

یادداشت

راهبردهای جمعیتی در ایران

مسعود سپهر استاد بازنشسته دانشگاه شیراز

با پیروزی انقلاب اسلامی همچون بسیاری دیگر از زیر و رو شدن‌های ارزش‌ها و رویه‌های اجتماعی، سیاست‌های جمعیتی و نهادهای دولتی بهداشت و تنظیم خانواده بازمانده از رژیم گذشته فرو ریخت و در دهه ۶۰، کشور با رشد ۴ درصدی جمعیت مواجه شد. این اتفاق از یک سو به‌دلیل قطع حمایت‌های دولتی از پیشگیری از بارداری به‌ویژه در نقاط محروم و از سوی دیگر حاصل آسان شدن ازدواج جوانان و تشویق به این امر از سوی رهبران انقلابی به‌عنوان یک سنت نوی بود. نتیجه این افزایش انفجاری در متولدین دهه ۶۰، فشار عظیم تقاضا در حوزه‌های مختلف از سوی این گروه سنی در سال‌های بعد تا امروز است. در دهه ۶۰ مشکلات با کمبود شیرخشک و پوشک و واکسن شروع شد و تأسف و رقابت شدید برای ورود به مهدکودک، دبستان، دبیرستان و دانشگاه ادامه یافت و امروز هم مسئله اشتغال، مسکن و ازدواج آنها، معضلی است که همچنان ادامه دارد. عکس‌العمل این رشد جمعیت انفجاری در سال‌های...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

بازار مسکن ۱۴۰۰ به کدام سو می‌رود؟

حباب سنجی مسکن پایتخت



ارائه خدمات صندوق امانات در شعبه آزادی رجایی‌شهر کرج

خدمات صندوق امانات بانک پاسارگاد به ۱۳ شهر رسید

استان البرز و تأمین امنیت و آسودگی خاطر آنها، صندوق امانات شعبه آزادی رجایی‌شهر کرج راه‌اندازی شد و آماده ارائه خدمات به متقاضیان و هموطنان گرامی است. بر این اساس، مشتریان حائز شرایط می‌توانند اشیای گران‌بها، اسناد و سایر مدارک ارزشمند خود را در این صندوق‌ها

و اشیای گران‌بها و مجهز به سیستم‌های مدرن ایمنی و حفاظتی است که مشتریان می‌توانند با اجاره این صندوق‌ها هر گونه اسناد و مدارک و اشیای باارزش خود را با خاطری آسوده در این مکان نگهداری کنند. در این راستا، به منظور رفاه حال سپرده‌گذاران بانک پاسارگاد در

بانک پاسارگاد در اقدامی دیگر در راستای ارتقای خدمات بانکی به هموطنان عزیز استان البرز، صندوق امانات شعبه آزادی رجایی‌شهر کرج را افتتاح کرد. به گزارش «فرصت امروز»، صندوق امانات، مکانی امن و مطمئن در بانک‌ها برای حفظ و نگهداری از اسناد، اموال

فرصت امروز: بیست و سومین نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران مطابق معمول هر ماه، روز گذشته در آخرین سه‌شنبه اردیبهشت برگزار شد و نمایندگان بخش خصوصی و دولتی در این نشست گردهم آمدند و در مورد آخرین رویدادهای اقتصاد ایران به بحث و تبادل‌نظر پرداختند. نمایندگان بخش خصوصی در این جلسه، مهمترین برنامه‌های وزارت صمت در سال‌مآع‌زدایی و پشتیبانی از تولید را مرور کردند و همچنین به نقادی عملکرد گمرک ایران پرداختند. رئیس اتاق تهران نیز از انتظارات بخش خصوصی از دولت آینده و نامزد‌های ریاست‌جمهوری سخن گفت و اینکه فرصت واردات واکسن کرونا وارد کنند تا مشکلی در روند از دست رفته است. رئیس کل گمرک هم گزارشی از عملکرد این نهاد ارائه کرد و از صدور ۱۵۰ بخشنامه متناقض صادراتی در سال گذشته خبر داد.

دیروز همچنین در بیست و سومین جلسه هیأت نمایندگان اتاق تهران، آخرین وضعیت شیوع کرونا و چگونگی واکسیناسیون در سطح جامعه، وضعیت تورم و شاخص مدیران خرید، تحیرات شاخص تولید صنعتی، تجارت کالای ایران با ترکیه و چین، روند نقدینگی و پایه پولی، تحولات خرید اینترنتی، شاخص بورس تهران، عملیات بازار باز بانک مرکزی، تأمین مالی بازار سرمایه، اوراق بدهی، بهای سکه و طلا، دلار سنا و نیمه، نرخ برابری ارز‌ها، بهای جهانی نفت و قیمت کالاهای اساسی به عنوان شاخص‌های اقتصادی منتخب تشریح شد.

انتظارات بخش خصوصی از دولت سیزدهم

رئیس اتاق تهران در ابتدای این نشست به آخرین وضعیت واردات واکسن بخش خصوصی اشاره کرد و گفت: در جلسه قبلی هیأت نمایندگان که حدود یک ماه قبل برگزار شده، گفتم که اتاق تهران تلاش کرد برای کارگران خطوط تولید واکسن کرونا وارد کنند تا مشکلی در روند تولید کشور پیش نیاید، اما به دلیل بوروکراسی حاکم بر وزارت بهداشت و اینکه نخستین ورود بخش خصوصی به مسئله واردات واکسن کرونا بود، دچار وقفه زمانی شدیم و متأسفانه به‌موقع نتوانستیم پروفرم‌های عملیولن دز واکسن را گشایش اعتبار کنیم. مسعود خوانساری سپس به ارائه آمار‌های اقتصادی پرداخت و ادامه داد: یک نظرسنجی که توسط وزارت صمت از ۹۵۰ کارآفرین انجام شده، نشان می‌دهد اصلی‌ترین چالش «عدم ثبات اقتصادی» است. مهمترین بیتی که کارآفرین‌ها را زمین‌گیر می‌کند، بحث ثبات و امنیت است که باعث شده انگیزه برای سرمایه‌گذاری کاهش پیدا کند. در عین حال به خروج سرمایه از کشور سرعت داده است؛ حتی با اینکه قیمت ارز هم بالا رفت باز هم هنوز شاهد خروج سرمایه و همچنین انتقال آن به بازار‌ها و فعالیت‌های غیرمولد هستیم. به گفته خوانساری، تورم در سال گذشته ۲۶٫۴ درصد بود و در این میان بیشترین زبان را سپرده‌گذاران بانکی متحمل شده‌اند چون با نرخ سود ۱۶ درصد سرمایه‌گذاری کرده‌اند. در مقابل دلار ۶۰ درصد، مسکن ۸۰ درصد، سکه ۸۳ درصد و بورس ۱۵۰ درصد در طول سال ۱۳۹۹ بازدهی داشته‌اند. در این شرایط که عدم ثبات اقتصادی وجود

دارد به طور طبیعی انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری در حوزه تولید شکل نمی‌گیرد.

او در بخش دیگری از صحبت‌هایش به موضوع انتخابات ریاست‌جمهوری پرداخت و گفت: متأسفانه اسمال فضای انتخابات سرد بود و تا چندن روز گذشته و هیچ‌کس به طور رسمی اعلام حضور نکرده بود، اما ناگهان در ظرف پنج روز تعداد زیادی ثبت‌نام کردند. اشکال ساختاری که در کشور ما وجود دارد این است که چون حزبی وجود ندارد افراد به‌شخصه وارد رقابت انتخابات می‌شوند و شعار می‌دهند اما کسی بعد پاسخگو نیست و حزبی وجود ندارد که بخواهند از عملکردش دفاع کند و به همین دلیل بیشتر شاهد شعار هستیم تا عمل. ما در این دوره فکر کردیم ببینیم و چالش‌هایی را که پیش روی اقتصاد ایران وجود دارد مشخص کنیم. فکر

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چگونه می‌توان به تولید خودروهای هیبرید در تیراژ بالا دست پیدا کرد؟

یک کارشناس صنعت خودرو گفت در حال حاضر فاصله نسبتاً زیادی با تولید خودروی هیبریدی واقعی داریم. مسیح فرزانه کارشناس صنعت خودرو در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چه زمانی می‌توانیم گام بزرگی در زمینه تولید خودروهای هیبرید در تیراژ بالا برداریم؟، گفت...

۵

بلایی که دعوای سیاسی بر سر خصوصی‌سازی می‌آورد

مصائب

خصوصی‌سازی ایرانی

خصوصی‌سازی در ایران همواره حاشیه‌های مختلفی را در پی داشته؛ از اعتراض‌های گاه و بیگاه کارگران شرکت‌های واگذارشده به وضعیت معیشتی خود گرفته تا لغو برخی از واگذاری‌ها و محکوم شدن رئیس سابق سازمان خصوصی‌سازی. در مورد آخر، برخی رسانه‌ها نوشتند واگذاری شرکت کشت و صنعت نیشکر هفت‌تپه که یکی از پرچالش‌ترین واگذاری‌ها نیز بوده، لغو شده است؛ هرچند هنوز حکمی رسمی مبنی بر لغو واگذاری این شرکت ابلاغ نشده است. سوال این است که چرا خصوصی‌سازی در ایران همواره با حاشیه‌هایی همراه بوده؟ مشکل کار کجاست که لغو واگذاری درباره برخی شرکت‌ها انجام شده است؟ آیا باید باور کنیم بخش خصوصی...

۴

ثبت نام رئیس کل بانک مرکزی در انتخابات چه بازخوردی در افکار عمومی داشت؟

از میرداماد تا پاستور

۳

مدیریت و کسب‌وکار

راهکارهایی برای افزایش سود کسب و کار

توسعه کسب و کار همیشه همراه با سختی‌های زیادی است. هیچ کارآفرینی ادعای توسعه کسب و کارش به سادگی هرچه تمام‌تر را ندارد بنابراین اگر شما در تلاش برای توسعه کسب و کارتان هستید، باید سختی‌های این مسیر را قبول کنید. در غیر این صورت هیچ شانس‌ی برای موفقیت در بازار‌های مختلف نخواهید داشت. یکی از معیار‌های مهم برای موفقیت هر کسب و کار مربوط به افزایش سودش است. این امر نقش مهمی در افزایش بودجه در دسترس برند برای صرف هزینه‌های بیشتر خواهد داشت. وقتی یک برند بودجه بیشتری در دسترس داشته باشد، امکان سرمایه‌گذاری بالاتری بر روی بخش‌های مختلف کسب و کارش را پیدا خواهد کرد. بسیاری از برندها به طور مداوم در انتظار دریافت سود‌های بالاتر هستند، اگر در این میان شما اقدامی برای بهبود درآمد کسب و کارتان انجام ندهید، هیچ‌کس به...

۸

ارائه خدمات صندوق امانات در شعبه آزادی رجایی‌شهر کرج

خدمات صندوق امانات بانک پاسارگاد به ۱۳ شهر رسید

شهرکرد و کرج ارائه می‌شود. گفتنی است هم‌میهنان گرامی می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت بانک پاسارگاد به نشانی www.bpi.ir مراجعه کرده و یا با مرکز اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۸۲۸۹۰ تماس حاصل فرمایند.

