حدود ۱۲ درصد فروش کل را کاهش می‌دهد.

اگر ۶۰ درصد درآمد از یک کانال فروش ایجاد شود، کاهش ۳۰ درصدی عملکرد آن کانال حدود ۱۸ درصد درآمد را تهدید می‌کند.

حالا سؤال بعدی مطرح می‌شود:

اگر چنین اتفاقی بیفتد، شرکت هنوز سودآور می‌ماند؟

این قسمت مهم‌تر از خود کاهش فروش است.

شرکتی با حاشیه سود پایین ممکن است با ۱۰ درصد افت درآمد از سود وارد زیان شود. شرکت دیگری شاید بتواند افت ۲۰ درصدی را تحمل کند.

بنابراین ریسک تمرکز را نباید فقط با فروش اندازه گرفت. باید اثر آن را بر سود و جریان نقدی نیز محاسبه کرد.

عددی که می‌تواند مدیر را غافلگیر کند

یک شاخص بسیار ساده برای شروع وجود دارد:

سهم پنج منبع بزرگ درآمد از کل فروش.

این پنج منبع می‌توانند مشتری، شهر، محصول یا کانال باشند.

فـــرض کنیم پنج مشـــتری بزرگ فقـــط ۱۲ درصد فروش را تشـــکیل می‌دهند. عالی به نظر می‌رسد.

اما پنج استان بزرگ ۸۵ درصد فروش را تشکیل می‌دهند.

یا شاید سه محصول اصلی ۷۵ درصد درآمد را ایجاد کنند.

این اطلاعات به مدیر نشان می‌دهد تمرکز واقعی در کجاست.

برای شرکت‌هایی که می‌خواهند تحلیل دقیق‌تری داشته باشند، می‌توان از شـــاخص‌های تمرکز مانند HHI یـــا Herfindahl-Hirschman Index نیز اســـتفاده کرد. در ســـاده‌ترین شکل، سهم هر بخش از بازار به توان دو می‌رسد و سپس با سایر سهم‌ها جمع می‌شود. هرچه نتیجه بالاتر باشد، تمرکز بیشتر است.

اما برای بسیاری از شرکت‌های کوچک و متوسط حتی نیازی نیست کار را با چنین محاسباتی آغاز کنند.

یک فایل اکسل ساده کافی است.

فروش ۱۲ ماه گذشته را براساس مشتری، شهر، استان، محصول، صنعت و کانال دســـته‌بندی کنید. سپس ســـهم هرکدام از درآمد کل را محاسبه کنید.

احتمالاً همین جدول اولین نقاط آسیب‌پذیر را آشکار خواهد کرد.

تمرکز همیشه بد نیست

اینجا باید مراقب یک برداشت اشتباه باشیم.

تمرکز درآمد الزاماً نشانه مدیریت ضعیف نیست.

گاهی تمرکز نتیجه یک اســـتراتژی کاملاً منطقی اســـت. شـــرکتی که محصول تخصصی برای صنعت نفت تولید می‌کند طبیعتاً بخش بزرگی از مشتریانش از همان صنعت خواهند بود. یک کسب‌وکار محلی نیز ممکن است هیچ دلیل اقتصادی برای حضور در ۲۰ استان نداشته باشد.

حتی تمرکز می‌تواند مزیت ایجاد کند.

تمرکز جغرافیایی هزینه توزیع را کاهش می‌دهد. تمرکز صنعتی باعث افزایـــش تخصص می‌شـــود. تمرکز روی چند محصـــول می‌تواند مقیاس اقتصادی ایجـــاد کند و تمرکز روی یک کانال فـــروش هزینه بازاریابی را کاهش دهد.

پس هدف این نیست که هر شرکت الزاماً همه‌چیز را متنوع کند.

هدف این اســـت که مدیر بداند چه مقدار از کسب‌وکار روی یک متغیر شرط‌بندی شده است.

ریسکی که شناخته شده باشد قابل مدیریت است. خطر بزرگ‌تر زمانی اســـت که شرکت تصور کند متنوع اســـت، در حالی که درآمد آن به یک عامل مشترک وابسته است.

تنوع هم هزینه دارد

اگر یک شرکت تصمیم بگیرد فقط برای کاهش ریسک وارد پنج استان جدید شـــود، ممکن اســـت هزینه فروش، توزیع و بازاریابی آن به‌شـــدت افزایش پیدا کند. ورود به صنعت جدید نیز ممکن است نیازمند محصول متفاوت، نیروی فروش متخصص یا اعتبار طولانی‌مدت باشد.

بنابراین Diversification یا تنوع‌بخشی رایگان نیست.

مدیر باید میان دو هزینه مقایسه انجام دهد:

هزینه تمرکز و هزینه تنوع.

اگر احتمال و اثر شـــوک در بازار اصلی پایین باشـــد، ممکن است حفظ تمرکز تصمیم اقتصادی بهتری باشـــد. اما اگر ۷۰ درصد درآمد به بازاری وابسته باشد که نوسان زیادی دارد، پرداخت هزینه برای توسعه بازار دوم می‌تواند شبیه خرید بیمه برای شرکت باشد.

نکته مهم این اســـت که بازار دوم لازم نیســـت فوراً به اندازه بازار اصلی بزرگ شود.

حتی اگر سهم بازار دوم طی دو سال از پنج درصد به ۲۰ درصد برسد، وابستگی شرکت به بازار اصلی کاهش پیدا کرده است.

مراقب «تنوع ظاهری» باشید

یکی از جالب‌ترین حالت‌ها زمانی رخ می‌دهد که شرکت در ظاهر چند کانال فروش دارد اما پشت همه آنها یک منبع تقاضا قرار گرفته است.

مثلاً محصول از طریق سایت شرکت، فروشگاه‌های فیزیکی، نمایندگان و یک مارکت‌پلیس فروخته می‌شود.

مدیر ممکن است بگوید چهار کانال فروش داریم.

اما اگر ۸۰ درصد مشتریان همه این کانال‌ها در یک منطقه جغرافیایی باشند، تنوع کانال نتوانسته ریسک جغرافیایی را کاهش دهد.

همین اتفاق درباره محصول نیز رخ می‌دهد.

شرکت ممکن اســـت ۲۰ SKU داشته باشد، اما همه آنها به یک ماده اولیه کلیدی وابسته باشند. در ظاهر سبد محصول متنوع است، اما از منظر زنجیره تأمین، یک نقطه شکست مشترک وجود دارد.

به همین دلیل تحلیل تمرکز باید چندبعدی باشد.

یک داشبورد یک‌صفحه‌ای برای مدیرعامل

مدیرعامل لازم نیســـت هر ماه صدها ردیف داده فروش را بررسی کند. یک صفحه می‌تواند اطلاعات مهم را نشان دهد.

روی آن بنویسید:

سهم پنج مشتری بزرگ از درآمد.

سهم بزرگ‌ترین استان.

سهم بزرگ‌ترین صنعت مشتریان.

سهم سه محصول اصلی.

سهم بزرگ‌ترین کانال فروش.

و در کنار هرکدام، تغییر نسبت به ۱۲ ماه قبل.

اگر ســـهم بزرگ‌ترین بازار از ۴۰ درصد به ۵۵ درصد رسیده باشد، یک هشدار مدیریتی ایجاد شده است؛ حتی اگر فروش کل شرکت رشد کرده باشد.

اتفاقاً رشد فروش گاهی تمرکز را پنهان می‌کند.

فرض کنید فروش شرکت ۳۰ درصد رشد کرده، اما تقریباً تمام رشد از یک مشـــتری یا یک منطقه حاصل شده است. شرکت بزرگ‌تر شده، ولی ممکن است همزمان شکننده‌تر نیز شده باشد.

بنابراین فقط رشد درآمد را اندازه نگیرید.

کیفیت و تنوع درآمد را هم اندازه بگیرید.

سؤال مهم برای جلسه فروش این ماه

در بسیاری از جلسات فروش سؤال اصلی این است:

«چطور فروش ماه آینده را بیشتر کنیم؟»

یک سؤال دیگر هم به آن اضافه کنید:

اگر بزرگ‌ترین منبع درآمد ما فردا ۳۰ درصد کوچک شـــود، چه اتفاقی برای شرکت می‌افتد؟

بعد پاسخ را با عدد پیدا کنید.

اگـــر نتیجـــه نگران‌کننده بود، لازم نیســـت فوراً کل اســـتراتژی فروش تغییر کند. می‌توان هدف کوچک‌تری تعیین کرد؛ مثلاً طی ۱۸ ماه سهم بزرگ‌ترین بازار از ۶۰ درصد به کمتر از ۴۵ درصد برســـد، یا سهم دومین کانال فروش دو برابر شود.

این همان تفاوت میان «فروش بیشـــتر» و «ســـاختن درآمد مقاوم‌تر» است.

کســـب‌وکاری که هزار مشتری دارد ممکن است هنوز به‌شدت متمرکز باشد و کسب‌وکاری با ۱۰۰ مشتری ممکن است درآمد بسیار متنوع‌تری داشته باشد.

پس تعداد مشتریان به‌تنهایی معیار امنیت نیست.

گاهی مهم‌ترین ریسک فروش نه مشتری‌ای است که از دست می‌دهید، بلکه چیزی است که تعداد زیادی از مشتریان شما را همزمان به یکدیگر متصل کرده است.

اخبـــــار

علت گرانی طلا و سکه در بازار داخلی چیست؟

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران با اشاره به کاهش ۲۵ دلاری اونس جهانی طلا در هفته گذشته، از رشد قیمت‌ها در بازار داخلی خبر داد و گفت: به علت افزایش ۲۲ هزار تومانی نرخ ارز طی مدت اخیر، بازار داخلی طلا با جهش قیمتی روبرو شده است.

نادربذرافشـــان در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت هفتگی بازار طلا و ســـکه گفت: از شـــنبه هفته گذشته تا امروز و در این لحظه (ساعت ۱۵) اونس جهانی طلا با وجود نوسانات افزایشی و کاهشی در مجموع با کاهش ۲۵ دلاری روبرو شده و با شاخص ۴۴۳۰ دلار به تعطیلات پایان هفته رفت.

وی افـــزود: با این حال علیرغم کاهـــش اونس جهانی طلا، بازار داخلی اما از هفته گذشته تا امروز به علت افزایش ۲۲ هزار تومانی نرخ ارز در بازار آزاد با افزایش روبرو شده و در این لحظه هر مثقال طـــلا ۱۷ عیار با افزایش هفت میلیون و ۷۵۰ هزار تومانی به ۱۰۲ میلیـــون و ۶۷۰ هزار تومان، هر گرم طلای ۱۸ عیار با رشـــد یک میلیون و ۷۹۰ هزار تومانی نسبت به روز گذشته به ۲۳ میلیون و ۶۷۰ هزار تومان رسیده است.

رئیـــس اتحادیه طـــلا و جواهر تهران ادامه داد: ســـکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز با رشـــد ۱۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی به ۲۳۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، تمام ســـکه طرح قدیم با رشـــد ۱۸ میلیون تومانی به ۲۳۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، نیم ســـکه با رشـــد هشت میلیون تومانی به ۱۱۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ربع سکه با رشد چهار میلیون تومانی به ۴۶ میلیون تومان و سکه یک گرمی بانک مرکزی با رشد سه میلیون تومانی به ۳۴ میلیون تومان رسیده است.

بذرافشان درباره حباب سکه نیز اظهار کرد: حباب سکه نیز از روز شنبه تا امروز با کاهش ۶۰۰ هزار تومانی به چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسیده است.

رئیـــس اتحادیه طلا و جواهر تهران درباره روند افزایش قیمت‌ها و توصیه‌های مربوط به معامـــلات در بازار طلا گفت: توصیه ما به مردم این است که در معاملات خود دقت کنند و در زمان نوسان بازار و شرایط هیجانی صبر داشته باشند و زمانی که قیمت ها به ثبات رسید اقدام به خرید و فروش کرده تا کمتر در مقابل نوسانات متضرر شوند.

بذرافشان در پایان تصریح کرد: در پی نوسانات اخیر در بازار طلا نزدیک به ۱۰ درصد به تقاضای بازار افزوده شده اما نسبت به رکود اخیر در بازار تغییر چمشگیری را مشاهده نمی‌کنیم و افزایش اخیر قیمت طلا با وجود کاهش اونس جهانی ناشـــی از افزایش نرخ ارز است و اگر در این شرایط بانک مرکزی در بازار ارز ورود و مدیریت کند، می‌تواند نقش محوری در بازار طلا داشته باشد.

اوراق سلف سکه از چهارشنبه منتشر می‌شود

بانـــک مرکزی جمهوری اســـلامی ایران در راســـتای توســـعه ابزارهـــای مالی و فراهم کـــردن امکان ســـرمایه‌گذاری در بازار طلا و کنترل نقدینگی، برای نخســـتین بار «اوراق سلف موازی اســـتاندارد تمام سکه» را در تاریخ ۱۸ شهریورماه ۱۴۰۵ منتشر می‌کند.

به گزارش ایسنا، این اوراق با سررسید سه‌ماهه عرضه می‌شود. به این معنا که خریداران اوراق، در زمان انتشار، سکه را با قیمت کشف‌شـــده در بازار خریداری می‌کنند و در سررســـید ســـه‌ماه بعد، مطابق شرایط اعلام‌شـــده، امکان دریافت «ارزش سکه» را خواهند داشت.

همچنین برای این اوراق تضمین حداقل بازدهی در نظر گرفته شـــده است؛ به‌گونه‌ای که دارنده اوراق در سررسید با استفاده از اختیـــار فروش، می‌توانـــد اوراق خود را با قیمتـــی معادل هفت درصد بیشتر از قیمت کشف‌شده در روز انتشار به فروش برساند.

گفتنـــی اســـت؛ ایـــن اوراق عـــلاوه بـــر فراهم کـــردن امکان ســـرمایه‌گذاری در ســـکه، ســـازوکاری را پیش‌بینی می‌کند که دارنده اوراق در سررســـید از حداقل بازدهی معادل هفت درصد نسبت به قیمت مبنای روز انتشار برخوردار باشد.

جزئیات مربوط به نحوه عرضه، قیمت و شرایط خرید و فروش این اوراق، از طریق پایگاه اطلاع‌رســـانی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و بورس کالای ایران اعلام خواهد شد.

ریل‌گذاری چابهار - زاهدان تا پایان شهریور تمام می‌شود

آن طور که معاون وزیر راه و شهرسازی خبر داده، ریل‌گذاری پروژه ۱۳ ساله راه‌آهن چابهار - زاهدان تا پایان شهریور به پایان و این پروژه تا پایان سال به بهره‌برداری می‌رسد.

به گزارش ایســـنا، هوشنگ بازوند با بیان اینکه ریل‌گذاری راه آهن چابهار-زاهدان تا پایان شهریور به پایان می‌رسد، گفت: این خط ریلی با پیشـــرفت ۹۲ درصدی تا پایان سال به بهره‌برداری می رسد.

وی افزود: بعد از ریل‌گذاری مدت زمانی نیاز است که اقدامات فنی مانند زیرکوب، جوش، پیچ و مهره را انجام دهیم.

شـــرکت ســـاخت و توســـعه زیربناهای حمل و نقل کشور که در یـــک برنامه تلویزیونی صحبت می‌کـــرد، تصریح کرد: رییس جمهـــوری و وزیر راه و شهرســـازی بـــر این پـــروژه و اتمام آن تاکیدات بسیاری دارند.

وی در پایـــان گفت: در حال حاضر ریل‌گذاری حدود هشـــت کیلومتر از مسیر باقی مانده است که امیدواریم تا یک ماه آینده به اتمام برسد.

پیش‌تر وزیر راه وشهرســـازی از تکمیـــل این پروژه ریلی خبر داده و عنوان کرده بود که این پروژه براســـاس برنامه‌ریزی انجام شـــده قرار بود ســـال گذشته به اتمام برســـد ولی به دلیل وقوع جنگ به تعویق افتاد.

وی همچنین گفته بـــود، عملیات ریل‌گذاری راه‌آهن چابهار-زاهدان در شهریورماه به پایان خواهد رسید و بهره‌برداری از این مسیر نیز تا پایان سال انجام می‌شود.

بـــه گفته صـــادق، منظـــور از بهره‌برداری این اســـت که تمام ایســـتگاه‌های مسیر، از چابهار و ایرانشـــهر و نیکشهر تا زاهدان، عملیاتی شوند و امکان تردد قطار در مسیر رفت و برگشت، هم برای حمل بار و هم جابه‌جایی مسافر فراهم شود.

مداخله جدید ارزی آقای رئیس‌کل برای مدیریت دلار

ابزارهای جدید برای مدیریت بازار ارز از سوی سیاستگذار پولی در دستور کار قرار گرفت؛ ابزارهایی که در شرایط فعلی، از عرضه ارز و مدیریت بازار رسمی تا ابزارهای مالی برای مهار تقاضای احتیاطی را در برمی‌گیرد. در این راستا متولی بانک مرکزی از آمادگی این بانک برای استفاده از ظرفیت‌های ارزی و مجموعه‌ای از ابزارهای مستقیم و غیرمستقیم برای مدیریت بازار خبر داده است.

