وابستگی دوطرفه انرژی

از فرصت دیپلماسی تا ضرورت مدیریت ریسک



تشدید ناترازی گاز و محدودیت‌های مقطعی در تأمین نیاز داخلی، در کنار دشواری ایفای پایدار تعهدات صادراتی به کشورهای همسایه، ضرورت بازنگری در راهبرد تجارت گاز ایران را دوچندان کرده است. در چنین شرایطی، توسعه واردات گاز از ترکمنستان و استفاده از ظرفیت شبکه سراسری برای انتقال و سوآپ آن به بازارهایی مانند عراق و پاکستان، می‌تواند به یکی از ابزارهای تقویت امنیت انرژی کشور تبدیل شود. ایران با برخورداری از ذخایر عظیم گازی، موقعیت جغرافیایی راهبردی و زیرساخت‌های گسترده انتقال، ظرفیت ایفای نقش واسطه‌ای مؤثر میان تولیدکنندگان شمالی و مصرف‌کنندگان منطقه را دارد. تحقق این ظرفیت، البته به مدیریت هم‌زمان نیاز داخلی، توسعه زیرساخت‌ها، توافق‌های تجاری پایدار و ملاحظات سیاسی و اقتصادی وابسته است. سوآپ گاز در صورت طراحی دقیق، علاوه بر ایجاد درآمدهای ارزی و حق ترانزیت، می‌تواند روابط انرژی ایران با همسایگان را تقویت کند و جایگاه کشور را در معادلات منطقه‌ای ارتقا دهد.

ناترازی گاز در ایران طی سال‌های اخیر به یکی از چالش‌های مهم اقتصاد و امنیت انرژی کشور تبدیل شده است. افزایش مصرف در بخش خانگی و تجاری، نیاز فزاینده صنایع و نیروگاه‌ها و محدودیت ظرفیت عرضه در دوره‌های اوج مصرف، موجب شده تأمین پایدار گاز به مسئله‌ای فراتر از مدیریت روزانه شبکه تبدیل شود. پیامد این وضعیت، در مقاطعی به محدودیت خوراک صنایع، افزایش مصرف سوخت‌های جایگزین در نیروگاه‌ها و دشواری حفظ جریان پایدار صادرات گاز به کشورهای همسایه منجر شده است.

▣ ناترازی گاز و ضرورت تنوع‌بخشی به منابع تأمین

تمرکز بخش مهمی از تولید گاز کشور بر میدان پارس جنوبی نیز اهمیت تنوع‌بخشی به منابع تأمین را افزایش می‌دهد. هرگونه افت تولید، اختلال عملیاتی یا محدودیت در برداشت از این میدان، می‌تواند آثار گسترده‌ای بر توازن عرضه و تقاضای گاز داشته باشد. در چنین شرایطی، اتکا به تولید داخلی بدون توسعه ابزارهای مکمل تأمین، آسیب‌پذیری شبکه انرژی را افزایش می‌دهد.

ایران با وجود برخورداری از ذخایر عظیم گازی، برای تبدیل این مزیت طبیعی به قدرت پایدار اقتصادی، به مجموعه‌ای از سیاست‌های هماهنگ نیاز دارد. توسعه میادین، افزایش بهره‌وری مصرف، مدیریت تقاضا، ارتقای زیرساخت‌های انتقال و تنوع‌بخشی به منابع وارداتی باید در کنار یکدیگر دنبال شوند. واردات گاز از کشورهای همسایه در این چارچوب، به معنای جایگزینی ظرفیت داخلی نیست؛ بلکه می‌تواند ابزاری برای مدیریت انعطاف‌پذیرتر عرضه، به‌ویژه در دوره‌های اوج مصرف، باشد.

ترکمنستان در این میان از موقعیتی ویژه برخوردار است. این کشور با تکیه بر ذخایر قابل‌توجه گاز طبیعی، ظرفیت صادراتی و هم‌جواری با ایران، می‌تواند یکی از منابع مکمل تأمین انرژی کشور باشد. نزدیکی جغرافیایی، وجود مسیرهای انتقال و سابقه همکاری‌های گازی دو کشور، زمینه مناسبی برای توسعه مبادلات فراهم کرده است. با این حال، پایداری چنین همکاری‌ای به توافق بر سر قیمت، حجم تحویل، زمان‌بندی، تعهدات قراردادی و نحوه تسویه مالی وابسته است.