به امانت بگذارند. با ارائه خدمات صندوق امانات در شعبه آزادی رجایی‌شهر کرج حالا شعبه‌های مجهز به صندوق امانات بانک پاسارگاد به ۱۳ شهر افزایش پیدا کرد و این خدمات بانکی هم‌اکنون در شهر‌های تهران، تبریز، اردبیل، مشهد، شیراز، رشت، ساری، کرمان، اهواز، دزفول، قشم،

در بیست و سومین نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران ترسیم شد

آخرین وضعیت شاخص‌های اقتصادی ایران

وزیر صمت، تعدادی از اعضای هیأت نمایندگان به طرح پرسش‌ها و نظرات خود پرداختند و زردی در پاسخ به پرسش‌های مطرح شده با بیان اینکه تولید با ارزش افزوده بالا، تنها راه نجات اقتصاد کشور است، گفت: فهرست مواد خام و نیمه‌خام به زودی نهایی و اعلام می‌شود. او همچنین به موضوع صدور کارت بازرگانی اشاره کرد و افزود، طی چندین نشست با مسئولان اتاق بازرگانی، این پیشنهاد را مطرح کرده‌ایم که سامانه جامع تجارت به عنوان مبنای صدور کارت بازرگانی قرار بگیرد اما فرآیندهای مربوط به آن به اتاق بازرگانی محول شود. زردی سپس از حذف تیک صادراتی به طور کامل در آینده نزدیک خبر داد و گفت که عرضه تمام صنایع معدنی از این پس در بورس کالا انجام می‌شود. به گفته وی، قیمت‌گذاری جزو پیچیده‌ترین مسائلی است که بخش‌های مختلف با آن درگیر هستند. در شرایط عادی، قیمت‌گذاری هیچ جایگاه و نقشی ندارد اما در وضعیت بحران باید به مدلی که روی آن تفاهم جمعی صورت بگیرد، رسید. با این حال، موضوع قیمت‌گذاری از فرائز از سطح وزارت صمت است و پیشنهاد دادیم که در جلسات سران قوا به آن پرداخته و تصمیم‌گیری شود. این در حالی است که براساس ماده ۱۸ قانون ابزار‌های مالی، دولت به هیچ وجه حق ورود به حوزه قیمت‌ذاری را ندارد.

۴٫۵ میلیون تن کالای اساسی در بنادر رسوب شده

همچنین مهدی میراشرفی، رئیس کل گمرک ایران از وضعیت رسوب کالا در گمرکات و اقدامات اجرایی این نهاد گزارش داد و به صدور ۱۵۰ بخشنامه متناقض صادراتی در سال گذشته اشاره کرد. او با اشاره به آمار تجارت خارجی در سال جاری گفت: از ابتدای سال ۱۴۰۰ تا ۲۵ اردیبهشت ماه ۴٫۵ میلیون تن کالا به ارزش ۵۶میلیارد دلار وارد کشور شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل به لحاظ ارزشی ۲۸ درصد رشد داشته است. در همین مدت ۱۵۵میلیون تن کالا به ارزش ۵۶ میلیارد دلار صادر شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۶ درصد افزایش نشان می‌دهد. میراشرفی با اشاره به اینکه موجودی کالا‌ها در بنادر شامل سه دسته تخلیه شده، در حال تخلیه و کشتی‌های پهلو گرفته است، افزود: در حال حاضر مجموعاً ۹ میلیون و ۲۰۰ هزار تن کالای غیرکانتینری در گمرکات وجود دارد که از این مقدار ۴ و ۵۰۰ میلیون تن کالای اساسی است و در کالاهای در حال تخلیه ۴۵ هزار تن و در لنگرگاه نیز ۸۳۱ هزار تن کالا وجود دارد. پیش از اعمال تحریم‌ها از زمان ورود کالا به کشور تا زمانی که این کالا مستعد اظهار بود، به طور میانگین ۲۰ روز به طول می‌انجامید، اما تحریم‌ها میانگین ماند‌گاری کالا در گمرکات را به مدت ۵۰روز افزایش داده است. در حالی که بررسی‌ها نشان می‌دهد هر یک روز توقف کالا در زنجیره عرضه قبل و بعد از گمرک یک درصد به قیمت تمام‌شده کالا اضافه می‌کند. رئیس کل گمرک ایران با بیان اینکه در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد کالا‌های واردشده به کشور مواد اولیه و ماشین‌آلات واسطه‌ای تولید است، ادامه داد: هرچه ماند‌گاری کالا‌ها در گمرکات افزایش پیدا کند، هزینه تولید افزایش خواهد یافت. بعد از ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۲، امکانات و سامانه‌هایی در گمرکات کشورها مستقر شد که تا اطلاعات کالا پیش از حمل به مقصد ارسال شود، در واقع این رصد به قبل و در حین حمل کالا به مقصد عمل شد. در حال حاضر ۹۰ درصد کالا‌هایی که به کشورهای پیشرفته وارد می‌شود دیگر در مرزها متوقف نمی‌شوند؛ چراکه مرز‌ها به محل عبور تبدیل شده‌اند و کمتر از ۱۰ درصد کالا‌ها مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. او سپس در بخش دیگری از سخنانش به برآورد صندوق بین‌المللی پول در مورد تولید ناخالص داخلی دنیا اشاره کرد و گفت: تولید ناخالص جهان در این سال معادل ۹۲ هزار میلیارد دلار خواهد بود. حال آنکه در سال ۲۰۱۹ حدود ۲۵ هزار میلیارد دلار



یادداشت

راهبردهای جمعیتی در ایران

مسعود سپهر استاد

بازنشسته دانشگاه شیراز

با پیروزی انقلاب اسلامی همچون بسیاری دیگر از زیر و رو شدن‌های ارزش‌ها و رویه‌های اجتماعی، سیاست‌های جمعیتی و نهادهای دولتی بهداشت و تنظیم خانواده بازمانده از رژیم گذشته فرو ریخت و در دهه ۴۰، کشور با رشد ۴ درصدی جمعیت مواجه شد. این اتفاق از یک سو به‌دلیل قطع حمایت‌های دولتی از پیشگیری از بارداری به‌ویژه در نقاط محروم و از سوی دیگر حاصل آسان شدن ازدواج جوانان و تشویق به این امر از سوی رهبران انقلابی به‌عنوان یک سنت نبوی بود. نتیجه این افزایش انفجاری در متولدین دهه ۴۰، فشار عظیم تقاضا در حوزه‌های مختلف از سوی این گروه سنی در سال‌های بعد تا امروز است. در دهه ۶۰ مشکلات با کمبود شیرخشک و پوشک و واکسن شروع شد و تأسف و رقابت شدید برای ورود به مهد کودک، دبستان، دبیرستان و دانشگاه ادامه یافت و امروز هم مسئله اشتغال، مسکن و ازدواج آنها، معضلی است که همچنان ادامه دارد. عکس‌العمل این رشد جمعیت انفجاری در سال‌های بعد منجر به برقراری دوباره سیاست‌های کنترل جمعیت شد که رشد جمعیت را به یک‌سوم کاهش داد و موجب شد مسئولان عالی نظام در سال‌های منتهی به دهه ۹۰ نسبت به عواقب پیری جمعیت و کاهش آن هشدار دهند. سپس سیاست‌های کنترل جمعیت و حمایت از تنظیم خانواده و پیشگیری از بارداری متوقف و بسته‌های مشوق ازدواج و فرزندآوری بار دیگر مورد توجه قرار گرفت. این افراط و تفریط‌ها در سیاست‌های جمعیتی نشان‌دهنده واکنش‌های عکس‌العملی سیاست‌گذاران است و تصمیمات بر مبنای پژوهش‌های جامع و راهبردهای توسعه درازمدت نبوده و مصداق ضرب‌المثل افتادن از آن سوی بام است. اصولا سیاست‌های جمعیتی یکی از اجزای مهم برنامه‌های توسعه همه‌جانبه و پایدار است؛ چون در کشور ما چنین برنامه‌ای وجود ندارد یا اگر برنامه‌ای هم هست در حدی است که یک رئیس‌جمهور می‌تواند برنامه را در کمد بگذارد و سازمان برنامه را منحل کند، پس نباید تعجب کرد اگر مدتی دیگر کسی بیاید و اعلام کند هر کس بیش از یک بچه داشته باشد مجازات می‌شود. با این مقدمه، توجه به پنج نکته در تدوین راهبرد جمعیتی توسعه پایدار ایران ضروری است:

❖ باید مشخص شود هدف از تولد فرزندان جدید ایرانی توسعه‌گرایانه است یا سیاسی و ایدئولوژیک؟ در سال‌های اول دهه ۸۰ موج جمعیت متولد دهه ۶۰ به سن کار و تولید رسیدند با برنامه‌های نسبتباً موفق سیاسی و اقتصادی و تنش‌زدایی در داخل و خارج، رشد اقتصادی حدود ۸ درصد تحقق یافت. در صورت تداوم آن با پنجره فرصت جمعیتی که گشوده شده بود می‌توانستیم حتی ارقام بالاتر رشد را تجربه کنیم. وقتی اقتصاد رونق می‌یافت همین جوانان با کار و درآمد و مسکن مناسب قادر به ازدواج و فرزندآوری بودند و رشد طبیعی جمعیت سالم و پرامید را تضمین می‌کردند. متأسفانه در سال ۱۳۸۴ این روند متوقف شد. به‌طوری که در هشت ساله بعدی تعداد اشتغال خالص ایجادشده ۱۳ هزار نفر و رشد اقتصادی منفی شد و این در شرایطی بود که با افزایش قیمت نفت ۸۰۰ میلیارد دلار وارد خزانه شده بود. تلفقی از افزایش جمعیت ایران بدون نگاه به پیش‌نیازهای توسعه پایدار به همانجا می‌رسد که به عنوان یک سیاست جمعیتی، بوجه‌غریالگری در مادران باردار حذف می‌شود و در نتیجه هزینه‌های گزاف در آینده به نظام اجتماعی و اقتصادی تحمیل می‌شود با این هدف که یک نفر به جمعیت اضافه شده است.

❖ در دنیای امروز کیفیت جمعیت از کمیت آن مهمتر است. با ظهور تکنولوژی‌های جدید و گسترش آن، روز به روز نقش نیروی انسانی ساده کم‌رنگ‌تر و متخصصان فناوری‌های پیچیده و کارآفرینان مهمتر می‌شوند. نیازی نیست مردم تشویق شوند فرزندان بیشتری بیاورند و با خون دل و هزینه‌های بسیار در بهترین دانشگاه‌های کشور با سرمایه همه ملت فارغ‌التحصیل شوند و آنگاه به غرب مهاجرت کنند. بهترین سیاست جمعیتی حذف یارانه وسایل پیشگیری از بارداری نیست که نتیجه آن فرزندان بیشتر محروم‌ترین و حاشیه‌ای‌ترین اقشار جامعه است تا در دور باطل فقر، خشونت، جرم و اعتیاد گرفتار باقی بمانند. سیاست درست آن است که با ایجاد امید، اشتغال و توسعه کاری کنیم که نخبگان بمانند و کارآفرینی کنند.