به گزارش ایسنا، بازار ارز طی هفته‌های اخیر تحت تأثیر مجموعه‌ای از عوامل اقتصادی و غیراقتصادی از جمله افزایش انتظارات تورمی، تحولات سیاسی و افزایش تقاضای احتیاطی و سفته بازانه، با نوسانات قابل توجهی مواجه بوده است. در چنین شرایطی، یکی از پرسش‌های اصلی این است که بانک مرکزی چه ابزارهایی برای مداخله در بازار در اختیار دارد و مداخله احتمالی این بانک چگونه می‌تواند بر روند نرخ ارز اثر بگذارد؟

عبدالناصر همتی - رئیس‌کل بانک مرکزی - در تازه‌ترین اظهارات خود با اشاره به همین موضوع اعلام کرده است که با وجود شرایط جنگی، محدودیت‌های شدید خارجی و اختلال در تجارت کشور، تأمین ارز واردات نسبت به مدت مشابه سال گذشته تنها ۱۵ درصد کاهش داشته است؛ ضمن اینکه بخشی از این کاهش نیز ناشی از کاهش حجم واردات و تقاضای تجاری برای ارز بوده است.

به گفته همتی، بانک مرکزی در همین دوره موقعیت ذخایر خود را تقویت کرده و منابع موجود برای استمرار پوشش نیازهای تجاری کشور در سناریوهای پیش‌رو کفایت دارد.

عرضه ارز؛ نخستین و مستقیم‌ترین ابزار

یکی از شناخته شده‌ترین ابزارهای بانک مرکزی برای مدیریت بازار ارز، استفاده از منابع ارزی و افزایش یا کاهش عرضه ارز در بازار است. بانک مرکزی می‌تواند متناسب با شرایط، از ذخایر و منابع ارزی در اختیار خود برای پاسخ به تقاضا و جلوگیری از شکل‌گیری جهش‌های غیرعادی استفاده کند.

البته مداخله ارزی الزاما به معنای عرضه گسترده و مستمر ارز نیست. در شرایطی که بخش عمده تقاضا ناشی از انتظارات و رفتارهای هیجانی باشد، حتی یک مداخله محدود اما هدفمند می‌تواند پیام سیاست‌گذار را به بازار منتقل کند.

همتی نیز صراحتا اعلام کرده است که هرگاه نرخ‌ها از واقعیت‌های بنیادی اقتصاد فاصله بگیرند و نوسانات انتظاری تشدید شود، بانک مرکزی به موقع و با قدرت در بازار مداخله خواهد کرد و زمان، نحوه و حجم این مداخله را متناسب با شرایط بازار تعیین می‌کند.

مرکز مبادله؛ کانال رسمی مدیریت عرضه و تقاضا

ابزار مهم دیگر بانک مرکزی، بازار رسمی ارز و مرکز مبادله ارز و طلای ایران است. این بازار می‌تواند به عنوان محلی برای کشف قیمت، عرضه ارز صادرکنندگان و تامین ارز مورد نیاز واردکنندگان عمل کند و از انتقال تمام تقاضای تجاری به بازار غیررسمی جلوگیری کند.

در واقع هرچه سهم معاملات واقعی و تجاری در بازار رسمی بیشتر شود، امکان تفکیک تقاضای واقعی از تقاضای سفته بازانه نیز افزایش پیدا می‌کند. مقررات بازار ارز تجاری نیز اختیاراتی برای مدیریت دامنه نوسان، محدود کردن برخی معاملات و حتی توقف معاملات در شرایط خاص برای ناظر بازار در نظر گرفته است.

مدیریت تقاضا؛ روی دیگر مداخله ارزی

در کنار افزایش عرضه، مدیریت تقاضا نیز اهمیت زیادی دارد. بخشی از تقاضای بازار ارز مربوط به نیازهای تجاری و واقعی است، اما بخش دیگری از تقاضا با هدف حفظ ارزش دارایی، سفته‌بازی یا نگرانی نسبت به آینده شکل می‌گیرد. همتی معتقد است در شرایطی که تقاضای تجاری با کمبود جدی ارز مواجه نیست، بخش قابل توجهی از فشار موجود در بازار را باید در افزایش تقاضای احتیاطی، سفته‌بازانه و خروج سرمایه جست و جو کرد. این تقاضا به اخبار و انتظارات حساس است و می‌تواند در مدت کوتاهی افزایش یا کاهش یابد.

بنابراین بانک مرکزی صرفا با عرضه ارز نمی‌تواند تمام مسئله را حل کند و لازم است ابزارهایی برای هدایت این نوع تقاضا به بازارهای رسمی و مالی در اختیار داشته باشد.

ابزارهای مالی؛ جایگزین خرید ارز نقدی

در همین چارچوب، رئیس کل بانک مرکزی از مجموعه‌ای از ابزارهای رسمی برای پوشش ریسک و حفظ ارزش دارایی مردم خبر داده است. به گفته او، هدف این است که تقاضای احتیاطی الزاماً به بازار نقدی ارز منتقل نشود.

اختیار معامله سکه یکی از ابزارهایی است که رئیس‌کل بانک مرکزی به آن اشاره کرده و از فعال شدن آن در روزهای آینده خبر داده است. استفاده از ابزارهای مشتقه این امکان را ایجاد می‌کند که افراد و فعالان اقتصادی به جای خرید مستقیم ارز یا طلا و ایجاد فشار بیشتر بر بازار نقدی، از ابزارهای مالی برای پوشش ریسک کاهش ارزش دارایی خود استفاده کنند.

این رویکرد از نظر سیاست‌گذاری اهمیت زیادی دارد؛ زیرا اگر تقاضای سرمایه‌ای و احتیاطی بتواند در بازارهای مالی رسمی پاسخ بگیرد، فشار کمتری به بازار نقدی ارز وارد خواهد شد.

تجربه سیاست‌های ارزی بانک مرکزی در سال‌های گذشته نیز نشان داده است که ابزارهایی مانند پیش‌فروش ارز، معاملات مشتقه، عرضه سکه و اوراق مرتبط با ارز و طلا می‌توانند در مدیریت انتظارات نقش داشته باشند. در کنار بازار نقدی، توسعه ابزارهای مالی به سیاست‌گذار اجازه می‌دهد بخشی از ریسک آینده را به بازار سرمایه و ابزارهای قراردادی منتقل کند. از منظر اقتصادی، این موضوع زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که عامل اصلی افزایش نرخ ارز، کمبود واقعی ارز برای واردات نباشد، بلکه انتظارات افزایشی و نگرانی از آینده باشد. در چنین شرایطی، عرضه فیزیکی ارز ممکن است تنها اثر کوتاه‌مدت داشته باشد، اما ایجاد امکان پوشش ریسک می‌تواند بخشی از تقاضای احتیاطی را از بازار نقدی خارج کند.

در نهایت باید گفت اظهارات اخیر همتی نیز بیش از آنکه صرفا وعده تزریق ارز به بازار باشد، حامل این پیام است که بانک مرکزی مجموعه‌ای از ابزارها را برای مدیریت نوسانات در اختیار دارد و در صورت فاصله گرفتن نرخ ارز از واقعیت‌های بنیادی، آماده استفاده از آنهاست. موفقیت این سیاست اما به میزان منابع ارزی، اعتبار سیاست‌گذار نزد فعالان اقتصادی و مهم‌تر از همه توانایی بانک مرکزی در مدیریت انتظارات وابسته خواهد بود.

پشت‌پرده ماجرای احتکار موبایل

به گفته یک کارشناس حوزه موبایل همزمان با افزایش نجومی قیمت تلفن همراه و در حالی که مردم منتظر ورود کالاهای جدید به بازار هستند، بخش عمده‌ای از گوشی‌های موجود در انبارها به دلیل نداشتن کد ساتا از چرخه عرضه خارج شده و به جای تامین نیاز مردم، در انبارها رسوب کرده‌اند.

رضا عالیان - سخنگوی سابق انجمن تلفن همراه ایران - در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به انتشار اخبار اخیر مربوط به کشف و شناسایی موبایل‌های احتکارشده، گفت: موضوع احتکار موبایل موضوع تازه‌ای نیست و بررسی‌های مربوط به آن به دو تا سه ماه قبل بازمی‌گردد و انتشار خبر آن در ایام اخیر مربوط به چند دلیل است. در اسفندماه سال گذشته و همزمان با شرایط جنگی از سوی «شعام» مصوبه‌ای صادر شد که بر اساس آن گمرک می‌توانست به دلیل مخاطرات شرایط جنگی، کالاهایی را که در انبارهای گمرکی و مناطق مرزی و بنادر قرار داشتند، بدون دریافت کد ساتا و با اخذ تعهد از صاحبان کالا ترخیص کند.

وی افزود: ماهیت این مصوبه با هدف آن بود که این کالاها از معرض آسیب احتمالی دور شده و در انبارهای امن نگهداری شوند که موبایل نیز یکی از کالاهایی بود که مشمول این تصمیم شد.

سخنگوی سابق انجمن تلفن همراه تصریح کرد: اما تفاوت موبایل با بسیاری از کالاهای دیگر این بود که بدون دریافت کد ساتا، امکان رجیستری آن وجود نداشت. از سوی دیگر، در آن مقطع به دلیل شرایط خاص کشور و اختلالات موجود در فرآیندهای بانکی و اداری، کد ساتا برای کالاهای موجود در گمرک صادر نمی‌شد؛ بنابراین شرکت‌ها، موبایل‌های خود را از گمرک ترخیص و در انبارهای خود نگهداری کردند، اما امکان فروش آنها را نداشتند.

عالیان با بیان اینکه آمار دقیقی از ارزش این کالاها منتشر نشد، اظهار کرد: ارقامی که درباره ارزش این موبایل‌ها مطرح می‌شد متفاوت بود و برخی از ۴۰ تا ۵۰ میلیون دلار و برخی دیگر از ۱۰ تا ۲۰ میلیون دلار صحبت می‌کنند. البته بخشی از مشکل نیز به زمان‌بندی گزارش‌های گمرک بازمی‌گشت؛ چراکه بسیاری از این کالاها پیش از سال و در اسفندماه از گمرک خارج شده بودند و در گزارش‌های بعدی، آمار آنها به شکل دقیقی منعکس نمی‌شد.

وی ادامه داد: این کالاها در انبار شرکت‌ها باقی ماند و در همین مدت، شرکت‌ها، تشکل‌های صنفی، اتحادیه‌ها، اتاق اصناف و فعالان این حوزه بارها مکاتبه کردند و خواستار تعیین تکلیف کالاها برای دریافت کد ساتا شدند؛ چراکه کالاها بر اساس مصوبه ترخیص شده بودند اما صاحبان آنها امکان دریافت کد ساتا و در نتیجه فروش و عرضه آنها به بازار را نداشتند و سرمایه‌شان نیز در این کالاها رسوب کرده بود و به علت عدم شرایط فروش، گردش نقدینگی شرکت‌ها نیز با چالش روبرو شده بود.

این کارشناس صنعت موبایل خاطرنشان کرد: در این میان نیز گزارش‌هایی به پلیس امنیت اقتصادی رسید که یکی از دلایل افزایش قیمت موبایل، نگهداری و عرضه نکردن کالا توسط برخی شرکت‌هاست.

با این حال، بخش بزرگی از کالاهایی که در این پرونده شناسایی شده، همان کالاهای فاقد کد ساتا هستند که اساسا امکان فروش نداشتند.

عالیان تاکید کرد: بی شک ممکن است در میان کالاهای احصاشده، کالاهایی نیز وجود داشته باشد که در لایه‌های مختلف زنجیره توزیع، با عنوان احتکار شناخته شوند، اما درباره شرکت‌های واردکننده، منطقی نیست که کالا را در اختیار داشته باشند و آن را نفروشند؛ چراکه واردکننده برای حفظ جریان نقدینگی و ایفای تعهدات ارزی و ریالی خود نیازمند فروش کالا و کسب نقدینگی است.

انتشار خبر احتکار همزمان با بحث بازگشایی ثبت سفارش!

وی درباره چرایی انتشار این خبر در مقطع فعلی نیز گفت: از دو هفته قبل جلساتی در وزارت صمت، کمیته ارزی و بخش‌های مختلف برگزار شده تا زنجیره تامین موبایل مدیریت شود و میان عرضه و تقاضا تعادل ایجاد و از تشدید تنش‌های قیمتی جلوگیری شود. در این جلسات ظاهرا اعلام شده بود که با ثبت سفارش مجدد موبایل مخالفت شده، اما تصمیم نهایی منوط به نظر وزیر صمت بود و در ادامه نیز اعلام شد که وزیر با آن موافقت کرده است با این حال، خبر این موضوع از سوی گمرک اعلام شد، در حالی که جلسه در وزارت صمت برگزار و تصمیم‌گیر نهایی وزارت صمت بود.

سخنگوی سابق انجمن موبایل ایران تصریح کرد: مجموعه این اتفاقات این شائبه را ایجاد می‌کند که خبر احتکار در مقطعی منتشر شده که امیدها برای باز شدن مجدد ثبت سفارش به بالاترین سطح رسیده بود و ممکن است این خبر بهانه‌ای برای جلوگیری از بازگشایی ثبت سفارش موبایل پس از حدود شش ماه باشد و اخبار منفی در چنین شرایطی می‌تواند کارکرد بازدارنده داشته باشد؛ بنابراین موضوع احتکار موبایل در مقطع فعلی، بیش از آنکه یک خبر مثبت باشد، می‌تواند کارکرد بازدارندگی داشته باشد.

کالاهای فاقد ساتا را وارد بازار کنید

عالیان تاکید کرد: یکی از اقدامات مثبت و فوری می‌تواند تعیین تکلیف کالاهایی باشد که بر اساس مصوبه زمان جنگ از گمرک ترخیص شده‌اند. اگر ارزش این کالاها حدود ۴۰ تا ۵۰ میلیون دلار باشد، فعال شدن کد ساتای آنها و ورودشان به بازار می‌تواند طی یک تا دو ماه آینده بازار موبایل را تنظیم و از شدت تنش‌های قیمتی کم کند و از آنجا که این کالاها به صورت قانونی وارد کشور، تامین ارز شده و ثبت سفارش داشته‌اند؛ تنها مشکل اصلی آنها این است که کد ساتا دریافت نکرده‌اند؛ بنابراین باید شرایطی فراهم شود که این کالاها وارد بازار شوند تا بتوانند به تقاضای بازار و نیاز مردم پاسخ دهند.

وی مرحله بعد را بازگشایی مدیریت‌شده ثبت سفارش دانست و اظهار کرد: اگر ثبت سفارش‌ها به صورت مدیریت‌شده باز می‌شد، شاید امروز با این سهم از چالش قیمتی در بازار موبایل مواجه نبودیم. اما اگر کالا به صورت حداقلی و مدیریت‌شده وارد بازار می‌شد، امروز اخبار مربوط به افزایش قیمت موبایل تا این اندازه مورد توجه قرار نمی‌گرفت و تصمیم‌گیری درباره زنجیره تامین نیز با آرامش بیشتری انجام می‌شد.

موبایل یک کالای استراتژیک است

سخنگوی سابق انجمن موبایل ایران با تاکید بر اینکه موبایل باید در سیاست‌گذاری‌ها به عنوان یک کالای استراتژیک دیده شود، گفت: موبایل کالای مصرفی نیست، بلکه یک کالایی استراتژیک است و اهمیت این کالا به دلیل ضریب نفوذ و وابستگی بخش‌های مختلف زندگی مردم به آن، بسیار بالا است. در کالاهای مصرفی ممکن است افزایش قیمت باعث کاهش مصرف خانوار شود، اما درباره موبایل نمی‌توان همین منطق را دنبال کرد. امروز کار، تحصیل، درمان و بخش قابل توجهی از زندگی مردم به موبایل وابسته شده و بخش بزرگی از خدمات دولتی و اجتماعی مانند گذشته حضوری و فیزیکی نیست؛ بنابراین سیاستگذار باید برای پایداری تامین، واردات، ارائه خدمات و کنترل قیمت آن برنامه داشته باشد.

عالیان گفت: مردم نباید درگیر این باشند که منتظر بمانند تا ببینند وزارت صمت ثبت سفارش انجام می‌دهد، بانک مرکزی تخصیص ارز را تغییر می‌دهد یا قوانین خدمات پس از فروش چگونه اصلاح می‌شود. مصرف‌کننده باید کالایی با اصالت، شناسنامه‌دار و با قیمت منطقی در اختیار داشته باشد و بتواند در زمان نیاز آن را متناسب با شرایط مالی خود به‌روزرسانی کند.