از این منظر، تنوع‌بخشی به مبادی واردات گاز باید بخشی از راهبرد جامع امنیت انرژی ایران تلقی شود؛ راهبردی که در آن، تجارت منطقه‌ای به مدیریت ریسک‌های داخلی و افزایش قابلیت اطمینان شبکه کمک می‌کند.

▣ ظرفیت زیرساختی ایران؛ مزیتی برای توسعه تجارت منطقه‌ای

یکی از مهم‌ترین مزیت‌های ایران در تجارت گاز، برخورداری از شبکه گسترده انتقال و توزیع در پهنه کشور است. این شبکه امکان می‌دهد گاز دریافتی از مناطق شمالی و شمال شرقی، با توجه به ظرفیت خطوط و شرایط عملیاتی، در بخش‌های مختلف شبکه مصرف یا به سمت مبادی صادراتی هدایت شود. خط لوله دولت‌آباد ـ سرخس ـ خانگیران نیز از مسیرهای مهم ارتباط گازی ایران و ترکمنستان به شمار می‌رود و ظرفیت اسمی اعلام‌شده برای آن، سالانه حدود ۱۲.۵ میلیارد مترمکعب است.

با وجود این ظرفیت، افزایش واردات به سطوح بالاتر، از جمله دستیابی به اهداف کلان وارداتی، صرفاً با اتکا به ظرفیت اسمی یک خط لوله امکان‌پذیر نیست. ارزیابی توان واقعی انتقال، وضعیت ایستگاه‌های تقویت فشار، محدودیت‌های فنی شبکه، ظرفیت نقاط تحویل و دریافت و میزان نیاز داخلی باید مبنای تصمیم‌گیری قرار گیرد. ارتقای تأسیسات و بهینه‌سازی بهره‌برداری نیز در صورت توجیه اقتصادی، می‌تواند دامنه فعالیت تجاری ایران را گسترش دهد.

مزیت جغرافیایی ایران در این زمینه اهمیت مضاعفی دارد. قرار گرفتن کشور میان منابع گازی آسیای مرکزی و بازارهای مصرف در غرب و جنوب آسیا، امکان ایجاد مسیرهای متنوع انتقال انرژی را فراهم می‌کند. در این الگو، ایران می‌تواند علاوه بر تأمین بخشی از نیاز خود از منابع وارداتی، از زیرساخت‌های موجود برای مبادله یا ترانزیت گاز استفاده کند. البته باید میان واردات برای مصرف داخلی و سوآپ گاز تمایز قائل شد. در واردات، گاز دریافتی می‌تواند وارد تراز عرضه و تقاضای کشور شود؛ اما در سوآپ، گاز دریافتی از یک مبدأ، مطابق قرارداد و با در نظر گرفتن تلفات، هزینه‌های انتقال و تعهدات تحویل، در نقطه‌ای دیگر به ذی‌نفع یا مشتری نهایی تحویل داده می‌شود. بنابراین، منافع هر یک به شرایط قراردادی و امکان اجرای عملیاتی آن بستگی دارد. ترکیب هوشمندانه این دو سازوکار می‌تواند قدرت مانور ایران را در بازار منطقه‌ای افزایش دهد. با این حال، موفقیت آن مستلزم آن است که تعهدات صادراتی جدید، بدون ارزیابی دقیق ظرفیت مازاد شبکه و نیازهای داخلی پذیرفته نشوند. در غیر این صورت، توسعه تجارت گاز نه‌تنها به کاهش ناترازی کمک نمی‌کند، بلکه ممکن است فشار بیشتری بر توازن انرژی کشور وارد سازد.

▣ ترکمنستان، عراق و پاکستان؛ اضلاع یک همکاری گازی

ترکمنستان برای توسعه تجارت گاز خود به تنوع‌بخشی به مقاصد صادراتی نیاز دارد. تمرکز بخش بزرگی از صادرات این کشور بر بازار چین، اهمیت یافتن مسیرهای جایگزین و افزایش قدرت چانه‌زنی در قراردادهای تجاری را بیشتر می‌کند. ایران به دلیل هم‌جواری، سابقه همکاری گازی و دسترسی به شبکه انتقال گسترده، می‌تواند یکی از مسیرهای قابل بررسی برای تحقق این هدف باشد.