❖ تحقیقات نشان می‌دهد نرخ باروری زنان بیش از هر عامل دیگری با میزان تحصیلات و سبک زندگی مدرن آنها ارتباط دارد. وقتی در کشور ما تعداد دختران ورودی آموزش عالی بر مردان پیشی گرفته است، هیچ فشار و تشویق دولتی نمی‌تواند آنها را مجبور به آوردن بیش از دو فرزند کند. به‌همین دلیل همه اقداماتی که در چند سالال اخیر برای افزایش زاد و ولد در کشور صورت گرفته است اثر ناچیزی داشته است: اولاً زنان به لحاظ فرهنگی آماده پرورش بچه‌های زیاد نیستند؛ شرایط اشتغال و مسکن به گونه‌ای است که افراد زیادی نمی‌توانند تشکیل خانواده دهند؛ روابط اجتماعی و ارزش‌ها و هنجارها به طوری شده که بسیاری به ازدواج و تشکیل خانواده احساس نیاز نمی‌کنند؛ مهاجرت به خارج از کشور نقش کاهنده جمعیتی قابل‌توجهی دارد. این دلایل در آینده نیز تداوم خواهند داشت و بنابراین باید به سراغ روش‌های افزایش جمعیت دیگری باشیم که در سایر کشورهای جهان دنبال می‌شود. ❖ بنیاد سیاسی جمعیت توسعه‌گرا، خود توسعه است. اگر بتوانیم چشم‌انداز رشد اقتصادی مستمر برای یک دوره ۲۰ ساله را به وجود بیاوریم، سیاست جمعیتی متناسب آن هم فراهم خواهد بود. رشد اقتصادی پایدار به معنای چشم‌انداز روشن اشتغال، درآمد، مسکن، کارآفرینی و سرمایه‌گذاری است. در این صورت میل به مهاجرت کم می‌شود.

❖ سیاست جمعیتی توسعه‌گرا باید نسبت به بقیه جهان گشوده باشد. متأسفانه در کشورمان فرهنگ بیگانه‌هراسی غلبه یافته است. امروز هیچ‌کس مفهوم ملت را بر مبنای نژاد و زبان و دین مشترک نمی‌داند بلکه همه آن را براساس احساس تعلق هر فرد به کشور تعریف می‌کنند. مقررات مربوط به اخذ اقامت و تابعیت در ایران بسیار دشوار است. چرا وقتی به خیابان‌ها می‌رویم تقریباً با هیچ گروه نژادی یا زبانی دیگری روبه‌رو نمی‌شویم؟ اگر این موقعیت فراهم شود که تعداد مهاجران به ایران از همه نقاط جهان افزایش یابد قطعاً بسیاری ایرانیان مهاجر هم برمی‌گردند. با گسترش رفت‌وآمد اتباع کشورهای دیگر به ایران و به‌ویژه اقامت آنها، دیپلماسی عمومی بین ملت‌ها بر ایران‌هراسی تبلیغ شده توسط بعضی دولت‌ها غلبه خواهد یافت. آینده تاریخ چه بخواهیم و چه نخواهیم رو به سوی جهانی شدن و کم‌رنگ شدن مرزهای ملی دارد. هیچ مرزی بین انسان‌ها قابل مشاهده نیست. کرونا هم به ما نشان داد همه در یک زورق نشستیم. گشودگی نسبت به جهان و جهانیان حال و آینده سیاست‌های جمعیتی و توسعه همه کشورهای دنیااست.

فرصت امروز: نتایج یک مطالعه درباره بازار مسکن شهر تهران نشان می‌دهد که در سال‌های ۹۷، ۹۸ و ۹۹ بیشترین و مداوم‌ترین افزایش قیمت مسکن در ۳۰ سال گذشته اتفاق افتاده و احتمال اینکه قیمت واقعی مسکن در بالاترین سطح خود باشد، بسیار زیاد است. در بخش نخست این پژوهش با عنوان «آیا بازار مسکن وارد حباب شده است؟»، بازار مسکن پایتخت از نگاه ۱۶ شاخص بررسی شده و در بخش دوم، ۱۱ سوال از متقاضیان بالقوه خرید مسکن پرسیده شده است.

یافته‌ها نشان می‌دهد با افزایش قیمت مسکن در سال‌های ۹۷، ۹۸ و ۹۹ به ترتیب با ۷۰ درصد، ۱۰۲ درصد و ۸۵ درصد، بازار مسکن وارد رفتارهای هیجانی و حبابی شده و نگاه به خرید ملک به عنوان یک کالای سرمایه‌ای بیش از گذشته مطرح شده و احتمال اینکه قیمت واقعی مسکن در بالاترین سطح خود باشد، بسیار بالاست. از آنجا که ایران همواره تورم بالا و دو رقمی دارد، کاهش اسامی قیمتها ممکن است رخ ندهد، اما قیمت واقعی مسکن (تورم در رفته) احتمالاً کاهش می‌یابد. از سوی دیگر، داده‌های گوگل ترند نشان می‌دهد کلمه «قیمت خانه» در سه سال گذشته بیشتر جست‌وجو شده است. این یعنی افزایش قیمت مسکن در سال‌های گذشته باعث شده تا مردم عمدتاً تغییرات قیمتی مسکن را رصد کنند. بیشترین میزان جست‌وجوی این کلمه از سوی کاربران در ۱۰ سال اخیر به بازه اردیبهشت تا مهرماه ۹۹ برمی‌گردد.

تغییرات سالانه قیمتی مسکن شهر تهران

در ابتدای این مطالعه به مفهوم حباب پرداخته شده و آمده است: این اصطلاح به وضعیتی گفته می‌شود که انتظارات بیش از حد مردم از افزایش قیمت در آینده باعث افزایش موقت قیمت‌ها می‌شود. در حین حباب قیمت مسکن، خریداران مسکن فکر می‌کنند آن‌های که برای آنها بسیار گران است اکنون یک خرید قابل قبول است؛ زیرا با افزایش قابل توجه قیمت در آینده سود زیادی خواهند برد و با توجه به اینکه افزایش قیمت مسکن در سال‌های آتی از پس‌انداز بازدهی بهتری دارد، نیازی به پس‌انداز زیادی ندارند.

افرادی که در دوران حباب قیمتی موفق به خرید خانه نشده‌اند نگرانند که اگر امروز موفق به خرید ملک نشوند احتمالاً در آینده با سختی بیشتری قادر به خرید مسکن خواهند بود بنابراین انتظار افزایش قیمت در آینده اثر جدی بر سمت تقاضای ملک می‌گذارد، اگر مردم انتظار داشته باشند که قیمت ملک کاهش پیدا نکند و مطمئن باشند برای مدت طولانی قیمت ملک کاهش پیدا نمی‌کند، آنها مسکن را به عنوان یک دارایی با ریسک کم قلمداد می‌کنند. در این شرایط تقاضای سرمایه‌گذاری در ملک شدت بیشتری می‌گیرد و با افزایش تقاضای سرمایه‌گذاری احتمال حبابی شدن بازار مسکن زیاد می‌شود. یکی از ویژگی‌های حباب مسکن این است که خرید ملک جهت افزایش قیمت آن در آینده است نه برای لذت زندگی در آن.

در بخش بعدی این پژوهش، از شاخص میانگین وزارت راه و شهرسازی برای بررسی سال‌های ۱۳۷۰ تا ۱۳۹۰ و شاخص کلیدید برای بررسی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹ استفاده شده است. نتایج نشان می‌دهد میزان

بازار مسکن ۱۴۰۰ به کدام سو می‌رود؟

حباب‌سنجی مسکن پایتخت



حذف قیمت از روند افزایشی قیمت مسکن جلوگیری کند، اما این موضوع فقط باعث افزایش هزینه خریداران و فروشندگان برای آگاهی از قیمت روز مسکن شد و هیچ اثری در جلوگیری از افزایش قیمت مسکن نداشت. در بخش بعدی این پژوهش، ۱۱ سوال از متقاضیان بالقوه خرید (کاربران سایت) در سال ۱۴۰۰ پرسیده شد. نتایج سوال اول که ۴۹۰ نفر به آن پاسخ داده‌اند نشان می‌دهد حدود ۴۴ درصد از این افراد در پنج سال گذشته خانهای خریداری نکرده بودند. سوال دوم این بود که به چه منظوری ملک خود را خریداری کرده‌اید؟ ۳۳ درصد افرادی که در یک سال اخیر خانه خریده‌اند به قصد سرمایه‌گذاری تهیه کرده بودند در حالی که این عدد برای افرادی که ۱ تا ۳ سال و یا ۳ تا ۵ سال خریداری کرده بودند ۱۱ درصد و ۱۳ درصد بود. این موضوع حاکی است که تقاضای سرمایه‌ای در بازار مسکن در سال گذشته زیاد شده و نگاه به مسکن به عنوان یک کالای سرمایه‌ای شدت یافته است.

خرید خانه امروز در تهران به چه میزان ریسک دارد، عنوان سوال سوم بود که ۳۰ درصد از پاسخ‌دهندگان آن را دارای ریسک زیاد، ۳۴ درصد بدون ریسک و ۳۶ درصد تا حدی دارای ریسک دانسته‌اند. در سوال چهارم نیز از کاربران خواسته شد تا رفتار قیمتی بازار مسکن تهران در سال‌های آینده را پیش‌بینی کنند. ۵۶ درصد معتقدند قیمت مسکن در سال‌های آتی بیش از تورم افزایش می‌یابد و این امر نشان می‌دهد همچنان مردم تصور این را دارند که قیمت مسکن روند افزایشی خود را حفظ می‌کند. سوال پنجم این بود که انتظار دارید در ۱۲ ماه آینده چند درصد ارزش خانه‌های تهران تغییر کند؟ پاسخ‌دهندگان به این پرسش ۴۵۳ نفر بودند که به طور میانگین ۲۸ درصد افزایش قیمت مسکن را برای سال آینده پیش‌بینی کرده‌اند. سوال ششم این بود که طی ۱۰ سال آینده انتظار دارید ارزش خانه‌های تهران به طور متوسط سالیانه چند درصد تغییر کند؟ ۷۵ درصد افزایش سالیانه قیمت مسکن را برای ۱۰ سال آینده پیش‌بینی کرده‌اند. همچنین ۶۹ درصد کاربران در پاسخ به سوال هفتم که سال ۱۴۰۰ زمان مناسبی برای خرید ملک است زیرا قیمت مسکن در سال‌های آتی افزایش می‌یابد، گزینه ماقوم را انتخاب کرده‌اند. سوال هشتم هم این بود که اگر شخصی امروز مسکن خریداری نکند احتمالاً بعداً قادر به تهیه خانه نخواهد بود؟ ۷۵ درصد از پاسخ‌دهندگان جواب مثبت داده‌اند.

در مکالمات چند ماه گذشته با دوستان به چه میزان شرایط مسکن مورد بحث قرار گرفت؟ ۴۸۶ نفر به سوال چهار گزینه‌ای نهیم پاسخ داده‌اند که نشان می‌دهد ۴۴ درصد از افراد به طور مکرر با دوستان خود در این رابطه صحبت کرده‌اند. سوال دهم این بود که بهترین بازار برای سرمایه‌گذاری بلندمدت کدام است؟ ۴۹ درصد از پاسخ‌دهندگان بازار مسکن را مناسب سرمایه‌گذاری دیده‌اند، ۱۹ درصد رمزار‌ها را مناسب دیده‌اند، ۱۵ درصد بازار سرمایه، ۱۴ درصد بازار سکه و طلا و ۲ درصد بازار ارز را مناسب دیده‌اند. نهایتاً سوال آخرین بود که در چند ماه اخیر در مکالمه با آشنایان در مورد کدام بازار بیشتر بحث شد که بیشترین رأی را بازار سرمایه با ۳۳ درصد، مسکن ۲۵ درصد، رمزار‌ها ۱۹ درصد، بازار ارز ۱۹ درصد و بازار سکه و طلا با ۸ درصد داشته‌اند.