وی با اشاره به شرایط اقتصادی و جنگی کشور گفت: فعالان اقتصادی شرایط کشور را درک می‌کنند و می‌دانند که کشور در وضعیت جنگی قرار دارد، اما اگر قرار است محدودیت و فشار وجود داشته باشد، نباید هزینه آن فقط بر دوش فعالان یک صنف قرار گیرد؛ اگر قرار است فعالان این حوزه با محدودیت مواجه شوند، همه باید در این شرایط سهم داشته باشند و اگر قرار است گشایشی ایجاد شود، این گشایش نیز باید برای همه فعالان زنجیره تامین باشد. هدف نهایی باید این باشد که مصرف‌کننده با چالش تامین کالا، افزایش قیمت و مشکلات مشابه مواجه نشود.

تغییر منشا ارز؛ راهکاری زمان‌بر

سخنگوی سابق انجمن موبایل ایران درباره تغییر منشا ارز از «صادرات خود» به «ارز اشخاص» گفت: این تغییر، اگرچه می‌تواند در آینده راهکارهایی برای تامین ارز موبایل ایجاد کند، اما اجرای آن در سامانه‌های فعلی و مبادی اجرایی، زمان‌بر است.

عالیان توضیح داد: تجربه سال‌های گذشته نشان داده که حتی یک تغییر کوچک در سامانه جامع تجارت می‌تواند فرآیند ثبت سفارش و تخصیص ارز را چند هفته یا حتی بیشتر به عقب بیندازد. بنابراین تغییر منشا ارز نیز طبیعتا با چالش‌های زمانی و عملیاتی همراه خواهد بود.

وی در پایان تاکید کرد: برای مدیریت زنجیره تامین و پایدار نگه داشتن عرضه موبایل، راهکارهای دیگری نیز وجود دارد و انتظار اینکه صرفا با باز شدن ثبت سفارش از فردا صبح مشکل حل شود، منطقی نیست. در کوتاه‌مدت می‌توان کد ساتای کالاهای ترخیص‌شده را فعال کرد تا امکان رجیستری و عرضه آنها فراهم شود و در مرحله بعد نیز ثبت سفارش‌ها به میزان مشخص و مدیریت‌شده باز شود و اگر این اقدامات به درستی انجام شود، بازار موبایل می‌تواند تا حدی متعادل شود تا چرخه بازار به حرکت بازگردد و از وضعیت فعلی خارج شود.

خبرنامه

جلوگیری از اضافه برداشت بانک‌ها در کنترل شتاب تورم موثر بود

دبیر کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی با اشاره به نقش نظام بانکی در خلق پول و تحولات تورمی، گفت: سیاست‌های اخیر بانک مرکزی در زمینه کنترل اضافه‌برداشت بانک‌ها و انضباط بخشی به شبکه بانکی، اقدامات مؤثری بوده که علاوه بر کمک به کنترل شتاب تورم، موجب بهبود کفایت سرمایه برخی بانک‌ها نیز شده است. محمدرضا جمشیدی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره نقش نظام بانکی در خلق پول و تأثیر آن بر تورم اظهار کرد: بانک مرکزی سیاست‌گذار اصلی در این زمینه است و بانک‌ها نیز عملا مقررات و سیاست‌هایی را که بانک مرکزی برای دستیابی به اهداف خود تعیین می‌کند، اجرا می‌کنند و موارد تخطی از این مقررات نیز کمتر دیده می‌شود.

وی افزود: بانک مرکزی در حال حاضر به طور دقیق شبکه بانکی را کنترل می‌کند و به ویژه طی یکی - دو ماه اخیر، تأکید بیشتری بر کنترل شتاب تورم و ایجاد انضباط در نظام بانکی داشته است.

دبیر کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی درباره تأثیر سیاست‌های اخیر بانک مرکزی در زمینه کنترل اضافه برداشت بانک‌ها نیز گفت: جلوگیری از اضافه برداشت بانک‌ها اقدام بسیار مؤثری بوده و در این زمینه می‌توان آثار آن را در وضعیت برخی بانک‌ها مشاهده کرد. جمشیدی ادامه داد: اجرای این سیاست حتی موجب شده کفایت سرمایه اغلب بانک‌ها روند بهبودی پیدا کند؛ به طوری که برخی بانک‌هایی که کفایت سرمایه آنها کمتر از هشت درصد بود، توانسته‌اند این نسبت را به هشت درصد و حتی بالاتر از آن برسانند. وی با بیان اینکه به نظر می‌رسد سیاست‌های بانک مرکزی در این زمینه تاکنون موفقیت‌آمیز بوده است، تصریح کرد: مجموع این اقدامات نشان می‌دهد که سیاست‌های در نظر گرفته شده برای ایجاد انضباط در شبکه بانکی و کنترل اضافه برداشت‌ها آثار مثبتی داشته است.

دبیر کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی در پاسخ به این پرسش که آیا می‌توان به تداوم روند کاهشی شتاب تورم امیدوار بود، گفت: با توجه به اقداماتی که بانک مرکزی در پیش گرفته و روندی که در زمینه کنترل شبکه بانکی و اضافه برداشت‌ها ایجاد شده است، امیدواریم این روند کاهشی ادامه پیدا کند.

جمشیدی تأکید کرد: بانک مرکزی به‌عنوان سیاست‌گذار پولی، نقش اصلی را در این زمینه برعهده دارد و تداوم اجرای سیاست‌های انضباطی می‌تواند به استمرار روند موجود و کنترل بیشتر شتاب تورم کمک کند.

ایرانی‌ها بهار امسال چقدر پیامک زدند؟

سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در فصلنامه جدید خود آخرین آمار وضعیت فیبرنوری و سهم بازار مشترکین تلفن همراه و ثابت در بهار امسال را منتشر کرد.

به گزارش ایسنا، بر اساس این گزارش سهم بازار مشترکین تلفن ثابت،تعداد خطوط شهری و روستایی، تعداد خطوط منصوبه و دایری و ضریب نفوذ تلفن ثابت اعلام شد.

بر این اساس، شرکت مخابرات ایران (TCI) ۹۸ درصد از سهم بازار مشترکین تلفن ثابت و شرکت‌های دارای پروانه FCP که ارائه دهنده‌های سرویس‌های اینترنتی و ارتباطی ثابت هستند، ۲ درصد از این سهم را در اختیار دارند و SERVCO فاقد سهم گزارش شده است. طبق این گزارش،تعداد اشتراک‌های روستایی از بهار ۱۴۰۴ تا بهار امسال ۱.۵۱ درصد کاهش داشته و از سه میلیون و ۹۳۱ هزار و ۴۲۷ نفر به سه میلیون و ۸۷۱ هزار و ۸۹۴ نفر رسیده است. تعداد روستاهای دارای ارتباط ثابت نیز رشدی نداشته و با ۰.۰۴ درصد کاهش همراه بوده است. اما در بخش روستاهای دارای تلفن خانگی، تعداد روستاها در بهار ۱۴۰۵ به ۴۷ هزار و ۵۷۳ روستا رسیده که رشد ۰.۳۲ درصد را نسبت به بهار سال گذشته نشان می‌دهد. همچنین بر اساس داده‌های ارائه شده در گزارش مذکور، تعداد خانوارهای تحت پوشش شبکه فیبر نوری در بهار ۱۴۰۵ به بیش از ۱۱ میلیون و ۱۲۶ هزار و ۲۸۰ خانوار رسیده است؛ رقمی که در بازه زمانی مشابه سال گذشته یعنی در سه ماهه اول سال ۱۴۰۴ حدود ۸ میلیون و ۲۲۷ هزار و ۹۲۰ خانوار بود که نشان دهنده رشد قابل توجه در پوشش فیبرنوری است.

در بخش مکالمات شبکه سیار، بر اساس داده‌های ارائه شده در بهار ۱۴۰۵ مجموع مکالمات شبکه سیار به بیش از ۱۰۰ میلیارد و ۶۰۲ میلیون و ۱۷۹ هزار دقیقه رسیده و متوسط مکالمه ماهانه به ازای هر کاربر نیز ۱۹۲.۳۳ گزارش شده است.

به گزارش ایسنا، طی همین دوره ۸۶ میلیارد و ۱۴۶ میلیون و ۶۳۲ هزار و ۲۳۹ پیامک در شبکه‌های سیار مبادله شده و متوسط پیامک ماهانه به ازای هر کاربر ۱۶۴.۷ پیامک بوده است. بر این اساس مجموع مکالمات و پیامک‌های ثبت شده در سه ماهه نخست سال حاکی از ابعاد بزرگ زیرساخت سیار کشور است.

عملیات تخلیه و بارگیری محموله برنج وارداتی رو به اتمام است

عملیات تخلیه و بارگیری محموله برنج وارداتی در یکی از اسکله‌های استان هرمزگان با وجود حمله ددمنشانه دشمن، رو به اتمام است.

به گزارش خبرگزاری مهر، مسعود رمضان‌پور، مدیرکل غله و خدمات بازرگانی استان هرمزگان با تأکید بر عملکرد شجاعانه و مسئولانه همکاران خود در عملیات ورود، پهلودهی و آغاز تخلیه محموله یک فروند کشتی حامل ۲۲ هزار تن برنج وارداتی در یکی از اسکله‌های آن استان همزمان با حملات ددمنشانه و تجاوزکارانه دشمن، گفت: عملیات تخلیه و بارگیری محموله برنج وارداتی کشتی مذکور رو به اتمام است.

وی با تأکید بر اهمیت و ضرورت استمرار تأمین کالاهای اساسی در شرایط حساس کنونی افزود: در شرایطی که دشمنان با اقدامات وحشیانه خود، در صدد ایجاد التهاب در بازار هستند، شرکت بازرگانی دولتی ایران و مجموعه غله هرمزگان با تمام ظرفیت و در کنار سایر دستگاه‌های متولی، مأموریت تأمین، حفظ و توزیع کالاهای اساسی را با جدیت دنبال می‌کنند.

وی با اطمینان‌بخشی درباره استمرار روند تأمین و توزیع کالاهای اساسی، تاکید کرد: هیچ خللی در روند تأمین و توزیع کالاهای اساسی ایجاد نخواهد شد و تأمین پایدار نیازهای مردم تضمین شده است.

میدری: دارایی مردم در ۷۰۰۰ تعاونی قفل است

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به وجود حدود ۷۰۰۰ تعاونی که فرآیند تصفیه آنها هنوز به پایان نرسیده است، گفت: دارایی‌های مردم در این تعاونی‌ها غیرمولد مانده و برخی از این تعاونی‌ها حدود ۱۰ سال است که تعیین تکلیف نشده‌اند.

به گزارش ایسنا، احمد میدری - وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی - در بیست‌ویکمین همایش ملی تعاونی‌ها با اشاره به ضرورت تقویت شبکه‌های تعاونی اظهار کرد: ابتدا اجازه دهید خاطره و تجربه‌ای را در حوزه تعاون بررسی کنم و بعد به این موضوع بپردازم که برای تقویت این بخش چه باید کرد.

او گفت: مدتی قبل بررسی کردیم که چرا قیمت کالاهای مختلف در ایران متفاوت است. یکی از مواردی که بررسی کردیم، قیمت مرغ بود که در یک شهرستان نسبت به شهرستان دیگر تفاوت قابل توجهی داشت و حتی اختلاف قیمت به حدود ۵۰ هزار تومان می‌رسید. بررسی کردیم که چرا این اتفاق رخ می‌دهد و به این نتیجه رسیدیم که تشکیل تعاونی‌هایی که هم تأمین منابع اولیه و نهاده‌های مورد نیاز خود را انجام دهند و هم در بخش کشتار فعالیت کنند، می‌تواند مؤثر باشد.

میدری افزود: از طریق شبکه‌ای که ایجاد می‌شود می‌توان قیمت کالاها را به میزان قابل توجهی کاهش داد. در دنیا نیز نمونه‌های مختلفی از این شبکه‌ها وجود دارد. برای مثال، والمارت به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خصوصی جهان، از نظر ایجاد شبکه و تجمیع ظرفیت‌های اقتصادی قابل توجه است و در مقابل، تعاونی‌ها نیز می‌توانند با تجمیع سرمایه‌های کوچک، قدرت اقتصادی اعضای خود را افزایش دهند.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به اهمیت این موضوع در شرایط اقتصادی کشور گفت: در شرایط جنگ اقتصادی و حتی در شرایط عادی، باید بتوانیم سرمایه‌های کوچک را تجمیع کنیم تا قدرت اقتصادی مردم افزایش یابد. در اقتصاد، مسئله عدالت اهمیت زیادی دارد و باید ببینیم سهم مردم از رشد اقتصادی چیست و چگونه می‌توانند در اقتصاد نقش بیشتری داشته باشند. تجربه‌هایی نیز در کشور داریم که نشان می‌دهد وقتی انسان‌های برابر در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند و شبکه تشکیل می‌دهند، می‌توانند قدرت اقتصادی ایجاد کنند.

میدری با بیان اینکه «تعاونی» بر پایه همکاری انسان‌های برابر شکل می‌گیرد، اظهار کرد: تعاونی یعنی انسان‌هایی که با حق رای برابر در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند و هویت مشترکی ایجاد می‌کنند. اگر این اتفاق در اقتصاد رخ دهد، می‌توان شاهد شکل‌گیری قدرت اقتصادی مردم بود.

او با اشاره به نمونه تعاونی سیب‌زمینی همدان گفت: در همدان نمونه‌ای از این تجربه را دیدیم که بسیار موفق بوده است. با بررسی نمونه‌های کشورهای دیگر مشخص شد که این الگو می‌تواند در همدان نیز جواب دهد و حتی زمان برداشت را طولانی‌تر کند. به جای اینکه محصول یکباره برداشت و روانه بازار شود، می‌توان با ایجاد ظرفیت نگهداری، عرضه محصول را مدیریت کرد و مانع از افت قیمت شد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی یکی از راهکارهای مورد نظر دولت را ایجاد شبکه‌های غیررسمی میان فعالان اقتصادی عنوان کرد و گفت: باید ابتدا نوعی شبکه غیررسمی در ایران ایجاد کنیم و بعد به سمت شکل رسمی آن برویم. به این معنا که افرادی که در یک بخش یا یک محل فعالیت می‌کنند، ابتدا یکدیگر را شناسایی کنند.

او افزود: برای مثال، اگر زنانی در حوزه گیاهان دارویی فعالیت می‌کنند، باید ابتدا یکدیگر را بشناسند. این کار از طریق نرم‌افزار امکان‌پذیر است و خوشبختانه ابزارهای لازم نیز فراهم شده و امسال می‌توانیم آن را اجرایی کنیم.

میدری با بیان اینکه ارتباطات غیررسمی می‌تواند زمینه شکل‌گیری تعاون را فراهم کند، ادامه داد: نمونه‌هایی مانند «بانک زمان» نشان می‌دهد که ارتباطات غیررسمی می‌تواند به ایجاد همکاری و شکل‌گیری تعاون منجر شود. انسان‌ها در تعاونی‌ها صرفاً در کنار یکدیگر قرار نمی‌گیرند، بلکه تعاونی در طول تاریخ خود در ایران و جهان ابتدا ارتباط میان انسان‌ها را تقویت کرده و سپس فعالیت اقتصادی شکل گرفته است.

او گفت: این موضوع شاید ساده به نظر برسد، اما بسیار مهم است. شرکت‌های تعاونی که در حوزه فروشگاه‌ها و فعالیت‌های مختلف کار می‌کنند باید با یکدیگر شبکه ایجاد کنند. شرکت‌هایی که نیازهای مشترک دارند نیز اگر با یکدیگر ارتباط داشته باشند، به تدریج می‌توانند بدون اینکه الزاماً از ابتدا ساختار رسمی داشته باشند، به سمت همکاری‌های اقتصادی حرکت کنند.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی درباره برنامه‌های دولت برای بخش تعاون نیز اظهار کرد: یکی از گام‌هایی که در حال انجام آن هستیم، بررسی مسائل بخش تعاون است. یکی از موضوعاتی که دوستان نیز به آن اشاره کردند، مسئله تأمین مالی و افزایش سرمایه است، اما مشکل اصلی بخش تعاون، حاکمیت قانون و مسائل حقوقی است.

میدری افزود: در برنامه‌ای که در این حوزه داریم، بررسی می‌کنیم مسائل حقوقی بخش تعاون چیست و چگونه می‌توان آنها را برطرف کرد. یکی از مسائلی که با قوه قضاییه مطرح شده، وضعیت تعاونی‌هایی است که فرآیند تصفیه آنها سال‌ها به طول انجامیده است.

او ادامه داد: حدود ۷۰۰۰ تعاونی داریم که یا مجمع آنها برگزار نشده یا هنوز فرآیند تصفیه آنها به پایان نرسیده است. این یعنی دارایی‌های مردم برای سال‌ها غیرمولد باقی مانده است. وقتی ۱۰ سال می‌گذرد و فرآیند تصفیه یک تعاونی انجام نمی‌شود، مردم نمی‌توانند از دارایی خود استفاده کنند.