تجربه همکاری گازی ایران و ترکمنستان، از جمله قراردادهای واردات و سازوکارهای سوآپ، نشان می‌دهد که ظرفیت اولیه برای گسترش مبادلات وجود دارد. با این حال، توسعه همکاری در مقیاس بزرگ‌تر مستلزم توافق‌های روشن درباره حجم گاز، قیمت، کیفیت، زمان تحویل، تعهدات طرفین و نحوه حل اختلاف است. پایداری قراردادها نیز به مدیریت ریسک‌های مالی، تحریم‌ها و تغییرات بازار وابسته خواهد بود.

در سمت تقاضا، عراق یکی از بازارهای مهم منطقه‌ای است. نیاز این کشور به گاز برای تولید برق و محدودیت‌های موجود در تأمین پایدار انرژی، زمینه بالقوه‌ای برای همکاری با ایران ایجاد کرده است. با این حال، صادرات مستقیم گاز ایران به عراق با سوآپ گاز ترکمنستان تفاوت دارد و استفاده از گاز وارداتی برای تأمین بازار عراق تنها زمانی امکان‌پذیر است که موازنه شبکه، قراردادها و الزامات فنی و تجاری اجازه دهد.

پاکستان نیز از منظر امنیت انرژی، بازاری قابل توجه به‌شمار می‌رود. رشد تقاضای انرژی و نیاز به تنوع‌بخشی به منابع تأمین، فرصت بررسی مسیرهای منطقه‌ای را فراهم می‌کند. پروژه خط لوله گاز ایران و پاکستان نیز از جمله طرح‌هایی است که تکمیل و بهره‌برداری از آن به تصمیم‌های سیاسی، تأمین مالی، زیرساخت‌های داخلی و ملاحظات تحریمی وابسته است. از سوی دیگر، خط لوله تاپی، با هدف انتقال گاز ترکمنستان از مسیر افغانستان به پاکستان و هند طراحی شده است؛ اما چالش‌های اجرایی، امنیتی و مالی بر چشم‌انداز آن تأثیر می‌گذارند.

در چنین شرایطی، مسیر ایران می‌تواند به‌عنوان یکی از گزینه‌های مکمل در بررسی تجارت منطقه‌ای گاز مطرح شود. تحقق این ظرفیت، نیازمند بررسی اقتصادی دقیق مسیرها، توافق میان دولت‌ها و شرکت‌های ذی‌ربط و اطمینان از امکان تحویل پایدار گاز است. بنابراین، مزیت جغرافیایی ایران زمانی به فرصت اقتصادی تبدیل می‌شود که با قراردادهای اجرایی و زیرساخت متناسب همراه باشد.

▣ وابستگی متقابل به انرژی

تجارت گاز، به دلیل نیاز به خطوط لوله، تأسیسات ثابت و قراردادهای بلندمدت، می‌تواند روابط اقتصادی میان کشورهای تولیدکننده، ترانزیت‌کننده و مصرف‌کننده را تقویت کند. برخلاف برخی مبادلات کوتاه‌مدت، همکاری خط لوله‌ای معمولا به سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی و هماهنگی مستمر عملیاتی نیاز دارد. همین ویژگی می‌تواند انگیزه طرف‌ها برای حفظ ثبات روابط و پایبندی به تعهدات را افزایش دهد.

برای ایران، توسعه سوآپ گاز ترکمنستان و بررسی امکان انتقال آن به بازارهای منطقه‌ای، علاوه بر درآمد حاصل از خدمات انتقال و ترانزیت، می‌تواند به افزایش اهمیت شبکه گاز کشور در معادلات انرژی همسایگان منجر شود. ایجاد مسیرهای جایگزین برای انتقال انرژی نیز ظرفیت چانه‌زنی اقتصادی ایران را تقویت می‌کند و زمینه همکاری‌های گسترده‌تر منطقه‌ای را فراهم می‌سازد.

با این حال، نباید وابستگی متقابل انرژی را به‌معنای مصونیت در برابر تحریم‌ها یا تضمین بازدارندگی سیاسی دانست. تجارت گاز نیز می‌تواند تحت تأثیر محدودیت‌های مالی، فشارهای سیاسی، اختلافات قراردادی، نوسان قیمت‌ها و اختلالات فنی قرار گیرد. ازاین‌رو، ارزش راهبردی سوآپ زمانی پایدار خواهد بود که قراردادها از پشتوانه اقتصادی برخوردار باشند و منافع همه طرف‌ها را تأمین کنند.