سازمان جهانی کار هشدار داد

کار کردن بیشتر از ۵۵ ساعت در هفته مرگبار است

فعالیت‌های اقتصادی پرداخت و از کاهش یک میلیون و ۴۴۵ هزار نفری تعداد شاغلان در بهار سال گذشته گزارش داد. به گفته نهاد پژوهشی وزارت کار، تعداد شاغلان، یکی از مهمترین نامگرهای بازار کار است که تحلیل تغییرات آن، بخشی از دلایل تغییرات شاخص‌ها و نامگرهای دیگر بازار کار را نیز توضیح می‌دهد. در این راستا، بررسی وضعیت تعداد شاغلان در بهار سال گذشته نشان می‌دهد که نسبت به بهار سال قبل از آن بیش از یک میلیون و ۴۴۵ هزار نفر کاهش داشته و این امر در سایه شیوع بیماری کرونا رخ داده است اما در تابستان سال گذشته با کاهش تعداد شاغلان نسبت به فصل مشابه سال قبل مواجه بوده‌ایم به نحوی که این کاهش حدود ۷۷۹ هزار نفر بوده و بیانگر کاهش شدت تأثیر شیوع و بروس کرونا بر اشتغال کشور بوده است. بیشترین تعداد شاغلان به تفکیک فعالیت اقتصادی در بخش کشاورزی مربوط به بخش کشاورزی و شکار و فعالیت‌های خدماتی وابسته بوده است. کمترین تعداد شاغلان نیز به جنگلداری و صید و پرورش و تکثیر حیوانات آبی تعلق دارد.

کار بیش از حد بوده است در حالی که عوامل دیگر نظیر استرس یا کار در محیط‌های خطرناک سهم کمتری از مجموع علل مرگ داشته‌اند. در این باره ماریا نیرا، مدیر بخش محیط کار در سازمان بهداشت جهانی با تأیید هشدار سازمان جهانی کار در مخاطرات کار بیش از حد، می‌گوید: «ساعت کار زیاد یک ریسک کاملاً جدی برای سلامتی افراد است و باید دولت‌ها، کارفرمایان و کارکنان به این قطعیت برسند که مضرات کار زیاد از منافع آن بیشتر است». سازمان جهانی کار همچنین با اشاره به اینکه دور کاری در بسیاری از موارد به یک مسئله عادی تبدیل شده، بر ضرورت توجه افراد به تمایز بین ساعات کاری و استراحت تأکید کرد و افزود: هیچ کاری و هیچ درآمدی ارزش به خطر افتادن سلامتی و از دست رفتن جان افراد را ندارد. از دولت‌ها و کارفرمایان می‌خواهیم اقدامات لازم را برای حفظ جان و سلامتی شاغلان به کار گیرند.

در همین حال، مرکز آمار و اطلاعات راهبردی وزارت کار در جدیدترین گزارش خود به مقایسه تعداد شاغلان به تفکیک

نماگر بازار سهام

حداقل سهمیه مصوب در سامانه بهین یاب قطعه‌سازان را روانه بازار آزاد می‌کند

عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور خرید مواد اولیه از بورس کالا و ثبت‌نام در سامانه بهین‌یاب صرفا برای خرید در توناژهای بالا کارایی دارد. بابک کریمخان در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: قطعه‌سازان قبل از ثبت‌نام در سامانه بهین‌یاب نیازمند تکمیل مدارک اعم از پروانه بهره‌برداری و سایر مجوزها هستند، در غیر این صورت ثبت‌نام در این سامانه امکان‌پذیر نیست.

وی با بیان اینکه امکان بالقوه ثبت‌نام در سامانه بهین‌یاب برای تمامی تولیدکنندگان وجود ندارد، افزود: قطعه‌سازان همچنین اگر با مشکلات و موانعی در ارتباط با شهرک‌های صنعتی و ادارات صمت استان متبوع خود مواجه باشند، برای ورود به سامانه و ثبت اطلاعات می‌بایست، می‌بایست بدوا نسبت به رفع این موانع اقدام نمایند.

کریمخان در خصوص سهمیه‌های مصوب برای تولیدکنندگان گفت: حداقل ظرفیت‌های تعیین‌شده برای ورود به این سامانه، امکان خرید مواد اولیه را برای واحدهایی فراهم می‌کند که در توناژهای بالا اقدام به خرید می‌کنند و واحدهایی که نیاز مصرفی آنها، اقلام خردتر با حجم کمتری را شامل می‌شود، به دلیل عدم برخورداری از سقف اعتباری، عملا نمی‌توانند از امتیازات ارائه شده از سوی شرکت‌هایی نظیر فولاد مبارکه و پتروشیمی‌ها استفاده کنند و این موضوع آنها را ناگزیر از مراجعه به بازار آزاد و خرید با قیمت‌های بالا و غیرمنطقی ناشی از فعالیت‌های دلالی می‌سازد. عضو هیأت مدیره انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور در ادامه بیان کرد: این مشکلات موجب می‌شود، دسترسی قطعه‌سازان به منابع تامین‌کننده مواد اولیه داخلی، تضعیف شده و امکان بهره‌برداری از تسهیلات در نظر گرفته شده غیرمقدور گردد.

رونوشت آگهی حصر وراثت

خاتم مریم اردلان دارای شناسنامه شماره ۳۸۰۱۰۹۸۲۸۹ به شرح دادخواست به کلاس ۱۴۰۰-۱۳۲۰ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده چنین توضیح داده که شادروان سیما کریمی به شناسنامه ۳۸۰۱۰۹۸۶۶۹ در تاریخ ۱۳۹۸/۱۰/۲۲ در اقامتگاه دائمی خود برپروند زندگی گفته ورته حین فوت آن مرحوم منحلر است به ۱-مریم اردلان ش ۳۸۰۱۰۹۸۲۸۹ ت ۳۸۰۱۲۴۹ نام پدر نوروز فرزند لالت متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت یک مرتبه آگهی می نماید تا هر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه از متوفی نزد اوپوشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه به دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد رئیس شعبه اول شورای حل اختلاف دادگاه عمومی حقوقی شهرستان قزوین - علی دیر خانه شعبه دوم شورای حل اختلاف قزوین

آگهی موضوع ماده ۳ وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي اراضي وساختمانهای فالقلسندرسمی

نظر به دستور مواد۱و۳قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی وساختمانهای فالقلسندر رسمی مصوب۲۰-۰۹-۱۳۹۰ املاک متقاضیانی که درهیات موضوع ماده یک قنون مذکور مستقر در واحدثبتي امل مورد رسیدگی وتصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز ورای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع دربخش ده ثبت آمل -دهستان اهلمرستاق

۲۵-اصلی(قریه کلاصفلا)حسین آباد هراز(بی)

۳۳۷فرعی خاتم خدیجه سلطان پناه در ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری مسکونی که دودانگ ونیم مشاع از ششدانگ عرصه موقوفه است به مساحت ۷۰-۲۸۷مترمربع خریداری شده بلامواسطه از مرمر جهان فر ورضا آستا ومالک نسق زراعی علی اکبر آستا.

لذا به موجب ماده ۳-قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی وماده۱۳-آیین نامه مربوطه این آگهی دردنوبت به فاصله ۱۵روز ازطریق روزنامه محلی وکثیرالانتشار درشهرها منتشر ودرروستاها رای هیات الصاق تادصورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید ازتاریخ انتشار اولین آگهی در روستاها ازطریق الصاق درمحل تادوماه اعتراض خودرا به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند.معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که دراین صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سندمالکیت می نماید وصدورسند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور درمورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتي پذیرفته نشده و واحدثبتي برای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود،مراتب رادر اولین آگهی نوبتی وتحدید حدودبه صورت همزمان بااطلاع عموم می رساندونسبت به املاک در جریان ثبت وفالقذ سابقه تحدید حدود و واحدثبتي آگهی تحدید حدود رایه صورت اختصاصی منتشر می نماید.

م الف : ۱۹۹۱۲۰۲

تاریخ انتشارنوبت اول : ۲۹-۰۲-۱۴۰۰

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۲-۰۳-۱۴۰۰

فیض اله ذبیحی سرپرست اداره ثبت اسنادواملاک آمل

آگهی موضوع ماده ۳ وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي اراضي وساختمانهای فالقلسندرسمی

نظر به دستور مواد۱و۳قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی وساختمانهای فالقلسندر رسمی مصوب۲۰-۰۹-۱۳۹۰ املاک متقاضیانی که درهیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحدثبتي امل مورد رسیدگی وتصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز ورای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می گردد:

املاک متقاضیان واقع دربخش ده منتزع از ثبت بابل -دهستان لاله آباد

۲۰-اصلی(قریه نظام آباد)

۲۸۸فرعی از ۲۷۲فرعی آقای سید عباس دریاباری در ششدانگ یک قطعه زمین با ساختمان احدائی با کاربری صنعتی به مساحت ۱۳۱۲مترمربع با کسر مالکیت مشاعی متقاضی.

لذا به موجب ماده ۳-قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی وماده۱۳-آیین نامه مربوطه این آگهی دردنوبت به فاصله ۱۵روز ازطریق روزنامه محلی وکثیرالانتشار درشهرها منتشر ودرروستاها رای هیات الصاق تادصورتیکه اشخاص ذینفع به آرای اعلام شده اعتراض داشته باشند باید ازتاریخ انتشار اولین آگهی در روستاها ازطریق الصاق درمحل تادوماه اعتراض خودرا به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم ورسید اخذ نمایند.معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید وگواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که دراین صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است ودر صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سندمالکیت می نماید وصدورسند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.بدیهی است برابر ماده ۱۳ آئین نامه مذکور درمورد قسمتی از املاکی که قبلا اظهارنامه ثبتي پذیرفته نشده و واحدثبتي برای هیات پس از تنظیم اظهارنامه حاوی تحدید حدود،مراتب رادر اولین آگهی نوبتی وتحدید حدودبه صورت همزمان بااطلاع عموم می رساندونسبت به املاک در جریان ثبت وفالقذ سابقه تحدید حدود و واحدثبتي آگهی تحدید حدود رایه صورت اختصاصی منتشر می نماید.