میدری با اشاره به همکاری قوه قضاییه برای حل این مشکل گفت: خوشبختانه قوه قضاییه پذیرفته است که در این زمینه همکاری کند و امیدواریم بتوانیم با کمک این قوه، مسئله تصفیه تعاونی‌ها را حل کنیم.

او با بیان اینکه باید امکان خروج از فعالیت اقتصادی نیز برای اعضای تعاونی‌ها وجود داشته باشد، اظهار کرد: وقتی فردی همیشه این نگرانی را داشته باشد که اگر در یک فعالیت اقتصادی مشارکت کرد و کسب‌وکار شکست خورد، چگونه می‌تواند از آن خارج شود، طبیعی است که از مشارکت اقتصادی می‌ترسد. بنابراین باید فرآیند تصفیه و خروج از فعالیت اقتصادی نیز اصلاح شود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به مشکلات قانون ورشکستگی گفت: یکی از مشکلات موجود در کشور، قانون ورشکستگی است که باید اصلاح شود و در این زمینه اقدامات و بررسی‌ها را آغاز کرده‌ایم.

او همچنین از آغاز بررسی مجموعه‌ای از مقررات بخش تعاون خبر داد و افزود: تلاش می‌کنیم مجموعه مقررات این بخش اصلاح شود. اساسنامه‌های موجود نیز در بسیاری از موارد استاندارد نیستند و شرکت‌هایی که توسط چند نفر تشکیل می‌شوند، با مشکلات متعددی مواجه هستند.

میدری ادامه داد: باید از هوش مصنوعی نیز استفاده کنیم تا متناسب با نوع فعالیت تعاونی‌ها، اساسنامه‌ها و خدمات بهتری در اختیار آنها قرار گیرد.

او ثبت زمین را یکی دیگر از مشکلات اساسی کشور دانست و گفت: خوشبختانه رئیس قوه قضاییه در خردادماه امسال اعلام کرد که برای این موضوع به دنبال راهکار هستیم. ما نیز به دنبال راهکاری هستیم که هیئت‌مدیره تعاونی‌ها در این زمینه کوتاهی نکنند.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی افزود: اگر هیئت‌مدیره‌ای در انجام وظایف خود کوتاهی کند و این کوتاهی موجب تحمیل هزینه به اعضا شود، از ابزارهای قانونی استفاده خواهیم کرد تا این مسئله با بهانه‌های مختلف مواجه نشود و کارها هرچه سریع‌تر انجام شود.

میدری در ادامه با اشاره به برنامه‌های تأمین مالی بخش تعاون گفت: در حوزه تأمین مالی، علاوه بر افزایش سرمایه بانک توسعه تعاون، ابزارهای دیگری را نیز دنبال می‌کنیم. اوراق گام که اخیراً درباره آن اطلاع‌رسانی شده، یکی از ابزارهای مهم است و سپرده نیز ابزار دیگری است که با توجه به شرایط کشور، تلاش می‌کنیم استفاده بیشتری از آنها در بخش تعاون داشته باشیم.

او درباره شیوه تعامل دولت با بخش تعاون نیز گفت: رویکرد ما این است که استان‌ها پیشنهادهای خود را برای بهبود وضعیت تعاون ارائه کنند. چند روز پیش از جنگ تحمیلی سوم، دوستان در استان خراسان و شهر مشهد گرد هم آمدند و پیشنهادهای متنوعی برای بهبود وضعیت بخش تعاون ارائه کردند و این روند ادامه خواهد داشت.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر ضرورت تغییر رفتار و تقویت همکاری در بخش تعاون اظهار کرد: اگر در کنار یکدیگر قرار بگیریم، می‌توانیم مسائل را بهتر حل کنیم. اقتصاد کشور به شرکت‌های بزرگ نیاز دارد، اما سؤال این است که قدرت شرکت‌های بزرگ چگونه ایجاد می‌شود؟ بخشی از این قدرت می‌تواند از طریق واحدهای کوچک اقتصادی ایجاد شود.

میدری افزود: واحدهای کوچک، از جمله بقالی‌ها و فروشگاه‌ها، باید بدانند که می‌توانند در کنار یکدیگر قرار بگیرند و تعاونی تشکیل دهند. ما نیز باید موانع را برطرف و به آنها کمک کنیم. این شبکه‌سازی می‌تواند میان شرکت‌هایی که در حوزه‌های مختلف فعالیت می‌کنند نیز شکل بگیرد.

او با اشاره به ظرفیت تعاونی‌های تاکسیرانی و حمل‌ونقل گفت: باید تعاونی‌های تاکسیرانی و حمل‌ونقل و سایر مجموعه‌های مشابه بتوانند در کنار یکدیگر قرار بگیرند و از ظرفیت کل نیروهای مردمی استفاده کنیم.

میدری در پایان ابراز امیدواری کرد با همکاری فعالان بخش تعاون و استفاده از ظرفیت‌های مردمی، گام‌های بزرگی برای حل مسائل اقتصادی کشور و تقویت بخش تعاون برداشته شود.

درج آگهی تجدید مناقصه عمومی ۱۰۳-۴۰۴
موضوع: تعویض لوله های سیستم سرمایشی و گرمایشی ساختمان اداری مجتمع پتروشیمی شازند

R.P.C
شرکت پتروشیمی شازند (سهامی عام)

شرکت پتروشیمی شازند (سهامی عام) در نظر دارد پیمان فوق الذکر را به شرح مندرج در بند (الف) از طریق برگزاری مناقصه عمومی طبق شرایط خصوصی و الزامات و مشخصات تعیین شده به شرکت واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از شرکت های ذیصلاح که آمادگی و توانایی انجام موضوع مناقصه را داشته و دارای سابقه و تجربه مفید و مرتبط می باشند دعوت می گردد از تاریخ ۱۴۰۵/۰۶/۱۵ لغایت۱۴۰۵/۰۶/۲۴ به غیر از روزهای تعطیل)، ضمن معرفی نماینده مطلع و آگاه با همراه داشتن کلیه مدارک مورد نیاز در بند (ب) جهت تحویل مدارک و تکمیل فرم تقاضا به نشانی اراک- کیلومتر ۲۲ جاده بروجرد- مجتمع پتروشیمی شازند- دفتر امور پیمانها و برآورد یا به نشانی تهران – خیابان ولی عصر ، بالاتر از میرداماد ، خیابان تابان غربی ، شماره ۶۸ دفتر امورحقوقی و پیمانها مراجعه و در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تلفن های ۸۲۱۲۲۵۴۳-۰۲۱-۶۲-۳۲۶۳۳۱۶۵-۰۸۶ تماس حاصل نمایند.

الف) شرح کار

عبارتست از جمع آوری لوله های قدیمی و اجرای لوله کشی پنج لایه (برند سوپر پایپ) جهت سیستم گرمایشی و سرمایشی ساختمان اداری مجتمع پتروشیمی شازند به شرح مندرج در شرایط خصوصی

ب) مدارک مورد نیاز:

۱-تصاویر اساسنامه ، آگهی تأسیس ، ثبت شرکت و آخرین تصمیمات و تغییرات مندرج در روزنامه رسمی شامل تغییرات مدیریتی ، آدرس شرکت ، نام شرکت و تصویر شناسنامه و کارت ملی (پشت و رو) صاحبان امضای مجاز شرکت. گواهی نامه ثبت نام مؤدیان مالیاتی (کد اقتصادی) و شناسه ملی ،نشانی و کد پستی و شماره تلفن و فکس

۲- گواهی صلاحیت پیمانکاری از سازمان برنامه و بودجه

۳- سوابق قراردادهای انجام شده مشابه با موضوع مناقصه با ارائه گواهی و رضایت نامه از کار فرما یان قبلی.

۴-ارائه گردش مالی شرکت ، مفاصا حساب قراردادهای انجام شده ، گواهی ارزش افزوده ،کپی ضمانت نامه های اخذ شده طی سه سال گذشته

۵- سایر مدارک وگواهی های معتبر و مرتبط با موضوع مناقصه که در ارزیابی توانمندی و تأیید صلاحیت متقاضی موثر باشد.

توجه: در صورت نقص و عدم تکمیل مدارک مذکور ارزیابی متقاضیان قابل بررسی نخواهد بود. همچنین ارائه مدارک و عدم تأیید صلاحیت ، هیچ گونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد و این شرکت در رد یا قبول هر یک یا تمام پیشنهادات بدون آنکه محتاج به ذکر دلیل باشد مختار می باشد و به اسناد و مدارکی که جهت شرکت در مناقصه بعد از مدت مقرر در آگهی ارائه گردد ، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

کلیه مدارک خواسته شده در بند "ب " باید به صورت فایل الکترونیکی (CD) فهرست بندی شده تهیه و به همراه مدارک ارسال و ردیف های ۲و۱ کپی برابر اصل و به صورت کاغذی ارائه گردد

ج) سایر شرایط مناقصه:

۱-پیمانکار باید دارای شخصیت حقوقی ، توان فنی مناسب با برنامه ریزی و توانایی مالی لازم جهت ارائه ضمانت نامه های مورد نیاز شرکت در مناقصه و یا عقد قرارداد را طبق مقررات و ضوابط این شرکت داشته باشد .

روابط عمومی بین الملل شرکت پتروشیمی شازند

آگهی مزایده عمومی اجاره اماکن مازاد اداره آموزش و پرورش ماهیدشت

اداره آموزش و پرورش ماهیدشت

اداره آموزش و پرورش ماهیدشت در نظر دارد مزایده عمومی **اجاره املاک** متعلق به این اداره را به شرح جدول زیر از طریق سامانه تدارکات الکترونیک دولت برگزار نماید. لیست مشخصات فنی مزایده مذکور در سامانه ستاد بارگذاری گردیده است. کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مزایده گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مزایده گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مزایده محقق سازند. سپرده شرکت در مزایده برای هر مزایده به ترتیب جدول ذیل به صورت ضمانت نامه بی قید و شرط بانکی و یا رسید واریز وجه نقد به حساب سیبا به نام بانک مرکزی به شماره IR۰۴۰۱۰۰۰۰۴۰۵۶۰۳۱۲۰۷۵۹۵۵۲۱ و شناسه واریز ۹۵۲۱۲۷۵۵۶۱۲۱۷۳۱۲۳۷۵۲۰۰۹۱۱۱۱۱۱۱ (سپرده اداره کل آموزش وپرورش استان کرمانشاه) ترجیحا ضمانت نامه ارائه گردد.

شماره مزایده	شماره مورد اجاره	موضوع اجاره	مساحت (مترمربع)	مبلغ ودیعه (ریال)
۵۰۰۵۰۳۰۶۱۷۰۰۰۰۰۲	۵۱۰۵۰۳۰۶۱۷۰۰۰۰۰۳	مغازه ۱ مدرسه قبائیان	۳۹.۶	۳۶۰/۰۰۰/۰۰۰
۵۰۰۵۰۳۰۶۱۷۰۰۰۰۰۲	۵۱۰۵۰۳۰۶۱۷۰۰۰۰۰۴	مغازه ۲ مدرسه قبائیان	۳۸.۴	۳۶۰/۰۰۰/۰۰۰

** توجه ** تاکید می گردد شرایط کامل موضوع مزایده در سامانه ستاد بارگذاری گردیده است. که مزایده گران می بایست دقیقا منطبق با آن مشخصات اقدام نمایند.

مهلت زمانی دریافت اسناد مزایده از سایت: از ساعت ۸ صبح پنجشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۱۲ لغایت ساعت ۱۲ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۱۸

آخرین مهلت زمان بارگذاری مدارک و تحویل فیزیکی پاکت الف (ضمانت نامه) به این اداره: تا پایان وقت اداری ظهر روز شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۸ می باشد.

زمان و مکان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۸ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۹ در اداره آموزش و پرورش ماهیدشت

استان کرمانشاه- اداره آموزش وپرورش ماهیدشت. تلفن ۳۴۶۲۲۰۲۰ - ۰۸۳

اداره آموزش و پرورش ماهیدشت

مسکن ملی به کجا رسید؟

آخرین آمار از وضعیت پروژه‌های نهضت ملی مسکن نشان می‌دهد ۷۵۷ هزار واحد به مرحله ساخت رسیده که ۲۱۹ هزار واحد آن در دولت چهاردهم بوده است؛ پیشرفت پروژه‌های انبوه‌سازی هم از ۲۱ درصد به بیش از ۵۲ درصد رسیده است؛ وزیر راه و شهرسازی همواره تاکید دارد که تحویل خانه‌ها حتما باید با خدمات زیربنایی و روبنایی باشد. به گزارش ایسنا، از حدود یک ماه قبل سقف تسهیلات واحدهای پروژه مسکن ملی از ۶۵۰ به ۸۵۰ میلیون تومان افزایش یافته است؛ با این حال برآوردها نشان می‌دهد که این رقم برای تکمیل واحدها کافی نیست و به گفته کارشناسان باید منابع پایدار با لحاظ این واقعیت که توان مالی خریداران، محدود است در نظر گرفته شود.

مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران اخیرا هزینه ساخت واحدهای ۱۰۰ متری نهضت ملی مسکن را حدود ۲.۵ میلیارد تومان برآورد کرده است.

در این شرایط مسکن حمایتی در دولت چهاردهم از مرحله تأمین زمین و تعریف پروژه به سمت تکمیل و تحویل واحدها حرکت کرده است؛ به‌طوری که براساس تازه‌ترین آمار وزارت راه و شهرسازی، از ابتدای اجرای طرح‌های ملی و حمایتی مسکن برای ۸۳۱ هزار متقاضی واجد شرایط پروژه روی اراضی دولتی تعریف شده، عملیات ساخت بیش از ۷۵۷ هزار واحد آغاز شده و ۸۰ هزار واحد نیز در دولت چهاردهم به مرحله تکمیل رسیده است؛ با این حال، رشد هزینه ساخت که در برخی برآوردهای بخش خصوصی به حدود متری ۴۰ میلیون تومان رسیده، همچنان یکی از جدی‌ترین چالش‌های پیش روی این طرح است.

۸۳۱ هزار متقاضی در مسیر خانه‌دار شدن

مسکن حمایتی برای دولت چهاردهم تنها به معنای ثبت یک عدد در سامانه نیست؛ بلکه زنجیره‌ای از اقدامات از تأمین زمین، صدور پروانه و تأمین مالی تا ساخت، ایجاد زیرساخت و در نهایت تحویل واحد مسکونی را دربرمی‌گیرد.

براساس آخرین اطلاعات منتشرشده از سوی وزارت راه و شهرسازی، از سال ۱۳۹۸ تاکنون برای ۸۳۱ هزار متقاضی واجد شرایط در اراضی دولتی، عمدتاً با الگوی واگذاری زمین به صورت اجاره ۹۹ ساله، پروژه تعریف شده است.

از مجموع پروژه‌های تعریف‌شده نیز عملیات ساخت بیش از ۷۵۷ هزار واحد آغاز شده که ۲۱۹ هزار واحد آن مربوط به دوره فعالیت دولت چهاردهم است. همچنین تاکنون حدود ۳۱۲ هزار پروانه ساختمانی برای واحدهای حمایتی صادر شده است.

این در حالی است که آمار دیگری که در روزهای اخیر از سوی وزارت راه و شهرسازی منتشر شده، تعداد پروانه‌های صادرشده برای پروژه‌های نهضت ملی مسکن را ۷۶۳ هزار و ۷۰۳ واحد اعلام می‌کند؛ تفاوت این دو رقم به تفاوت دامنه آماری «واحدهای حمایتی» با «کل پروژه‌های نهضت ملی مسکن» بازمی‌گردد.

پیشرفت فیزیکی از ۲۱ به بیش از ۵۲ درصد رسید

مطابق آخرین آمار منتشرشده، پروژه‌های انبوه‌سازی نهضت ملی مسکن در اراضی ۹۹ ساله به پیشرفت فیزیکی ۵۲.۱ درصد رسیده‌اند. این رقم در ابتدای آغاز به کار دولت چهاردهم حدود ۲۱.۳ درصد بود؛ بنابراین طی دو سال فعالیت این دولت، بیش از ۳۰ واحد درصد به پیشرفت فیزیکی پروژه‌های انبوه‌سازی افزوده شده است.

پیش از این نیز وزارت راه و شهرسازی اعلام کرده بود که از مجموع حدود ۹۲۰ هزار واحد در حال ساخت، ۵۲۸ هزار واحد در قالب پروژه‌های انبوه‌سازی قرار دارد که میزان پیشرفت آنها حدود ۵۱ درصد بوده است.

در شهرهای جدید نیز که یکی از کانون‌های اصلی اجرای نهضت ملی مسکن محسوب می‌شوند، پیشرفت فیزیکی پروژه‌ها در پایان خردادماه به ۴۰.۸ درصد رسیده بود. در این بخش حدود ۱۴۰ هزار واحد دارای پروانه ساختمانی گزارش شده و بیش از ۱۲۰ هزار واحد نیز از تسهیلات بانکی بهره‌مند شده‌اند.

با وجود انتقادها نسبت به سرعت اجرای طرح، یکی از ارقام قابل توجه کارنامه دولت چهاردهم، افزایش تعداد واحدهای تکمیل‌شده است.