تنوع‌بخشی به مسیرهای صادراتی ترکمنستان، دسترسی بازارهای مصرف به منابع بیشتر و بهره‌گیری ایران از ظرفیت ترانزیتی خود، در صورت اجرای موفق، می‌تواند به شکل‌گیری منافع مشترک منجر شود. برای تحقق این هدف، ضروری است مذاکرات تجاری با برنامه‌ریزی زیرساختی، سازوکارهای شفاف تسویه مالی و مدیریت تعهدات داخلی همراه شود. همچنین، قراردادهای بلندمدت باید انعطاف لازم برای مواجهه با تغییرات تقاضا و شرایط بازار را داشته باشند.

در نهایت، جایگاه ایران در تجارت گاز منطقه‌ای نه صرفاً با موقعیت جغرافیایی، بلکه با توان اجرای تعهدات، قابلیت اطمینان شبکه و ثبات سیاست‌گذاری تعیین می‌شود. سوآپ گاز می‌تواند یکی از ابزارهای تقویت این جایگاه باشد؛ ابزاری که در صورت طراحی واقع‌بینانه، هم منافع اقتصادی ایجاد می‌کند و هم ظرفیت دیپلماسی انرژی کشور را افزایش می‌دهد.

سخن پایانی

سوآپ گاز ترکمنستان را باید در چارچوب راهبردی گسترده‌تر برای مدیریت ناترازی، تنوع‌بخشی به منابع تأمین و توسعه تجارت منطقه‌ای انرژی بررسی کرد. ایران از نظر جغرافیایی و زیرساختی، ظرفیت ایفای نقش واسطه‌ای میان تولیدکنندگان آسیای مرکزی و بازارهای مصرف غرب و جنوب آسیا را دارد؛ اما تبدیل این ظرفیت به دستاورد پایدار، به تصمیم‌گیری مبتنی بر واقعیت‌های فنی و اقتصادی وابسته است. در این مسیر، اولویت نخست باید حفظ امنیت انرژی داخلی و جلوگیری از ایجاد تعهداتی باشد که در دوره‌های اوج مصرف، فشار مضاعفی بر شبکه وارد می‌کنند. هم‌زمان، ارتقای خطوط انتقال و ایستگاه‌های تقویت فشار، تدوین قراردادهای شفاف و پایدار و مدیریت ریسک‌های مالی و سیاسی می‌تواند زمینه گسترش همکاری با ترکمنستان و بررسی بازارهایی مانند عراق و پاکستان را فراهم کند. اگر این الزامات به‌صورت هماهنگ دنبال شوند، سوآپ گاز از یک مبادله محدود تجاری فراتر خواهد رفت و به ابزاری برای افزایش درآمدهای ارزی، تقویت همکاری‌های همسایگی و ارتقای نقش ایران در معماری انرژی منطقه تبدیل می‌شود.

صادرات موفق، حاصل تصمیم‌گیری‌های مدیریتی، شناخت بازار و برنامه‌ریزی راهبردی است؛ نه صرفاً تولید محصول و یافتن مشتری خارجی

صادرات یکی از مهم‌ترین مسیرهای توسعه کسب‌وکارها، افزایش توان رقابتی بنگاه‌های اقتصادی و حضور مؤثر در بازارهای بین‌المللی است. با این حال، ورود به بازارهای خارجی صرفاً با برخورداری از محصول مناسب یا یافتن یک مشتری خارجی محقق نمی‌شود؛ بلکه نیازمند مجموعه‌ای از تصمیم‌های راهبردی، شناخت دقیق بازار، برنامه‌ریزی منسجم و توانایی سازگاری با تغییرات محیط کسب‌وکار است.

یکی از مهم‌ترین توصیه‌ها به مدیرانی که قصد ورود به عرصه صادرات را دارند، این است که پیش از هر اقدامی، شناخت بازار هدف را در اولویت قرار دهند. شناخت نیازها و ترجیحات مشتریان، بررسی رقبا، ارزیابی ظرفیت بازار، آگاهی از قوانین و استانداردهای کشور مقصد و تحلیل شرایط اقتصادی و تجاری آن، می‌تواند از بسیاری از تصمیم‌های پرهزینه و اشتباه جلوگیری کند. در واقع، تحقیقات بازار نباید اقدامی تشریفاتی یا هزینه‌ای اضافی تلقی شود؛ بلکه ابزاری برای کاهش عدم‌قطعیت و افزایش کیفیت تصمیم‌گیری مدیران است.