م الف : ۱۹۹۱۲۰۳۵

تاریخ انتشارنوبت اول : ۲۹-۰۲-۱۴۰۰

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۲-۰۳-۱۴۰۰

فیض اله ذبیحی سرپرست اداره ثبت اسنادواملاک آمل

آگهی حصر وراثت

آقای /خاتم فاطمه محبی دارای شماره شناسنامه ۶۴۷۹۷۹۱۵۲۵ در این حوزه در خواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضی داده که شادروان عباس محبی به شماره شناسنامه ۳۵۳ در تاریخ ۱۳۸۷/۶/۱ در اقامتگاه دائمی خود بدردود زندگی گفته ورته حین الفوت آن متوفی / متوفیه است به

تقی محبی ش ش ۹۰۲ ت ت ۱۳۴۷/۶/۵ فرزند متوفی

زهری محبی ش ش ۲ ت ت ۱۳۳۱/۴/۵ فرزند متوفی

زهره محبی ش ش ۱۰۵۹ ت ت ۱۳۵۳/۳/۱۵ فرزند متوفی

کبری محبی ش ش ۵۲۵ ت ت ۱۳۲۶/۸/۲ فرزند متوفی

بتول محبی ش ش ۹۰۳ ت ت ۱۳۴۹/۵/۶ فرزند متوفی

اصلی خاتم حاجیلویی ش ش ۳۲۰ ت ت ۱۳۰۹/۷/۹ فرزند متوفی

علی محمد محبی ۵۷۱۹۷۵۶۴۴۹۳ ۱۳۳۹/۱/۲۰ فرزند متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک آگهی مینماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه متوفی / متوفیه نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه تقدم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

دیر خانه شعبه دوم شورای حل اختلاف قهاوند

م الف ۲۲۵

آگهی حصر وراثت

آقای /خاتم فاطمه محبی دارای شماره شناسنامه۶۴۷۹۷۹۱۵۲۵ به شرح دادخواست به کلاس ۲۸-۱۴۰۰-۱۱۱ در این حوزه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضی داده که شادروان اصلی خاتم حاجیلویی به شماره شناسنامه ۳۲۰ در تاریخ ۱۳۸۹/۷/۲۴ در اقامتگاه دائمی خود بدردود زندگی گفته ورته حین الفوت آن متوفی / متوفیه است به

تقی محبی ش ش ۹۰۲ ت ت ۱۳۴۷/۶/۵ فرزند متوفی

زهری محبی ش ش ۲ ت ت ۱۳۳۱/۴/۵ فرزند متوفی

زهره محبی ش ش ۱۰۵۹ ت ت ۱۳۵۳/۳/۱۵ فرزند متوفی

کبری محبی ش ش ۵۲۵ ت ت ۱۳۲۶/۸/۲ فرزند متوفی

بتول محبی ش ش ۹۰۳ ت ت ۱۳۴۹/۵/۶ فرزند متوفی

اصلی خاتم حاجیلویی ش ش ۳۲۰ ت ت ۱۳۰۹/۷/۹ فرزند متوفی

علی محمد محبی ۵۷۱۹۷۵۶۴۴۹۳ ۱۳۳۹/۱/۲۰ فرزند متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک آگهی مینماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه متوفی / متوفیه نزد او باشد از تاریخ نشر نخستین آگهی ظرف یک ماه تقدم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

دیر خانه شعبه دوم شورای حل اختلاف قهاوند

م الف ۲۲۶

آگهی ابلاغ اجرائیه پرونده کلاس ۹۹۰۱۱۲۶

بدینوسیله به آقای محمد مهدی آقاجانی قمی و خاتم فاطمه آقاجانی قمی به نشانی : تهران خ جمهوری چهارراه گلشن جنوبی خ افخمی ب ۳۱ و اشرف سادات هاشمی فرزند سید علی اکبر به نشانی : تهران پامنار ک صوفیانی ب ۲۶ ابلاغ میشود خاتم اشرف سادات سادات هاشمی به استناد سند ازدواج شماره ۸۱۶۷ مورخ ۱۳۶۶/۱۲/۹ دفتر ازدواج شماره ۳۰۴ و طلاق شماره ۱۵۷ تهران جهت وصول پانصد هزار تومان رایج برابر با پنج میلیون ریال رایج علیه شما مبادرت به صدور اجرائیه نموده و پرونده اجرائی به کلاس ۹۹۰۱۱۲۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مامور مربوطه آدرس شما مورد شناسایی واقع نگردیده است و بستکار هم نتوانسته شما را معرفی نماید و آدرس فعلی شما نیز برای این اداره مشخص نمی باشد لذا طبق ماده ۱۸ آئین نامه اجرای مفاد اسناد رسمی مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی آگهی می شود و چنانچه ظرف مدت بیست روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می گردد نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید عملیات اجرائی جریان خواهد یافت. این آگهی پس از تأیید نهایی و ارسال آگهی در سایت آگهی های سازمان ثبت قرار خواهد گرفت و به منزله انتشار آگهی در روزنامه کثیر الانتشار محلی است.

۱۰۸۰۷ م الف
رییس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران - علی نژاد

شناسه آگهی ۱۱۳۶۵۹۲

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کوچصفهان

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي اراضی وساختمانهای فاقد سندرسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي و اراضی وساختمانهای فالقلسندرسمی

برابر رای شماره ۰۶-۳۱۸۰۲۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۱۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتي اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتي حوزه ثبت کوچصفهدی تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای / خاتم حسین رحیمی علینودهی فرزند عظیم بشماره شناسنامه ۲۷ صادره از رشت در قسمتی از ششدانگ یکپایخانه و محوطه به مساحت ۴۱۳/۸۱ مترمربع پلاک ندارد فرعی از ندارد اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۳ فرعی از ۱۰ اصلی بخش ده گیلان واقع قریه علی نوده خریداری از مالک رسمی آقای / مع الواسطه از بانو گوهر کریمی علی نوده 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 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 ۱۴۰۰/۰۲/۲۹

تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۴۰۰/۰۳/۱۳

۵۲۸ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کوچصفهان

۱۷۷

چگونه می‌توان به تولید خودروهای هیبرید در تیراژ بالا دست پیدا کرد؟



هیبریدی در کشور رونمایی خواهد شد که البته هیچ کدام از این دو رویداد رخ ندادند که دور از انتظار هم نبود. تا مادامی که بازار خودروی کشور در شرایط رقابت آزاد و حضور بدون محدودیت با برندهای بزرگ خودروسازی قرار نگیرد، نمی‌شود انتظار داشت که خودروسازان به دنبال ارتقای تکنولوژی خود و تولید محصولات به‌روز دنیا به ویژه در بحث هیبرید بروند. فرزانه گفت: طراحی و تولید خودروهای هیبریدی در زمره تکنولوژی‌های جدید در دنیا محسوب می‌شود، برای مثال شرکتی مثل مرسدس بنز به تازگی نمونه تولید عمده تجاری با نام EQA (برپایه کراس‌اوور GLA) را به عنوان ارزان‌ترین خودروی برقی خود و یا پورشه مدل تایکان را حدودا ۱۰ سال بعد از عرضه تسلا مدل S روانه بازار کرده‌اند، پس در پله نخست ما نیازمند واردات تکنولوژی این خودروها و به قولی خرید دانش فنی آن از شرکت‌های پیشرو هستیم.

این کارشناس صنعت خودرو تشریح کرد: در این میان می‌تواند یکی از راه‌های مناسب جهت فرهنگ‌سازی و آشنایی بیشتر مصرف‌کنندگان با این قبیل خودروها، نخست ایجاد خدمات پس از فروش گسترده و قوی و سپس واردات (ادامه‌دار و تعداد بالا) نمونه‌های موفق و ارزان‌قیمت اتومبیل‌های هیبریدی به کشور جهت تجهیز کردن ناوگان عمومی حمل و نقل شهری، چون اتوبوس‌ها، تاکسی‌ها، خودروهای نیروهای نظامی و

یک کارشناس صنعت خودرو گفت در حال حاضر فاصله نسبتا زیادی با تولید خودروی هیبریدی واقعی داریم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، مسیح فرزانه کارشناس صنعت خودرو در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چه زمانی می‌توانیم گام بزرگی در زمینه تولید خودروهای هیبرید در تیراژ بالا برداریم؟، گفت: ما در حال حاضر فاصله نسبتا زیادی با تولید خودروی هیبریدی واقعی داریم. این کارشناس صنعت خودرو بیان کرد: شاید مناسب‌تر باشد ابتدا یک مونتاژکار خوب و باکیفیت در این زمینه شویم و در مرحله بعد به سوی تولید حرکت کنیم. در دنیای صنعت و به ویژه خودروسازی تعریف و نمود عملی بسیار متفاوتی از پروسه مونتاژ تا تولید وجود دارد. او گفت: به نظر می‌آید در گذشته نگاه بلندمدت و عمیق به اهمیت ویژه و جایگاه خودروهای هیبرید در بازار کشور وجود نداشته است. در حدود ۱۱ سال پیش و زمانی که خبر امضای تفاهم‌نامه برای تولید سیمند و پراید هیبریدی رسانه‌ای شد، از سوی برخی مقامات در وزارت صنعت و ایدرو گفته شد که برای خودروهای سطح میکروهیبرید، پیشنهاد افزایش قیمت ۲۵۰ تا ۴۰۰ هزار تومانی داده شده است!

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: همان زمان اعلام شد که طی ۱۸ ماه آینده (از نیمه‌های نخست سال ۱۳۸۹ به بعد) نمونه اولیه خودروهای

خانم / آقای سید امیر حسینی و کالتا از طرف مسعود

غیاث یگانه طی وارده شماره ۴۵۰۴۱۴۴ مورخ ۹۹/۱۱/۱۸ برابر وکالتنامه ۲۹۲۸۸-۹۹/۱۱/۹ دفترخانه ۱۱۳۴ به تسلیم استشهادیه گواهی امضا به شماره ۲۳۸۳۷ دفترخانه ۱۱۳۴ تهران تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده و مدعی است سند مالکیت یک قطعه زمین ششدانگ یکدستگاه آپارتمان به شماره ۱۳۵۸۹ فرعی از ۲۲۹۵ اصلی مغرور و مجزا شده از ۲۲۱۸۱ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۸ واقع در بخش ۱۰ ناحیه ۰۰ حوزه ثبت ملک رودکی تهران استان تهران به مساحت ۵۵۰۰۳ متر مربع بانضمام پارکینگ به مساحت ۱۱ به حدود اربعه شمالا: خط فرضی به محوطه مشاعی است بطول (۲/۲۰) دو متر و بیست سانتیمتر به پارکینگ مسکونی قطعه ۴ شرقا: خط فرضی به محوطه مشاعی است بطول (۵/۰۰) پنج متر جنوبا: خط فرضی به محوطه مشاعی است بطول (۲/۲۰) دو متر و بیست سانتیمتر غربا: خط فرضی به محوطه مشاعی است بطول (۵/۰۰) پنج متر در مالکیت مسعود / غیاث یگانه فرزند علیمحمد شماره شناسنامه ۵۵۴ تاریخ تولد ۱۳۶۳/۰۲/۱۹ صادره از بروجرد دارای شماره ملی ۴۱۳۲۵۷۹۹۹۹ با جز سهم ۶٪ کل سهم ۶ بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان عرصه و اعیان، موضوع سند مالکیت المثنی بشماره چاپی ۲۲۵۱۹۳ سری الف سال ۹۷ با شماره دفتر الکترونیکی الکترونیک ۰۴۵۰۴۷۴۳۶-۱۳۹۷۲۰۳۰۱ ثبت گردیده است به علت اسباب کشی مفقود گردیده لذا مراتب در اجرای تبصره یک ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به آن و وجود سند مالکیت مذکور نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مدت ده روز اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است چنانچه در مهلت مقرر اعتراضی واصل نگردد المثنی سند مالکیت مرقوم صادر به به متقاضی تسلیم می گردد.