براساس آمار وزارت راه و شهرسازی، از سال ۱۳۹۸ تاکنون مجموعاً ۱۰۱ هزار واحد مسکن حمایتی تکمیل شده که حدود ۸۰ هزار واحد آن در دولت چهاردهم به مرحله تکمیل و تحویل رسیده است. به بیان دیگر، بخش عمده واحدهای تکمیل‌شده این طرح طی دو سال فعالیت دولت چهاردهم به سرانجام رسیده‌اند.

همچنین وزارت راه و شهرسازی برای پایان شهریورماه امسال، افتتاح ۱۳۴ هزار واحد مسکونی در قالب‌های مختلف را در برنامه قرار داده است که از این تعداد، ۳۲ هزار و ۳۵۰ واحد مربوط به نهضت ملی مسکن است. در کنار آن، افتتاح واحدهای مسکن مهر، بافت‌های فرسوده، خودمالکی شهری و روستایی نیز پیش‌بینی شده است.

نهضت ملی مسکن زیر سایه افزایش هزینه ساخت

اما در سوی دیگر این معادله، هزینه ساخت قرار دارد؛ متغیری که می‌تواند سرعت تکمیل پروژه‌ها و میزان آورده مورد نیاز متقاضیان را تحت تأثیر قرار دهد.

براساس برآوردی که حمیدرضا فربودمنش، خزانه‌دار انجمن انبوه‌سازان مسکن و ساختمان استان تهران در ماه‌های اخیر ارائه کرده، هزینه واقعی ساخت پروژه‌های مسکن اجتماعی و طرح‌هایی مانند نهضت ملی مسکن با اسکلت بتنی و بر مبنای قیمت‌های اردیبهشت ۱۴۰۵، بدون احتساب برخی تجهیزات مانند کابینت، شیرآلات، پکیج و تجهیزات سرمایشی، به حداقل ۴۰ میلیون تومان به ازای هر مترمربع مفید رسیده است. این رقم در محاسبه براساس کل زیربنا حدود ۳۲ میلیون تومان در هر مترمربع برآورد شده است.

این ارقام در شرایطی مطرح می‌شود که پیش‌تر هزینه ساخت این واحدها با ارقام به مراتب پایین‌تری قرارداد می‌شد و افزایش قیمت مصالح، دستمزد و سایر نهاده‌های ساختمانی، فاصله میان قیمت قراردادهای اولیه و هزینه واقعی ساخت را افزایش داده است.

از سوی دیگر، رضا خالقی، مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران نیز پیش‌تر هزینه تمام‌شده برخی واحدهای نهضت ملی مسکن را با احتساب تسهیلات بانکی به طور متوسط حدود ۲.۵ میلیارد تومان برای یک واحد حدود ۱۰۰ متری اعلام کرده بود.

وام ۸۵۰ میلیون تومانی برای تسریع پیشرفت پروژه‌ها

در چنین شرایطی، افزایش سقف تسهیلات ساخت یکی از ابزارهای دولت برای کاهش فشار مالی بر متقاضیان بوده است.

سقف تسهیلات ساخت نهضت ملی مسکن در دولت چهاردهم ابتدا از ۵۵۰ میلیون تومان به ۶۵۰ میلیون تومان افزایش یافت و در ادامه به ۸۵۰ میلیون تومان رسید. رئیس بنیاد مسکن نیز اعلام کرده است که براساس مصوبات شورای عالی مسکن، سقف تسهیلات واحدهای دارای پیشرفت فیزیکی بالا به ۸۵۰ میلیون تومان افزایش یافته است.

در کنار افزایش سقف وام، دوره مشارکت مدنی تسهیلات نیز تا ۶۰ ماه تمدید شده و برای کاهش فشار پرداختی بر خانوارها، سقف اقساط دو سال نخست حدود ۵ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان تعیین شده است.

البته افزایش وام به معنای حل کامل مسئله تأمین مالی نیست؛ چراکه با هزینه ساختی که در برخی برآوردهای جدید به متری ۴۰ میلیون تومان رسیده، حتی تسهیلات ۸۵۰ میلیون تومانی نیز تنها بخشی از هزینه ساخت یک واحد مسکونی را پوشش می‌دهد.

خانه بدون مدرسه و آب و برق کامل نیست

یکی از تغییرات مورد تأکید فرزانه صادق - وزیر راه و شهرسازی دولت چهاردهم - توجه همزمان به زیرساخت‌های مورد نیاز سکونت است؛ چراکه ساخت ساختمان بدون تأمین آب، برق، فاضلاب، مدرسه، درمانگاه و سایر خدمات شهری نمی‌تواند به معنای واقعی «تأمین مسکن» باشد.

در همین چارچوب، دست‌کم ۲۲ هزار میلیارد تومان برای تأمین خدمات زیربنایی و روبنایی پروژه‌های مسکن اختصاص یافته و بیش از ۲۰۰ مدرسه در محدوده طرح‌های مسکن احداث شده است.

این رویکرد از این منظر اهمیت دارد که تجربه برخی پروژه‌های مسکن حمایتی در سال‌های گذشته نشان داده است که فاصله میان زمان تکمیل ساختمان و آماده‌شدن زیرساخت‌های شهری می‌تواند به یکی از موانع اصلی سکونت متقاضیان تبدیل شود.

از مسکن روی کاغذ تا خانه‌ای برای زندگی

در حال حاضر کارنامه دولت چهاردهم در حوزه مسکن حمایتی نشان می‌دهد۸۳۱ هزار متقاضی واجد شرایط هستند که بیش از ۷۵۷ هزار واحد آغاز شده است. از این تعداد ۲۱۹ هزار واحد در دولت چهاردهم بوده و برای ۳۲۱ هزار واحد پروانه ساختمانی صادر شده است. در این دولت پروژه‌های انبوه‌سازی از ۲۱ درصد به پیشرفت ۵۲.۱ درصد رسیده و حدود ۸۰ هزار واحد در دولت چهاردهم تکمیل شده است. اما در مقابل، افزایش شدید هزینه ساخت و فاصله میان توان مالی خانوارها و قیمت تمام‌شده واحدها، همچنان پرسش اصلی درباره آینده این طرح است. اگرچه افزایش تسهیلات تا ۸۵۰ میلیون تومان و تأمین اعتبارات زیربنایی می‌تواند بخشی از این فشار را کاهش دهد، اما با توجه به رشد هزینه‌های ساخت، استمرار پروژه‌ها نیازمند منابع مالی پایدار، تعدیل متناسب قیمت قراردادها و کاهش سهم آورده نقدی متقاضیان است. به این ترتیب، آزمون اصلی سیاست مسکن حمایتی دولت چهاردهم دیگر صرفاً تعداد واحدهای تعریف‌شده یا حتی واحدهای در حال ساخت نیست؛ بلکه موفقیت نهایی زمانی رقم می‌خورد که واحدهای ساخته‌شده با هزینه قابل تحمل برای خانوارهای هدف، همراه با مدرسه، آب، برق، حمل‌ونقل و سایر خدمات شهری، به خانه‌ای قابل سکونت تبدیل شوند؛ یعنی مسیری که از «زمین و فونداسیون» آغاز می‌شود و باید به روشن شدن چراغ یک خانه ختم شود.

آگهی مفقودی

اصل پروانه تاسیس موسسه انتفاعی راهیان سرزمین روشنائی به شماره ۸۱۲۹۲ / ۰۴۸ / ۷۱۷ به تاریخ ۲۹/۰۶/۱۴۰۴به شماره ثبت ۳۴۸متعلق به موسسه فوق مفقود و فاقد اعتبار میباشد. رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبز خودروپیکان وانت شماره انتظامی ۳۸ ایران ۱۷۸ ل ۴۵ به شماره موتور ۱۱۸P۰۰۵۷۴۷۷ شماره شاسی NAAA۳۶AA۰EG۶۶۰۴۶۲ متعلق به اینجانب میلاد همتی به کد ملی ۶۶۶۰۰۶۷۶۸۱ مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبز خودروسواری رانا شماره انتظامی ۳۸ ایران ۵۱۹ ل ۸۳ به شماره موتور ۱۶۰B۰۰۱۰۷۰۴ شماره شاسی NAAU۰۱FE۲DT۰۰۹۷۱۲ متعلق به اینجانب کامران احمد نژاد به کد ملی ۶۰۲۹۸۹۷۷۱۳ مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد رباط کریم

آگهی مفقودی

برگ سبزو کارت وسند کمپانی خودروسواری پژو۲۰۶ مدل۸۲ به رنگ مشکی شماره انتظامی ۷۲ ایران ۶۲۹ ب ۳۹ به شماره موتور FSM۸۴۵۷۴۴۴۶ شماره شاسی ۸۲۶۵۱۴۸۱ مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد رباط کریم

((آگهی تحدید حدود اختصاصی))

در اجرای ماده۱۳؛ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی فاقد سند رسمی مستند به آراء شماره ۱۴۰۵۶۰۳۳۲۱۰۹۰۱۱۸۱۹ و ۹۰۱۱۸۳۶ و ۹۰۱۱۸۱۲ و ۹۰۱۱۸۲۴ و ۹۰۱۱۸۳۰ و ۹۰۱۱۸۳۲ و ۹۰۱۱۸۳۳ و۹۰۱۱۸۲۴ و ۹۰۱۱۸۳۵ مورخه ۲۶ /۰۴/ ۱۴۰۴ صادره هیئت محترم حل اختلاف مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک دهکلان تحدید حدود نه قطعه زمین مزروعی دیم زار و آبی زار و به ترتیب به مساحتهای ۶۰۵ و ۱۴۴۶۱ و ۱۲۳۱۴ و ۱۵۶۵ و ۳۰۰۵ و ۳۸۸۷ و ۱۴۴۰ و ۲۲۳۸ و ۱۲۶۸.۴۴ متر مربع به ترتیب تحت پلاکهای۷۸۹ و ۷۸۶ و ۷۹۰ و ۷۸۸ و ۷۸۷ و ۷۸۲ و ۷۸۳ و ۷۸۴ و ۷۸۵ فرعی از ۳۴ اصلی واقع در بخش چهار دهگلان روستای دلک که در تصرف آقای منصور محمدی قرار دارد را مستندا به مواد ۱۴ و ۱۵ قانون ثبت در روز یک شنبه مورخه ۰۵ /۰۷/ ۱۴۰۵ راس ساعت ۱۱ ظهر بعمل خواهد آمد لذا بدین وسیله ازمجاورین و صاحبان حقوقی دعوت میشود در ساعت تعیین شده فوق در محل حاضر و در صورتی که اعتراض به حدود یا حقوق ارتفاعی داشته باشند از تاریخ تنظیم صور تمجلس تفکیکی لغایت سی روز اعتراض خود را کتباً و مستقیماً به این اداره تسلیم نمایند ضمناً متذکر میگردد که برابر ماده ۸۶ آئین نامه اصلاحی قانون است.معترض ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به این اداره باید با مراجعه به دادگاه نسبت به تقدیم دادخواست اقدام و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نماید. در غیر این صورت با رعایت مقررات عملیات ثبتی ادامه خواهد یافت.(م الف- ۳۵۲)

تاریخ انتشار : روز سه شنبه مورخه ۱۵ /۰۶/ ۱۴۰۵

رئیس ثبت اسناد و املاک دهکلان - عطا الله شاه نظری

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بهار
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 ۴۴۲۹- ۱۴۰۵/۰۴/۳۱هیات پنجم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهار تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای نایب زیوری صفا فرزند قربان به شماره شناسنامه ۱۶۷ صادره از بهار در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۹۴۶۸/۰۵متر مربع پلاک ۷۸فرعی از ۹۸ اصلی واقع در بخش چهار حوزه ثبت ملک بهار اراضی آب باریک خریداری از مالک رسمی آقای قربانعلی زیوری 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 میتوانند 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 شدم الف۳۵۸

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۶/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۳۰

حسین مرادی
رئیس ثبت اسناد و املاک

آگهی تحدید حدود اختصاصی

چون تحدید حدود ششدانگ عاشق حصار به پلاک ۲۸ فرعی از ۲۵ اصلی واقع در بخش ۱۲ قزوین به علت عدم حضور مالک به عمل نیامده و عمل به تبصره ذیل ماده ۱۵ قانون ثبت نیز میسور نگردیده است لذا بنا به تقاضای آقای محمود طاهرخانی تحدید حدود پلاک فوق در روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۷/۱۲ ساعت ده صبح به وسیله نماینده و نقشه بردار این اداره در محل وقوع ملک به عمل خواهد آمد. بدینوسیله به مالکین مجاور اخطار می شود که در روز و ساعت مقرر در آگهی در محل حضور به هم رسانند مجاورین معترض که در محل حضور نداشته باشند می توانند طبق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تنظیم صورت جلسه تحدیدی لغایت سی روز اعتراض کتبی خود را به این اداره تسلیم و ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تنظیم نماید در غیر اینصورت متقاضی ثبت یا نماینده قانونی وی می تواند به دادگاه مربوطه مراجعه و گواهی عدم تقدیم دادخواست را دریافت و به این اداره تسلیم نماید با ارائه گواهی مزبور این اداره بدون توجه به اعتراض عملیات ثبتی را با رعایت مقررات ادامه خواهد داد.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۵/۶/۱۵

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان تاکستان – مسعود رحمانی

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

برابرای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۳۰۰۳۳۸۱ و ۳۳۸۲ و ۳۳۸۳ و ۳۳۸۴ و ۳۳۸۵ و ۳۳۸۸ و ۳۳۸۹ و ۳۳۹۰ و ۳۳۹۱ و ۳۳۹۲ و ۳۳۹۳ و ۳۳۹۴ و ۳۳۹۵ و ۳۳۹۶ و ۳۳۹۷ و ۳۳۹۸ و ۳۳۹۹ و ۳۴۰۰ و ۳۴۰۱ و ۳۴۰۲ و ۳۴۰۳ و ۳۴۰۴ و ۳۴۰۵ و ۳۴۰۶ و ۳۴۰۷ و ۳۴۰۸ و ۳۴۰۹ و ۳۴۱۰ و ۳۴۱۱ و ۳۴۱۲ و ۳۴۱۳ و ۳۴۱۴ و ۳۴۱۵ و ۳۴۱۶ مورخه ۲۴ / ۰۴ / ۱۴۰۵ موضوع پرونده کلاسه شماره ۱۴۰۵۱۱۴۱۶۰۰۳۰۰۰۵۵ و ۵۶ و ۵۷ و ۵۸ و ۵۹ و ۶۰ و ۶۱ و ۶۲ و ۶۳ و ۶۴ و ۶۵ و ۶۶ و ۶۷ و ۶۸ و ۶۹ و ۷۰ و ۷۱ و ۷۲ و ۷۳ و ۷۴ و ۷۵ و ۷۶ و ۷۷ و ۷۸ و ۱۱۰ و ۱۱۱ و ۱۱۲ و ۱۱۳ و ۱۱۴ و ۱۱۵ و ۱۱۶ و ۱۱۷ و ۱۱۸ و ۱۱۹ هیات اول/ دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردراحدثبتی حوزه ثبت ملک کنگاورتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علی محمد سرمستی به شناسنامه شماره ۵ کدملی ۳۳۰۹۶۹۹۷۴۹ صادره کنگاور فرزند محمود مبنی بر صدورسندمالکیت نسبت به ششدانگ سی و چهار قطعه زمین مزروعی به مساحت های ۹۸ . ۳۳۸۱ و ۸۹ . ۶۰۲۶ و ۱۴ . ۷۸۷ و ۸۵ . ۱۷۴۳ و ۶۶ . ۲۲۲۰ و ۵۲ . ۷۰۰ و ۴۶ . ۲۲۸۸ و ۵۸ . ۹۱۱ و ۹۹ . ۶۴۵۱ و ۵۵ . ۲۵۶۸ و ۰۵ . ۱۸۷۰ و ۲۵ . ۵۷۵ و ۶۸ . ۵۲۴ و ۹۶ . ۹۳۲ و ۹۷ . ۱۲۱۱ و ۵۴ . ۲۴۳۵ و ۷۲ . ۵۷۴۶ و ۲۶ . ۳۹۹ و ۴۴ . ۷۱۳۵ و ۲۹ . ۱۹۲۸ و ۲۸ . ۱۸۲۶ و ۰۵ . ۲۰۹۸ و ۵۳ . ۱۰۳۰ و ۱۷ . ۸۷۹ و ۵۱ . ۱۵۶۸ و ۳۲ . ۲۳۱۲ و ۵۱ . ۳۳۵۰ و ۴۷ . ۱۳۵۵ و ۲۱ . ۱۲۸۷ و ۶۳ . ۱۶۳۹ و ۵۲ . ۱۵۹۶ و ۴۶ . ۲۳۴۹ و ۴۸ . ۲۶۴۴ و ۵۴ . ۲۹۸۴ مترمربع پلاک ثبتی ۵۲ –اصلی بخش ۹ واقع کنگاور – روستای سرمست خریداری از مالک رسمی آقای حیدرعلی سرمستی و مالکیت مشاعی متقاضی محرزگردیده است.لذابه منظوراطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید.ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهد شد./۲۱۱