نکته مهم دیگر، پرهیز از نگاه کوتاه‌مدت به صادرات است. گاهی بنگاه‌ها موفقیت صادراتی را صرفاً در نخستین قرارداد یا نخستین فروش خارجی خلاصه می‌کنند؛ در حالی که صادرات پایدار، نتیجه ایجاد روابط بلندمدت با مشتریان، حفظ کیفیت، تعهد به زمان تحویل، ارائه خدمات مناسب و ایجاد اعتماد در بازار هدف است. حضور مستمر در بازارهای بین‌المللی زمانی امکان‌پذیر خواهد بود که شرکت بتواند علاوه بر جذب مشتری، رضایت او را حفظ کند و برای همکاری مجدد انگیزه ایجاد نماید.

از سوی دیگر، برخورداری از مزیت رقابتی روشن، از الزامات حضور موفق در بازارهای خارجی است. مدیران باید به این پرسش پاسخ دهند که محصول یا خدمت آن‌ها چه ارزش متمایزی برای مشتری خارجی ایجاد می‌کند. این تمایز الزاماً به معنای قیمت پایین‌تر نیست؛ کیفیت، طراحی، سرعت پاسخ‌گویی، انعطاف‌پذیری، خدمات پس از فروش، قابلیت سفارشی‌سازی و حتی شیوه ارائه محصول می‌توانند مبنای مزیت رقابتی باشند. رقابت پایدار زمانی شکل می‌گیرد که بنگاه اقتصادی بتواند ارزش مشخصی خلق کند که برای مشتری قابل درک و برای رقبا به‌سادگی قابل تقلید نباشد.

در کنار این عوامل، مدیریت ریسک نیز جایگاه ویژه‌ای در تصمیم‌گیری‌های صادراتی دارد. نوسانات نرخ ارز، تغییر مقررات، محدودیت‌های نقل‌وانتقال مالی، مسائل لجستیکی، تفاوت‌های فرهنگی و تغییرات تقاضا از جمله عواملی هستند که می‌توانند بر عملکرد صادرکنندگان تأثیرگذارند. در شرایط تحریمی و احتمالی در مسیرهای حمل‌ونقل و دریایی، این ضرورت دوچندان می‌شود. صادرکنندگان ایرانی بهتر است ضمن رعایت کامل قوانین و مقررات، به یک مسیر حمل، یک بندر، یک شرکت کشتیرانی یا یک بازار وابسته نباشند و برای مسیرهای جایگزین، زمان‌بندی‌های منعطف و روش‌های متنوع بیمه و حمل برنامه داشته باشند.

همچنین، بررسی دقیق اعتبار خریداران، شفافیت قراردادها، تعیین روشن مسئولیت‌ها در حمل‌ونقل و پیش‌بینی سازوکار حل اختلاف می‌تواند از آسیب‌های احتمالی بکاهد. در چنین شرایطی، مدیریت نقدینگی و سرمایه در گردش نیز اهمیت زیادی دارد. بهتر است شرکت‌ها پیش از پذیرش سفارش‌های بزرگ، هزینه‌های واقعی حمل، بیمه، انبارداری، ترخیص و تأخیرهای احتمالی را محاسبه کنند و بخشی از منابع خود را برای نوسانات پیش‌بینی‌نشده کنار بگذارند. تنوع‌بخشی به بازارهای هدف، استفاده از ظرفیت تشکل‌های صادراتی و اتاق‌های بازرگانی، بهره‌گیری از مشاوران معتبر و مستندسازی دقیق فرایندها نیز می‌تواند تاب‌آوری بنگاه‌ها را افزایش دهد. تصمیم‌گیری مبتنی بر داده و تحلیل، در چنین شرایطی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

همچنین نباید از نقش سرمایه انسانی و توانمندی‌های مدیریتی در توسعه صادرات غافل شد. صادرات موفق به مدیرانی نیاز دارد که علاوه بر شناخت محصول و صنعت خود، توانایی مذاکره بین‌المللی، تحلیل اطلاعات، مدیریت ارتباطات، حل مسئله و تصمیم‌گیری در شرایط عدم‌قطعیت را داشته باشند. توسعه دانش و مهارت‌های تخصصی در کنار یادگیری مستمر از تجربه‌های داخلی و بین‌المللی، می‌تواند ظرفیت رقابتی شرکت‌ها را افزایش دهد. در نهایت، باید پذیرفت که توسعه صادرات بیش از آنکه یک فعالیت مقطعی برای افزایش فروش باشد، یک مسیر بلندمدت برای رشد و بلوغ سازمانی است. شرکت‌هایی که با شناخت بازار، برنامه‌ریزی راهبردی، مزیت رقابتی مشخص، مدیریت ریسک و ارزیابی مستمر عملکرد حرکت می‌کنند، آمادگی بیشتری برای حضور پایدار در بازارهای بین‌المللی خواهند داشت.