۱۰۸۰۹ م الف اداره ثبت اسناد و املاک
رودکی تهران

شناسه آگهی ۱۱۳۶۵۹۴

شناسه آگهی: ۱۱۳۶۵۹۶

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم معصومه درزی اصالتاً با ارائه دوبرگ استشهداده محلی به شماره ۹۱۶۳ و ۹۱۶۴ مورخه ۹۹/۰۴/۲۲ که توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۱۱۴ تهران گواهی شده مدعی مفقود شدن اصل سند مالکیت گردیده ، لذا مراتب به شرح ذیل آگهی می گردد :

- ۱- نام و نام خانوادگی مالک : خانم معصومه درزی
- ۲- شماره پلاک و بخش و محل وقوع ملک : ۱۴۹۳۴۵
فرعی از ۴۴۷۶- اصلی واقع در بخش هفت تهران
- ۳- خلاصه ادعای از بین رفتن یا گم شدن سند مالکیت : جابجایی منزل

۴- معاملاتی که به حکایت سوابق ثبتی و اظهار مالک مستند به سند رسمی : ششدانگ یکدستگاه آبارتمان واقع در سمت غرب طبقه همکف به مساحت ۴۶/۶۳ متر مربع قطعه اول تفکیکی شماره ۱۴۹۳۴۵ فرعی از ۴۴۷۶ - اصلی واقع در بخش ۷ تهران به انضمام ششدانگ یکپار انباری قطعه ۱ تفکیکی به مساحت ۲/۲۸ مترمربع واقع در جنوبشرق زیرزمین و ششدانگ یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۱ متر مربع قطعه ۱ واقع در شمالغربی زیرزمین ذیل ثبت ۴۲۴۵۵۵ صفحه ۴۳ دفتر املاک ۲۴۵۵ به نام خانم سمیه انیسی رضا منتظر ثبت و سند مالکیت دفترچه ای به شماره ۸۶۷۹۵۵ صادر و تسلیم شده است سپس ششدانگ مورد ثبت طبق سند قطعی غیر منقول شماره ۷۶۹۲۱ مورخه ۱۳۹۰/۰۹/۰۶ تنظیمی دفتر اسناد رسمی شماره ۱۹۵ تهران به خانم معصومه درزی منتقل شده است.

۵- متذکر می گردد هر شخصی نسبت به ملک مورد آگاهی معامله ای کرده که در قسمت چهار ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید ظرف مدت ده روز پس از انتشار آگاهی به این اداره مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراضی نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود این اداره المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم می نماید.

۱۰۸۱۱ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و
املاک منطقه پیروزی تهران

شناسه آگهی: ۱۱۳۶۵۹۶

آگهی فقدان سند مالکیت

[illegible]

۱۰۸۱۵ م الف رئیس واحد ثبتی حوزه
ثبت ملک یافت آباد تهران

شناسه آگهی: ۱۱۳۶۶۰۰

آگهی مزایده مال منقول
پرونده اجرائی به شماره
بایگانی ۹۹۰۰۹۶۱ (خودرو)

به موجب پرونده اجرائی به شماره یانگیی فوق ششداگ یک دستگاه خوردری سوارى ، سیستم : پژو، تپ : **PARSXU7** کاربری سوارى ، مدل : ۱۳۹۷ ، رنگ : سفید - سفید - روغنى ، شماره شاسی : **NAAN-1CEJH-755550** ، شماره موتور : **12K10-12K10-12K10** ، نوع سوخت : بنزین ، تعداد محور : ۲، ظرفیت : جمعاً ۵ نفر ، تعداد چرخ : ۴، تعداد سیلندر : ۴، به شماره انتظامی **ان ۵۳۲-۵۵ ط ۹۸** متعلق به آقای رضا قدیمی (مدیون) درقبال بدهی پرونده کلاسه **۹۹۰۰۹۶۱**، بازداشت گردیده در پارکینگ دانشگاه مهندسی واقع در محلاتی خیابان ده حقی جنب دانشگاه مازان متوقف می باشد و طبق نظر کارشناس رسمی دادگستری مورخ **۹۹/۱۱/۱۳** توصیف خودرو عبارت است از اینکه : از نظر فنی و موتوری سالم و آماده به کار میباشد بدنه سالم و دارای خط و خش جزئی لاستیک های جلو و عقب **۸۰** درصد تودوزی سدنالی های سالم و نو و ارزش خودروی مورد نظر با توجه به وضعیت ظاهری و کیفیت فنی و سایر مشخصات و قیمت روز در بازار به مبلغ **۱۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰** ریال (یک میلیارد و شصت میلیون ریال) ارزیابی شده و برابر اعلام پستانکار وارده به شماره **۱۵۰۶۷۲۴۴۰۰۵** مورخ **۹۹/۱۱/۱۶** خودروی مذکور دارای بیمه نامه می باشد و در روز چهار شنبه مورخ **۱۴۰۰/۰۳/۱۲** از ساعت **۹** الی **۱۲** در محل پارکینگ دانشگاه مهندسی واقع در اتوبان محلاتی از طریق مزایده به فروش می رسد و مزایده از مبلغ **۱۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰** ریال (یک میلیارد و شصت میلیون ریال) شروع و به بالاترین قیمت پیشنهادی فروخته خواهد شد و مزایده حضوری است و شرکت در جلسه مزایده برای عموم آزاد است و منوط به پرداخت **۱۰** درصد مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت و تحت شناسه واریز اعلامی و حضور خریدار یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده است، لذا خریدار و یا خریداران می بایست تا قبل از شروع وقت مزایده اصل فیش واریزی مبلغ ودیعه ده درصد به نام خود را به همراه درخواست کتبی به واحد اجرا تسلیم و ثبت نمایند. ضمناً برنده مزایده مکلف است مابه التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از تاریخ مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید و در صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز نکند، مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد. در این صورت عملیات فروش از درجه اعتبار ساقط و مزایده تجدید میگردد و نیم عشر و حق مزایده نقداً وصول می گردد. این آگهی پس از تایید نهائی فرایند مزایده و ارسال آگهی در سایت آگهی های سازمان ثبت قرار خواهد گرفت و به منزله انتشار آگهی در روزنامه کثیرالانتشار محلی است.

تاریخ انتشار در سایت آگهی های سازمان ثبت: ۱۴۰۰/۰۲/۲۶
م ۱۰۸۱۴ الف
رئیس اداره پنجم اجرای اسناد رسمی تهران - زهرا یعقوبی

شناسه آگهی: ۱۱۳۶۵۹۹

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه آقای حسین اسماعیلی ساری (مالک) تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۱۲۱۷۴ مورخ ۱۴۰۰/۱/۲۸ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۸۶۴ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۲۵۰۰۲۱۲۸ مورخ ۱۴۰۰/۲/۳ تقاضای مدعی فقدان سند مالکیت شش دانگ زمین با بنای احداثی به شماره ۲ فرعی از ۶۲۸۰ اصلی واقع در بخش ۲ تهران در دفتر الکترونیکی شماره ۱۳۹۹۲۰۳۰۱-۲۵۰۴۵۶۳۰ و به شماره چاپی ۹۵۹۰۳۱/ب ۹۹ به نام آقای حسین اسماعیل ساری ثبت صادر و تسلیم گردیده است. بعلمت جایجایی مفقود گردیده و درخواست صدور سند مالکیت المثنی پلاک موصوف را نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می شود تا چنانچه کسی ادعای انجام معامله نسبت به کل مذکور و یا وجود سند مالکیت نزد خود را داشته باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف مهلت ۱۰ روز اعتراض خود را به اضعاف اصل سند مالکیت به این منطقه ارائه نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد بدیهی است اصل سند مالکیت پس از رویت و ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد لیکن به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نمی شود در صورت عدم وصول وخواهی ظرف مهلت مقرر قانونی المثنی سند مالکیت پلاک مرقوم صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۰۸۱۰ م الف
رئيس اداره ثبت اسناد و
املاك نازك

شناسه آگهی ۱۱۳۶۵۹۵

آگهی عدم تسلیم سند مالکیت

نظر به اینکه خانم هستی طلایی با ارسال مدارک از طریق پست درخواست صدور سند مالکیت مشاعی سهم خود را از پلاک ۲۰۶ فرعی ۴۷۲۸ اصلی واقع در بخش ۲ تهران به مساحت ۹۴/۶۳ مترمربع مورد ثبت ۱۶۹۸۸۷ صفحه ۲۸۱ سند املاک جلد ۱۱۲۹ به شماره چاپی ۴۰۵۸۹۶ به نام خانم فاطمه خوش نام مقدم ثبت و صادر و تسلیم شده است سپس بموجب سند قطعی شماره ۳۴۳۳۰ مورخ ۹۳/۱۲/۳ دفتر خانه ۵۰۶ خانم ها هستی طلایی و غفرت چمن آراء منتقل شده و متقاضی اعلام داشته که اصل سند مالکیت نزد خانم غفرت چمن آراء مالک مشاعی می باشد و با عنایت به اینکه دفتر خانه ۵۰۶ تهران طی نامه شماره ۱۴۰۰۸۵۶۵۲۸۵۸ مورخ ۱۴۰۰/۱/۱۵ هم اعلام نموده اصل سند مالکیت موصوف را تحویل خانم غفرت چمن آراء مالک مشاعی نموده لذا با استناد تبصره ۳ ذیل ماده ۱۲۰ آیین نامه قانون ثبت این اداره طی اظهاریه حسن نیت به شماره ۱۴۰۰۸۵۶۰۱۰۲۵۰۰۷۱۷ مورخ ۱۴۰۰/۱/۱۷ به نامبرده اخطار نموده است که اصل سند مرقوم را جهت اقدام لازم قانونی به این اداره ارائه نماید که نامبرده از چنین اقدامی خوداری نموده است لهذا با انقضای مهلت ده روزه مقرر قانونی مراتب فقط یکبار در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار (همین روزنامه) منتشر میشود تا چنانچه دارنده سند مالکیت پلاک مرقوم بدون مجوز قانونی حداکثر ظرف مهلت ۱۵ روز پس از انتشار این آگهی سند مالکیت را به این اداره تسلیم ننماید سند مالکیت مشاعی متقاضی بالا صادر و به وی تسلیم و متعاقباً سایر اقدامات لازم نیز مطابق ماده قانونی فوق الذکر خواهد شد.

محدودیت: یک مورد بازداشت دائم بموجب دستور شماره ۱۳۹۸/۱۱/۲۷ مورخ ۱۳۹۸/۱۱/۲۷ صادره از شعبه سوم اجرای احکام مدنی مجتمع قضایی شهید صدر تهران به نفع بازداشت می باشد.