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۵ / ۰۶ / ۱۴۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۲۱ / ۰۶ / ۱۴۰۵

طاهر تیما –رئیس ثبت اسنادواملاک

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی

برابرای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۳۰۰۴۰۰۰ و ۳۹۹۶ و ۳۹۹۷ مورخه ۱۸ / ۰۵ / ۱۴۰۵ موضوع پرونده کلاسه شماره ۱۴۰۵۱۱۴۴۱۶۰۰۳۰۰۰۲۳۸ و ۲۳۶ و ۲۳۹ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقدسندرسمی مستقردراحدثبتی حوزه ثبت ملک کنگاورتصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم شکوفه کیارسمی به شناسنامه شماره ۵۹۸ کدملی ۳۳۰۹۶۲۴۷۵۷ صادره کنگاورفرزند غلامحسین مبنی برصدورسندمالکیت نسبت به ششدانگ سه قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۱ . ۱۷۲۲۲ مترمربع و ۴۲ . ۱۹۰۰۵ مترمربع و ۱۰ . ۷۹۰۰ مترمربع پلاک ثبتی ۳۵ –اصلی بخش ۹ واقع کنگاور اراضی روستای گردکاله خریداری از مالک رسمی برابر های ۵۷۶۳۱ – ۲۹ / ۰۴ / ۱۴۰۰ و ۵۷۴۷۹ - ۱۳ / ۰۴ / ۱۴۰۰ دفترخانه ۴۹ کنگاور ششدانگ دوقطعه زمین مزروعی درکنگاوراراضی روستای گردکاله از خانم باتوگردکاله خریداری وبه نام متقاضی ثبت نموده ودرتصرفش می باشد وبرابرقوانامه عادی مورخ ۱۳ / ۱۰ / ۱۳۹۶ ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی درکنگاوراراضی روستای گردکاله ازآقای غلامحسین رستم آبادی خریداری نموده ودرتصرفش می باشدوبرابراستشهاد محلی مالک رسمی آقای محمد حسین رستم آبادی باشد محرزگردیده است.لذابه منظوراطلاع عموم مراتب دردونوبت به فاصله ۱۵ روزآگهی می شود درصورتی که اشخاص نسبت به صدورسند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند ازتاریخ انتشاراولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خودرا به این اداره تسلیم وپس ازاخذرسید.ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خودرابه مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است درصورت انقضای مدت مذکوروعدم وصول اعتراض طبق مقررات سندمالکیت صادرخواهد شد./۲۰۸

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۵ / ۰۶ / ۱۴۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۳۱ / ۰۶ / ۱۴۰۵

طاهر تیما –رئیس ثبت اسنادواملاک

مفقودی

مجوز نگهداری سلاح شکاری مدل دولول روی هم ته پر کوسه کالیبر ۱۲ بشماره بدنه S۳۷۶۲ ساخت ترکیه بنام پایدار عزیزی فصیح فرزند یارمراد به کدملی ۴۹۴۹۵۵۳۶۰۷ متولد ۱۳۲۶ صادر از اسلام آبادغرب مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد . ۱۱۰ /س

مفقودی

شناسنامه (برگ سبز) خودرو سواری هاچ بک سیستم سایپا تیپ QUIK - MT مدل ۱۳۹۹ به رنگ مشکی – قرمز - متالیک به شماره موتور۸۹۸۳۷۶۷/M۱۵ شماره شاسی NAS۸۴۱۱۰۰L۳۳۵۱۸۲۱ بشماره انتظامی ۹۷۲ ن ۹۲ ایران ۱۹ بنام ولی منصوری زاده مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد. ۱۲۰ /ش

آگهی فقدان اسناد مالکیت خودرو

اینجانب حمید پورعزیزی بروانی مالک خودروسواری سیستم پژوپارس مدل ۱۳۹۱ به رنگ سفید – روغنی به شماره انتظامی ۳۹۲ ی ۳۹ ایران ۴۵ و شماره شاسی NAAN۰۱CAXCK۳۳۴۷۹۶ و شماره موتور ۱۲۴۹۰۲۸۰۴۱۸ بعلت فقدان اسناد فروش تقاضای رونوشت المثنی اسناد مذکور را نموده است . لذا چنانچه هرکس ادعایی در مورد خودروی مذکور دارد ظرف ده روز به دفتر حقوقی سازمان فروش شرکت ایران خودرو واقع در پیکان شهر ساختمان سمند مراجعه نماید . بدیهی است پس از انقضای مهلت مزبور طبق ضوابط مقرر اقدام خواهدشد ۱۳۰ /ن

مفقودی

شناسنامه (برگ سبز) خودرو سواری هاچ بک سیستم پژو تیپ ۲۰۶TU۵ مدل ۱۳۹۴ به رنگ خاکستری – متالیک بشماره موتور۱۶۳B۰۲۲۴۲۶۲ شماره شاسیNAAP۱۳FE۷FJ۳۳۱۹۱۴ بشماره انتظامی ۵۲۲ ط ۵۹ ایران ۱۸ بنام وحید فریبا مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد . ۱۴۰ /ت

«آگهی مفقودی »

مفقودی کلیه مدارک از جمله برگ سبز و کارت ماشین سواری - سیستم پراید مدل صبا به رنگ سفید روغنی به شماره انتظامی۱۱۲ س ۸۴ ایران۶۳ به شماره موتور ۱۹۴۷۸۴۸شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۶۰۹۳۶۳۸مدل ۱۳۸۶ نام حسین جمشیدی به کدملی ۲۲۹۱۲۸۶۶۰۹ مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می‌باشد. زاهدان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک لواسانات
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

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

برابر رای اصلاحی به شماره ۱۴۰۵۶۰۳۰۱۰۴۸۰۰۱۰۳۴ مورخ ۱۴۰۵/۴/۱۸ و پیرو رای قبلی به شماره ۱۴۰۴۶۰۳۰۱۰۴۸۰۰۱۵۶۱ مورخ ۱۴۰۴/۴/۲۰ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک لواسانات تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای جواد علی محمدی به شناسنامه شماره ۱۶۸۸ کد ملی ۰۰۵۴۸۸۹۵۸۸ صادره تهران فرزند فرج اله در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۱۱۷/۴۵ متر مربع قسمتی از پلاک شماره ۴۳۹ فرعی از ۳۸ اصلی واقع در قریه انباج بخش ۱۱ تهران حوزه ثبت ملک لواسانات انتقال ملک از مالک رسمی خانم فاطمه لاری محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: شنبه ۱۴۰۵/۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: یکشنبه ۱۴۰۵/۶/۱۵
۱۳۲۴۶ م الف

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک لواسانات – نصراله رادپور

شناسه آگهی ۲۲۵۱۲۹۴

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک غرب اصفهان

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

برابر آرا صادره هیات های موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه غرب اصفهان تصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضیان محرز گردیده است لذا مشخصات متقاضیان و املاک مورد تقاضا به شرح زیر به منظور اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نماید.

ردیف ۱ - برابر رأی شمار ۵۱۴۳ مورخ ۱۴۰۵،۰۳،۱۹ هیأت سوم لذا مالکیت آقای / مهدی جان نثاری لادانی به شناسنامه شماره۱۲۷۱۶۲۶۷۶۴ کدملی ۱۲۷۱۶۲۶۷۶۴ صادره اصفهان فرزند حسینعلی نسبت به سه دانگ مشاع از ششدانگ یکباب خانه و مغازه های متصله به مساحت ۴۰۰،۵ مترمربع پلاک شماره ۲۱۴ فرعی از ۱۴ اصلی واقع در بخش ۱۴ حوزه ثبت ملک غرب اصفهان با توجه به مجهول بودن مورد درخواست بایستی در اجرای ماده ۱۳ نسبت به پذیرش ثبت سه دانگ مشاع از ششدانگ اقدام گردد تائید محرز گردیده است .

ردیف ۲ - برابر رأی شمار ۵۱۴۴ مورخ ۱۴۰۵،۰۳،۱۹ هیأت سوم لذا مالکیت آقای / مصطفی منصوری به شناسنامه شماره ۴۹۷۵ کدملی۱۲۹۰۸۰۷۲۰۵ صادره اصفهان فرزند پرویز نسبت به سه دانگ مشاع از ششدانگ یکباب خانه و مغازه های متصله به مساحت ۴۰۰،۵ متر مربع پلاک شماره ۲۱۴ فرعی از ۱۴ اصلی واقع در بخش ۱۴ حوزه ثبت ملک غرب اصفهان با توجه به مجهول بودن مورد درخواست بایستی۱۳ نسبت به پذیرش ثبت سه دانگ مشاع از ششدانگ اقدام گردد تائید محرز گردیده است .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵،۰۵،۳۱ **شناسه آگهی:۲۲۵۶۴۶۰**
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵،۰۶،۱۵

احمدکاشف – رییس منطقه ثبت اسناد و املاک غرب اصفهان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۲۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۴۶۵۴/۸۰متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای قربانعلی طراوتی 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۳۷

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۲۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۷۴۰۹/۹۰متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای قربانعلی طراوتی 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۳۵

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۱۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۴۳۱۰/۴۱متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۳۹

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

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 ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۹۰۲۳۴۴۵ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنقر تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای /خانم علی اشرف امیری فرزند ملک حسین بشماره شناسنامه ۵۳۸ صادره از ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۵۱ / ۱۳۳۰ متر مربع در پلاک ثبتی ۱۶۴ کلیایی س حوزه ثبت ملک سنقر قیاس اباد خریداری از مالک رسمی آقای علی اشرف امیری 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 .۴/۲۶

پیام حق شناس –رئیس ثبت اسناد و املاک

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵ / ۰۵ / ۳۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵ / ۰۶ / ۱۵

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 ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۹۰۲۴۳۲۴ و ۱۴۰۵۶۰۳۱۶۰۰۹۰۲۴۳۲۲ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک سنقر تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای/ خانم مجید زاهدی و ندا شیرزادی هر کدام سه دانگ مشاع از ششدانگ یک قطعه باغ به مساحت ۹۵ / ۱۰۰۹ متر مربع در پلاک ثبتی ۱۶۴ کلیائی – قیاس آباد حوزه ثبت ملک سنقر خریداری از مالک رسمی آقای / خانم مجید زاهدی و ندا شیرزادی 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 .۴/۲۷

پیام حق شناس –رئیس ثبت اسناد و املاک

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵ / ۰۵ / ۳۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵ / ۰۶ / ۱۵

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

برابر رای شماره۱۴۰۵۶۰۳۱۰۴۵۶۰۱۲۶۱۰ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۲۹ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه دو ساری تحت تصرفات مالکانه مائده آقاجان پور فرزند حمیدرضا به شماره ملی ۲۰۸۰۰۸۷۳۳۹ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین زراعی باغی پلاک ۷۴۵ فرعی به مساحت ۳۹۳۸.۱۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۱۹–اصلی واقع در قریه آبمال بخش ۵ ثبت ساری 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 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 مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

شناسه آگهی: ۲۲۶۲۲۳۶
تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۳۰

یاسر ملکی
مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملکه منطقه دو ساری

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۳۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۴۸۲۰/۰۵متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای محمد شفیع زارعی 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۵۳

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۱۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۴۰۱۰/۳۰متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای محمد شفیع زارعی 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۵۱

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۲۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۰۶۰۷/۵۹متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۴۹

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان اصفهان

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

برابر آرا صادره هیات های موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه غرب اصفهان تصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضیان محرز گردیده است لذا مشخصات متقاضیان و املاک مورد تقاضا به شرح زیر به منظور اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نماید.

ردیف ۱ - برابر رأی شمار ۸۶۷۱ مورخ ۱۴۰۵،۰۴،۲۷ هیأت سوم لذا مالکیت آقای / سید ضیاء باقری به شناسنامه شماره ۶۲۴ کدملی۱۱۲۸۹۹۰۹۲۱ صادره فرزند سید محمد در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۹۵،۸۰ متر مربع پلاک شماره ۸۱۹ فرعی از ۴۰ اصلی واقع در اصفهان بخش ۱۴ حوزه ثبت ملک غرب اصفهان از مالکیت علی محمد حسینی لمجیری فرزند حسین سند ۱۸۲۲ مورخ ۳۴،۶،۱۸دفترخانه ۶۸ اصفهان تائید محرز گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵،۰۵،۳۱ **شناسه آگهی:۲۲۵۵۴۸۸**
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵،۰۶،۱۵

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک غرب اصفهان

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

برابر آرا صادره هیات های موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه غرب اصفهان تصرفات مالکانه و بلا معارض متقاضیان محرز گردیده است لذا مشخصات متقاضیان و املاک مورد تقاضا به شرح زیر به منظور اطلاع عموم در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نماید.

ردیف ۱ - برابر رأی شماره ۲۶۳۴۴ مورخ ۱۴۰۴،۱۲،۰۲ هیأت چهارم مالکیت خانم شهین خاکی رنانی به شناسنامه شماره ۶۱ کد ملی ۴۸۹۸۹۲۵۴۴۸ فرزند رحیم در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۲۱.۳۰ متر مربع پلاک شماره ۳۲۶۰ فرعی از ۱۸ اصلی واقع در بخش ۱۴ حوزه ثبت ملک غرب اصفهان ثبت در دفتر املاک تأئید و محرز گردیده است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵،۰۵،۳۱ **شناسه آگهی:۲۲۵۵۷۸۱**
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵،۰۶،۱۵

احمدکاشف – رییس منطقه ثبت اسناد و املاک غرب اصفهان

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۱۳۵۲ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علیرضا زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۱۴۶ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۰۹۳۶/۸۲متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۶۹

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۳۰ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۶۳۵۹/۴۹متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۴۷

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۳۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۵۷۱/۳۰متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۴۵

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۰۹ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۷۳۱۳/۶۳متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۴۳

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۰۰۳۸۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای علیرضا زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۱۴۶ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۸۵۳۳/۶۷متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۶۷

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۱۳۱۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علیرضا زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۱۴۶ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۵۷۴۴۵/۶۳متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای علی نظری دلجو 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۶۵

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ
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 ۱۴۰۵۶۰۳۲۶۰۰۲۰۰۲۳۲۰ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کبودرآهنگ تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای مهدی زیوری کاظم فرزند رهبرعلی به شماره شناسنامه ۴۰۲۰۲۳۸۵۷ صادره از کبودرآهنگ در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۳۸۳۶/۸۳متر مربع پلاک ۳۳۰ اصلی واقع در روستای قهورد علیا خریداری از مالک رسمی آقای بحرعلی زیوری کاظم 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 میتوانند 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.م الف ۳۶۴۱

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

داود غفرانی دلاور
رئیس ثبت اسناد و املاک شهرستان کبودرآهنگ

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بهار
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 ۳۸۷۴و ۳۸۷۳ و آرای اصلاحی شماره ۳۸۷۵و ۳۸۷۶تاریخ ۱۴۰۵/۰۴/۱۰ هیات پنجم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهار تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقایان علی و حسین نوروزی فراهان فرزند رجبعلی در ششدانگ اعیانی و ۴ دانگ عرصه ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی که در محل سوله می باشد(علی ۴ دانگ و ۴۲/۶۶۷شعیر عرصه و حسین ۲ دانگ اعیان و ۲۱/۳۳۳ شعیر عرصه) به مساحت ۹۱۰/۰۱متر مربع پلاک ۵۹۹۷فرعی از ۱۴۴ اصلی واقع در بخش چهار حوزه ثبت ملک بهار اراضی لالجین خریداری از مالک رسمی آقای شاه علی تقی پور 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 میتوانند 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.م الف ۳۰۶

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

حسین مرادی
رئیس ثبت اسناد و املاک

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان همدان
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بهار
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 ۳۷۹۳و ۳۷۸۹ تاریخ ۱۴۰۵/۰۵/۰۹ هیات پنجم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک بهار تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای سیف اله طاهری هنرمند فرزند سبزعلی بشماره شناسنامه ۵۴۹ از ششدانگ دوقطعه زمین مزروعی به مساحتهای ۱۲۵۹۱/۶۰و ۷۹۷۲/۸۳متر مربع پلاک ۴/۳۳۳۰ و ۴/۳۳۲۹فرعی از ۴ اصلی واقع در مهاجران خریداری از مالک رسمی آقای عزت فرزند نعمت و قربان فرزند صفر 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 میتوانند 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.م الف ۲۹۶

تاریخ انتشار نوبت اول :۱۴۰۵/۰۵/۳۱ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵

حسین مرادی
رئیس ثبت اسناد و املاک

((آگهی تحدید حدود اختصاصی))

در اجرای ماده۱۳؛ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی فاقد سند رسمی مستند به آراء شماره ۱۴۰۳۶۰۳۳۲۱۰۹۰۰۲۴۲۴ مورخه ۲۱ /۱۴۰۳/۰۳ صادره هیئت محترم حل اختلاف مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک دهگلان تحدید حدود یک قطعه زمین مزروعی دیم زار و آبی زار و به ترتیب به مساحتهای ۶۷۶۱،۲۶ متر مربع به ترتیب تحت پلاگهای۶۴۷ فرعی از ۱۰۷ اصلی واقع در بخش چهار دهگلان روستای دلک که در تصرف آقای محمود میرکی قرار دارد را مستندا به مواد ۱۴ و ۱۵ قانون ثبت در روز یک شنبه مورخه ۰۵/ ۰۷ /۱۴۰۵ راس ساعت۱۱ ظهر بعمل خواهد آمد لذا بدین وسیله ازمجاورین و صاحبان حقوقی دعوت میشود در ساعت تعیین شده فوق در محل حاضر و در صورتی که اعتراض به حدود یا حقوق ارتفاعی داشته باشند از تاریخ تنظیم صور تمجلس تفکیکی لغایت سی روز اعتراض خود را کتباً و مستقیماً به این اداره تسلیم نمایند ضمناً متذکر میگردد که برابر ماده ۸۶ آئین نامه اصلاحی قانون است‌معترض ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به این اداره باید با مراجعه به دادگاه نسبت به تقدیم دادخواست اقدام و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نماید. در غیر این صورت با رعایت مقررات عملیات ثبتی ادامه خواهد یافت.(م الف– ۳۵۰)

تاریخ انتشار : روز سه شنبه مورخه ۱۵ /۰۶ /۱۴۰۵

رئیس ثبت اسناد و املاک دهگلان – عطا الله شاه نظری

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
یکشنبه | ۱۵ شهریور ۱۴۰۵ | شماره ۳۰۰۱ | ۸ صفحه

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

طراحی برنامه کسب و کار در صنعت رستوران

نویسنده: علی آل‌علی

آشپزی هنری است که هر کسی بدان جذب نمی‌شود. خب تهیه غذا به طور روزمره کار سختی است. حالا اگر قرار باشد آن را بدل به یک کسب و کار کنیم، دردسرهایش دوچندان خواهد شـد. در عین حال برخی از مردم طوری آشـپزی را دوست دارند که یکی از اهداف کاری بزرگ‌شان راه‌اندازی رستوران است. اگر شما هم نیم نگاهی به این صنعت دارید، باید قبل از اینکه با کلی پول وارد بازار شوید، به فکر تهیه یک برنامه کسب و کار باشید.