مونا اردشیری، مدیرعامل شرکت سفیران نسل ماد

نوبت اول

آگهی فروش سهام بانک سپه در شرکت توسعه مولد نیروگاهی جهرم (مرحله دوم)

بانک سپه در نظر دارد تعداد ۲۰٫۷۳۵٫۰۰۰٫۰۰۰ سهم معادل ۵۶/۷۳ درصد از سهام شرکت توسعه مولد نیروگاهی جهرم مطابق شرایط و مبالغ مندرج در جدول ذیل را در سایت شرکت فرا بورس ایران (www.ifb.ir) عرضه کند:

نام شرکت	سهام قابل عرضه		کل سرمایه شرکت میلیون‌ریال	ارزش پایه هر سهم (ریال)	ارزش کل پایه سهام قابل واگذاری(میلیون ریال)	شرایط فروش	تاریخ عرضه در تابلوی شرکت فرا بورس ایران	نوع فعالیت بنگاه
	تعداد	درصد						
شرکت توسعه مولد نیروگاهی جهرم	۲۰٫۷۳۵٫۰۰۰٫۰۰۰	۵۶/۷۳	۳۶٫۵۴۵٫۳۴۲	قیمت پایانی در روز قبل از عرضه یا تاریخ انتشار آگهی مزایده هر یک بالاتر باشد به اضافه ۷۵ درصد	تعداد سهام قابل عرضه ضرب در قیمت پایانی در روز قبل از عرضه یا تاریخ انتشار آگهی مزایده هر یک بالاتر باشد به اضافه ۷۵ درصد	عمده و نقد	۱۴۰۵/۰۸/۱۰	تولید برق و سرمایه گذاری، مشاوره و اجراء کلیه پروژه های ساختمانی، عمرانی، صنعتی، کشاورزی و خدمات مرتبط با موضوع شرکت

شناسه آگهی: ۲۳۰۲۷۱۰ | م الف / ۲۳۶۵ | بانک سپه – معاونت اقتصادی و سرمایه گذاری

نوبت دوم
شناسه ۲۲۹۳۷۹۱

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیتی ثبتی و اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۵۶۰۳۲۴۰۰۲۰۰۵۶۹۴هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک برازجان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای شاپور پاپری ثابت فرزند خداکرم بشماره شناسنامه ۱۰ صادره از شیراز درششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۷۹۰.۷۲ مترمربع قسمتی از پلاک فرعی از ۱۳۲۸۳اصلی واقع در اراضی حومه شهربرازجان خریداری از مالک رسمی 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.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۷/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۷/۲۹

رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک برازجان – حمیدرضا باقرپور

م الف ۲۲۱

آگهی دعوت افراز

چون زهرا منصورنژاد فرزند حسین و غیره از مالکین مشاعی پلاک ۱۹-اصلی واقع در بخش ۵سیستان شهر زهک طبق درخواست شماره ۱۰۹/۱۷۹۵ مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۲۶ تقاضای افراز سهمی خود را از پلاک مرقوم با استناد به قانون افراز و فروش املاک مشاع مصوب سال ۱۳۵۷ را از این اداره نموده و در ذیل تقاضای افراز خویش اعلام داشته که به دیگر مالکین مشاعی دسترسی ندارد و آدرس آنها مشخص نمی‌باشد لذا مراتب طبق ماده ۱۸ آئین‌نامه اجرائی مفاد اسناد رسمی لازم‌الاجرا آگهی می گردد و از سایر مالکین مشاعی و کسانی‌که حق و حقوقی در این ملک دارند و یا تمایل به افراز دارند دعوت بعمل می‌آید تا در ساعت ۸ صبح روز مورخ ۱۴۰۵/۰۸/۱۱ در این اداره ویا در محل وقوع ملک مزبور حضور بهم رسانند تا با حضور و نظارت آنان به محل افراز برابر قانون مقررات صورت پذیرد یادآور می گردد عدم حضور مانع از انجام عمل افراز نخواهد شد /.

تاریخ انتشار: ۱۴۰۵/۰۷/۲۹

رئیس ثبت اسناد و املاک زهک