۱۰۸۰۸ م الف
رئیس اداره ثبت اسناد و
املاک نارمک تهران

شناسه آگهی: ۱۱۳۶۰۵۹۳

آگهی مزایده اموال غیر منقول بیرونده اجرائی به شماره بایگانی ۹۸۰۵۵۵۳

شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان به پلاک ثبتی شماره ۱۲۸۴ فرعی از ۲۷۵۸ اصلی مفروز و مجزا شده از ۲۵۲ فرعی از اصلی مذکور قطعه ۷ تفکیکی واقع در بخش ۱۱ تهران حوزه ثبت ملک شمیران واقع در طبقه سوم به مساحت ۳۷/۵۰ متر مربع که مقدار ۱۷/۶۴ متر مربع آن بالکن شمالی و ۲۰/۰۳ متر مربع آن بالکن جنوبی است به انضمام پارکینگ قطعه ۶ تفکیکی به مساحت ۱۱ متر مربع واقع در طبقه زیرزمین اول و دو باب انباری قطعات ۱ و ۷ به مساحت های ۳/۴۲ و ۱۸/۳۰ متر مربع واقع در زیرزمین دوم و زیرزمین اول با حدود آپارتمان = شمالا در سه قسمت که سوم به صورت منحنی است دیوار و پنجره و لبه نرده بالکن است به فضای محوطه مشاعی که ماورا آن فضای خیابان ۱۲ متری است شرقا: اول دیوار بالکن است به قطعه ۷ تفکیکی سابق دوم دیوار است به درز انقطاع که ماورا آن قطعه ۷ تفکیکی سابق است جنوبا در پنج قسمت دیوار و پنجره و لبه نرده بالکن دیوار و پنجره است به فضای حیاط مشاعی غربا: اول دیوار است به درز انقطاع که ماورا آن قطعه ۹ تفکیکی سابق است دوم در سه قسمت دیوار و پنجره است به فضای نورگیر مشاعی سوم دیوار است به درز انقطاع که ماورا آن قطعه ۹ تفکیکی سابق است. حدود انباری شماره یک: شمالا دیوار است به پر محوطه مشاعی که ماورا آن پر خیابان ۲ متری شرقا: دیوار مشترک با انباری مجاور جنوبا اول درب و دیوار است به راهروی مشاعی انبارها دوم دیوار مشترک با انباری مجاور غربا دیوار است به درز انقطاع که ماورا آن پر قطعه ۹ تفکیکی سابق است حدود انباری شماره هفت شمالا دیوار مشترک با انباری مجاور شرقا دیوار است به سربانداری مشاعی جنوبا: دیوار مشترک با انباری مجاور غربا: درب و دیوار است به محوطه مشاعی کف روی عرصه است و سقف اشتراکی است حدود پارکینگ شماره ۶: شمالا و شرقا جنوبا و غربا خط مستقیم مفروض است به محوطه مشاعی ذیل ثبت ۳۲۲۱ صفحه ۱۴۰ دفتر ۱۳۱۳/۲ به نشانی: زعفرانیه کوچه شهید کافی ابدی پلاک ۵۴ ط ۵ متعلق به مرحوم محمود اخلاقی به‌دکار پرونده اجرایی کلاسه ۹۸۰۵۵۵۳ که در قبال بدهی وی بازداشت و طبق نظر کارشناس رسمی دادگستری مورخه ۹۹/۱۱/۱۲ توصیف ملک عبارت است از اینک: ملک موصوف در واقع ۲ واحد ۴ خوابه است (یکی از واحدها در یک سوئیت کوچک است) با کف سنگ و بدنه گچ و رنگ و کابینت MDF، نمای کلی ساختمان سیمان شسته و قدمت ساختمان حدود ۲۰ سال است این آپارتمان دارای یک واحد پارکینگ و دو باب انباری و مشاعاتی همچون حیاط استخر و آسانسور بوده و در منطقه ای خوب و آرام واقع

تاریخ انتشار در سایت آگهی های سازمان ثبت: ۱۴۰۰/۰۲/۲۶

۱۰۸۱۲ م الف
رئیس اداره پنجم اجرای
اسناد رسمی تهران - زهرا یعقوبی

شناسه آگهی ۱۱۳۶۵۹۷

آگہی

شمالی جنب پمپ بتزین نیش کوجه شهید اکبری پلاک ۱۶۵۳
، بنام آقای حبیب زلف خانی تنظیم نماید لذا بدینوسیله به شما
اختیار می شود جهت انتقال و امضای اسناد حاکمتر تا ده روز از
تاریخ نشر این اگهی، در این دفترخانه به نشانی تهران میدان
فروردی بین ایرانشهر و شهید موسوی (فرصت) ۵۷۷ طبقه
اول حاضر گردید.

۱۰۸۰۶ م الف
شناسه آگهی: ۱۱۳۶۵۹۱

5

آقایان اریک هارتونی، ژریک هارتونی و وحید رضازاده درویش بقال و خانم لیدا تیموریان
نظر به اینکه برابر نامه شماره ۱۳۹۹۱۶۸۰۱۰۸۳۶۱۹ مورخ

۱۳۹۹/۵/۲۰ شعبه دوم اجرای احکام مجتمع قضایی شهر بهشتی تهران مقرر گردیده از دفترخانه سند صلح سرقفلی در خصوص سه دنگ مشاع از این شدناگ یکباب مغازه (شیرینی فروشی) پیللاک ثبتی ۴۲۱ و ۴۲۲ جزء پلاک ثبتی ۲۴۴۴ فرعی از ۲۸ اصلی واقع در بخش ۳ تهران به تنفی تهران خیابان کارگر

راهکارهای ارتقای روابط برند با مشتریان

به قلم: گیب نلسون / کارشناس تولید محتوا و نویسنده در سایت TheAdvisorCoach.com
ترجمه: علی آل‌علی

فرقی ندارد شما در چه حوزه‌ای مشغول به فعالیت هستید، به هر حال نیاز به ارتباط بهتر با مخاطب هدف امری ضروری خواهد بود. اگر شما ارتباط نزدیک و تاثیرگذاری با مشتریان‌تان نداشته باشید، شناسی برای حفظ آنها نخواهید داشت. از همه مهمتر اینکه، بدون رابطه نزدیک و مناسب جلب نظر مخاطب هدف نیز در حاله‌ای از ابهام خواهد بود. بسیاری از برندها در زمینه تعامل با مشتریان و ایجاد روابط عمیق با آنها شکست می‌خورند. همین امر روابط برند با مشتریان را بدل به عرصه‌ای ترسناک برای بسیاری از کسب و کارها کرده است. هدف اصلی در این مقاله کاهش این ترس و نگرانی برای برندهاست. در ادامه برخی از راهکارهای کاربردی برای حل این مسئله را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

ایجاد تعامل احساسی

مردم بیشتر از اینکه با عقل‌شان تصمیم بگیرند، به احساسات‌شان توجه می‌کنند بنابراین شما باید به جای تلاش برای ترغیب منطقی و استفاده از استدلال‌های مختلف به تاثیرگذاری عاطفی بر روی آنها توجه نمایید. این امر کیفیت ارتباط شما با مشتریان را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد. متأسفانه برخی از برندها درمیان کسب و کارشان و مشتریان را با خودپز طبیعی بازاریابی مناسب و فروش بیشتر می‌دانند. این نوع برداشت از عرصه تعامل و ارتباط با مشتریان بسیار بی‌ربط و حتی ساده‌لگانه است. شما برای تاثیرگذاری احساسی بر روی مشتریان باید به نکات مهم برای آنها توجه نمایید. بدون این امر کسب و کارتان هرگز جذابیتی برای مشتریان پیدا نخواهد کرد. وقتی هم خبری از جذابیت برای مخاطب هدف نباشد، روابط میان برند و مشتریان هم پیشرفتی نخواهد کرد. مشتریان تمایل بالایی برای تعامل و ارتباط نزدیک با برندهایی که تحسین‌شان می‌کنند، دارند. شاید این امر بسیار عادی به نظر برسد، اما از نقطه نظر بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مشتریان به شیوه احساسی مهم است. شما با فراهم ساختن راهکارهای مناسب برای تعامل با مخاطب هدف به راحتی امکان تاثیرگذاری بر روی مشتریان و ایجاد رابطه‌ای عمیق را خواهید یافت.

توجه ویژه به شبکه‌های اجتماعی

حضور در شبکه‌های اجتماعی برای هر برندی مناسب است. اگر شما قصد بهبود رابطه‌تان با مشتریان را دارید، باید به طور ویژه‌ای در این رابطه فعالیت داشته باشید. بسیاری از برندها برای حضور در شبکه‌های اجتماعی به طور مداوم به دنبال دلیل هستند. نکته مهم اینکه حضور در پلتفرم‌های اجتماعی هیچ دلیلی نیاز ندارد، بلکه یک نیاز ضروری برای هر برندی خواهد بود. بدون شبکه‌های اجتماعی فرایند بازاریابی و تاثیرگذاری شما بر روی مخاطب هدف ناقص خواهد بود. تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی بدون ارزیابی درست از شرایط امکان‌پذیر نیست. بسیاری از برندها در این رابطه عملکرد مناسبی از خودشان ارائه نمی‌کنند. همین امر مشکلات زیادی برای آنها به همراه می‌آورد. بهترین راهکار در این میان ارزیابی سلیقه مخاطب هدف برای تولید محتواست. خوشبختانه امروز ابزارهای بسیار زیادی در دسترس برندها برای تولید محتوای جذاب و تعاملی وجود دارد بنابراین شما نیازی به نگرانی در این رابطه ندارید. بهترین ابزار در این میان گوگل ترندز است. این ابزار کاربردی به شما امکان مشاهده ترندهای برتر و مورد علاقه کاربران را می‌دهد. اگر با دقت به ترندهای مناسب را انتخاب نمایید، شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا خواهد کرد. نتیجه تولید محتوا با استفاده از ترندهای برتر امکان تاثیرگذاری احساسی بر روی مشتریان و ترغیب‌شان به ارتباط بیشتر و عمیق‌تر با کسب و کارتان خواهد بود.

ساده‌سازی فرآیند ارتباط مشتریان با برند

گاهی اوقات مشتریان به اندازه کافی برای تعامل با یک برند انگیزه دارند، اما در عمل راهکار ساده‌ای برای ارتباط پیدا نمی‌کنند. این امر مشکل بسیاری از برندها در رابطه با تعامل با مشتریان است. اگر شما راهکارهای ساده‌ای برای ارتباط مشتریان با خودتان طراحی نکنید، هیچ خبری از تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد بود. مشتریانی که به دنبال خرید یک محصول هستند، اغلب اوقات تمایل بالایی برای ارتباط با کسب و کارها پیش از خرید نهایی دارند. اگر در این میان شما پل‌های ارتباطی مناسبی نداشته باشید، وضعیت فروش و همچنین تعامل مشتریان با شما به شدت متضرر خواهد شد. الگوبرداری از برندهای بزرگ برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان و توسعه تعامل با آنها نکته مهمی است. برندهای بزرگ اغلب اوقات از شیوه‌های مطمئن و درس‌پس‌داده‌ای استفاده می‌کنند بنابراین شما امکان الگوبرداری از آنها بدون نیاز به نگرانی را خواهید داشت. شاید این امر در نگاه نخست عجیب و حتی در تضاد با ایده‌پردازی خلاقانه در حوزه کسب و کار باشد، اما شما نیازی به کپی‌برداری از رقبای‌تان ندارید. شما در اینجا از عملکرد مطلوب برندهای بزرگ برای پیاده‌سازی ایده منحصر به فردتان استفاده خواهید کرد.