برنامه کسب و کار در واقع مثل تاکتیک فوتبال عمل می‌کند. همانطور که هر تیمی برای برنده شدن باید تاکتیک مشـخصی داشته باشد، رستوران‌ها نیز برای موفقیت در بازار باید برنامه‌ای درست و حسابی دم دست داشته باشند. شاید فکر کنید چنین برنامه‌ای در طول زمان به سـادگی تهیه می‌شود. خب در این صورت باید بگوییم سخت در اشتباهید؛ چراکه برنامه کاری امری نیست که در طول زمان به دست بیاید. در عوض شما باید برنامه‌ای دقیق برای آن داشـته باشـید. فقط در این صورت اندک شانسی برای موفقیت در دنیای کسب و کار خواهید داشت.

ما در این مقاله قصد داریم به شما یاد دهیم چطور برنامه کسب و کار در صنعت رستوران را تهیه و تدوین کنید. این امر به شما کمک می‌کند ورودتان به حوزه کسب و کار را مدیریت کرده و نشان دهید تا چه میزان برای موفقیت انگیزه مناسب دارید.

بی‌شک هر کاری در دنیا که برنامه‌ای درست و حسابی داشته باشد، همراه با موفقیت‌های بیشـتر هم خواهد بود. این در حالی است که اگر نتوانید با برنامه‌ای از پیش تهیه شده جلو بروید، خیلی وقت‌ها نتیجه کارتان در پیوند با شـانس و اقبال خواهد بود. شما در این مقاله قرار نیست یک سخنرانی کلیشه‌ای درباره دنیای رستوران‌داری را مطالعه کنید، در عوض ما بر روی تکنیک‌های کاربردی برای طراحی برنامه‌ای کلیدی پافشاری خواهیم کرد. خب اجازه دهید کم کم برویم سراغ بخش اصلی ماجراجویی‌مان.

برنامه کسب و کار در صنعت رستوران‌داری

اغلب مردم برای جشـن گرفتن سراغ کافه یا رستوران‌ها می‌روند. چنین فضاهایی بیشتر از اینکه رسـمی یا خشـک باشـد، به آدم اجازه می‌دهد تا کمی هم که شـده با دوستانش اوقات خوشـی را پشت سر بگذارد. البته برخی از رستوران‌ها نیز با هدف تهیه غذای ارزان و باکیفیت فعالیت می‌کنند. در هر صورت رستوران‌ها بخش مهمی از زندگی روزمره را شکل می‌دهند. موفقیت برخی از رسـتوران‌ها در این میان اصلا تصادفی نیسـت؛ چراکه حاصل زحمات بی‌پایان نیروی انسانی و صدالبته برنامه‌ریزی دقیق است.

ما در این بخش قصد داریم سـفری به دل طراحی برنامه رسـتوران‌داری داشـته باشیم. اینطـوری یـاد می‌گیرید چطور از عهده این ماموریت خطرناک برآمده و کارتان را سـاده‌تر سازید. خب اجازه دهید کمی هم که شده بحث را جدی‌تر دنبال کنیم. این شما و این هم راه و چاه طراحی برنامه کسب و کار در صنعت رستوران.

انتخاب نام و لوگو

اولین کاری که هر کسـب و کاری باید انجام دهد، تبدیل خود به یک برند اسـت. خب مشـخصه اصلی برندها نام و لوگوی‌شان است. نکته جالب اینکه خیلی وقت‌ها لوگو حتی از اسـم برند نیز ماندگارتر می‌شـود. مثلا مک دونالد بیشتر از اسمش با لوگو قرمز و زردش به خاطر آورده می‌شود. این مسئله درباره رنگ‌های به کار رفته در لوگو نیز مصداق دارد. شاید استارباکس یک رستوران به معنای واقعی کلمه نباشد، اما دست کم رنگ سبز به کار رفته در لوگوی آن برای تمام مردم دنیا شناخته شده است.

شما برای راه‌اندازی رستوران‌تان باید اول از همه اسم آن را مشخص کنید. برخی از افراد از اسـم خودشان برای نام‌گذاری رسـتوران بهره می‌برند. در عیم حال برخی دیگر به حوزه تخصصی‌شان اشاره می‌کنند. مثلا اگر شما در حوزه فست فود فعالیت دارید، می‌توانید از اسم یک غذای محبوب فسـت فودی بهره ببرید. یک مثال ساده در این میان برگر کینگ است. همانطور که می‌بینید، عنوان برگر در اسم این برند خودنمایی می‌کند. بنابراین مشتریان در همان برخورد اولیه مطمئن می‌شوند که پای یک برند فست فود در میان است.

اگر شما یک رسـتوران دریایی مدنظر دارید، می‌توانید از اسم انواع ماهی‌های مشهور در نام‌گذاری برندتان سـود ببرید. این نکته پلی اسـت برای طراحی لوگو. خب رسـتوران‌های دریایـی معمولا تصویری از ماهی یا دیگـر آبزیان را در کانون توجه قرار می‌دهند. اینطوری مشتری به محض مشاهده رستوران آن را انتخاب خواهد کرد. چنین امری یک نکته بی‌نهایت مهم برای بازاریابی محسوب می‌شود. یادتان نرود، هرچه رستوران شما ساده‌تر برای مخاطب قابل شناسایی باشد، موفقیت‌تان نیز بیشتر خواهد بود.

تعیین مسئولیت‌ها و لایه‌های کاری

در یک کسـب و کار هر کدام از نیروهای انسـانی باید وظیفه‌ای مشـخص داشته باشند. بی‌شـک یک رستوران نیازمند مدیریت، سرآشپز و تعدادی آشـپز زرنگ است. با این حال تعریف محدوده فعالیت آنها امری نیست که به این سادگی قابل مدیریت باشد.

شـما در برنامه کاری‌تان باید تعداد نیروی انسـانی مورد نیاز و کار هر کدام را به روشنی مشـخص کنید. وگرنه اصلا بعید نیست بعد از راه‌اندازی رستوران با کمبود نیروی کار رو به رو شـوید. سـناریوی عکس این حالت نیز ممکن است؛ جایی که شما آنقدر آشپز استخدام کرده‌اید که آشپزخانه جای سوزن انداختن هم ندارد!

بهتر است اول از همه سرآشپزتان را انتخاب کنید. سپس امکان بررسی تعداد نیروی مورد نیاز سـاده‌تر خواهد بود. گاهی اوقات کارآفرینان برای ساده‌سـازی فرآیند خودشان به طور همزمان سرآشپز و مدیر رستوران می‌شوند. اینطوری امکان مدیریت اوضاع به طور دقیق‌تری فراهم می‌شود. البته در این میان شما باید دست کم آشپزی‌تان خوب باشد.

بعد از اینکه درباره تعداد نیروی انسانی مورد نیاز بحث کردید، نوبت به استخدام می‌رسد. مثل هر کسـب و کار دیگـری توجه به رزومه افراد در این میـان کلیدی خواهد بود. حتی می‌توانید از افراد مناسـب دعوت کرده و بخواهید یک غذا را جلوی‌تان تهیه کنند. این امر مهارت‌شان را به بهترین شکل ممکن نشان خواهد داد.

تلاش برای درک انگیزه هر فرد در زمینه همکاری با رسـتوران‌تان امر مهمی خواهد بود. به طور طبیعی همکاری با افرادی با انگیزه ساده‌تر از نیروی کار بی‌انگیزه محسوب می‌شود. پس سعی کنید این نکته کلیدی را نیز مد نظر داشته باشید.

طراحی داخلی جذاب

فضای رستوران باید برای مشتریان جذاب و مناسب باشد. خب مشتری قرار است در ازای دریافت غذا پولی به شما پرداخت کند. با این حال خیلی وقت‌ها مشتریان دوست دارند در فضای خودِ رسـتوران سفارش‌شان را میل کنند. قبول دارم برخی از فست فودها مثل مک دونالد با ایده تحویل سریع و بیرون‌بر غذا به شهرت رسیده‌اند، اما رستوران‌های کلاسیک و لوکس شرایط متفاوتی دارند. درست به همین خاطر بد نیست نیم نگاهی به طراحی داخلی رستوران داشته باشید.

نکته کلیدی در این میان تفکیک فضای آشـپزخانه از محل سـرو غذاست. این امر نقش مهمی در حفظ سلامتی و همچنین رفتار حرفه‌ای دارد. به علاوه، هیچ اثری از مواد اولیه یا بوی تهیه غذا نباید وارد سـالن شـود؛ چراکه ممکن است حال مشتریان را بد کند. بنابراین اسـتفاده از سیسـتم تهویه هوای قوی امری ضـروری خواهد بود. اینطـوری می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن خودتان را در کانون توجه قرار دهید.

اگر به سلیقه خودتان ایمان دارید، می‌توانید خودتان طراحی داخلی رستوران را عهده‌دار شوید. در غیر این صورت بد نیست سراغ یک طراح داخلی بروید. قبل از اینکه طراح موردنظر کارش را شروع کند، تمام توضیحات مربوط به چگونگی فعالیت رستوران‌تان را به او بدهید. اینطوری طراحی داخلی با ماهیت رستوران‌تان سازگاری بسیار بیشتری خواهد داشت.

طراحی داخلی رستوران‌ها به مرور زمان تغییر می‌کند. با این حال اگر از رنگ‌های اصلی لوگوی‌تان در طراحی اسـتفاده کنید، کارتان سـاده‌تر می‌شـود. به علاوه، دیگر لازم نیست دائما طراحی داخلی را عوض کنید. حواس‌تان باشد، بیشتر رستوران‌هایی که فست فود سرو می‌کنند، از رنگ قرمز سـود می‌برند. این در حالی اسـت که اگر شما دنبال سرو فست فود نیستید، می‌توانید انواع طیف رنگ را مورد توجه قرار دهید. بهتر است در این میان دور آبی و سبز را خط بکشید. چراکه این ترکیب رنگ‌ها بیشتر در محیط‌های بیمارستانی مورد استفاده قرار می‌گیرد. پس شاید موجب دلسردی یا اثرگذاری ناخودآگاه بر روی مخاطب‌تان شود.

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی

این روزها اینفلوئنسـرهای بسـیار زیادی در حوزه غذا فعالیت دارند. از آشپزهایی که در کانال‌شان آموزش انواع غذاها را می‌دهند گرفته تا کسانی که برای تست غذا به رستوران‌های مختلف سر می‌زنند، همه این افراد مشغول تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی هستند. خب شما هم به عنوان کسی که قصد ورود به صنعت رستوران‌داری را دارد، باید نیم نگاهی به این حوزه داشته باشید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا کارتان را ساده‌تر از هر زمان دیگری دنبال کنید.

شـما نمی‌توانیـد روی معرفـی رستوران‌تان به دیگران از سوی مشتریان حسـاب ویژه‌ای باز کنیـد. در عوض بد نیست وارد دنیای شـبکه‌های اجتماعی شـده و شـانس‌تان را به طـور متفاوتی امتحـان کنیـد. این امر به شـما کمک ویـژه‌ای برای رقابت بـا دیگران و معرفی خودتان خواهد کـرد. فراموش نکنید، ما در روزنامه فرصت امروز بازاریابی و تولید محتوا را پلی به سوی موفقیت می‌دانیم. بنابراین بـه خاطر حـوزه کاری‌تان لازم نیست دور شـبکه‌های اجتماعی را خط بکشید

یکـی از ایده‌های جذاب بـرای تولید محتـوا نمایش پشـت صحنه کسـب و کارتان است. بد نیست فرآیند تهیه یکی از غذاهـای منوی‌تـان را در قالب ویدئو به مخاطب نشـان دهیـد. این امر کمک می‌کند تا انگیـزه مخاطب برای تعامل با کسب و کار شما به طور قابل ملاحظه‌ای بیشتر شود. نکته کلیدی اینکه شما همیشه باید با دست پر به سراغ مخاطب‌تان بروید. این امر کمک می‌کند همیشه مشتریان را نسبت به رستوران‌تان هیجان‌زده نگه دارید.

فراموش نکنید، امروزه در دنیای کسـب و کار بسـیاری از کارآفرینان به دنبال استفاده از شرایط بهتر هستند. گاهی اوقات بازاریابی پولی نیز در این مسیر گزینه‌ای جذاب محسوب می‌شـود. به همین خاطر شـما می‌توانید کارتان را با تهیه بودجه برای بازاریابی پولی دنبال کنید. این کاری است که به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب کمک خواهد کرد.

ما در روزنامه فرصت امروز ترکیب بازاریابی پولی و ارگانیک را امری ضروری می‌دانیم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا وضعیت بهتری در بازار برای خودتان دست و پا کنید. یادتان نرود، شما بودجه‌ای بی‌نهایت در بازار ندارید. پس اگر فکر کرده‌اید همیشه با پول خودتان را نزد مخاطب مطرح خواهید کرد، سخت در اشتباهید.

بررسی هزینه‌های منوی غذا

هر رستورانی یک منوی غذا دارد. این منو نشان‌دهنده تمام غذاهایی است که در رستوران عرضه می‌شـود. معمولا منوها به طور فیزیکی روی میـز قرار می‌گیرد. با این حال در طول سال‌های اخیر استفاده از انواع بارکدها برای ارائه منوی دیجیتال رونق گرفته است. این امر می‌تواند به شما انگیزه‌ای مضاعف برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها دهد. خب افزایش قیمت منو و نیاز برای چاپ نسـخه های جدید امر اجتناب‌ناپذیری به نظر می‌رسد. بنابراین استفاده از منوی دیجیتال گزینه‌ای جذاب‌تر خواهد بود.

ماموریت شما در این بخش بررسی هزینه هر منو و تلاش برای محاسبه حاشیه سود است. خب شما نمی‌توانید بدون بررسی هزینه‌ها دست به قیمت‌گذاری بزنید. این امری است که پای بقای برندتان را پیش می‌کشـد. اگر دوسـت دارید برندتان در بلند مدت موفقیت‌های بزرگی را پشت سر بگذارد، بد نیست به فکر استفاده از الگوی هزینه و فایده باشید.

الگوی مورد بحث از بررسی هزینه‌های تولید و سپس تعیین مقدار مشخصی سود توسعه پیدا می‌کند. خب شـما برای رقابت با سایر رستوران‌ها نمی‌توانید سود زیادی برای خود در نظر بگیرید؛ چراکه در این صورت قیمت نهایی به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. این مسئله‌ای است که می‌تواند در بلندمدت دردسرهای زیادی برای‌تان به همراه داشته و حتی رستوران‌تان را به تعطیلی بکشاند.

اسـتفاده از یک ارزیابی دقیق درباره رقبا در ایـن مرحله ایده جذابی خواهد بود. این امر به شـما کمک خواهد کرد تا کارتان را خیلی سـاده‌تر دنبال کنید. فقط یادتان باشـد، باید قیمت‌های نهایی رسـتوران‌های دیگـر را با وضعیت خودتان نیز مقایسـه کنید. خب یک رستوران لوکس ممکن است منوی بی‌نهایت گرانی داشته باشد. این در حالی است که شما در ابتدای کار نمی‌توانید قیمت‌های بالا به مخاطب نشان دهید. پس سعی کنید کارتان را در ابتدا به عنوان یک رستوران معمولی آغاز کنید. اینطوری افق‌های روشن‌تری برای موفقیت پیش روی‌تان خواهد بود.

انتخاب مکانی مناسب

یکی دیگر از بخش‌های مهم در طراحی برنامه کسـب و کار رستوران مربوط به مکان آن اسـت. خب شـما که نمی‌توانید به طور کاملا آنلاین غذا بفروشـید. در عوض نیاز به مکانی به عنوان آشـپزخانه و همچنین سـالن غذاخوری دارید. اگر در یک منطقه بی‌نهایت پرت رسـتوران‌تان را تاسیس کنید، سرانجام خوبی در انتظارتان نخواهد بود. این مسئله‌ای است کـه می‌تواند بار مالی مضاعفی روی دوش‌تان بگذارد. پس به خاطر اجاره بهای کمتر چنین رفتاری را نشان ندهید.

اگر ملک تجاری مناسـبی برای راه‌اندازی رستوران دارید، این خبر بی‌نهایت خوبی است؛ چراکه شـما را از شـر پرداخت مداوم اجاره بها راحت خواهد کرد. در غیر این صورت باید بخشـی از درآمدتان را به پرداخت اجاره اختصاص دهید. این امر ممکن اسـت شـرایط‌تان را کمی هم دشـوار سـازد. بنابراین در ابتدای راه نباید انتظار موفقیت‌های ساده و سریع را داشته باشید.

مکانی که شما انتخاب می‌کنید، نقش مهمی در فروش‌تان دارد. با این حال نباید اهمیت بازاریابـی را از یـاد ببرید. بـه علاوه، این روزها بسیاری از سـرویس‌های اینترنتی در زمینه سفارش آنلاین غذا فعالیت دارند. بنابراین بد نیست همکاری مناسبی با آنها داشـته باشـید. اینطوری فرصت فروش بیشتر را نیز به دست می‌آورید.

برخـی از رسـتوران‌ها کـه ماهیـت بی‌نهایت لوکسی دارند، نیازمند استفاده از فضای مناسب هستند. این یعنی رستوران مورد نظـر باید در محلـه‌ای گران‌قیمت راه‌اندازی شـود. پس اگـر فکر می‌کنید بودجه کافی بـرای فعالیت به عنوان یک رستوران لوکس را ندارید، بهتر است فعلا دور ایـن ایده را خط بکشـید. اینطوری شانس‌تان برای فعالیت در بازار همچنان بالا خواهد ماند.

استفاده از تجهیزات درجه یک

برخی از رستوران‌دارها خیال می‌کنند اگـر از تجهیزات ارزان‌تر اسـتفاده کنند، صرفه‌جویی خوبـی در هزینه‌ها کرده‌اند. خب این شـاید ایده‌ای وسوسه‌کننده به نظر برسد، اما اگر کمی دقیق به ماجرا نگاه کنیم، چیزی به غیر از شکست برای‌تان به همراه نخواهد داشت؛ چراکه بار مالی بسیار سنگینی روی دوش‌تان قرار می‌دهد.

اجازه دهید درباره ادعای بالا کمی بیشتر حرف بزنیم. وقتی شما از لوازم ارزان قیمت برای آشپزخانه‌تان استفاده می‌کنید، در طول زمان نیاز به تعمیر بیشتر خواهید داشت. این یعنی هزینه‌های بلندمدت‌تان افزایش می‌یابد. به علاوه، اصلا بعید نیست با محصولات غیراستاندارد کیفیت نهایی غذا نیز یک سقوط آزاد محض را تجربه کند. به همین خاطر ما توصیه می‌کنیم از همان ابتدا کارتان را با تجهیزات درجه یک شروع کنید.

اشتباه نکنید، شما قرار نیست لوازم لوکس آشپزخانه تهیه کنید. معمولا هر برندی که در زمینه تولید لوازم خانگی فعالیت دارد، یک سـری محصولات ویژه آشپزخانه‌های بزرگ نیز تولید می‌کند. شما باید سراغ همین کالکشن از محصولات بروید. اگر تمام تجهیزات را از یک برند تهیه کنید، بعید نیست تخفیف های خوبی نیز نصیب‌تان شود.

اگر تجهیزات آشپزخانه را از یک برند خوشنام تهیه می‌کنید، بد نیست در هنگام بازاریابی روی این نکته مانور مناسـبی دهید. اینطوری خیال‌تـان از بابت نتیجه نهایی کار بی‌نهایت راحت خواهد شد. خب نگران چه هستید؟ همین حالا کارتان را شروع کرده و به مشتریان نشان دهید برای هزینه‌ای که می‌پردازند، ارزش قائل هستید. این یک نکته رقابتی مهم برای کسب و کار بهتر خواهد بود.

تغییر فصلی منو

منوی رستوران شما قرار نیست برای همیشه ثابت باشد. خیلی وقت‌ها می‌توانید با استفاده از شـرایط پیش آمده دسـت به تغییر یا آپدیت آن بزنید. مثلا برخی از رستوران‌ها براساس تغییر فصل منوی خود را نیز عوض می‌کنند. اینطوری سطح بالاتری از رضایت مشتری پدید خواهد آمد. به علاوه، همیشه می‌توانید از منوهای تازه در کنار منوی اصلی سود ببرید. این امری است که به شما کمک خواهد کرد تا کارتان را ساده‌تر از هر زمان دیگری دنبال کنید. فراموش نکنید، ما در روزنامه فرصت امروز همیشـه طرفدار نوآوری هسـتیم. بنابراین شما می‌توانید به ساده‌ترین شکل ممکن از نوآوری به سود خودتان بهره ببرید.

اگر شما فقط مدیر یک رستوران هستید، نباید بدون هماهنگی با سرآشپز دست به تغییر منو بزنید. این امر می‌تواند اعتراض شدید دست‌اندرکاران رستوران را به همراه داشته باشد. پس سـعی کنید کارتان را طوری انجام دهید که وجهه مشـارکتی داشته باشد. خب شما که یک متخصص تهیه غذا نیسـتید. پس بهتر است برای آپدیت منوی خود از نظرات افراد حرفه‌ای سود ببرید. اینطوری نتیجه نهایی فعالیت‌تان بسیار بهتر خواهد شد.

توجه به تجربه و خواست مشتریان

رسـتوران شـما فقط در صورتی به موفقیت و شـهرت دسـت پیدا می‌کند که باب میل مخاطبش باشـد. این مسئله‌ای اسـت که می‌تواند نقش مهمی در وضعیت رستوران داشته باشـد. متاسـفانه خیلی از رسـتوران‌دارها خیال می‌کنند صرفا با عرضه غذای ارزان امکان جلب نظر مشـتریان را دارند. خب اگر غذای شـما باب میل مشتری نباشد، آن وقت قیمت نهایی‌اش چندان مهم نخواهد بود. نکته کلیدی در این میان توانایی شما برای برقراری ارتباط با مخاطبش است.

خیلی وقت‌ها مشتریان نقطه نظرات خوبی برای رستوران‌ها دارند. خب شما باید پل‌های ارتباطی با مشـتریان را متنوع سـازید. به طوری که مشتریان دردسر زیادی برای اظهارنظر یا بیان دیدگاه‌شـان نداشـته باشـند. فقط در این صورت می‌توانید روی موفقیت بلندمدت رسـتوران‌تان حسـاب باز کنید. این در حالی اسـت که گاهی اوقـات بی‌توجهی به نظرات مشتریان می‌تواند خودش را در قالب راه‌اندازی انواع کمپین علیه رستوران نشان دهد. پس بهتر است قبل از اینکه اوضاع حسابی به ضررتان تمام شود، کمی هوشمندانه‌تر در بازار رفتار کنید. این امر به شما نشان می‌دهد تا چه حد توانایی اثرگذاری بر روی مخاطب به شیوه‌ای متفاوت را خواهید داشت.

مشتریان همیشه عاشق برندهایی می‌شوند که به حرف‌شان گوش می‌دهند. پس بد نیست نیم نگاهی به نظرات مشتریان‌تان داشته باشید. اینطوری همیشه یک رستوران محبوب در میـان آنها باقـی خواهید ماند. نکته دیگری که در این میان باید بدان توجه کنید، مسـئله مربوط به پاسـخگویی به مشتریان اسـت. اگر نظرات آنها امکان اجرا ندارد، باید دلیل کنار گذاشتن‌شان را به طور دقیق بیان کنید. این امر اهمیت بسیار ویژه‌ای دارد. پس بهتر است حواس‌تان را به آن جمع کنید. وگرنه حسابی پشیمان خواهید شد.

سخن پایانی

این روزها راه‌اندازی کسب و کار برای عاشقان آشپزی یک آرزوی بزرگ محسوب می‌شود. البته از میان رسـتوران‌هایی که هرسـاله راه‌اندازی می‌شـود، تعداد بسـیار زیادی از آنها با شکسـت‌های عجیب همراه می‌شـوند؛ چراکه جای خالی یک برنامـه کلیدی در این میان همیشـه حس می‌شود. پس بهتر است اگر کارآفرینی قصد ورود به صنعت رستوران‌داری را دارد، اول از همه کارش را با تهیه یک برنامه دقیق شـروع کند. این امری اسـت که به شما فرصت خوبی برای اثرگذاری بر روی مخاطب خواهد داد.

ما در این مقاله سـعی کردیم برخی از مهمترین اجزای یک برنامه کسـب و کار خوب در حوزه رسـتوران‌داری را به شـما یاد دهیم. حالا آمادگی لازم برای طراحی برنامه رسـتوران خودتان را دارید. فراموش نکنید، بد نیست برای هر مرحله کمی وقت گذاشته و قبل از اینکه سراغ مراحل بعدی بروید، کمی دقیق‌تر آن را بررسی کنید. این اتفاق می‌تواند به شما برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف کمک کند.

مـن و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شـما برای آشـنایی با راه و چاه طراحی برنامه رستوران کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی در این رابطه داشتید، کافی است آن را با ما در میان بگذارید.

منابع:
https://localiq.com/blog/restaurant-business-plan/
https://pos.toasttab.com/blog/on-the-line/how-to-run-a-restaurant
https://www.hitchcockfarms.com/blog/how-to-run-successful-restaurant

شهرداری صباشهر

آگهی تجدید دوم فراخوان عمومی (نوبت اول)

شهرداری صباشهر در نظر دارد به استناد مصوبه شماره ۹۸ ص ۶ ش مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۳ شورای اسلامی شهر نسبت به اجرای پروژه ساماندهی و اصلاح شبکه برق سطح شهر با اعتبار ۸۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال از طریق تجدید مناقصه عمومی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نماید.
لذا از متقاضیان واجد شرایط دعوت بعمل می آید برای دریافت اسناد مناقصه به سامانه ستاد به آدرس الکترونیکی www.setadiran.ir به شرح ذیل مراجعه نمایند.
- شهرداری صباشهر در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
- هزینه خرید اسناد ۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.
- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه به نفع شهرداری صباشهر در اسناد مناقصه درج شده است.
تذکر: سپرده نفرات اول و دوم مناقصه تا زمان انجام معامله و قرارداد مسترد نخواهد شد.
- **زمان دریافت اسناد مناقصه در سامانه ستاد**: زمان انتشار آگهی ساعت ۸ روز یک شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۱۵
- **مهلت ارائه پاکت ضمانتنامه در دبیرخانه شهرداری** تا قبل از پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۰۱
- **زمان اتمام مهلت شرکت در مناقصه در سامانه ستاد**: ساعت ۱۲ روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۰۱
- **زمان بازگشایی و رسیدگی به پیشنهادات در دفتر شهردار**: ساعت ۸ روز شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۰۴
- اطلاعات و سایر جزئیات در اسناد مناقصه درج گردیده است.
ضمنا تنها اسناد پاکت های پیشنهاد دارای امضاء الکترونیکی مورد پذیرش است و در جلسه بازگشایی اسناد فیزیکی پاکت های (ب) و (ج) و فاقد امضای الکترونیک به هیچ وجه مورد پذیرش نیست.

تاریخ چاپ نوبت اول : ۱۴۰۵/۰۶/۱۵ تاریخ چاپ نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۲۲ حسین واژیر – شهردار صباشهر

شناسه آگهی ۲۲۶۷۱۵۲ نوبت اول

شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان

فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه‌گران به شماره ۱۴۰۵/۴۰

شرکت سهامی برق منطقه ای کرمان (به عنوان دستگاه مناقصه گزار) درنظر دارد ارزیابی کیفی جهت تهیه لیست کوتاه به منظور **پروژه تغییر آرایش و جابه‌جایی راکتورهای ۴۰۰ کیلوولت پست‌های نیروگاه شهید سلیمانی و سیرجان ۲** به شماره ثبت ۲۰۰۵۰۰۱۴۰۶۰۰۰۰۴۶ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید . کلیه مراحل برگزاری ارزیابی کیفی از دریافت اسناد و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا تهیه لیست پیشنهاد دهندگان دارای صلاحیت از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است پیشنهاد دهندگان در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در فراخوان محقق سازند.
لذا از کلیه شرکتهای واجد شرایط مرتبط با موضوع فوق الذکر که مایل به شرکت در ارزیابی کیفی هستند به شرح ذیل دعوت می گردد .
- **تاریخ انتشار فراخوان در سامانه**: ساعت ۱۲ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۶/۱۶
- **آخرین مهلت دریافت مدارک استعلام ارزیابی کیفی از سامانه**: ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۶/۲۳
- **آخرین مهلت بارگذاری اسناد به همراه اسناد و مدارک درخواستی** حداکثر تا ساعت ۱۰ صبح روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۵/۷/۷
- بابت دریافت اسناد ارزیابی وجهی اخذ نخواهد شد.
دارا بودن حداقل یکی از شرایط زیر:
۱ -گواهینامه صلاحیت پیمانکاری معتبر به روش طرح و ساخت در رسته نیرو
۲-گواهینامه صلاحیت پیمانکاری معتبر حداقل پایه ۵ در رسته نیرو (زیر رشته پست ها و انتقال نیرو) به همراه گواهینامه معتبر صلاحیت مشاوره حداقل رتبه ۳ در رشته توزیع و انتقال نیرو
به مدارک و اسناد فاقد امضاء ، مخدوش و غیر مستند ترتیب اثر داده نخواهد شد و پس از بررسی اسناد و مدارک بارگذاری شده در چارچوب ضوابط و مقررات از شرکت های واجد شرایط برای دریافت اسناد مناقصه دعوت بعمل می آید . بدیهی است بارگذاری مدارک هیچگونه حقی را برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد.
- ضمناً این آگهی در سایت اینترنتی به آدرس‌های www.krec.co.ir ، http://iets.mporg.ir و WWW.Tavanir.org.ir در دسترس می باشد .

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۶/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۶/۱۶ روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه‌ای کرمان

شناسه آگهی: ۲۲۶۸۳۳۵

جمعیت هلال احمر جمهوری اسلامی ایران

اصلاحیه
آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
شماره ۲۰۰۵۰۰۵۰۱۴۰۰۰۰۱۱

پیرو آگهی چاپ شده در روزنامه سایه در تاریخ‌های ۱۴۰۵/۰۶/۰۹ و ۱۴۰۵/۰۶/۱۰ با موضوع مناقصه عمومی یک مرحله‌ای خدمات دیوارکشی سایت لجستیک غرب ایران، بدینوسیله مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به شرح جدول ذیل اصلاح میگردد.
شایان ذکر است سایر موارد به قوت خود باقی خواهد بود.

ردیف	موضوع مناقصه	تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	نوع تضمین
۱	خدمات دیوارکشی سایت لجستیک غرب ایران	۱۸/۶۶۲/۵۹۸/۷۷۴ ریال	ضمانتنامه معتبر

نشانی و شماره تماس : تهران- خیابان ولی عصر(عج)- بالاتراز خیابان میرداماد- نبش خیابان رشید یاسمی- ساختمان صلح جمعیت هلال احمر- طبقه اول- دبیرخانه کمیسیون معاملات و تلفن ۸۵۶۲۲۲۰۶۴
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه : مرکز تماس ۱۴۵۶
دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸

م الف ۱۸۴۴ معاونت توسعه منابع انسانی و پشتیبانی جمعیت هلال احمر جمهوری اسلامی ایران