راهانه راه حل‌های تازه برای مشکلات مشتریان

مشتریان در زندگی‌شان مشکلات بسیار زیادی دارند. هدف اصلی آنها از خرید محصولات مختلف نیز رفع همین مشکلات است. شما به عنوان یک کسب و کار باید پاسخ‌های جذابی برای مشتریان‌تان داشته باشید. در غیر این صورت شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی آنها به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش خواهد یافت. بسیاری از افراد برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم نیاز به صرف هزینه‌های بازاریابی‌ی گزاف دارند. این امر یک نکته اجتناب‌ناپذیر بر عرصه کسب و کار نیست. شما به راحتی با ارائه راهکارهای کاربردی برای مشتریان امکان جلب نظرشان بدون تبلیغات گسترده را خواهید داشت. راه حل‌های تازه همیشه خیلی با راهکارهای موجود متفاوت نیستند. مهمترین مسئله در این میان ایجاد مسیری تازه برای رفع مشکلات مشتریان است. این امر شاید با اندکی تغییر در راه حل‌های موجود هم امکانپذیر باشد بنابراین برای یافتن راهکارهای تازه خیلی هم خودتان را به زحمت نیندازید. ارائه راهکارهای تازه برای مشتریان امکان تعامل بسیار بهتر و عمیق با آنها را فراهم می‌کند. مشتریان باید دلیلی برای تعامل با کسب و کار شما داشته باشند. ارائه راهکاری تازه برای مشکلات‌شان بهترین دلیل در این میان خواهد بود.

برند خود را بشناسید

بسیاری از کارآفرینان به دلیل عدم شناخت درست برندگان توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را ندارند. شما برای ارتباط مناسب با مخاطب هدف باید ابتدا برندگان را به خوبی بشناسید. در غیر این صورت شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. ویژگی‌ها و ارزش‌های هر برند با رقبیش متفاوت است. شما در زمینه تعامل با مشتریان و ایجاد رابطه‌ای نزدیک به این نکات توجه نمایید. در غیر این صورت شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. اشتباه بسیاری از برندها تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان براساس شیوه‌های کلیشه‌ای است. چنین شیوه‌هایی به طور کلی برای تمام کسب و کارها بدون در نظر گرفتن ویژگی‌های متفاوت‌شان طراحی شده است بنابراین مشاهده عدم کارایی آنها امر عجیبی نخواهد بود. شما باید تمرکزتان بر روی بهبود رابطه‌تان با مشتریان براساس ویژگی‌های منحصر به فرد کسب و کارتان باشد در غیر این صورت هرگز به هدف‌تان نخواهید رسید. اگر شما از برندگان شناخت درستی ندارید، به احتمال زیاد مراحل توسعه کسب و کارتان بدون برنامه مشخصی پیش رفته است. این امر فاجعه‌بار نیست، بلکه فقط کارتان را زیاد خواهد کرد. شما برای شناخت درست کسب و کارتان به ساده‌ترین شکل ممکن باید از مشتریان‌تان استفاده کنید. اگر دارای دامنه تخصصی از مشتریان وفادار هستید، تلاش برای تعامل نزدیک با آنها با نظرسنجی درباره ویژگی‌های منحصر به فرد کسب و کارتان کمک مناسبی خواهد بود.

جمع‌بندی

توسعه روابط با مشتریان کار ساده‌ای نیست، اما به طور کامل غیرممکن هم نیست. شما باید در این راستا از ایده‌های جذاب و مناسب استفاده نمایید. هدف اصلی ما در این مقاله معرفی برخی از ایده‌های مناسب در این راستا بود. شما با استفاده از چنین ایده‌هایی امکان تاثیرگذاری بر روی مشتریان و توسعه روابط‌تان با آنها به بهترین شکل ممکن را خواهید داشت. منبع: smallbusinessbonfire.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| چهارشنبه | ۲۹ اردیبهشت ۱۴۰۰ | شماره ۱۷۸۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

راهکارهایی برای افزایش سود کسب و کار

اندکی به‌روز رسانی در برنامه‌تان صورت دهید. به هر حال هیچ برنامه‌ای پس از گذشت مدت زمانی قابل توجه به‌روز نخواهد بود.

برنامه‌ریزی برای رویدادهای غیرمنتظره

تمام اتفاقات دنیای کسب و کار به طور کامل قابل پیش‌بینی نیست. بسیاری از کارآفرینان همیشه دنیای کسب و کار را مطابق با میل و اراده‌شان تصور می‌کنند. این امر یک برداشت غلط از دنیای کسب و کار است.



اگر شما به اندازه کافی برای موفقیت در دنیای کسب و کار آمادگی نداشته باشید، در عمل با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهید شد. یکی از نمونه‌های بسیار بزرگ رویدادهای غیرمنتظره همین ویروس کروناست. بدون تردید هیچ کارآفرینی بروز بحران کرونا را از قبل پیش‌بینی نمی‌کرد. این امر برای کسب و کارها هزینه‌های بسیار زیادی را ایجاد کرده است.

بی‌تردید همه رویدادهای غیرمنتظره در عرصه کسب و کار به اندازه کرونا سخت و پیچیده نیست بنابراین با اندکی برنامه‌ریزی برای مقابله با چنین رویدادهایی در وضعیت عادی امکان بهبود وضعیت کسب و کارتان فراهم خواهد شد. کمک گرفتن از برخی از افراد حرفه‌ای در این میان اهمیت بسیار زیادی دارد. شاید این امر در نگاه نخست بهترین گزینه در دسترس نباشد، اما دست‌کم امکان استفاده از تجربه دیگران بدون نیاز به صرف هزینه را به همراه دارد.

اغلب کارآفرینان بازنشسته علاقه بالایی برای همکاری با برندهای تازه تأسیس دارند. همچنین شمار بالایی از آژانس‌های مشاوره کسب و کار نیز آماده خدمت‌رسانی به شما هستند. شما باید در میان گزینه‌های مختلف براساس نیاز کسب و کارتان دست به انتخاب بزنید.

به قلم: دوگ براون

مدیرعامل موسسه مشاوره Business Success

ترجمه: علی آل‌علی

توسعه کسب و کار همیشه همراه با سختی‌های زیادی است. هیچ کارآفرینی ادعای توسعه کسب و کارش به سادگی هرچه تمام‌تر را ندارد بنابراین اگر شما در تلاش برای توسعه کسب و کارتان هستید، باید سختی‌های این مسیر را قبول کنید. در غیر این صورت هیچ شناسی برای موفقیت در بازارهای مختلف نخواهید داشت.

یکی از معیارهای مهم برای موفقیت هر کسب و کار مربوط به افزایش سودش است. این امر نقش مهمی در افزایش بودجه در دسترس برند برای صرف هزینه‌های بیشتر خواهد داشت. وقتی یک برند بودجه بیشتری در دسترس داشته باشد، امکان سرمایه‌گذاری بالاتری بر روی بخش‌های مختلف کسب و کارش را پیدا خواهد کرد. بسیاری از برندها به طور مداوم در انتظار دریافت سودهای بالاتر هستند. اگر در این میان شما اقدامی برای بهبود درآمد کسب و کارتان انجام ندهید، هیچ‌کس به شما کمکی نخواهد کرد. شما در این راستا کاملاً تنها هستید. هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای افزایش سود در کسب و کار است. شاید این امر در نگاه نخست مانند بسیاری از توصیه‌ها کلیشه‌ای به نظر برسد، اما در واقع نکات مورد بحث ما بسیار متفاوت خواهد بود. در ادامه این نکات را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

طراحی برنامه ۵ ساله برای کسب و کار

برنامه‌ریزی در دنیای کسب و کار بسیار مهم است. هیچ کاری بدون برنامه‌ریزی درست به موفقیت نخواهد رسید. بسیاری از کارآفرینان وقتی اقدام به تأسیس یک کسب و کار می‌کنند، بدون هیچ برنامه‌ای شروع به کار و تلاش می‌کنند. شاید شما سختکوش‌ترین کارآفرین باشید، اما اگر در زمینه فعالیت کاری به برنامه‌ریزی توجهی نشان ندهید، شناسی برای موفقیت نخواهید داشت.

وقتی کسب و کارها برنامه پیش‌روی‌شان را به طور دقیق بدانند، دیگر دچار سردرگمی نخواهند شد. بدون شک این وضعیت برای هر کسب و کاری ایده‌آل خواهد بود. البته باید به دروس‌های این عرصه نیز توجه داشته باشیم. برنامه‌ریزی درست و کاربردی امر ساده‌ای نیست بنابراین اگر شما آمادگی لازم برای برنامه‌ریزی پیش از شروع به کار کسب و کارتان را نداشته باشید، دروس‌های زیادی را تجربه خواهید کرد.

اغلب کسب و کارها پیش از شروع سال جدید اقدام به برنامه‌ریزی برای ماه‌های پیش روی می‌کنند. این امر اهمیت بسیار زیادی دارد. اگر شما با فرا رسیدن سال جدید اقدام به برنامه‌ریزی برای کسب و کارتان کنید، در عمل مدت زمانی قابل توجه را از دست داده‌اید. این امر برای بسیاری از کسب و کارها مشکل‌ساز است. جالبه بدون از زمان همیشه برای برندها مفید است بنابراین شما هم باید در زمینه برنامه‌ریزی کاری این امر را مدنظر قرار دهید.

پیشنهاد ما در این بخش برنامه‌ریزی پنج ساله برای کسب و کارتان است. البته پس از پایان هر سال باید

به قلم: آرماندو روگیو

کارشناس فروش

ترجم: امیر آل‌علی

گسترش جهانی ویروس کرونا را می‌توان بزرگترین فاجعه ۲۰ سال اخیر دانست. درواقع هیچ بیماری‌ای تا به این اندازه جهان را درگیر خود نکرده است. در این رابطه بسیاری از برندها با بحران در زمینه فروش مواجه شده‌اند، با این حال این مسئله برای برخی از برندها حتی با سودهای بیشتر نیز همراه بوده است. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چه عاملی باعث شده تا یک ویروس جهانی، برای همه مدیران فاجعه‌بار نباشد؟ بدون شک پاسخ این سوال به توانایی تیم‌ها نسبت به تغییر و انتخاب شیوه‌ای جدید از بازاریابی وابسته است. درواقع برای خارج شدن از شرایط سخت این موضوع بسیار مهم است که به فرصت‌های شکل گرفته توجه داشته باشید و به جای صبر و ناله کردن از شرایط، راه حل‌ها را جست و جو کنید. یکی از این موارد فروش اینترنتی محسوب می‌شود که با توجه به این امر که میزان استفاده افراد از اینترنت از زمان شروع ویروس کرونا، چندین برابر شده، انتخابی کاملاً هوشمندانه است، با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که بحران کرونا تنها برای کسب و کارها نبوده و باعث شده است تا فشار مالی برای مشتریان نیز ایجاد شود. به همین خاطر شما باید به دنبال راهکاری برای حل این موضوع نیز باشید. در این راستا فروش اقساطی، گزینه‌ای بسیار خوب خواهد بود. این امر به معنای آن است که مشتری حتی اگر بودجه خرید را ندارد، بتواند محصول را تهیه کند. در این زمینه نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که چنین استراتژی‌ای باید تنوع بالایی را داشته باشد. برای مثال ممکن است فردی بخواهد که اقساط، از دو ماه دیگر شروع شود. به همین خاطر شما حداقل باید پنج پیشنهاد جذاب را داشته باشید. این امر باعث خواهد شد که حتی افرادی که قصد خرید ندارند هم به سمت شما تمایل پیدا کنند. در ادامه برخی از مزیت‌های این استراتژی مهم را بررسی خواهیم کرد.

۱-افزایش فروش و جلوگیری از توقف اقدامات

یکی از مشکلاتی که در حال حاضر بسیاری از برندها با آن مواجه شده‌اند، وجود محصول بدون تقاضا است. در

